

3ª EDICION

Robert
K. Merton

Teoría y estructura sociales

[Handwritten signature]

GUSTAVO GONZALEZ



SOCIOLOGÍA

Fondo de Cultura Económica

VI. ESTRUCTURA SOCIAL Y ANOMIA

HASTA tiempos muy recientes, o cuando más muy poco ántes, podía hablarse de una marcada tendencia en la teoría psicológica y en la sociología a atribuir el funcionamiento defectuoso de las estructuras sociales a fallas del control social sobre los imperiosos impulsos biológicos del hombre. La imaginiería de las relaciones entre individuo y sociedad que implicaba esa teoría es tan clara como discutable. Originalmente, hay impulsos biológicos del hombre que buscan plena expresión. Y después, hay el orden social, que es en esencia un aparato para manejar los impulsos, para el tratamiento social de las tensiones, para la "renuncia a los placeres instintivos", según las palabras de Freud. La inconformidad con las exigencias de la estructura social se supone, pues, arraigada en la naturaleza originaria.¹ Son los impulsos biológicamente enraizados los que de vez en cuando se abren paso a través del control social. Y por implicación, la conformidad es el resultado de un cálculo utilitario o de un condicionamiento irracional.

Con los progresos más recientes de las ciencias sociales, ese conjunto de concepciones sufrió una modificación fundamental. En primer lugar, ya no parece tan evidente que el individuo se levante contra la sociedad en una guerra incesante entre los impulsos biológicos y la coacción social. La imagen del hombre como un manójo indomable de impulsos empieza a parecer más una caricatura que un retrato. En segundo lugar, las perspectivas sociológicas han entrado cada vez más en el análisis de la conducta que se desvía de normas prescritas. Porque cualquiera que sea el papel de los impulsos biológicos, sigue en pie la cuestión de por qué sucede que la frecuencia de la conducta divergente varíe en diferentes estructuras sociales y por qué las desviaciones siguen diferentes formas y normas en diferentes estructuras sociales. Hoy, como entonces, aún tenemos mucho que aprender sobre los procesos mediante los cuales las estructuras sociales producen las circunstancias en que la infracción de los códigos sociales constituye una reacción "normal" (es decir, que puede esperarse).² Este capítulo trata de aclarar el problema.

La amazón que se expone en este ensayo está destinada a proporcionar un punto de vista sistemático para el análisis de las fuentes sociales y culturales de la conducta divergente. Nuestro primer propósito es descubrir cómo algunas estructuras sociales ejercen una presión definida sobre ciertas personas

¹ Véanse, por ejemplo, *Malestar en la civilización*, de Freud, *Social aspects of Psychoanalysis*, por Ernest Jones (Londres, 1924), 28. Si la idea freudiana es una variante de la doctrina del "pecado original", entonces la interpretación que se expone en este trabajo es una doctrina del "pecado socialmente inducido".

² "Normal" en el sentido de reacción que puede esperarse desde el punto de vista psicológico, no culturalmente aprobada, a determinadas circunstancias sociales. Esta afirmación no niega, por supuesto, el papel de las diferencias biológicas y de personalidad en la fijación de la incidencia de la conducta divergente. Sencillamente no es éste el problema que se examina aquí. En este mismo sentido, así me parece, James S. Plant habla de la "reacción normal de personas normales a circunstancias anormales". Véase su *Personality and the Cultural Pattern* (Nueva York, 1937), 248.

de la sociedad para que sigan una conducta inconformista y no una conducta conformista. Si podemos localizar grupos peculiarmente sometidos a esas presiones, esperaríamos encontrar proporciones bastante altas de conducta divergente en dichos grupos, no porque los seres humanos que los forman estén compuestos de tendencias biológicas diferentes, sino porque reaccionan de manera normal a la situación social en que se encuentran. Nuestro punto de vista es sociológico. Buscamos variaciones en los índices de conducta divergente, no es su incidencia.³ Si nuestra pesquisa tuviera éxito, se vería que algunas formas de conducta divergente son tan normales psicológicamente como la conducta conformista, y se pondrá en duda la ecuación entre desviación y anormalidad psicológica.

TIPOS DE METAS CULTURALES Y DE NORMAS INSTITUCIONALES

Entre los diferentes elementos de las estructuras sociales y culturales, dos son de importancia inmediata. Son separables mediante análisis, aunque se mezclan en situaciones concretas. El primero consiste en objetivos, propósitos e intereses culturalmente definidos, sustentados como objetivos legítimos por todos los individuos de la sociedad, o por individuos situados en ella en una posición diferente. Los objetivos están más o menos unificados —el grado es cuestión de hecho empírico— y toscamente ordenados en una jerarquía de valores. Los objetivos predominantes implican diversos grados de sentimiento y de importancia y comprenden una estructura de referencia aspiracional. Son las cosas "por las que vale la pena esforzarse". Son un componente básico, aunque no el exclusivo, de los que Linton llamó "designios para la vida del grupo". Y aunque algunos, no todos, de los objetivos culturales se relacionan en forma directa con los impulsos biológicos del hombre, no están determinados por ellos.

Un segundo elemento de la estructura cultural define, regula y controla los modos admisibles de alcanzar esos objetivos. Todo grupo social acopla sus objetivos culturales a reglas, arraigadas en las costumbres o en las insti-

³ La posición que aquí se toma fue inteligentemente descrita por Edward Sapir: "...los problemas de la ciencia social difieren de los problemas de la conducta individual en grado de especificidad, no en clase. Todo enunciado sobre conducta que destaque, explícita o implícitamente, las experiencias reales, integrales, de personalidades definidas o de tipos definidos de personalidad, es un dato de psicología o de psiquiatría y no de ciencia social. Todo enunciado sobre conducta que tienda, no a ser exacto en cuanto a la conducta de un individuo real o de individuos reales o en cuanto a la conducta esperada de un tipo de individuo físico o psicológicamente definido, sino que prescinde de dicha conducta a fin de poner en claro relieve ciertas expectativas en relación con los aspectos de conducta individual que comparten diferentes personas, como una norma interpersonal o 'social', es un dato, por crudamente que se exprese, de ciencia social." Yo elegí aquí la segunda perspectiva; aunque tendré ocasión de hablar de actitudes, valores y funciones, será desde el punto de vista de cómo la estructura social promueve o inhibe su aparición en tipos especificados de situaciones. Véase "Why cultural anthropology needs the psychiatrist", por Sapir, en *Psychiatry*, 1938, 1, 7-12.

tuciones, relativas a los procedimientos permisibles para avanzar hacia dichos objetivos. Esas normas reguladoras no son por necesidad idénticas a normas técnicas o de eficacia. Muchos procedimientos que desde el punto de vista de los individuos particulares serían más eficaces para alcanzar valores deseados —el ejercicio de la fuerza, el fraude, el poder— están proscritos de la zona institucional de la conducta permitida. En ocasiones, entre los procedimientos no permitidos figuran algunos que serían eficaces para el grupo mismo —por ejemplo, los tabús históricos sobre la vivisección, sobre experimentos médicos, sobre el análisis sociológico de las normas "sagradas"—, ya que el criterio de admisibilidad no es la eficacia técnica, sino sentimientos cargados de valores (sustentados por la mayor parte de los individuos del grupo o por los que pueden promover esos sentimientos mediante el uso combinado del poder y de la propaganda). En todos los casos, la elección de expedientes para esforzarse hacia objetivos culturales está limitada por normas institucionales. Los sociólogos hablan a menudo de esos controles como existentes "en las costumbres" o como operantes a través de instituciones sociales. Estos enunciados elípticos son bastante ciertos, pero oscurecen el hecho de que las prácticas culturalmente estandarizadas no son todas de una pieza. Están sujetas a una amplia gama de control. Pueden representar normas de conducta prescritas en forma definida, o preferentes, o permisivas, o proscritas. Al estimar el funcionamiento de controles sociales, esas variaciones —indicadas más o menos por las palabras *prescripción*, *preferencia*, *permiso* y *proscripción*— deben ser tomadas en cuenta, naturalmente.

Además, decir que los objetivos culturales y las normas institucionalizadas operan al mismo tiempo para dar forma a las prácticas en vigor, no es decir que guarden una relación constante entre sí. La importancia cultural concedida a ciertos objetivos varía independientemente del grado de importancia dada a los medios institucionalizados. Puede desarrollarse una presión muy fuerte, a veces una presión de hecho exclusiva, sobre el valor de objetivos determinados que implica un interés hasta cierto punto pequeño por los medios institucionalmente prescritos de esforzarse hacia la consecución de los objetivos. El caso límite de este tipo se alcanza cuando el margen de procedimientos posibles está gobernado sólo por normas técnicas y no por normas institucionales. Todos y cada uno de los procedimientos que promueven la consecución del importantísimo objetivo estarían permitidos en este caso extremo hipotético. Esto constituye un tipo de cultura más integrada. Un segundo tipo extremo se encuentra en grupos en que actividades concebidas originariamente como instrumentales se trasmutan en prácticas que se ejerce por ellas mismas y carentes de objetivos ulteriores. Los propósitos originarios se olvidan y la adhesión estrecha a la conducta institucionalmente prescrita se convierte en cuestión de rito.⁴ La pura conformidad se convierte

⁴ Este ritualismo puede asociarse con una mitología que racionaliza las prácticas de suerte que parecen retener su carácter de medios, pero la presión predominante es hacia la conformidad ritual estricta, independientemente de la mitología. El ritualismo es, pues, más completo cuando no se recurre aún a dichas racionalizaciones.

en un valor central. Durante algún tiempo está asegurada la estabilidad social, a expensas de la flexibilidad social. Como el margen de conductas diferentes permitidas por la cultura está limitado en forma estricta, hay poca base para adaptarse a circunstancias nuevas. Se desarrolla una sociedad unida por la tradición, una sociedad "sagrada" que se distingue por su neofobia. Entre estos tipos extremos hay sociedades que conservan un equilibrio aproximado entre objetivos culturales y prácticas institucionalizadas, y ellas constituyen las sociedades unificadas y relativamente estables, aunque cambiantes.

Se conserva un equilibrio efectivo entre esos dos aspectos de la estructura social mientras las satisfacciones resultantes para los individuos se ajusten a las dos presiones culturales, a saber, satisfacciones procedentes de la consecución de los objetivos y satisfacciones nacidas en forma directa de los modos institucionalmente canalizados de alcanzarlos. Esto se valora como producto y como proceso, como resultado y como actividades. Así, pueden derivarse satisfacciones constantes de la mera participación en un orden competitivo así como de la anulación de los competidores de uno si ha de conservarse el orden mismo. Si el interés se traslada al resultado de la competencia, y sólo a él, entonces los que sufren perennemente la derrota trabajan, lo cual es bastante comprensible, por la modificación de las reglas del juego. Los sacrificios ocasionalmente —no invariablemente, como suponía Freud— implícitos en la conformidad con las normas institucionales pueden ser compensados con recompensas socializadas. La distribución de situaciones sociales mediante la competencia debe estar organizada de manera que cada posición comprendida en el orden distributivo tenga incentivos positivos para adherirse a las obligaciones de la situación social. De otra manera, como no tardará en verse con claridad, se producen conductas anómalas. En realidad, mi hipótesis central es que la conducta anómala puede considerarse desde el punto de vista sociológico como un síntoma de disociación entre las aspiraciones culturalmente prescritas y los caminos socialmente estructurales para llegar a ellas.

De los tipos de sociedades resultantes de la variación independiente de objetivos culturales y medios institucionalizados, nos interesaremos ante todo por el primero: una sociedad en la que se da una importancia excepcionalmente grande a objetivos específicos sin una importancia proporcional de los procedimientos institucionales. Es preciso desarrollar este enunciado, para que no se le interprete mal. Ninguna sociedad carece de normas que gobiernen la conducta, pero se diferencian en el grado en que la tradición, las costumbres y los controles institucionales están eficazmente unificados con los objetivos que ocupan un lugar elevado en la jerarquía de los valores culturales. La cultura puede ser tal, que induzca a los individuos a centrar sus convicciones emocionales sobre el complejo de fines culturalmente proclamados, con mucho menos apoyo emocional para los métodos prescritos de alcanzar dichos fines. Con esta diferente importancia concedida a los objetivos y a los procedimientos institucionales, estos últimos pueden viciarse tanto por la presión sobre los fines, que la conducta de muchos individuos sea limitada sólo por consideraciones de conveniencia técnica. En esta situa-

ción, la única pregunta importante es la siguiente: ¿Cuál de los procedimientos disponibles es más eficaz para *aprehender* el valor culturalmente aprobado? El procedimiento más eficaz desde el punto de vista técnico, sea legítimo o no, para la cultura, se convierte en el preferido por antonomasia para la conducta institucionalmente prescrita. Si este proceso de atenuación continúa, la sociedad se hace inestable y se produce lo que Durkheim llamó "anomia" (o falta de norma).⁶

La acción de ese proceso que termina en anomia puede representarse fácilmente en una serie de episodios familiares e instructivos, aunque quizás triviales. Así, en las competencias atléticas, cuando al deseo de la victoria se le despoja de sus arreos institucionales y se interpreta el triunfo como "ganar el juego" y no como "ganar de acuerdo con las reglas del juego", se premia en forma implícita el uso de medios ilegítimos pero eficaces desde el punto de vista técnico. La estrella del equipo enemigo de fútbol es aporreado subrepticamente; el luchador incapacita a su rival mediante técnicas ingenuas pero ilícitas; los alumnos de la universidad subvencionan bajo cuerda a "estudiantes" cuyos talentos se limitan al campo del deporte. La importancia concedida al resultado atenuó tanto las satisfacciones derivadas de la pura participación en la actividad competitiva, que sólo el resultado victorioso produce placer. Mediante el mismo proceso, la tensión engendrada por el deseo de ganar en una partida de póker se alivia cuando uno trata con éxito sus cuatro ases o cuando el culto del éxito ha florecido de verdad, barajando sagazmente las cartas en un solitario. El leve sentimiento de arrepentimiento en el último caso y el carácter subrepticio de los delitos públicos indican claramente que las reglas institucionales del juego son *conocidas* por quienes las infringen.⁷ Pero la exageración cultural (o idiosincrática) del

⁶ En este respecto, se advierte la pertinencia de la paráfrasis que hace Elton Mayo del título del famoso libro de Tawney. "En realidad el problema no es el de la *enfermedad de una sociedad adquirida*; es el de la *adquisitividad de una sociedad enferma*." *Human Problems of an Industrial Civilization*, 153. Mayo trata del proceso mediante el cual la riqueza llega a ser el símbolo básico del éxito social y cree que esto es el resultado de un estado de anomia. Mi principal interés aquí son las consecuencias sociales de la gran importancia dada al éxito monetario como objetivo en una sociedad que no adaptó su estructura a las implicaciones de dicha importancia. Un análisis completo requeriría el examen simultáneo de ambos procesos.

⁷ La resurrección operada por Durkheim de la palabra "anomia", que, por lo que yo sé, apareció por primera vez aproximadamente con el mismo sentido a fines del siglo xvi, muy bien puede ser objeto de investigación para un estudio interesado en la filiación histórica de las ideas. Como la frase "clima de opinión" investida de popularidad académica y política por A. N. Whitehead tres siglos después de haber sido acuñada por Joseph Glanvill, la palabra "anomia" entró últimamente en uso frecuente, después de haberla reintroducido Durkheim. ¿Por qué su resonancia en la sociedad contemporánea? Para un espléndido modelo del tipo de investigación requerida por investigaciones de este orden, véase "Milieu and Ambiance: an essay in historical semantics", por Leo Spitzer, en *Philosophy and Phenomenological Research*, 1942, 1-42, 169-218.

⁸ Parece improbable que las normas culturales, una vez interiorizadas, sean completamente eliminadas. Cualquier residuo que persista producirá tensiones de la personalidad y

éxito como meta induce a los individuos a retirar a las reglas apoyo emocional. Este proceso no se limita a la esfera de las competencias deportivas, que meramente nos proporcionó imágenes microcósmicas del macrocosmos social. El proceso mediante el cual la exaltación del fin engendra una *desmoralización* literal, es decir, una desinstitucionalización de los medios, no están en muchos grupos⁸ en que los dos componentes de la estructura social no están muy integrados.

La cultura norteamericana contemporánea parece aproximarse al tipo extremo en que se da gran importancia a ciertos éxitos-metas sin dar importancia equivalente a los medios institucionales. Sería fantástico, naturalmente, afirmar que la riqueza acumulada es el único símbolo de éxito, lo mismo que sería fantástico negar que los norteamericanos le asignan un lugar elevado en su escala de valores. En una gran medida, el dinero ha sido consagrado como un valor en sí mismo, por encima de su inversión en artículos de consumo o de su empleo para reforzar el poder. El "dinero" está peculiarmente bien adaptado para convertirse en símbolo de prestigio. Como subrayó Simmel, el dinero es muy abstracto e impersonal. Como quiera que se quiera, fraudulenta o institucionalmente, puede usarse para comprar los mismos bienes y servicios. La anonimidad de una sociedad urbana, en conjunción con esas peculiaridades del dinero, permite a la riqueza —cuyos orígenes pueden ser desconocidos para la comunidad en que vive el plutócrata, o, si son conocidos, purificarse con el transcurso del tiempo—, servir de símbolo de elevada posición social. Además, en el Sueño Norteamericano no hay punto final de destino. La medida del "éxito monetario" es convenientemente indefinida y relativa. Como halló H. F. Clark, en cada nivel de ingreso los norteamericanos quieren exactamente un veinticinco por ciento más (pero, desde luego, ese "sólo un poquito más" sigue operando una vez que ha sido conseguido). En ese flujo de normas cambiantes, no hay punto estable de reposo, o más bien, es el punto que resulta estar siempre "un poco más adelante". Un observador de una comunidad en que no son raros los sueldos anuales de seis cifras, registra las angustiadas palabras de una víctima del Sueño Norteamericano: "En esta ciudad soy menospreciado socialmente por que no gano más que mil [dólares] a la semana. Eso hiera."⁹

Decir que la meta del éxito monetario está atrincherada en la cultura norteamericana no es sino decir que los norteamericanos están bombardeados por todas partes con preceptos que afirman el derecho o, con frecuencia, el conflictos, con cierto grado de ambivalencia. Un rechazo manifiesto de las normas institucionales una vez incorporadas irá acompañado de alguna retención latente de sus correlatos emocionales. Sentimientos de culpabilidad, sensación de pecado, dolores de conciencia, son expresiones diferentes para denominar la tensión no aliviada. La adhesión simbólica a los valores nominalmente rechazados, o las racionalizaciones para explicar el rechazo de dichos valores, constituyen una expresión más sutil de las tensiones.

⁸ En "muchos", no en todos los grupos desintegrados, por la razón mencionada anteriormente. En grupos en que la importancia primordial pasa a los medios institucionales, el resultado es por lo regular un tipo de ritualismo y no la anomia.

⁹ *Hollywood*, por Leo C. Rosten (Nueva York, 1940); 40.

deber de luchar por la meta aun en presencia de repetidas frustraciones. Prestigiosos representantes de la sociedad refuerzan la importancia de la cultura. La familia, la escuela y el lugar de trabajo —principales agencias que moldean la estructura de la personalidad y la formación de metas del norteamericano— se unen para proporcionar la intensa tarea disciplinaria necesaria si el individuo ha de retener intacta una meta que sigue estando evasivamente fuera de su alcance, si ha de ser impulsado por la promesa de un placer que no se cumple. Como veremos en seguida, los padres sirven de banda de transmisión de los valores y los objetivos de los grupos de que forman parte, sobre todo de su clase social o de la clase con la cual se identifican. Y las escuelas son, naturalmente, la agencia para la transmisión de los valores vigentes, y una gran proporción de los libros empleados en las escuelas de la ciudad implican o exponen de manera explícita "que la educación lleva a la inteligencia y en consecuencia al trabajo y al éxito monetario".¹⁰ Fundamentales en este proceso de disciplinar a la gente para que mantenga sus aspiraciones insatisfechas son los prototipos culturales del éxito, documentos vivos que atestiguan que el Sueño Norteamericano puede realizarse sólo con que uno tenga los talentos requeridos. Examinense en este respecto los siguientes párrafos tomados de la revista de negocios *Nation's Business*, entresacados de una gran cantidad de materiales análogos que se encuentran en las comunicaciones de masas que exponen los valores de la cultura de la clase negociante.

Los documentos

Sus implicaciones sociológicas

(*Nation's Business*, vol. 72, No. 8, p. 7)

"Tiene usted que haber nacido para esas tareas, o también tener buena ayuda."

He aquí una opinión herética, nacida posiblemente de una constante frustración, que rechaza el valor de retener una meta aparentemente irrealizable y, además, pone en duda la legitimidad de una estructura social que ofrece diferencias en el acceso a esa meta.

Éste es un viejo sedante de la ambición.

El contra-ataque, que afirma explícitamente el valor cultural de que uno conserve intactas sus aspiraciones, de no perder "ambiciones".

Antes de escuchar sus seducciones, pregunte a esos individuos:

Claro enunciado de la función que realizarán los "éxitos" de la lista siguiente. Esos individuos son testimonios vivos de que la estructura social permite que se realicen esas aspiraciones, si uno lo merece. Y correlativamente, el no alcanzar esas metas no atestigua sino los defectos personales

¹⁰ *Scholars, Workers and Gentlemen*, por Malcolm S. MacLean (Harvard University Press, 1938), 29.

de uno. La agresión provocada por el fracaso debiera dirigirse, pues, hacia adentro y no hacia afuera, contra uno mismo y no contra una estructura social que ofrece acceso libre e igual a las oportunidades.

Elmer R. Jones, presidente de Wells-Fargo and Co., que empezó la vida como niño pobre y dejó la escuela en el quinto grado para empezar a trabajar.

Frank C. Ball, el albañil rey de los carros de fruta de los Estados Unidos, viajó en un furgón con el caballo de su hermano George, para abrir en Muncie un pequeño negocio que llegó a ser el mayor en su clase.

J. L. Bevan, presidente del Illinois Central Railroad, quien a los doce años era recadero en la oficina de fletes de Nueva Orleans.

Fluye desde manantiales diferentes una presión constante para conservar altas ambiciones. La literatura exhortativa es inmensa, y uno puede escoger sólo a riesgo de parecer injusto. Piénsese sólo en éstos: El reverendo Russell H. Conwell, con sus sermones de *Arcs of Diamonds*, escuchados y leídos por centenares de miles de individuos, y su siguiente libro, *The New Day, o Fresh Opportunities: A Book for Young Men*; Herbert Hubbard, que pronunció el famoso *Mensaje a García* en las plazas de Chautauqua para todo el país; Orison Swett Marden, quien, en un montón de libros, expuso primero *El secreto del éxito*, alabado por presidentes de colegios universitarios, después explicó el proceso de *Empujar hacia adelante*, alabado por el presidente McKinley, y finalmente, a pesar de esos testimonios democráticos, señaló el camino para hacer de *Cada hombre un rey*. El simbolismo del hombre común que sube al estado de realera económica está profundamente entretreído en

de uno. La agresión provocada por el fracaso debiera dirigirse, pues, hacia adentro y no hacia afuera, contra uno mismo y no contra una estructura social que ofrece acceso libre e igual a las oportunidades.

Prototipo I del éxito: *Todos* pueden tener propiamente las mismas altas ambiciones, porque, por bajo que sea el punto de partida, el verdadero talento puede llegar a las mismas alturas. Hay que conservar intactas las aspiraciones.

Prototipo II de éxito: Cualesquiera que sean los resultados presentes de los esfuerzos de uno, el futuro es rico en promesas, porque el hombre común aun puede llegar a ser rey. Las satisfacciones pueden parecer diferidas para siempre, pero al fin se realizarán cuando la empresa de uno llegue a ser "la mayor en su clase".

Prototipo III de éxito: Si las tendencias seculares de nuestra economía parecen dejar poco campo para los pequeños negocios, uno puede medrar dentro de las burocracias gigantes de la empresa privada. Si uno ya no puede ser rey en una esfera de su propia creación, por lo menos puede llegar a ser presidente de una de las democracias económicas. Cualquiera que sea nuestro estado actual, recadero o escribiente, debe poner la mira en la cima.

Fluye desde manantiales diferentes una presión constante para conservar altas ambiciones. La literatura exhortativa es inmensa, y uno puede escoger sólo a riesgo de parecer injusto. Piénsese sólo en éstos: El reverendo Russell H. Conwell, con sus sermones de *Arcs of Diamonds*, escuchados y leídos por centenares de miles de individuos, y su siguiente libro, *The New Day, o Fresh Opportunities: A Book for Young Men*; Herbert Hubbard, que pronunció el famoso *Mensaje a García* en las plazas de Chautauqua para todo el país; Orison Swett Marden, quien, en un montón de libros, expuso primero *El secreto del éxito*, alabado por presidentes de colegios universitarios, después explicó el proceso de *Empujar hacia adelante*, alabado por el presidente McKinley, y finalmente, a pesar de esos testimonios democráticos, señaló el camino para hacer de *Cada hombre un rey*. El simbolismo del hombre común que sube al estado de realera económica está profundamente entretreído en

la textura del tipo de cultura norteamericano, y halló quizás su expresión definitiva en las palabras de quien sabía de qué hablaba, Andrew Carnegie: "Sé un rey en tus sueños. Dite a ti mismo: 'Mi lugar está en la cumbre'." ¹¹

A esta importancia positiva dada a la obligación de mantener metas elevadas la acompaña una importancia correlativa dada al castigo de quienes cejan en sus ambiciones. A los norteamericanos se les amonesta para que "no sean desertores", porque en el diccionario de la cultura norteamericana, como en el léxico de la juventud, "no existe la palabra 'fracaso'". El manifiesto cultural es claro; no hay que cejar, no hay que dejar de esforzarse, no hay que reducir las metas, porque "el delito no es el fracaso, sino las aspiraciones bajas".

Así, la cultura impone la aceptación de tres axiomas culturales: primero, todos deben esforzarse hacia las mismas metas elevadas, ya que están a disposición de todos; segundo, el aparente fracaso del momento no es más que una estación de espera hacia el éxito definitivo; y tercero, el verdadero fracaso está en reducir la ambición o renunciar a ella.

En tosa parafrasis psicológica, estos axiomas representan, primero, un refuerzo secundario simbólico del incentivo; segundo, refrenar la amenaza de extinción de la reacción mediante un estímulo asociado; y tercero, aumentar la fuerza impulsora para responder constantemente al estímulo, a pesar de la falta continuada de recompensa.

En una parafrasis sociológica, estos axiomas representan, primero, la desviación de la crítica desde la estructura social hacia uno mismo, entre los situados en la sociedad de manera que no tienen acceso pleno e igual a las oportunidades; segundo, la conservación de una estructura de poder social mediante la existencia en los estratos sociales más bajos de individuos que se identifican, no con sus iguales, sino con los individuos de la cumbre (a quienes acabarán uniéndose); y tercero, la actuación de presiones favorables a la conformidad con los dictados culturales de ambiciones irreprimibles mediante la amenaza para quienes no se acomodan a dichos dictados de no ser considerados plenamente pertenecientes a la sociedad.

Es en estos términos y a través de estos procesos como la cultura norteamericana contemporánea sigue caracterizándose por la importancia de la riqueza como símbolo fundamental de éxito, sin una importancia proporcionada de las vías legítimas por las cuales avanza hacia esa meta. ¿Cómo responden los individuos que viven en ese ambiente cultural? ¿Y qué relación tienen nuestras observaciones con la teoría de que la conducta divergente nace típicamente de impulsos biológicos que se abren camino a través de las restricciones impuestas por la cultura? ¿Cuáles son, en suma, las consecuencias de la conducta de individuos situados en puestos diversos en la estructura social de una cultura en que la importancia de las metas-éxito predominantes

¹¹ *The American Cult of Success*, por A. W. Griswold (tesis doctoral, Universidad de Yale, 1933); "Personality Schools": *A Sociological Analysis*, por R. O. Carlson (tesis de maestría, Columbia University, 1948).

se ha alejado cada vez más de una importancia equivalente de los procedimientos institucionalizados para alcanzar aquellas metas?

TIPOS DE ADAPTACIÓN INDIVIDUAL

Dejando esas normas de la cultura, examinaremos ahora tipos de adaptación de los individuos dentro de una sociedad portadora de cultura. Aunque el foco de nuestro interés sigue siendo la génesis cultural y social de las diferentes proporciones y los diferentes tipos de conducta divergente, nuestra perspectiva pasa del plano de las normas de los valores culturales al plano de los tipos de adaptación a esos valores entre los que ocupan posiciones diferentes en la estructura social.

TIPOLOGÍA DE LOS MODOS DE ADAPTACIÓN INDIVIDUAL¹²

<i>Modos de adaptación</i>	<i>Metas culturales</i>	<i>Medios institucionalizados</i>
I. Conformidad	+	+
II. Innovación	+	+
III. Ritualismo	-	+
IV. Retraimiento	-	-
V. Rebelión ¹³	±	±

¹² No faltan tipologías de diferentes modos de reacción a las circunstancias de la frustración. Freud en su *Malestar en la civilización*, da una; tipologías derivadas, que difieren con frecuencia en detalles fundamentales, se encontrarán en *Neurotic Personality of Our Time*, por Karen (Nueva York, 1937); "The experimental measurement of types of reaction to frustration", por S. Rosenzweig, en *Explorations in Personality*, por H. A. Murray y otros (Nueva York, 1938), 585-99; y en los trabajos de John Dollard, Harold Lasswell, Abram Kardiner y Erich Fromm. Pero particularmente en la tipología estrictamente freudiana la perspectiva es de tipos de reacciones individuales, completamente aparte del lugar del individuo en la estructura social. A pesar de su constante interés por la "cultura", por ejemplo, Horney no explora diferencias en los efectos de la cultura sobre el agricultor, el obrero y el hombre de negocios, sobre individuos de clase baja, media y alta, sobre individuos de diferentes grupos étnicos y raciales, etc. En consecuencia, el papel de las "consecuencias" en la "cultura" no es localizado en una especie de cobertor que cubre por igual a todos los individuos de la sociedad, aparte de sus diferencias idiosincráticas en el curso de sus vidas. Un supuesto primario de nuestra tipología es que las reacciones ocurren con diferente frecuencia en grupos diferentes de nuestra sociedad, precisamente porque los individuos de esos grupos o estratos están sometidos de manera diferente al estímulo cultural y a las restricciones sociales. Esta orientación sociológica se encontrará en los escritos de Dollard, y menos sistemáticamente en los trabajos de Fromm, Kardiner y Lasswell. Sobre el punto en general, véase la nota 3, p. 141, en este capítulo.

¹³ Esta quinta alternativa está en plano claramente diferente del de las otras. Representa una reacción de transición que trata de *institucionalizar* metas y procedimientos

Consideramos aquí cinco tipos de adaptación, esquemáticamente expuestos en el cuadro anterior, en la cual (+) significa "aceptación", (-) significa "rechazo", y (±) significa "rechazo de los valores vigentes y su sustitución por valores nuevos".

El examen de cómo opera la estructura social para ejercer presión sobre los individuos en favor de uno u otro de los diferentes modos de conducta debe ir precedido de la observación de que los individuos pueden pasar de un modo a otro al ocuparse en diferentes esferas de actividades sociales. Estas categorías se refieren a la conducta que corresponde al papel social en tipos específicos de situaciones, no a la personalidad. Son tipos de reacciones más o menos duraderas, no tipos de organización de la personalidad. El examen de los tipos de adaptación en diferentes esferas de conducta introduciría una complejidad inmanejable dentro de los límites de este capítulo. Por esta razón, nos interesaremos ante todo por la actividad económica en el sentido amplio de "producción, cambio, distribución y consumo de bienes y servicios" en nuestra sociedad competitiva, en la que la riqueza ha tomado un matiz altamente simbólico.

I. CONFORMIDAD

En la medida en que es estable una sociedad, la adaptación tipo I —conformidad con las metas culturales y los medios institucionalizados— es la más común y la más ampliamente difundida. Si no fuese así, no podría conservarse la estabilidad y continuidad de la sociedad. El engranaje de expectativas que constituye todo orden social se sostiene por la conducta modal de sus individuos que representa conformidad con las normas de cultura consagradas, aunque quizás secularmente cambiantes. En realidad, sólo porque la conducta se orienta en forma típica hacia los valores básicos de la sociedad podemos hablar de un agregado humano como constituyente de una sociedad. A menos que haya un depósito de valores compartidos por individuos que se influyen mutuamente, existen relaciones sociales, si pueden llamarse así las interacciones desordenadas, pero no existe sociedad. Por esto, a mediados del siglo, podemos referirnos a la Sociedad de Naciones primordialmente como una figura de lenguaje o como un objetivo imaginado, pero no como una realidad sociológica.

Como nuestro interés primordial se centra sobre las fuentes de la conducta *divergente*, y puesto que hemos examinado brevemente los mecanismos que trabajan en favor de la conformidad, como la reacción modal en la sociedad norteamericana, poco más necesita decirse acerca de este tipo de adaptación en este momento.

nuevos para que los compartan otros individuos de la sociedad. Se refiere, pues, a esfuerzos para *cambiar* la estructura cultural y social existente, y no para acomodar los esfuerzos dentro de esa estructura.

II. INNOVACIÓN

Una gran importancia cultural concedida a la meta-éxito invita a este modo de adaptación mediante el uso de medios institucionalmente prosritos, pero con frecuencia eficaces, de alcanzar por lo menos el simulacro del éxito: riqueza y poder. Tiene lugar esta reacción cuando el individuo asimiló la importancia cultural de la meta sin interiorizar igualmente las normas institucionales que gobiernan los modos y los medios para alcanzarla.

Desde el punto de vista de la psicología, es probable que una gran inversión emocional en un objetivo produzca una predisposición a asumir riesgos, y esta actitud pueden adoptarla individuos de todos los estratos sociales. Desde el punto de vista de la sociología, se plantea esta cuestión: ¿Qué rasgos de nuestra estructura social predisponen a este tipo de adaptación, produciendo, en consecuencia, una frecuencia mayor de conducta divergente en un estrato social que en otro?

En los niveles económicos superiores, la presión hacia la innovación borra no pocas veces la diferencia entre esfuerzos a manera de negocios del lado de acá de las costumbres y prácticas violentas más allá de las costumbres. Como observó Veblen, "no es fácil en ningún caso dado —en realidad, es imposible a veces hasta que no han hablado los tribunales— decir si es un caso encomiable del arte de vender o si es un delito punible". La historia de las grandes fortunas norteamericanas está llena de tendencia hacia innovaciones institucionalmente dudosas, como lo atestiguan los numerosos tributos pagados a los Magnates del Robo. La repugnante admiración expresada con frecuencia en privado, y no rara vez en público, a esos "sagaces, vivos y prósperos" individuos, es producto de una estructura cultural en la que el fin sacrosanto justifica de hecho los medios. No es éste un fenómeno nuevo. Sin suponer que Charles Dickens haya sido un observador completamente exacto de la escena norteamericana, y con pleno conocimiento de que fuera cualquier cosa menos imparcial, cito estas penetrantes observaciones sobre la afición norteamericana:

... amor al negocio "liso"; lo cual da falso brillo a estafas y groseras violaciones de la verdad; a desfalcos, públicos y privados; y permite a muchos bellacos, que muy bien merecen un dogal, levantar la cabeza como el que más... Los méritos de una especulación irregular, o de una quiebra, o de un brilón con suerte, no se miden por su observancia de la regla áurea: "Haz a los demás lo que quieres que los demás te hagan a ti", sino que se aprecian por referencia a su astucia... Tuve el siguiente diálogo centenares de veces: —"¿No es una verdadera desdicha que un individuo como Fulano esté adquiriendo tanta riqueza por los medios más infames y odiosos, y que, no obstante todos los delitos de que es culpable, sea tolerado y estimulado por vuestros conciudadanos? Es un mal público, ¿no es cierto?" —"Sí, señor." —"Un embustero." —"Sí, señor." —"¿No fue tratado a puntapiés, abofeteado y apaleado?" —"Sí, señor." —"¿Y no está deshonrado, envilecido, no es un libertino?" —"Sí, señor." —"En nombre de todos los prodigios, ¿cuál es, entonces su mérito?" —"Bueno, señor, es un individuo liso."

En esta caricatura de valores culturales antagónicos, Dickens no fue, desde luego, más que uno de los muchos ingenios que demostraron sin misericordia las consecuencias de la importancia dada al éxito financiero. Los ingenios nacionales continuaron cuando callaron los ajenos. Ward satirizó los lúgares comunes de la vida norteamericana hasta hacerlos parecer extrañamente incongruentes. Los "filósofos forzadas" Bill Arp y Petróleo Vulcano [después Vesubio] Nasby pusieron su ingenio al servicio de la iconoclasia, rompiendo las imágenes de las figuras públicas con placer no disimulado. Josh Billings y su *alter ego* el Tío Esek pusieron de manifiesto lo que muchos no podían reconocer libremente, cuando observaron que la satisfacción es relativa, ya que "casi toda la felicidad de este mundo consiste en poseer lo que otros no pueden conseguir". Todos se dedicaron a exhibir las funciones sociales del ingenio tendencioso, tal como éste fue analizado más tarde por Freud en su monografía *El chiste y su relación con lo inconsciente*, usándolo como "un arma de ataque contra todo lo que es grande, digno y poderoso, contra lo que está protegido por impedimentos internos o circunstancias externas contra el menosprecio directo..." Pero quizás lo que más a punto viene aquí es el despliegue de ingenio de Ambrose Bierce en una forma que hizo evidente que la palabra *ingenio* no se había separado de sus orígenes etimológicos y que seguía significando la facultad mediante la cual uno sabe, aprende o piensa. En su ensayo, característicamente irónico y penetrante, sobre "el delito y sus correctivos", empieza Bierce observando que "los sociólogos han discutido durante mucho tiempo la teoría de que el impulso a cometer un delito es una enfermedad, y los que asienten a esto parecen tener esa enfermedad".

Después de este preludeo, describe las maneras como el golfo con suerte logra la legitimidad social, y analiza las discrepancias entre valores culturales y relaciones sociales.

El buen norteamericano es, por regla general, bastante duro con la bellaquería, pero compensa su severidad con una amable tolerancia para los bellacos. La única exigencia es que debe conocer personalmente a los bellacos. Todos nosotros "denunciamos" a los ladrones en voz bastante alta si no tenemos el honor de conocerlos. Si lo tenemos, eso ya es otra cosa, a menos que verdaderamente huelan a barrio bajo o a cárcel. Podemos saber que son delincuentes, pero nos reunimos con ellos, les estrechamos la mano, bebemos con ellos y, si da la casualidad de que son ricos, o grandes de otra manera, los invitamos a nuestras casas, y consideramos un honor frecuentar la suya. No "aprobamos sus métodos", entiéndase esto bien; y con ello están suficientemente castigados. La idea de que a un granuja le importa algo lo que piense de sus mañas un individuo que es cortés y amistoso con él, parece haber sido inventada por un humorista. En el teatro de *vauzeville* de Mars probablemente habría hecho su fortuna.

Y además: Si se negase toda consideración social a los bellacos habría muchos menos. Algunos ocluirían con gran diligencia su rastro en las sendas desviadas de la iniquidad, pero otros violentarían sus conciencias lo bastante para renunciar a las desventajas de la bellaquería en favor de las de una vida honrada. Una persona in-

digna no teme nada tanto como la negativa de una mano honrada, el golpe lento pero inevitable de una mirada despectiva.

Tenemos granujas ricos porque tenemos personas "respetables" que no se avergüenzan de dárles la mano, de que les vean con ellos, de decir que los conocen. En los tales es descalzad censurarlos; gritar cuando los roban sería confesar su delito y declarar contra sus cómplices.

Uno puede sonreír a un granuja (la mayor parte de nosotros lo hacemos muchas veces al día) si no sabe que es un granuja; pero sabiendo que lo es, o habiendo dicho que lo es, sonreírle es ser un hipócrita, un simple hipócrita o un sicofante de la hipocresía, según la situación en la vida del granuja a quien se sonríe. Hay más hipócritas simples que sicofánticos, porque hay más granujas sin importancia que granujas ricos y distinguidos, aunque cada uno de ellos recibe menos sonrisas. El pueblo norteamericano será saqueado mientras el carácter norteamericano sea como es: mientras sea tolerante con los bellacos afortunados; mientras el ingenio norteamericano haga una distinción imaginaria entre el carácter público de un individuo y su carácter privado, entre su carácter comercial y su carácter personal. En suma, el pueblo norteamericano será saqueado mientras merezca serlo. Ninguna ley humana puede impedirlo, porque eso derogaría una ley más elevada y más saludable: "Recogerás lo que siembras."¹⁴

Como vivió en la época en que florecieron los magnates norteamericanos del robo, no era fácil que Bierce dejara de observar lo que después se llamó "delito de cuello blanco". No obstante, sabía que no todas las grandes y dramáticas desviaciones de las normas institucionales en los estratos económicos superiores son conocidos, y que posiblemente salen a la luz menos desviaciones entre las pequeñas clases medias. Sutherland ha documentado repetidas veces la frecuencia de la "delincuencia de cuello blanco" entre los hombres de negocios. Advierte, además, que muchos de los delitos no fueron perseguidos porque no fueron descubiertos, o, si fueron descubiertos, a causa de "la posición del hombre de negocios, la tendencia contraria al castigo, y el resentimiento relativamente desorganizado del público contra los delincuen-

¹⁴ Las observaciones de Dickens proceden de sus *American Notes* (por ejemplo, en la edición publicada en Boston, Books, Inc., 1940), 218. Ya se está retrasando con exceso un análisis sociológico que fuera el equivalente formal, bien que inevitablemente menor, del análisis psicológico que hizo Freud de las funciones del ingenio tendencioso y de las agudezas tendenciosas. Aunque no es de carácter sociológico, ofrece un punto de partida la tesis doctoral de Jeannett Tandy sobre *Crackbox Philosophers: American Humor and Satire* (Nueva York, Columbia University Press, 1925). En el capítulo v de *Intellectual America* (Nueva York, Macmillan, 1941), apropiadamente titulado "The Intelligentsia", Oscar Cargill tiene algunas observaciones compendiosas sobre el papel de los maestros del ingenio norteamericano en el siglo xix, pero esto, naturalmente, sólo ocupa un pequeño lugar en ese gran libro sobre la "marcha de las ideas norteamericanas". El ensayo de Bierce, de donde tomé una cita tan extensa, se encontrará en *The Collected Works of Ambrose Bierce* (Nueva York y Washington, The Neale Publishing Company, 1912), vol. XI, 187-198. Por lo que valga, tengo que disentr del duro y nada justificado juicio de Cargill sobre Bierce. Parece menos un juicio que la expresión de un prejuicio, el cual, según la idea que Bierce tenía de "prejuicio", no es más que "una vaga opinión sin medios visibles de apoyo".

tes de cuello blanco".¹⁵ Un estudio de unos 1 700 individuos, en su mayoría de la clase media, reveló que se hallaron "delitos comunes no registrados" entre miembros de la sociedad enteramente "respetables". El 99% de los interrogados confesaron haber cometido uno o más de los 49 delitos reconocidos por el Código penal del Estado de Nueva York, siendo suficientemente grave cada uno de los delitos para merecer una condena máxima de no menos de un año. El número medio de delitos cometidos por adultos —esto excluye todos los delitos cometidos antes de los dieciséis años— era de 18 por hombres y 11 por mujeres. El 64% de los hombres y el 29% de las mujeres reconocieron su culpabilidad en uno o más cargos de delitos que, de acuerdo con las leyes de Nueva York, son causa bastante para privarlos de todos los derechos de ciudadanía. Una tónica de esos resultados la expresó un clérigo en relación con las declaraciones falsas que había hecho sobre una mercancía que había vendido: "Primero procuré decir la verdad, pero no siempre da resultado." A base de estos hechos, los autores concluyen con tono conservador que "el número de actos que legalmente constituyen delitos excede con mucho al de los oficialmente registrados. La conducta ilegal, lejos de ser una manifestación social o psicológica anormal, es en realidad un fenómeno muy común".¹⁶

Pero cualesquiera que sean las diferencias en la proporción de conductas divergentes en los distintos estratos sociales, y sabemos por muchas fuentes que las estadísticas oficiales de delitos que muestran uniformemente proporciones más altas en los estratos inferiores andan lejos de ser completas y dignas, parece por nuestro análisis que sobre los estratos inferiores se ejercen las presiones más fuertes hacia la desviación. Casos oportunos nos permiten descubrir los mecanismos sociológicos que intervienen en la producción de esas presiones. Diferentes investigaciones han demostrado que las zonas especializadas del vicio y la delincuencia constituyen una reacción "normal" a una situación en la que fue absorbida la importancia cultural dada al éxito pecuniario, pero donde hay poco acceso a los medios tradicionales y legítimos para ser hombre de éxito. Las oportunidades ocupacionales de la gente de esas zonas se limitan en gran parte a trabajo manual y las tareas más modestas de cuello blanco. Dada la estigmatización norteamericana del trabajo manual, que se ha visto que prevalece con bastante uniformidad en todas las clases sociales,¹⁷ y la ausencia de oportunidades realistas para el mejoramiento

¹⁵ "White collar criminality", por E. H. Sutherland, *op. cit.*; "Crime and business", *Annals, American Academy of Political and Social Science*, 1941, 217, 112-118; "Is 'white collar crime' crime?", *American Sociological Review*, 1945, 1º, 132-39; *The Black Market: A Study of White Collar Crime*, por Marshall B. Glumard (Nueva York, Kinchart and Co., 192); *Other People's Money: A Study in the Social Psychology of Embezzlement*, por Donald R. Cressey (Glencoe, The Free Press, 1953).

¹⁶ "Our law-abiding law-breakers", por James S. Wallerstein y Clement J. Wyle, en *Probation*, abril de 1947.

¹⁷ Centro de Investigaciones de la Opinión Nacional: *National Opinion on Occupations*, abril de 1947. Esta investigación sobre la jerarquización y valoración de novena ocupacio-

por encima de ese nivel, el resultado es una marcada tendencia hacia la conducta divergente. La situación del trabajo no especializado y el bajo ingreso consiguiente no pueden competir fácilmente según las normas consagradas de dignidad con las promesas de poder y de alto ingreso del vicio, los *rackets* y la delincuencia organizados.¹⁸

Para nuestro propósito, esas situaciones presentan dos características salientes. Primero, los incentivos para el éxito los proporcionan los valores consagrados de la cultura, y segundo, las vías disponibles para avanzar hacia esa meta están limitadas en gran medida por la estructura de clase para los que siguen una conducta desviada. Es la combinación de la importancia cultural y de la estructura social la que produce una presión intensa para la desviación de la conducta. El recurrir a canales legítimos para "hacerse de dinero" está limitado por una estructura de clases que no está plenamente abierta en todos los niveles para los individuos capaces.¹⁹ A pesar de nuestra persistente ideología de clases abiertas,²⁰ el avance hacia la meta-éxito es hasta cierto punto raro y en especial difícil para quienes tienen poca instrucción formal y pocos recursos económicos. La presión dominante empuja hacia la atenuación gradual de los esfuerzos legítimos, pero en general ineficaces, y el uso creciente de expedientes ilegítimos pero más o menos eficaces.

La cultura tiene exigencias incompatibles para los situados en los niveles más bajos de la estructura social. Por una parte, se les pide que orienten su conducta hacia la perspectiva de la gran riqueza —"cada individuo un rey",

nes por una muestra nacional de personas presenta una serie de datos empíricos importantes. De gran significación es su resultado de que, a pesar de una ligera tendencia de la gente a valorar sus ocupaciones propias y las relacionadas con ellas por encima de las de otros grupos, hay un acuerdo sustancial entre todos los estratos ocupacionales en la valoración de las ocupaciones. Se necesitan más investigaciones de esta clase para registrar la topografía cultural de las sociedades contemporáneas. (Véase el estudio comparado del prestigio concedido a las principales ocupaciones en seis países industrializados, titulado "National comparisons of occupational prestige", por Alex Inkeles y Peter H. Rossi, en *American Journal of Sociology*, 1956, 61, 329-339.)

¹⁸ Véanse "The participant observer in community studies", por Joseph D. Lohman, en *American Sociological Review*, 1937, 2, 890-98, y *Street Corner Society*, por William F. Whyte (Chicago, 1943). Anótense las conclusiones de Whyte: "Es difícil para el individuo de Corneville poner el pie en la escala del éxito, aun en el peldaño más bajo... Es italiano, y los italianos son considerados por las gentes de clase alta como los inmigrantes menos deseables... la sociedad ofrece recompensas atractivas en dinero y bienes materiales al individuo que 'tiene éxito'. La mayor parte de los individuos de Corneville sólo pueden alcanzar esas recompensas mediante el progreso en el mundo de los *rackets* y de la política" (273-74).

¹⁹ Numerosos estudios han encontrado que la pirámide educativa funciona para impedir que una gran proporción de jóvenes indiscutiblemente capaces pero económicamente inutilizados reciba una educación formal superior. Este hecho acerca de nuestra estructura de clases fue observado con desaliño por Vannevar Bush, por ejemplo, en su informe gubernativo titulado *Science: The Endless Frontier*. Véase también *Who Shall Be Educated?*, por W. L. Warner, R. J. Havighurst y M. B. Loeb (Nueva York, 1944).

²⁰ El papel histórico cambiante de esta ideología es asunto que se puede explorar con provecho.

dijeron Marden, y Carnegie, y Long—; y por otra, se les niegan en gran medida oportunidades efectivas para hacerlo de acuerdo con las instituciones. La consecuencia de esa incongruencia estructural es una elevada proporción de conducta desviada. El equilibrio entre los fines culturalmente señalados y los medios se hace muy inestable con la importancia cada vez mayor de alcanzar los fines cargados de prestigio por cualquier medio. En ese ambiente, Al Capone representa el triunfo de la inteligencia amor al sobre el "fracaso" moralmente prescrito, cuando se cierran o angostan los canales de la movilidad vertical en una sociedad que tiene en mucho a la opulencia económica y al encumbramiento social para todos sus individuos.²¹

Esta última salvedad es de importancia fundamental. Implica que hay que tener en cuenta otros aspectos de la estructura social, además de la importancia extrema dada al éxito pecuniario, si hemos de comprender las fuentes sociales de la conducta divergente. La falta de oportunidades o la exagerada importancia pecuniaria no bastan para producir una elevada frecuencia de conducta divergente. Una estructura de clases relativamente rígida, un sistema de castas, pueden limitar las oportunidades mucho más allá del punto que prevalece hoy en la sociedad norteamericana. Sólo cuando un sistema de valores culturales exalta, virtualmente por encima de todo lo demás, ciertas metas-éxito comunes para la población en general, mientras que la estructura social restringe rigurosamente o cierra por completo el acceso a los modos aprobados de alcanzar esas metas a una parte considerable de la misma población, se produce la conducta desviada en gran escala. Dicho de otro modo, nuestra ideología igualitaria niega por inferencia la existencia de individuos y grupos no competidores en la persecución del éxito pecuniario. Por el contrario, se considera aplicable a todos el mismo conjunto de símbolos del éxito. Se sostiene que las metas trascienden las fronteras de clase, que no deben limitarse, pero la organización social real es de tal suerte, que existen diferencias de clase en cuanto al acceso a esas metas. En este ambiente, una virtud cardinal norteamericana, la "ambición", fomenta un vicio cardinal norteamericano, la "conducta desviada".

Este análisis teórico puede ayudar a explicar las correlaciones variables entre delincuencia y pobreza.²² La "pobreza" no es una variable aislada que

²¹ El papel del negro a este respecto plantea casi tantas cuestiones teóricas como prácticas. Se ha dicho que grandes sectores de la población negra han asimilado los valores predominantes de casta del éxito pecuniario y del mejoramiento social, pero se "adaptaron realísticamente" al "hecho" de que la ascensión social está limitada casi por completo en la actualidad al movimiento dentro de la casta. Véanse *Castle and Glass in a Southern Town*, por Dollard, 66 ss.; *American Minority Peoples*, por Donald Young, 581; *New Haven Negroes*, por Robert A. Warner (New Haven, 1940), 234. Véase también el estudio que sigue en este capítulo.

²² Este esquema analítico puede servir para resolver algunas de las incongruencias aparentes en las relaciones entre delincuencia y posición económica mencionadas por P. A. Sorokin. Advierte, por ejemplo, que "no en todas partes ni siempre muestran los pobres una proporción mayor de delincuencia... muchos países pobres han tenido menos delincuencia que los países ricos... Al mejoramiento económico en la segunda mitad del

opere exactamente de la misma manera en todas partes; no es más que una variable de un complejo de variables sociales y culturales reconocidamente interdependientes. La pobreza como tal y la consiguiente limitación de oportunidades no bastan para producir una proporción muy alta de conducta delictiva. Aun la notoria "pobreza en medio de la abundancia" no conduce de manera inevitable a ese resultado. Pero cuando la pobreza y las desventajas que la acompañan para competir por los valores culturales aprobados para todos los individuos de la sociedad, se enlazan con la importancia cultural del éxito pecuniario como meta predominante, el resultado normal son altas proporciones de conducta delictuosa. Así, las crudas (y no necesariamente fidedignas) estadísticas de la delincuencia indican que la pobreza tiene una correlación más baja con la delincuencia en la Europa sudoriental que en los Estados Unidos. Las posibilidades económicas de los pobres en esas zonas europeas parecen ser menos prometedoras aun que en este país, de manera que ni la pobreza ni su asociación con oportunidades limitadas bastan para explicar la diferencia en las correlaciones. Pero cuando tenemos en cuenta la configuración total —pobreza, oportunidades limitadas y la asignación de metas culturales—, se deja ver alguna base para explicar la correlación más alta entre pobreza y delincuencia en nuestra sociedad que en otras donde la estructura rígida de clases va acompañada de *símbolos del éxito diferentes para las diferentes clases*.

Las víctimas de esta contradicción entre la importancia cultural dada a la ambición pecuniaria y los obstáculos sociales para la plena oportunidad, no siempre tienen conocimiento de las fuentes estructurales de la frustración de sus aspiraciones. Indudablemente, muchas veces conocen la discrepancia entre el valor del individuo y las recompensas sociales, pero no ven necesariamente cómo tiene lugar eso. Los que descubren la fuente en la estructura social pueden sentirse extrañados * de esa estructura y convertirse en candidatos a la Adaptación V (ver cuadro, p. 218). Pero otros, y parece que son la inmensa mayoría, pueden atribuir sus dificultades a fuentes más místicas y menos sociológicas. Pues como Gilbert Murray, distinguido clasicista y sociólogo a pesar suyo, observó en este respecto general, "el mejor semillero para la superstición es una sociedad en la que las fortunas de los hombres parecen no tener prácticamente relación ninguna con sus méritos y esfuerzos. Una sociedad estable y bien gobernada tiende, hablando en términos generales, a garantizar que el aprendizaje virtuoso e industrial tenga éxito en la vida,

siglo XIX y comienzos del XX no siguió el decrecimiento de la delincuencia". Véase su *Contemporary Sociological Theories* (Nueva York, 1928), 560-61. Pero el punto decisivo es que la situación económica baja juega un papel dinámico diferente en estructuras sociales y culturales diferentes, como se dice en el texto. En consecuencia, no puede esperarse una correlación lineal entre delincuencia y pobreza.

* En el sentido de alejados o retirados de determinadas personas, lugares o cosas, o de sentirse o declararse extraños a ella, vieja acepción española que parece corresponder mejor en este uso a la palabra inglesa *alienated* que enajenado o alienado, por ser éstas muy equívocas debido a sus acepciones más importantes y conocidas. [T.]

mientras que el aprendizaje malo e indolente fracase. Y en esa sociedad la gente tiende a dar importancia a las cadenas razonables o visibles de la causalidad. Pero [en una sociedad que padece anomia]... las virtudes ordinarias de la diligencia, la honradez y la bondad parecen ser de poco provecho.²³ Y en una sociedad así la gente tiende a dar importancia al misticismo: a las obras de la Fortuna, la Casualidad, la Suerte.

En realidad, tanto el eminentemente "triumfante" como el eminentemente "fracasado" de nuestra sociedad atribuyen no pocas veces el resultado a la "suerte". Así, Julius Rosewald, próspero hombre de negocios, declaró que el 95% de las grandes fortunas se "debían a la suerte".²⁴ Y una importante revista de negocios, en un editorial que exponía los beneficios sociales de la gran riqueza individual, creía necesario suplementar la prudencia con la suerte como los factores que explican las grandes fortunas: "Cuando un individuo mediante inversiones prudentes —ayudadas en muchos casos, según todos reconocemos, por la buena suerte— acumula algunos millones, no nos quita con eso nada a los demás."²⁵ De un modo muy parecido, el trabajador explica con frecuencia la situación económica por la suerte. "El obrero ve en torno suyo hombres experimentados y diestros sin trabajo. Si él tiene trabajo, se siente afortunado. Si carece de trabajo, es víctima de la mala suerte. *Ve poca relación entre el valer y las consecuencias.*"²⁶

Pero las referencias a las obras de la casualidad y de la suerte sirven funciones distintas según las hagan individuos que llegaron o individuos que no llegaron a las metas culturalmente destacadas. Para el triunfante es, en términos psicológicos, una expresión de modestia. Está muy lejos de toda apariencia de presunción decir, realmente, que uno tuvo suerte, y no que merece por completo su buena fortuna. En términos sociológicos, la teoría de la suerte expuesta por los triunfantes sirve la función dual de explicar la discrepancia frecuente entre el mérito y la recompensa, a la vez que se mantiene inmune de toda crítica una estructura social que permite que esa discrepancia sea frecuente. Porque si el éxito es primordialmente cuestión de

²³ *Five Stages of Greek Religion*, por Gilbert Murray (Nueva York, 1925), 164-5. El capítulo del profesor Murray sobre "The Failure of Nerve", del cual tomé ese párrafo, sin duda debe ser situado entre los más civilizados y penetrantes análisis sociológicos de nuestro tiempo.

²⁴ Véase la cita en una entrevista inserta en *History of the Great American Fortunes*, por Gustavus Meyers (Nueva York, 1937), 706.

²⁵ *Nation's Business*, vol. 27, núm. 9, pp. 8-9.

²⁶ *The Unemployed Man*, por E. W. Bakke (Nueva York, 1934), p. 14. (El subrayado es nuestro.) Bakke alude a las fuentes estructurales de la creencia en la suerte entre los trabajadores. "Hay cierto grado de desesperanza en la situación en que un individuo sabe que la mayor parte de su buena o su mala suerte está fuera de su control y depende del azar." (El subrayado es nuestro.) En la medida en que está obligado a someterse a las decisiones muchas veces imprevisibles de la gerencia, el obrero está sujeto a inseguridades e inquietudes de trabajo: otro "semillero" para la creencia en el destino, el hado, la suerte. Sería instructivo saber si esas creencias disminuyen cuando las organizaciones obreras reducen la probabilidad de que su destino ocupacional no esté en sus propias manos.

III. RITUALISMO

El tipo ritualista de adaptación puede reconocerse fácilmente. Implica el abandono o la reducción de los altos objetivos culturales del gran éxito pecuniario y de la rápida movilidad social a la medida en que pueda uno satisfacer sus aspiraciones. Pero aunque uno rechace la obligación cultural de procurar "salir adelante en el mundo", aunque reduzca sus horizontes, sigue respetando de manera casi compulsiva las normas institucionales.

Tiene algo de argucia terminológica el preguntar si esto representa de verdad una conducta desviada. Puesto que la adaptación es en realidad una decisión interna, y puesto que la conducta franca está permitida institucionalmente, aunque no es culturalmente preferida, no se cree por lo general que represente un problema social. Los amigos íntimos de los individuos que hacen esta adaptación pueden formular juicios en relación con las preferencias culturales que prevalecen y "sentirse preocupados por ellos", pueden, en un caso individual, pensar que "el viejo Jones es realmente rutinario". Describiendo esto como conducta desviada o no, no hay duda de que representa un alejamiento del modelo cultural en que los individuos están obligados a esforzarse activamente, de preferencia mediante procedimientos institucionalizados, para avanzar y ascender en la jerarquía social.

Esperaríamos que este tipo de adaptación fuese bastante frecuente en una sociedad que hace que la posición social dependa en gran parte de los logros del individuo. Porque, como se ha observado con frecuencia,³⁰ esta lucha competitiva incesante produce una aguda ansiedad por la posición social. Un recurso para mitigar esas ansiedades es rebajar en forma permanente el nivel de las aspiraciones. El miedo produce inacción, o con más exactitud, acción rutinizada.³¹

El síndrome del ritualista social es tan familiar como instructivo. Su filosofía implícita de la vida encuentra expresión en una serie de clichés culturales: "No me afano por nada", "juego sobre seguro", "estoy contento con lo que tengo", "no aspiras a demasiado y no tendrás desengaños". El tema entretenido en esas actitudes es que las ambiciones grandes exponen a uno al desengaño y al peligro, mientras que las aspiraciones modestas dan satisfacción y seguridad. Es una reacción a una situación que parece amenazadora y suscita desconfianza. Es la actitud implícita entre los trabajadores que regulan cuidadosamente su producción por una cuota constante en una organización industrial donde tienen ocasión para temer que "serán señalados" por el personal de la gerencia y que "sucederá algo" si su producción sube

³⁰ Véanse, por ejemplo, "Modern conceptions of psychiatry", por H. S. Sullivan, en *Psychiatry*, 1940, 3, 111-12; *And Keep Your Powder Dry*, por Margaret Mead (Nueva York, 1942), capítulo vii; *Mass Persuasion*, por Merton, Fiske y Curtis, 59-60.

³¹ "The fear of action", por P. Janet, *Journal of Abnormal Psychology*, 1921, 16, 150-60, y el extraordinario estudio de F. L. Wells: "Social Maladjustments: adaptive regression", *op. cit.*, que se relaciona estrechamente con el tipo de adaptación examinado aquí.

suerte, está totalmente en la naturaleza ciega de las cosas que sople dondequiera y no pueda preverse cuándo viene o a dónde va, y entonces indudablemente está fuera de todo control y ocurrirá en la misma medida *cualquiera que sea la estructura social*.

Para los fracasados, y en particular para los fracasados que encuentran mal recompensado su mérito y su esfuerzo, la teoría de la suerte sirve la función psicológica de permitirles conservar la estimación de sí mismos ante el fracaso. También puede implicar la disfunción de reprimir la motivación para un esfuerzo continuado.³⁷ Sociológicamente, como está implícito en Bakke,²⁸ la teoría puede reflejar falta de comprensión del funcionamiento del sistema social y económico, y puede ser disfuncional en la medida en que elimine la explicación racional de trabajar en favor de cambios estructurales conducentes a una igualdad mayor de oportunidades y recompensas.

Esta orientación hacia la suerte y el riesgo, atenuada por la tensión de las aspiraciones frustradas, puede ayudarnos a explicar el marcado interés por el juego —actividad institucionalmente proscrita o cuando más tolerada y no preferida ni prescrita— en ciertos estratos sociales.²⁹

Entre quienes no aplican la teoría de la suerte al abismo que media entre el mérito o el esfuerzo y la recompensa, puede producirse una actitud individualizada y clínica hacia la estructura social, cuyo mejor empleo es el cliché cultural según el cual "no es lo que tú sabes, sino quien tú sabes, lo que cuenta".

En sociedades como la nuestra, pues, la gran importancia cultural dada al éxito pecuniario para todos y una estructura social que limita en forma indebida la posibilidad de recurrir prácticamente a medios aprobados, producen en muchos una tensión hacia prácticas innovadoras que se apartan de las normas institucionales. Pero esta forma de adaptación presupone que los individuos fueron imperfectamente socializados, de modo que abandonan los medios institucionales mientras conservan la aspiración al éxito. Pero entre quienes han interiorizado con plenitud los valores institucionales, lo más probable es que una situación parecida conduzca a una reacción diferente, en la que es abandonada la meta pero persiste la conformidad con las costumbres morales. Este tipo de reacción requiere un examen más detenido.

²⁷ En un caso extremo, puede invitar a la resignación y la actividad rutinaria (adaptación III) o a la pasividad fatalista (adaptación IV), de las que hablaremos en breve.

²⁸ Bakke, *op. cit.*, 14, donde sugiere que "el trabajador sabe menos acerca del proceso que hace que triunfe, o que no tenga suerte para triunfar, que los hombres de negocios o de profesiones liberales. En consecuencia, hay muchos puntos en que los sucesos parecen tener su influjo en la buena o la mala suerte".

²⁹ Cf. *New Haven Negroes*, por R. A. Warner, y *Negro Politicians*, por Harold F. Gosnell (Chicago, 1935), 123-5, quienes comentan en esta conexión general el gran interés en "jugar a la lotería" entre los negros de peor situación económica.

o baja.³² Es la perspectiva del empleado amedrentado, del burócrata celosamente conformista en la ventanilla del pagador de una empresa bancaria privada o en la oficina de una empresa de obras públicas.³³ Es, en resumen, el modo de adaptación para buscar en forma individual un escape *privado* de los peligros y las frustraciones que les parecen inherentes a la competencia para alcanzar metas culturales importantes, abandonando esas metas y afeñándose lo más estrechamente posible a las seguras rutinas de las normas institucionales.

Si esperamos que las *clases bajas* norteamericanas presentasen la Adaptación II —“innovación”— a las frustraciones impuestas por la importancia concedida a las grandes metas culturales y por el hecho de las pequeñas oportunidades sociales, esperaríamos que las *clases medias bajas* norteamericanas estuvieran fuertemente representadas entre los que hacen la Adaptación III, “ritualismo”. Porque es en las clases medias bajas donde los padres ejercen en forma típica una presión constante sobre los hijos para respetar los mandatos morales de la sociedad, y donde es menos probable que en la clase media alta tengan éxito los intentos de urepar por la escala social. La fuerte disciplina para la conformidad con las costumbres reduce las probabilidades de la Adaptación II y en cambio aumenta las probabilidades de la Adaptación III.

La severa preparación hace que muchos individuos soporten una pesada carga de ansiedad. Las normas de socialización de la clase media baja proveen, pues, la estructura de carácter más dispuesta al ritualismo,³⁴ y es en este estrato, por consiguiente, donde el tipo III de adaptación debe presentarse con mayor frecuencia.³⁵

³² *Management and the Worker*, por F. J. Roethlisberger y W. J. Dickson, capítulo 18 y 531 ss.; y sobre el tema más general, las observaciones perspicaces de Gilbert Murray, *op. cit.*, 138-39.

³³ Véanse los tres capítulos siguientes.

³⁴ Véase, por ejemplo, *Children of Bondage*, por Allison Davis y John Dollard (Washington, 1940), capítulo 12 (“Child Training and Class”), que, aunque trata de las normas de socialización de las clases baja y media baja entre los negros del lejano Sur, parece aplicable, con ligeras modificaciones también a la población blanca. Sobre esto, véase además “Child-rearing and social status”, por M. C. Erickson, en *American Journal of Sociology*, 1946, 53, 190-92; “Social class and color differences in child-rearing”, por Allison Davis y R. J. Havighurst, en *American Sociological Review*, 1946, 11, 698-710; “... el significado central de la clase social para los estudios del desenvolvimiento humano es que define y sistematiza diferentes ambientes de instrucción para los niños de clases diferentes”. “Generalizando a base de los datos presentados en las tablas, diríamos que los niños de clase media [los autores no distinguen entre estratos de clase media baja y de clase media alta] están sometidos desde antes y más constantemente a las influencias que hacen del niño una persona ordenada, concienzuda, responsable y dócil. En el curso de esa preparación los niños de la clase media tal vez sufren más frustración de sus impulsos.”

³⁵ Esta hipótesis espera aún comprobación empírica. Se han hecho algunos comienzos en esta dirección con los experimentos sobre “nivel de aspiraciones” que exploran los determinantes de la formación y la modificación de metas en actividades específicas experimentalmente ideadas. Pero hay un gran obstáculo, aún no superado, para sacar inferencias de la

Pero debemos observar también, como al comienzo de este capítulo, que aquí examinamos *modos de adaptación* a contradicciones entre la estructura cultural y la estructura social: no enfocamos nuestra atención sobre tipos de carácter o de personalidad. Los individuos cogidos en esas contradicciones pueden pasar, y pasan, de un tipo de adaptación a otro. Puede conjeturarse, pues, que algunos ritualistas, que se someten meticulosamente a las reglas institucionales, están tan empapados de las reglamentaciones, que se convierten en virtuosos de la burocracia, y que se someten de modo tan extremo precisamente porque están bajo la acción del sentimiento de culpa engendrado por la previa inconformidad con las reglas (o sea, la adaptación II). Y el paso ocasional de la adaptación ritualista a tipos dramáticos de adaptación ilícita está bien documentado en historias de casos clínicos y se halla con frecuencia expuesto en penetrantes obras de literatura de ficción. No es raro que a prolongados períodos de extremada sumisión sigan explosiones de rebeldía.³⁶ Pero aunque los mecanismos psicodinámicos de este tipo de adaptación

situación de laboratorio, con su hasta cierto punto ligera ego-implicación en los fortuitos laberintos de tareas con papel y lápiz, lanzamiento de anillos, problemas aritméticos, etc., que sean aplicables a la fuerte inversión afectiva en las metas del éxito en las ruinas de la vida diaria. Y no pudieron esos experimentos, con sus formaciones de grupos *ad hoc*, reproducir las agudas presiones sociales que prevalecen en la vida diaria. (Lo que el experimento de laboratorio reproduce, por ejemplo, el regañón machaqueo de una Jantipa moderna: “Lo malo de ti es que no tienes ambiciones; un hombre de verdad saldría y haría cosas.”) Entre los estudios con una relación definida, aunque limitada, con nuestro asunto, véanse en especial “Some social determinants of goal strivings”, por R. Gould, en *Journal of Social Psychology*, 1941, 13, 461-73; “Wish expectation and group standards as factors influencing level of aspiration”, por L. Festinger, en *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1942, 37, 184-200. Para tener a la vista un resumen de estas investigaciones, véase “Level of Aspiration”, por Kurt Lewin y otros, en *Personality and the Behavior Disorders*, dirigido por J. McV. Hunt (Nueva York), I, capítulo 10.

El concepto de “éxito” como una razón entre aspiración y logro perseguido sistemáticamente en los experimentos sobre nivel de aspiraciones tiene, naturalmente, una larga historia. Gilbert Murray (*op. cit.*, 138-9) señala la existencia de este concepto entre los pensadores de la Grecia del siglo iv. Y en *Sartor Resartus*, Carlyle observa que la “felicidad” (satisfacción) puede representarse por una fracción en que el numerador representa el logro y el denominador la aspiración. Algo muy parecido se encuentra en *William James* (*The Principles of Psychology* [Nueva York, 1902], I, 310). Véanse también F. L. Wells, *op. cit.*, 879, y P. A. Sorokin, *Social and Cultural Dynamics* (Nueva York, 1937), III, 161-164. La cuestión crítica es si esta idea familiar puede someterse a experimentación rigurosa en que la situación preparada de laboratorio reproduzca adecuadamente los aspectos salientes de la situación en la vida real o si la observación disciplinada de conductas rutinarias en la vida diaria resultará el método de investigación más productivo.

³⁶ En su novela *The Bitter Box*, Eleanor Clark ha reproducido este proceso. El estudio de Erich Fromm, *Escape from Freedom* (Nueva York, 1941; hay traducción española), 185-206, puede citarse sin que ello implique la aceptación de su concepto de “espontaneidad” y “la tendencia inherente en el hombre hacia el auto-desenvolvimiento”. Como ejemplo de una sólida formulación sociológica: “Mientras supongamos... que el carácter anal, típico de la clase media baja europea, es producido por ciertas experiencias tempranas relacionadas con la defecación, apenas si tenemos datos que nos lleven a comprender por qué una clase determinada ha de tener un carácter social anal. Pero si lo entendemos como

tación han sido bastante bien identificados y enlazados con normas de disciplina y socialización en la familia, se necesitan aún muchas investigaciones sociológicas para explicar por qué esas normas son probablemente más frecuentes en ciertos estratos y grupos sociales que en otros. Nuestro propio estudio no hizo más que poner de manifiesto un entramado analítico para la investigación sociológica enfocada sobre este problema.

IV. RETRAIMIENTO

Así como la Adaptación I (conformidad) sigue siendo la más frecuente, la Adaptación IV (rechazo de las metas culturales y de los medios institucionales) es tal vez la menos común. Los individuos que se adaptan (o se maladaptan) de esta manera, estrictamente hablando, *están* en la sociedad pero *no* son de ella. Para la sociología, éstos son los verdaderos extraños. Como no comparten la tabla común de valores, pueden contarse entre los miembros de la *sociedad* (a diferencia de la *población*) sólo en un sentido ficticio. A esta categoría pertenecen algunas actividades adaptativas de los psicóticos, los egotistas, los parias, los proscritos, los errabundos, los vagabundos, los vagos, los borrachos crónicos y los drogadictos.³⁷ Renunciaron a las metas culturalmente prescritas y su conducta no se ajusta a las normas institucionales. No quiere esto decir que en algunos casos la fuente de su modo de adaptación no sea la misma estructura social que en realidad rechazaron, ni que su existencia dentro de una zona no constituya un problema social.

Desde el punto de vista de sus fuentes en la estructura social, es muy probable que este modo de adaptación tenga lugar cuando *tanto* las metas culturales como las prácticas institucionales han sido completamente asimiladas por el individuo e impregnadas de afecto y de altos valores, pero las vías

una forma de relación con los demás, enraizada en la estructura del carácter y resultante de las experiencias con el mundo exterior, tenemos una clave para comprender por qué todo el modo de vida de la clase media baja, su estrechez, aislamiento y hostilidad, favorecen el desarrollo de este tipo de estructura del carácter" (293-4). Para ejemplo de formulación que arranca de un tipo de anarquismo benévolo de última hora que aquí consideramos dudoso: "...hay también ciertas cualidades psicológicas inherentes al hombre que necesitan ser satisfechas... La más importante parece ser la tendencia al crecimiento, a desarrollarse y realizar potencialidades que el hombre adquirió en el curso de la historia, como, por ejemplo, la facultad del pensamiento creador y crítico... Parece también que esta tendencia general a crecer —que es el equivalente psicológico de la tendencia biológica idéntica— da por resultado tendencias específicas tales como el deseo de libertad y el odio a la opresión, ya que la libertad es la condición fundamental para todo desarrollo" (297-88).

³⁷ Evidentemente, ésta es una exposición elíptica. Esos individuos pueden retener alguna orientación hacia los valores de sus agrupaciones dentro de la sociedad más amplia o, de vez en cuando, hacia los valores de la sociedad tradicional. Pueden, en otras palabras, pasar a otros modos de adaptación. Pero la Adaptación IV puede describirse fácilmente. La exposición que hace Nels Anderson de la conducta y actitudes del sablista, por ejemplo, pueden reunirse fácilmente en términos de nuestro sistema analítico. Véase *The Hobo* (Chicago, 1923), 93-98 *et passim*.

institucionales accesibles no conducen al éxito. De esto resulta un doble conflicto: la obligación moral interiorizada de adoptar los medios institucionales entra en conflicto con las presiones para recurrir a medios ilícitos (que pueden alcanzar la meta) y el individuo no puede acudir a medios que sean a la vez legítimos y eficaces. Se mantiene el sistema competitivo, pero los individuos frustrados u obstaculizados que no pueden luchar con dicho sistema se retraen. El derrotismo, el quietismo y la resignación se manifiestan en mecanismos de escape que en última instancia los llevan a "escapar" de las exigencias de la sociedad. Esto es, pues, un expediente que nace del fracaso continuado para acercarse a la meta por procedimientos legítimos, y de la incapacidad para usar el camino ilegítimo a causa de las prohibiciones interiorizadas; y *este proceso tiene lugar mientras no se renuncia al valor supremo de la meta-éxito*. El conflicto se resuelve abandonando *ambos* elementos precipitantes: metas y medios. El escape es completo, se elimina el conflicto y el individuo queda asocializado.

En la vida pública y ceremonial, este tipo de conducta desviada es condenada más de corazón por los representantes tradicionales de la sociedad. En contraste con el conformista, que mantiene en funcionamiento las ruedas sociales, este desviado es un riesgo improductivo; en contraste con el innovador, que por lo menos es "listo" y se esfuerza activamente, no ve valor en la meta-éxito que la cultura tanto estima; en contraste con el ritualista, que por lo menos se ajusta a las costumbres, da poca atención a las prácticas institucionales.

Y la sociedad no acepta a la ligera ese rechazo de sus valores, ya que hacerlo sería ponerlos en duda. Los que abandonaron la búsqueda del éxito son perseguidos incesantemente hasta sus guaridas por una sociedad que insiste en que todos sus individuos se orienten hacia el esfuerzo por el éxito. Así, en el corazón de la Hobernia de Chicago están los puestos de libros llenos de mercancías destinadas a revitalizar las aspiraciones muertas.

La Librería de la Costa de Oro está en el sótano de una vieja residencia, construida en un entrante de la calle y ahora comprimida entre dos edificios de negocios. El espacio de delante está lleno de puestos y de anuncios y carteles llamativos.

Los carteles anuncian libros que llamen la atención de los transeúntes. Uno dice: "... Miles de individuos pasan por aquí todos los días, pero la mayoría de ellos no triunfaron financieramente. No están nunca más de dos pasos por delante de los individuos harapientos. En vez de eso, debieran ser más audaces y atrevidos." "Adelántese al juego, antes de que la vejez lo debilite y lo arroje al montón de chatarra de las ruinas humanas. Si quiere usted escapar a ese mal destino —el destino de la inmensa mayoría de los hombres— venga y llévase un ejemplar de *The Law of Financial Success*. Meterá en su cabeza algunas ideas nuevas y le pondrá en el camino real del éxito. 35 centavos."

Siempre hay individuos que remolonean por delante de los puestos, pero rara vez compran. Para el vagabundo el éxito es caro aun a treinta y cinco centavos.³⁸

³⁸ *The Gold Coast and the Slum*, por H. W. Zorbaugh (Chicago, 1929), 108.

Pero si el extraviado es un condenado en la vida real, puede convertirse en una fuente de placer en la vida de la fantasía. Así, Kardiner expuso la idea de que esas figuras del folklore y la cultura popular contemporáneos refuerzan "la moral y la estimación propia mediante el espectáculo del individuo que rechaza los ideales actuales y manifiesta desprecio por ellos". En el cine el prototipo es, naturalmente, el vagabundo de Charlie Chaplin,

un don nadie que está muy enterado de su propia insignificancia. Siempre el blanco de las burlas de un mundo enloquecido y extraviado en el que no tiene lugar y del que siempre escapa en su resignación de no hacer nada. *Está a salvo de conflicto porque ha abandonado la búsqueda de seguridad y de prestigio y se resigna a no tener ningún derecho a la virtud o a la distinción.* [Retrato caracterológico exacto de la Adaptación IV.] En el mundo siempre se ve atollado por accidente, en todas partes encuentra la maldad y agresión al débil e indefenso, sin que él tenga poder para combatirlas. No obstante, siempre, a pesar de sí mismo, se convierte en el defensor del agraviado y del oprimido, no por virtud de una gran capacidad de organización, sino por sus tretas ingeniosas e insolentes, por medio de las cuales descubre la debilidad del malhechor. Siempre permanece humilde, pobre y solitario, pero desprecia el mundo incomprensible y sus valores. Representa, por lo tanto, el personaje de nuestro tiempo, *que se siente perplejo ante la disyuntiva de ser aplastado en la lucha por alcanzar las metas sociales aprobadas de éxito y poderío (sólo en una ocasión las alcanza en Fiebre de oro), o de sucumbir a una resignación sin esperanza de realizarlas.* El vagabundo de Chaplin es un gran alivio, pues se deleita, cuando quiere, en su habilidad de ser más listo que las fuerzas perniciosas enfiladas contra él, y proporciona a todo hombre la satisfacción de sentir que la soledad, como última forma de escapar de las metas sociales, es un acto de selección y no un síntoma de derrota. El Ratón Migueltito es la continuación de la leyenda de Chaplin.³⁹

Este cuarto modo de adaptación es, pues, el del socialmente desheredado, quien, si no recibe ninguna de las recompensas que la sociedad ofrece, también sufre pocas de las frustraciones que acompañan a la busca constante de esas recompensas. Es, además, un modo privado y no colectivo de adaptación. Aunque los individuos que presentan esta conducta divergente pueden gravitar hacia centros en los que entran en contacto con otros desviados, y aunque pueden llegar a participar en la subcultura de los grupos divergentes, sus adaptaciones son en gran parte privadas y aisladas, y no están unificadas bajo la égida de un código cultural nuevo. Queda por estudiar el tipo de adaptación colectiva.

V. REBELIÓN

Esta adaptación lleva a los individuos que están fuera de la estructura social ambiente a pensar y tratar de poner en existencia una estructura social nueva.

³⁹ *Las fronteras psicológicas de la sociedad*, por Abram Kardiner (FCE, 1955), pp. 417-8 (El subrayado es nuestro.)

es decir, muy modificada. Supone el extrañamiento de las metas y las normas existentes, que son consideradas como puramente arbitrarias. Y lo arbitrario es precisamente lo que no puede exigir fidelidad ni poseer legitimidad, porque lo mismo podría ser de otra manera. En nuestra sociedad, es manifiesto que los movimientos organizados de rebelión tratan de introducir una estructura social en la que las normas culturales de éxito serían radicalmente modificadas y se adoptarían provisiones para una correspondencia más estrecha entre el mérito, el esfuerzo y la recompensa.

Pero antes de examinar la "rebelión" como un modo de adaptación, debemos distinguirla de un tipo superficialmente análogo pero diferente en esencia: el *resentimiento*. Usado en un sentido técnico especial por Nietzsche, el concepto de *resentimiento* fue adoptado y desarrollado sociológicamente por Max Scheler.⁴⁰ En este sentimiento complejo se engranan tres elementos. Primero, sentimientos difusos de odio, envidia y hostilidad; segundo, la sensación de impotencia para expresar esos sentimientos activamente contra la persona o estrato social que los suscita; y tercero, el sentimiento constante de esa hostilidad impotente.⁴¹ El punto esencial que distingue el *resentimiento* de la rebelión es que aquél no implica un verdadero cambio de valores. El *resentimiento* comprende siempre un tipo de "uvas verdes", que afirma meramente que los objetivos deseados pero inaccesibles en realidad no encarnan los valores estimados. Después de todo, la zorra de la fábula no dice que renuncie por su propio gusto a las uvas maduras; dice sólo que aquellas uvas precisamente no están maduras. La rebelión, por otra parte, implica una verdadera transvaloración, en la que la experiencia directa o vicaria de la frustración lleva a la acusación plena contra los valores anteriormente estimados. La zorra rebelde se limita a renunciar al gusto general por las uvas maduras. En el *resentimiento* condena uno lo que anhela en secreto; en la rebelión, condena el anhelo mismo. Pero aunque son dos cosas diferentes, la rebelión organizada puede aprovechar un vasto depósito de resentidos y descontentos a medida que se agudizan las dislocaciones institucionales.

Cuando se considera el sistema institucional como la barrera para la satis-

⁴⁰ *L'homme du ressentiment*, por Max Scheler (París, s.a.). Este ensayo apareció por primera vez en 1912; revisado y completado fue incluido en *Abhandlungen und Aufsätze*, de Scheler, y después apareció en su *Vom Umsturz der Werke* (1919). Este último texto es el que se usó para la traducción francesa. Tuvo considerable influencia en diferentes círculos intelectuales. Para un excelente y bien equilibrado estudio del ensayo de Scheler, que indica algunas de sus limitaciones y prejuicios, los aspectos en que anticipó las concepciones nazis, su orientación antidemocrática y, al mismo tiempo, sus ideas de vez en cuando brillantes, véase "Scheler's theory of sympathy and love", por V. J. McGill, en *Philosophy and Phenomenological Research*, 1942, 2, 273-91. Para otra exposición crítica, que enjuicia apropiadamente la opinión de Scheler de que la estructura social sólo juega un papel secundario en el *resentimiento*, véase *Moral indignation and Middle-Class Psychology: A Sociological Study*, por Svend Ranulf (Copenhague, 1938), 199-204.

⁴¹ Scheler, *op. cit.*, 55-6. Ninguna palabra inglesa reproduce plenamente el complejo de elementos que abarca la palabra *resentimiento*; la que más se le acerca en alemán parece que es *groll*.

facción de objetivos legitimizados, está montada la escena para la rebelión como reacción adaptativa. Para pasar a la acción política organizada, no sólo hay que negar la fidelidad a la estructura social vigente, sino que hay que trasladarla a grupos nuevos poseídos por un mito nuevo.⁴² La función dual del mito es situar la fuente de las frustraciones en gran escala en la estructura social y pintar otra estructura de la que se supone que no dará lugar a la frustración de los individuos meritorios. Es una carta o título para la acción. En este contexto, las funciones del contra-mito de los conservadores —brevemente esbozado en la primera sección de este capítulo— se hace más claro: sea cual fuese la fuente de la frustración de las masas, no hay que buscarla en la estructura básica de la sociedad. El mito conservador puede afirmar, pues, que las frustraciones están en la naturaleza de las cosas y ocurrirán en *cualquier* sistema social: "El desempleo periódico de masas y las crisis de los negocios no pueden suprimirse mediante la legislación; es exactamente como una persona que se siente bien un día y mal al día siguiente."⁴³ O, si no la teoría de la inevitabilidad, sí la del ajuste gradual y muy poco a poco: "Algunos cambios acá y allá, y las cosas marcharán todo lo bien que probablemente pueden marchar." O la teoría que desvía la hostilidad de la estructura social y la enfoca contra el individuo que es un "fracaso", ya que "realmente en este país todo individuo consigue lo que se propone".

Los mitos de la rebelión y del conservadurismo trabajan ambos en favor de un "monopolio de la imaginación" que trata de definir la situación en tales términos que muevan al frustrado hacia la Adaptación V o a apartarse de ella. Es sobre todo el renegado quien, aunque tenga éxito, renuncia a los valores vigentes, que se convierten en el blanco de la mayor hostilidad por parte de quienes están en rebelión. Porque no sólo pone en duda los valores en cuestión, como hace el extraño al grupo, sino que él mismo significa que se ha roto la unidad del grupo.⁴⁴ Pero, como se ha señalado con tanta frecuencia, son típicamente individuos de una clase en ascenso, y no los estratos más deprimidos, quienes organizan al resentido y al rebelde en un grupo revolucionario.

LA TENDENCIA A LA ANOMIA

La estructura social que hemos examinado produce una tendencia hacia la anomia y la conducta divergente. La presión de semejante orden social se dirige a vencer a los competidores. Mientras los sentimientos que dan apoyo a este sistema competitivo estén distribuidos por todo el campo de actividades y no se limiten al resultado final del "éxito", la elección de medios

⁴² *The Process of Revolution*, por George S. Pettee (Nueva York, 1933), 8-24; véase particularmente su exposición del "monopolio de la imaginación".

⁴³ *Middletown in Transition*, por R. S. y H. M. Lynd (Nueva York, 1937), 408, donde aparece una serie de clichés culturales que son ejemplos del mito conservador.

⁴⁴ Véanse las agudas observaciones de George Simmel en su *Soziologie* (Leipzig, 1908), 276-7.

permanecerá en gran parte dentro del ámbito del control institucional. Pero cuando la importancia cultural pasa de las satisfacciones derivadas de la competencia misma a un interés casi exclusivo por el resultado, la tendencia resultante favorece la destrucción de la estructura reguladora. Con esta atención de los controles institucionales, tiene lugar una aproximación a la situación que los filósofos utilitarios consideran erróneamente típica de la sociedad, situación en la que cálculos de la ventaja personal y el miedo al castigo son las únicas agencias reguladoras.

Esta tendencia hacia la anomia no opera igualmente en toda la sociedad. En el presente análisis se han hecho algunos intentos para señalar los estratos más vulnerables a las presiones hacia la conducta divergente y descubrir algunos de los mecanismos que operan para producir esas presiones. A fin de simplificar el problema, se tomó el éxito monetario como el principal objetivo cultural, aunque hay, naturalmente, otros objetivos en el almacén de valores comunes. Los campos de los logros intelectuales y artísticos, por ejemplo, proporcionan tipos de carreras que pueden no implicar grandes recompensas pecuniarias. En la medida en que la estructura cultural atribuye prestigio a esas carreras y la estructura social permite el acceso a ellas, el sistema está un tanto estabilizado. Los divergentes potenciales aun pueden mostrarse conformes con esos conjuntos de valores.

Pero subsisten las tendencias centrales hacia la anomia, y hacia ellas llama particularmente la atención el sistema analítico que aquí se expone.

EL PAPEL DE LA FAMILIA

Hay que decir unas palabras finales para agrupar las implicaciones esparcidas por todo el discurso que precede relativas al papel que representan la familia en los tipos de conducta divergente.

La familia es, desde luego, la principal cadena de transmisión para la difusión de las normas culturales a las generaciones nuevas. Pero lo que pasó inadvertido hasta muy recientemente es que la familia trasmite en gran parte aquella parte de la cultura que es accesible al estrato social y a los grupos en que se encuentran los padres. Es, por lo tanto, un mecanismo para disciplinar al niño en relación con las metas culturales y las costumbres características de este estrecho margen de grupos. Y la socialización no se consiñe a las preparaciones y la disciplina directas. El proceso es, por lo menos en parte, inadvertido. Completamente aparte de las admoniciones, los premios y los castigos directos, el niño está expuesto a la influencia de prototipos sociales en la conducta diariamente observada y en las conversaciones casuales de los padres. No pocas veces, los niños *descubren* y *asimilan* *uniformidades culturales aun cuando estén implícitas* y *no hayan sido reducidas a reglas*.

Las normas del lenguaje proporcionan la prueba más impresionante, fácilmente observable de una manera clínica, de que los niños, en el proceso de socialización, descubren uniformidades que no fueron explícitamente formu-

ladas para ellos por los mayores o los contemporáneos ni lo son por los niños mismos. Los errores persistentes de lenguaje entre los niños son muy instructivos. Así, el niño usará espontáneamente palabras como "ratones" o "dineros" aunque no haya oído nunca esas palabras ni se le hayan enseñado "las reglas de formación de los plurales". O creará palabras como "caído", "corrido", "chamuscado", "golpeado", aunque a la edad de tres años no se le hayan enseñado las "reglas" de la conjugación. O dirá que un manjar es "mejor" que otro, o quizás, mediante una extensión lógica, diga que es "buenísimo". Evidentemente, descubrió por sí mismo los modelos implícitos para expresar la pluralidad o para la conjugación de los verbos, o la declinación de los adjetivos. Lo atestiguan el carácter mismo de sus errores y la mala aplicación de los modelos.⁴⁵

Puede inferirse a modo de ensayo que el niño está también laboriosamente ocupado en descubrir y actuar de acuerdo con ellos los paradigmas implícitos de valoración cultural, de jerarquización de las personas y las cosas, y de concepción de objetivos estimables, así como en asimilar la orientación cultural explícita manifiesta en una corriente sin fin de órdenes, explicaciones y exhortaciones de los padres. Parece que, además de las importantes investigaciones de las psicologías profundas en el proceso de socialización, se necesitan tipos suplementarios de observación directa de la difusión cultural dentro de la familia. Muy bien puede ocurrir que el niño retenga el paradigma implícito de valores culturales descubierto en la conducta diaria de sus padres, aun cuando esa conducta discrepe de sus consejos y exhortaciones explícitos.

La proyección de las ambiciones paternales en el niño tiene también fundamental importancia para el asunto de que tratamos. Como es bien sabido, muchos padres enfrentados con el "fracaso" personal o con un "éxito" limitado, pueden negar importancia a su objetivo originario y concederla a otro, y quizás aplazar los esfuerzos nuevos para conseguirlo, tratando de alcanzarlo vicariamente mediante sus hijos. Es frecuente el caso del padre o la madre que espera que su hijo llegue a alturas a donde él o ella no pudo llegar.⁴⁶ En una investigación reciente sobre la organización social de colonias residenciales públicas, encontramos en negros y blancos de niveles ocupacionales bajos una proporción importante que aspiraban a dar a sus hijos una carrera profesional.⁴⁷ Si confirmasen este resultado nuevas investigaciones, tendrá gran importancia para el problema de que tratamos. Porque si se generaliza la proyección compensatoria de la ambición paterna en los hijos, serán precisamente los padres menos capaces de proporcionar a sus hijos acceso libre a las oportunidades —los "fracasados" y los "frustrados"— los que ejercerán mayor presión sobre sus hijos para que lleguen

⁴⁵ *Psychology of Early Childhood*, por W. Stern (Nueva York, 1924), donde en la p. 166 se señala el hecho de tales errores (por ejemplo, *andó* por *anduvo*), pero no se sacan inferencias relativas al descubrimiento de los paradigmas implícitos.

⁴⁶ *Explorations in Personality*, por H. A. Murray y otros, 307.

⁴⁷ *De Patterns of Social Life*, estudio de la organización social de comunidades planeadas por R. K. Merton, Patricia S. West y M. Jahoda.

a experimentar triunfos importantes. Y este síndrome de aspiraciones elevadas y de limitadas oportunidades reales es, como hemos visto, lo que incita a la conducta divergente. Esto indica claramente la necesidad de investigaciones enfocadas sobre la formación de metas ocupacionales en los diferentes estratos sociales si ha de comprenderse desde las perspectivas de nuestro sistema analítico el papel inadvertido de la disciplina familiar en la conducta divergente.

OBSERVACIONES FINALES

Parece manifiesto que el estudio que antecede no está hecho sobre un plano moralista. Cualquiera que sean los sentimientos del lector relativos a la conveniencia de coordinar los aspectos de objetivos y medios de la estructura social, es evidente que la coordinación imperfecta de unos y otros conduce a la anomia. En la medida en que una de las funciones más generales de la estructura social es suministrar una base para la predecibilidad y la regularidad de la conducta social, se hace cada vez más limitada en su eficacia a medida que se disocian los elementos de la estructura social. En el punto extremo, la predecibilidad se reduce al mínimo y sobreviene lo que puede llamarse apropiadamente, anomia o caos cultural.

Este ensayo sobre las fuentes estructurales de la conducta divergente sigue siendo sólo un preludio. No abarca el tratamiento detallado de los elementos estructurales que predisponen a una más que a otra de las diferentes reacciones abiertas a los individuos que viven en una estructura social mal equilibrada; olvidó en gran parte, pero no la negó, la importancia de los procesos psicológico-sociales que determinan la incidencia específica de las reacciones; sólo brevemente examinó las funciones sociales que desempeña la conducta divergente; y no sometió el poder explicativo del sistema analítico a una plena comprobación empírica determinando las variaciones de los grupos en conducta divergente y conducta conformista; no hizo más que tocar la conducta rebelde que trata de rehacer la estructura social.

Sugerimos que esos problemas y los relacionados con ellos pueden ser provechosamente analizados mediante el uso de este sistema.

pasado. Y añade: "Anomia es un estado de ánimo en que está roto o mortalmente debilitado el sentido de cohesión social —principal resorte de su moral— del individuo."²

Como se ha observado, "el punto de vista de MacIver es, pues, psicológico (es decir, la anomia es para él un estado de ánimo, no un estado de la sociedad, aunque el estado de ánimo puede reflejar tensiones sociales), y sus tipos psicológicos [de anomia] corresponden a los elementos (ansiedad-asلامiento-falta de propósito) que forman el aspecto subjetivo del concepto de Durkheim".³ Que el concepto psicológico de anomia tiene un referente definido, que se refiere a "estados de ánimo" identificables de individuos particulares, es indiscutible, como lo atestiguan los nutridos libros de casos de los psiquiatras. Pero el concepto psicológico es, sin embargo, la contrapartida del concepto sociológico de anomia, no un sustituto de él.

El concepto sociológico de anomia, desarrollado en las páginas precedentes, presupone que puede concebirse útilmente que el ambiente más destacado de los individuos envuelve la estructura cultural, por una parte, y la estructura social por otra. Supone que, por íntimamente conectados que estén en realidad, pueden mantenerse separados para fines de análisis antes de que vuelvan a unirse de nuevo. En este respecto, la estructura cultural puede definirse como el cuerpo organizado de valores normativos que gobiernan la conducta que es común a los individuos de determinada sociedad o grupo. Y por estructura social se entiende el cuerpo organizado de relaciones sociales que mantienen entre sí diversamente los individuos de la sociedad o grupo. La anomia es concebida, entonces, como la quiebra de la estructura cultural, que tiene lugar en particular cuando hay una disyunción aguda entre las normas y los objetivos culturales y las capacidades socialmente estructuradas de los individuos del grupo para obrar de acuerdo con aquéllos. En este concepto, los valores culturales pueden ayudar a producir una conducta que se contraponen a los mandatos de los valores mismos.

Según esta opinión, la estructura social extrema los valores culturales, haciendo posible y fácil la acción de acuerdo con ellos para los que tienen ciertas posiciones dentro de la sociedad, y difícil o imposible para los demás. La estructura social actúa como una barrera o como una puerta abierta para la acción dictada por los mandatos culturales. Cuando la estructura cultural y la social están mal unificadas, exigiendo la primera una conducta y

² *The Ramparts We Guard*, por R. M. MacIver (Nueva York, The Macmillan Company, 1950), 84, 85, y todo el capítulo x. El subrayado es nuestro. Compárese la descripción del "anómico", independientemente concebida, pero equivalente, de David Riesman, en colaboración con Reuel Denny y Nathan Glazer: *The Lonely Crowd* (New Haven, Yale University Press, 1950), 287 ss.

³ "The anatomy of anomie", por R. H. Brooks, en *Political Science*, 1951, 3, 44-51; 1952, 4, 38-49, una revista que examina ampliaciones conceptuales recientes de la anomia. H. L. Ansbacher trata de relacionar la anomia con la idea adleriana de "falta de interés social" en una nota que apareció en *Individual Psychology News Letter: Organ of the International Association of Individual Psychology*, Londres, junio-julio de 1956.

VII. CONTINUIDADES EN LA TEORÍA DE LA ESTRUCTURA SOCIAL Y LA ANOMIA

Los últimos años vieron la aparición de una voluminosa bibliografía sociológica que trata de un aspecto u otro de la anomia. Esto suministra una base más amplia para aclarar y extender las formulaciones expuestas en el trabajo anterior. El interés por el concepto de anomia ha crecido en realidad con rapidez suficiente para haberse (casi inevitablemente) vulgarizado a medida que se difundía por círculos sociales cada vez más amplios. Piénsese, como ejemplo de vulgarización, en el caso del semanario que se aprovecha de una sobria y cuidadosa encuesta de Gerhart Niemeyer sobre las consecuencias sociales de la anomia y en seguida intercala un "llamamiento al lector" que empieza en estos populares y chillones términos: "Muchacho, eso es lo que yo llamo anomia aguda, silbo Bleeker Totten, uno de los 225 estudiantes de la Oglethorpe University." ¹ Menos silbantes pero más instructivos son los estudios teóricos, sustantivos y de procedimientos, sobre la anomia que ahora vamos a examinar.

EL CONCEPTO AMPLIADO DE ANOMIA

Como lo desarrolló inicialmente Durkheim, el concepto de anomia se refería al estado de falta relativa de normas de una sociedad o de un grupo. Durkheim hizo ver claramente que este concepto se refería a una propiedad de la estructura social y cultural, no a una propiedad de los individuos confrontados con dicha estructura. Sin embargo, como se hizo evidente la utilidad del concepto para comprender diferentes formas de conducta divergente, se amplió hasta referirse a un estado de los individuos más bien que de su ambiente.

Este concepto psicológico de anomia fue formulado simultáneamente por R. M. MacIver y por David Riesman. Como sus formulaciones son iguales en esencia, lo que se dice de una puede decirse de la otra.

Anomia —MacIver resucita el significado de la palabra, hacia ya mucho tiempo anticuado, en el siglo xvi— significa el estado de ánimo del individuo cuyas raíces morales se han roto, que ya no tiene normas, sino únicamente impulsos desconectados, que no tiene ya ningún sentido de continuidad, de grupo, de obligación. El individuo anómico se ha hecho espiritualmente estéril, responsable sólo ante sí mismo, y ante nadie más. Se rie de los valores de otros individuos. Su única fe es la filosofía de la negación. Vive en la delgada frontera de la sensación entre ningún futuro y ningún

¹ *Pathfinder*, 17 de mayo de 1950, 55.

unas actitudes que la segunda impide, hay una tendencia al quebrantamiento de las normas, hacia la falta de ellas. No se sigue de aquí, naturalmente, que sea éste el único proceso favorable al estado social de anomia. La teoría y la investigación más recientes se dirigen a descubrir otras fuentes de un alto grado de anomia.

Se ha hecho el intento de captar los conceptos psicológico y sociológico en una distinción entre anomia "simple" y "aguda".⁴ La anomia simple es el estado de confusión en un grupo o sociedad sometida al antagonismo entre sistemas de valores, que da por resultado cierto grado de inquietud y la sensación de separación del grupo; anomia aguda es el deterioro, y en último extremo la desintegración, de los sistemas de valores, que da por resultado angustias pronunciadas. Esto tiene el mérito de marcar terminológicamente el hecho, con frecuencia enunciado pero olvidado a veces, de que, como otros estados de la sociedad, la anomia varía de grado y quizás de clases.

Después de haber identificado algunos de los procesos que conducen a la anomia, el capítulo anterior formula una tipología de reacciones adaptativas a ese estado y las presiones estructurales que producen una frecuencia mayor o menor de las reacciones entre los diferentes estratos de la estructura de clases. La premisa subyacente aquí es que los estratos de clases están no sólo diferencialmente sometidos a la anomia, sino también diferencialmente sometidos a uno u otro tipo de reacción a ella. Talcott Parsons adoptó esta tipología y la derivó, en cuanto a motivaciones, de su sistema conceptual de interacción social.⁵ Este análisis arranca del supuesto de que ni las tendencias hacia la conducta divergente ni las tendencias hacia el restablecimiento del equilibrio de un sistema de interacción social pueden producirse al azar. Por el contrario, actúan en una o más direcciones de un número limitado de direcciones identificables. Esto quiere decir que la conducta divergente misma tiene sus normas.

En palabras de Parsons y Bales, se vio que la desviación tomaba cuatro direcciones fundamentales, según la necesidad de expresar el extrañamiento—incluso el rechazo de la adhesión al cambio en cuanto objetivo—o de mantener una conformidad compulsiva con el tipo normativo y con la adhesión al cambio, y según que el modo de acción fuera activa o pasivamente orientado. Esto daba cuatro direcciones: las de agresividad y retraimiento en el lado del extrañamiento, y las de actuación compulsiva y aceptación compulsiva del lado de la conformidad compulsiva. Se demostró además que este paradigma, obtenido de manera independiente, es esencialmente el mismo formulado por Merton para el análisis de la estructura social y la anomia.⁶

Esta primera ampliación de la tipología de la reacción sigue, como se

⁴ *The Political Community*, por Sebastián De Grazia (University of Chicago Press, 1948), 72-74, *passim*; cf. Brookes, *op. cit.*, 46.

⁵ *The Social System*, de Parsons, 256-267, 321-325; *Working Papers in the Theory of Action*, por Talcott Parsons, Robert F. Bales y Edward A. Shils (Glencoe, The Free Press, 1953), 67-68.

⁶ *Working Papers*, de Parsons y otros, 68.

advertirá, tomando en cuenta *tanto* la estructura cultural—"el tipo normativo"—como la estructura social—las adhesiones normadas a otras personas o el extrañamiento de ellas—. Pero sirve para caracterizar los tipos de reacción según sean activos o pasivos, dando a entender con esto que la conducta divergente puede implicar bien "tomar la situación en las manos" activamente, "haciendo en el intento de controlarla más de lo que las expectativas [institucionalizadas] exigen", o "no llegando", pasivamente, "al grado de control activo" que exigen dichas expectativas. Los tipos de conducta divergente pueden subdividirse además distinguiendo los casos en que las tensiones tienen lugar ante todo en las relaciones sociales con otros individuos y los casos en que tienen lugar en las normas culturales con las que se espera que haya conformidad.⁷ Esas manifestaciones concretas de reacción a tensiones anómicas, como la delincuencia, el crimen, el suicidio, así como tipos de reacciones conceptualmente intermedias, tales como la innovación, el ritualismo, el retraimiento y la rebelión, se hacen clasificables como resultantes de ciertas propiedades abstractas de sistemas de interacción identificados por Parsons. Habiendo sido formulada tan recientemente, esta clasificación más compleja de tipos de conducta divergente tiene aún que ser usada en forma intensiva en investigaciones empíricas.

INDICADORES DE ANOMIA

Como muchos de los que tratamos de seguir sus grandes huellas y en consecuencia vacilamos un poco en estas zonas excesivamente espaciales, Durkheim no ofreció una guía explícita y metódica de las diferentes señales de anomia, de los fenómenos observables relativos a carencia de normas y a relaciones sociales venidas a menos. Pero es evidente que hay que establecer indicadores si el concepto de anomia ha de utilizarse en investigaciones empíricas.

Dio un paso en esta dirección Leo Strole al formular una "escala de anomia" preliminar.⁸ En parte, la escala contiene renglones relativos a la percepción que el individuo tiene de su ambiente social; en parte, a la percepción que tiene de su propio lugar dentro de dicho ambiente. Más específicamente, los cinco renglones o conceptos que comprende esta escala preliminar se refieren a: 1) la percepción de que los líderes de la comunidad son indiferentes a las necesidades de uno; 2) la percepción de que es poco lo que puede lograrse en la sociedad que sea fundamentalmente imprevisible y carente de orden; 3) la percepción de que los objetivos de la vida se alejan en vez de realizarse; 4) una sensación de futilidad; y 5) el convencimiento de que uno no puede contar con socios o compañeros personales para tener apoyo social

⁷ *Ibid.*, 74.

⁸ En un trabajo leído ante la Sociedad Sociológica Norteamericana, 1951, titulado "Social disfunction, personality, and social distance attitudes"; y también en una versión ampliada pero aún inédita titulada "Social integration and certain corollaries".

y psicológico.⁹ Como indica Srole con algún detalle, este esfuerzo para confeccionar una escala de anomia tiene varias limitaciones y algunas cosas inadecuadas, pero suministra un comienzo hacia la medida estandarizada de la anomia, tal como la perciben y experimentan los individuos de un grupo o comunidad.

Puede tomarse esa escala para medir la anomia *subjetivamente* experimentada; es, desde luego, necesaria otra medida de la anomia como estado *objetivo* de la vida del grupo. Un progreso sintomático hacia este segundo tipo de medida lo hizo Bernard Lander.¹⁰ Mediante el análisis de factores de ocho propiedades de sectores del censo en una ciudad norteamericana, identificó dos grupos de variables, uno de los cuales designó "factor *anómico*". Quiere decir con esto que el grupo de variables —que tiene los valores de una alta proporción de delincuencia, un gran porcentaje de residentes no blancos en la zona y un pequeño porcentaje de viviendas ocupadas por sus propietarios— se revela a la inspección como característico de zonas de anomia e inestabilidad social relativas. Como Lander es el primero en reconocer, el factor es, en el mejor caso, medido sólo aproximadamente por ese grupo particular de variables. Su decisiva limitación procede de una circunstancia con la que suelen tropezar los sociólogos que tratan de inventar medidas de conceptos teóricos valiéndose de los datos sociales que *por casualidad* están registrados en las series estadísticas hechas por agencias de la sociedad; a saber, la circunstancia de que esos datos de contabilidad social que se tienen a mano no son necesariamente los datos que miden mejor el concepto. Por eso calificó el ingenioso intento de Lander de "sintomático" y no de *progreso* decisivo. Porque lo mismo que el simple hecho de disponer de estadísticas oficiales obligó a Durkheim a emplear medidas de la anomia tan toscas, y la desintegración de la familia (divorcio), así la casualidad de que los registros del censo de Baltimore contengan datos sobre delincuencia, composición racial y propiedad de casas movió a Lander a usarlos como una medida tosca, indirecta y provisional de la anomia. Consideraciones pragmáticas de este tipo no son, desde luego, una alternativa adecuada a indicadores del concepto teóricamente derivadas. El cambio de inquilinos en las viviendas puede ser una medida indirecta de la proporción en que se quiebran las relaciones sociales consagradas, pero es evidente que la medida mejoraría en forma notoria si se adoptaran disposiciones para conseguir datos directamente concernientes a las proporciones de relaciones sociales destruidas. Lo mismo sucede con los

⁹ La redacción específica de esos conceptos se encuentra en "Anomie, authoritarianism, and prejudice: a replication", por Alan H. Roberts y Milton Rokeach, en *American Journal of Sociology*, 1956, 61, 355-358, n. la nota 14. En un comentario publicado sobre este trabajo, Srole duda que en realidad se haya contestado a su estudio; *Ibid.*, 1956, 62, 63-67.

¹⁰ *Toward and Understanding of Juvenile Delinquency* (Nueva York, Columbia University Press, 1954), especialmente los capítulos v-vi. Véase también la revista de este libro titulada "New directions in delinquency research", por Ernest Greenwood, en *The Social Service Review*, 1956, 30, 147-157.

demás componentes objetivos de la anomia, concebidos como quiebras de las normas y de las relaciones. Esto no es meramente aconsejar una perfección inasequible. Simplemente dice, y ello es evidente, que así como hay que perfeccionar más las escalas de los aspectos subjetivos de la anomia, hay que perfeccionar también las escalas de sus aspectos objetivos. La utilización de los datos de contabilidad social de que se dispone no es más que un substituto pragmáticamente impuesto y provisional.

De la concepción de los componentes tanto subjetivos como objetivos de la anomia brota el requisito evidente de que la investigación sobre las fuentes y las consecuencias de la anomia traten *simultáneamente* la interacción de los dos tipos de componentes. Dicho en forma concreta e ilustrativa, esto significa que la conducta de los *individuos* "anómicos" y "eunómicos" de grupos con un grado señalado de anomia objetiva pueda ser sistemáticamente comparada, lo mismo que podría examinarse la conducta de individuos del mismo tipo en grupos con grados diferentes de anomia. Esta clase de investigación constituye sin duda el próximo paso hacia adelante en el estudio de la anomia.¹¹

Recientes aportaciones teóricas y de procedimiento han aclarado algo el concepto de anomia y empujaron a forjar los instrumentos necesarios para su estudio sistemático. Otras aportaciones importantes que tuvieron lugar últimamente tienen una relación directa con una parte u otra del análisis estructural y funcional de la anomia expuesto en el trabajo precedente.

EL TEMA DEL ÉXITO EN LA CULTURA NORTEAMERICANA

Se recordará que examinamos la importancia concedida al éxito monetario como un tema dominante en la cultura norteamericana, y rastreamos las tensiones que impone diferencialmente a los individuos situados en posiciones diferentes en la estructura social. No quería eso decir, naturalmente —y se indicó repetidas veces—, que la fisión entre las metas culturales y los medios institucionalmente legítimos proceda sólo de esta importancia extrema dada a la meta. La teoría dice que *toda* importancia extrema dada al éxito —ya sea éste la productividad científica, la acumulación de riqueza personal o, con un pequeño esfuerzo de la imaginación, las conquistas de un Don Juan— atenuará la conformidad con las normas institucionales que gobiernan la conducta dirigida a conseguir la forma particular de "éxito", en especial entre quienes resultan socialmente perjudicados en la carrera de la competencia. Es el conflicto entre las metas culturales y la posibilidad de emplear medios institucionales —sea cual fuese el carácter de las metas— lo que produce la tendencia hacia la anomia.¹²

¹¹ Para la lógica general de esta clase de análisis véase la sección sobre "índices estadísticos de estructura social", de este volumen, y *The Language of Social Research*, por Paul F. Lazarsfeld y Morris Rosenberg (Glencoe, The Free Press, 1955).

¹² W. J. H. Sprott expresó esto con envidiable claridad en las conferencias Josiah Mason

El objetivo del éxito monetario fue escogido para un análisis ilustrativo en el supuesto de que estaba, en particular, firmemente atrincherado en la cultura norteamericana. Una colección de estudios sobre historia y sobre sociología histórica ha dado en fecha reciente fuerte apoyo a ese supuesto tan ampliamente sustentado. En su detallada monografía sobre el evangelio norteamericano del éxito económico mediante la ayuda de sí mismo —el motivo del logro— Irvin Gordon Wylie demostró que, aunque el "éxito" ha sido, desde luego, definido de diferentes maneras en la cultura norteamericana (y diversamente entre los diferentes estratos sociales), ninguna otra definición "goza de favor tan universalmente en los Estados Unidos como la que iguala el éxito en hacer dinero".¹³

Este fuerte acento sobre el éxito financiero no es, desde luego, peculiar de los norteamericanos. Es aún muy oportuna la observación analítica y perdurable de Max Weber: "El impulso hacia la adquisición, la busca de ganancia, de dinero, de la mayor cantidad posible de dinero, no tiene en sí mismo nada que ver con el capitalismo y, en el caso presente, con la cultura específicamente norteamericana. Ese impulso existe y existió entre los camarereros, los médicos, los cocheros, las prostitutas, los funcionarios poco honrados, los soldados, los nobles, los cruzados, los jugadores y los mendigos. Puede decirse que fue común a toda clase de hombres en todos los tiempos y en todos los países de la tierra, dondequiera que existió su posibilidad objetiva."¹⁴

Pero lo que hace a la cultura norteamericana relativamente distinta a este respecto, y lo que se tomó como fundamental para el análisis de este caso en el capítulo anterior, es que ésta es "una sociedad que premia a la opulencia económica y el ascenso social para todos sus individuos". Como pintó admirablemente esta creencia cultural un manual del éxito de fines del siglo XIX: "El camino a la fortuna, como los caminos públicos, está abierto lo mismo para el hijo del mendigo que para el descendiente de reyes. Todos tienen que pagar peaje, pero todos tienen derechos, y lo único que nos compete es aprovecharnos de ellos."¹⁵ El carácter distintivo de esta teoría cultural es doble: que *por casualidad* tienen impulsos adquisitivos, enraizados en la naturaleza humana, sino que es una expectativa socialmente definida; y en segundo lugar, esa expectativa normada se considera apropiada para todos, aparte de su suerte inicial o de su situación en la vida. Desde luego, no se trata de que se exijan concretamente a todos los individuos de la sociedad los mismos niveles de éxito; la naturaleza y extensión de este movimiento ascensional en

pronunciadas en la Universidad de Birmingham. *Science and Social Action* (Londres, Watts and Co., 1954), 113.

¹³ *The Self-Made Man in America*, por Irvin Gordon Wylie (New Brunswick, Rutgers University Press, 1954), 3-4 y en todo el libro.

¹⁴ *The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism*, por Max Weber (Nueva York, Charles Scribner's Sons, 1930), 17.

¹⁵ *Win Who Will*, por A. C. McCurdy (Filadelfia, 1872), 19, citado por Wylie, *op. cit.*, 22.

la escala económica pueden ser definidas de manera diferente en los distintos estratos sociales. Pero las orientaciones culturales predominantes dan gran importancia a esta forma de éxito y encuentran apropiado que todos luchén por alcanzarlo. (Como veremos en seguida, esto está muy lejos de la proposición empírica según la cual la misma proporción de individuos de todas las clases sociales aceptan de hecho este criterio cultural y lo asimilan a su estructura personal de valores.) Se trata únicamente de que en el púlpito y en la prensa, en la novela y en el cine, en el curso de la educación formal y de la socialización informal, en las diferentes declaraciones públicas y privadas que atraen la atención de los norteamericanos, hay un acento relativamente fuerte sobre la obligación moral y sobre la posibilidad de hecho de luchar por el éxito monetario y de conseguirlo.

Como demuestra Wylie, conferencias estimuladoras en liceos, asociaciones de bibliotecas mercantiles, colegios universitarios de negocios y una numerosa biblioteca de manuales del éxito, propagan insistentemente este tema (123 ss.). Esto está más documentado aún por lo que equivale a una serie de análisis contenido de novelas muy leídas, de manuales editados una y otra vez, que se usan en las escuelas primarias de todo el país, y de valores refinados en las necrologías de algunos de los hombres de negocios más famosos de los Estados Unidos. Kenneth S. Lynn rastrea el tema "de los harapos a la riqueza" en las novelas de Teodoro Dreiser, Jack London, David Graham Phillips, Frank Norris y Robert Herrick. Richard D. Mosier lo demuestra la persistencia del mismo tema en la serie al parecer interminable de libros de McGuffey. Y en *The Reputation of the American Businessman* ir Sigmund Diamond analiza una gran colección de necrologías, esos depósitos de sentimiento moral, publicadas a la muerte de Stephen Girard, John Jacob Astor, Cornelius Vanderbilt, J. P. Morgan, John D. Rockefeller y Henry Ford, y descubre el tema de que mientras un individuo "tenga las cualidades requeridas el éxito será suyo en cualquier momento, en cualquier lugar y en cualesquiera circunstancias".

Este tema cultural no sólo dice que el éxito monetario es posible para todos, independientemente de su situación, y que luchar por él es incumbencia de todos, sino, de vez en cuando, que las aparentes desventajas de la pobreza son en realidad ventajosas, porque, como dice Henry Ward Beecher, es "el duro pero bondadoso corazón de la Pobreza quien les dice '¡Trabaja!', y el trabajo les hace hombres".¹⁶

Esto lleva de un modo natural al tema secundario de que el éxito o el fracaso son resultados exclusivos de cualidades personales; de que el que fracasa tiene toda la culpa, porque el corolario del concepto del hombre que

¹⁶ *The Dream Success*, por Kenneth S. Lynn (Boston, Little Brown, 1955); *Making the American Mind*, por Richard D. Mosier (Nueva York, King's Crown Press, 1945). Véase también *American Heroes: Myth and Reality*, por Marshall W. Fishwick (Washington, D. C., Public Affairs Press, 1954).

¹⁷ Cambridge, Harvard University Press, 1955.

¹⁸ Citado por Wylie, 22-23.

se hace a sí mismo es el hombre que se deshace a sí mismo. En la medida en que esta definición cultural es asimilada por los que no han triunfado, el fracaso representa una doble derrota: la derrota explícita de quedarse atrás en la carrera por el éxito, y la derrota implícita de no tener los talentos ni la fibra moral necesarios para el éxito. Sea cual fuere la verdad o la falsedad objetiva de la teoría en cada caso particular, y es importante que eso no pueda descubrirse fácilmente, la definición vigente exige un tributo psíquico de los que no medran. En este ambiente cultural, y en una proporción importante de casos, la amenaza de la derrota mueve a los individuos a usar esas tácticas que, más allá de la ley o de la moral, prometen el "éxito".

El mandato moral de tener éxito ejerce, pues, una presión para triunfar, por procedimientos justos si es posible y por procedimientos sucios si es necesario. Las normas morales siguen, naturalmente, reiterando las reglas del juego y pidiendo "juego limpio", aún mientras la conducta se aparta de la norma. Pero de vez en cuando hasta los manuales del éxito estimulan a los individuos "a entrar y ganar" haciendo uso de todos los medios disponibles para trepar más de prisa que los competidores", como dice el folleto comprensiblemente anónimo de 1878 titulado *How to Become Rich*. Y "en el periodo comprendido entre 1880 y 1914 los populistas, los partidarios del impuesto único, los husmeadores de bajezas y los socialistas, miraban detrás de la fachada moral de los negocios para examinar la práctica. Lo que veían difícilmente se compaginaba con el tema de: a la riqueza por la virtud. Sus hallazgos no eran del todo nuevos, porque los escépticos habían sospechado hacía mucho tiempo que en hacer dinero intervenía alguna otra cosa que la virtud. Lo nuevo fue la documentación, la prueba concreta de que los grandes magnates eran grandes ladrones, individuos que se abrían camino corrompiendo legislaturas, apropiándose recursos, organizando monopolios y aplastando a los competidores".¹⁹

Estos estudios recientes confirman, pues, lo que había sido observado antes con frecuencia: que una importancia cultural extrema de la meta del éxito atenúa la conformidad con los métodos institucionalmente prescritos de avanzar hacia dicha meta. La palabra "ambición" llega a aproximarse al sentido de sus orígenes etimológicos: "andar alrededor", y no sólo en la forma practicada por los pequeños políticos de la antigua Roma que solicitaban votos en sus "distritos" y empleaban toda clase de medios para tenerlos. De esta manera es como la meta culturalmente establecida llega a santificar todos los medios que le permiten a uno alcanzarla. Esto es lo que significó en el ensayo anterior el proceso de "desmoralización", en el que las normas son despojadas de su poder para regular la conducta y aparece el ingrediente "ausencia de norma" de la anomia.

Pero este proceso que conduce a la anomia no tiene por qué desarrollarse sin impedimento. En circunstancias que aún hay que identificar, pueden producirse tendencias compensadoras. En cierta medida, a juzgar por la his-

toria, puede haber ocurrido esto en la sociedad norteamericana. La importancia cultural del éxito al alcance de todos se limitó, en parte, quizás, en respuesta al conocimiento cada vez mayor de la verdadera estructura de oportunidades, y en parte en respuesta a las consecuencias desmoralizadoras, observadas de vez en cuando, del mismo tema sin limitaciones. Esto quiere decir que, aunque persiste el tema originario, de vez en cuando es cercado por limitaciones que aconsejan reducir las aspiraciones. Orison Swett Marden, misionero popular del evangelio del éxito, advierte a sus lectores: "El hecho es que la mayor parte de nosotros no podemos esperar ser ricos un día." Un manual del éxito, publicado al empezar el siglo, ofrece una filosofía del consuelo que da una nueva definición del éxito: "Es exactamente lo mismo ser un soldado raso que el general que manda. No podemos ser todos generales. Si eres un buen soldado entre una multitud selecta, y tienes buena reputación, eso es éxito en sí mismo." Hasta una revista como *The American Banker* encuentra posible decir que "sólo algunos de los que compartimos la suerte común están destinados a acumular gran riqueza o llegar a posiciones distinguidas. El número de esas posiciones y las posibilidades de tal acumulación no corresponden ni corresponderán nunca al número de individuos enérgicos, ambiciosos y capaces que esperan alcanzarlas. La bibliografía del éxito aborrece esta verdad amarga".²⁰

Pero aunque esas teorías, que se acomodan a los hechos visibles del caso, encuentran expresión teórica y proporcionan una explicación racional del ascenso lento y limitado en la jerarquía económica, Wyllie y otros que recientemente estudiaron el tema aseguran que no son más que cosas de importancia secundaria en la cultura de la época. El tema éxito domina aún en medida considerable las manifestaciones públicas de la cultura norteamericana.

Pero si las declaraciones dirigidas a generaciones de norteamericanos siguen repitiendo el evangelio del éxito, no se sigue de ello que los norteamericanos de todos los grupos, regiones y estratos sociales hayan asimilado uniformemente esa tabla de valores. No hay un pasaje rápido e ininterrumpido de los valores expresados en la cultura popular a los valores por los cuales los individuos viven en realidad. Pero además sería equivocado suponer que las dos tablas de valores no se relacionan entre sí porque no son enteramente idénticas.

Es asunto para investigar, no asunto de suposiciones, averiguar hasta qué punto han sido asimilados los valores examinados. Por esto se dijo en la introducción a la parte II de este libro que "entre los problemas que requieren ulterior investigación [está] el siguiente: la medida en que los norteamericanos de diferentes estratos sociales han asimilado en realidad los mismos objetivos y valores inducidos por la cultura..." (p. 202). Este problema puede aclararse más examinando investigaciones que se enfocaron sobre él.

¹⁹ Wyllie, 84-85, 146.

²⁰ Para estas y otras observaciones análogas, véase Wyllie, 144 ss.

DIFERENCIALES EN LA ASIMILACIÓN DE VALORES DEL ÉXITO

En un trabajo reciente, Herbert H. Hyman se dedicó al problema confrontando y analizando de nuevo los datos disponibles en estudios de la opinión pública que se relacionan directa o tangencialmente con la distribución de los valores del éxito entre los estratos económicos y sociales.²¹ Como planteó la cuestión por primera vez, "es evidente que el análisis de Merton supone que la meta cultural es interiorizada en realidad por individuos de clase baja" (427). En vista de los datos que se ofrecen a continuación, se hace esencial enunciar ese supuesto con mayor claridad limitándolo: el análisis supone que *algunos* individuos de estratos económicos y sociales bajos adoptan realmente la meta-éxito. Porque, al fin y al cabo, el análisis sostiene no que *todos* o la *mayoría* de los individuos de estratos bajos están sometidos a una presión hacia la conducta no conformista de los diferentes tipos enumerados en la tipología de la adaptación, sino que está expuesto a dicha presión un número mayor de éstos que de individuos de estratos elevados. Según la hipótesis que revisamos, la conducta divergente es aún el tipo secundario y la conformidad el tipo modal. Por lo tanto, basta que una *minoría considerable* de los estratos inferiores asimile esta meta para que estén diferencialmente sometidos a esa presión a consecuencia de sus oportunidades hasta cierto punto menores de conseguir éxito monetario.

Hyman inicia su trabajo observando además que "lo que con toda evidencia se necesita son pruebas empíricas del grado en que individuos de estratos diferentes valoran la meta del éxito culturalmente prescrita, creen que disponen de oportunidades, y sustentan otros valores que les ayudan o les traban en sus intentos para avanzar hacia dicha meta. Este trabajo es, pues, de un modo preliminar, complementario del análisis teórico de Merton".²² También aquí, si los datos de que se dispone han de ser apropiadamente

²¹ "The value systems of different classes", por Herbert H. Hyman, en *Class, Status, and Power*, dirigido por Bendix y Lipset, 426-442. Pruebas adecuadas sobre las aspiraciones y las realizaciones de las minorías raciales y religiosas las presentan también Saenger y Norma S. Gordon en "The influence of discrimination on minority group members in its relation to attempts to combat discrimination", *Journal of Social Psychology*, 1950, 31, 95-120, especialmente 113 ss.

²² *Ibid.*, 427-8 (el subrayado es mío). Se han iniciado investigaciones empíricas sobre la frecuencia relativa del tema del éxito en grupos sociales diferentes. Para un estudio de este tipo, véase "The Protestant ethic, level of aspiration, and social mobility: an empirical test", R. W. Mack-R. J. Murphy y S. Yellin, en *American Sociological Review*, 1956, 21, 295-300. Este estudio insinúa, aunque no está dedicado a demostrarlo, que el ethos norteamericano del éxito puede ser lo bastante penetrante para superar las diferencias de importancia cultural dada a determinados valores y observadas entre protestantes y católicos en los Estados Unidos.

Según otro estudio, "el mito de Horacio Alger es un mito de clase media que se infiltra en algunos, pero no en todos, los individuos de la clase del hombre común". "Educational and occupational aspirations of 'common man' boys", por Joseph A. Kahl, en *Harvard Educational Review*, 1953, 23, 186-203.

conectados con la hipótesis, hay que limitar el enunciado. Es cierto que el análisis pide pruebas empíricas sobre "el grado en que individuos de estratos diferentes" dan importancia a la meta-éxito; es notorio que el valor éxito aportará poco en cuanto motivación a menos que estén entregados a él de manera significativa. En verdad, los datos de los estudios sobre la opinión pública de que dispuso Hyman no distinguen *grados* de dedicación a la meta, sino que únicamente señalan la *frecuencia* relativa con que los individuos de las muestras sacadas de los diferentes estratos sociales expresan algún grado desconocido de aceptación de la meta del éxito y de los valores relacionados con ella. Parece, pues, desde el principio que las investigaciones posteriores pueden dirigirse con provecho al estudio de la intensidad y de la extensión en que esos valores son sustentados por diferentes grupos, estratos sociales y comunidades.

Así, pues, debemos tomar nota de que la hipótesis del capítulo anterior requiere que una minoría apreciable, no todos ni la mayor parte, de los individuos de estratos inferiores, hayan asimilado el mandato cultural del éxito monetario, y que presupone la asimilación afectivamente significativa de este valor y no la mera aquiescencia verbal con él. Estas dos limitaciones suministran un contexto para localizar las implicaciones teóricas de las pruebas empíricas reunidas en el afín y compacto trabajo de Hyman.

En general, el despliegue de pruebas que no revisamos aquí con todo detalle, ya que son de fácil acceso, muestra uniformemente *diferenciales* en las *proporciones* de adultos y de jóvenes de estratos sociales bajos, medios y altos que están positivamente orientados hacia el éxito profesional y hacia los medios consagrados que ayudan al logro de dicho éxito. Por ejemplo: un estudio nacional de la opinión en el decenio de los años treinta encontró diferenciales de clase en la creencia en oportunidades ocupacionales registradas en la contestación a la pregunta: "¿Cree usted que hoy cualquier joven frugal, capaz y ambicioso tiene oportunidades para medrar en el mundo, ser dueño de su casa y ganar 5 000 dólares al año?" Entre los "prósperos", el 53% afirmó la creencia de que así era, a comparar con el que Hyman califica de "sólo" el 31% entre "los pobres".²³ Otro estudio nacional halló que el 63% de profesionales y de empleados ejecutivos expresaron su creencia en que los años futuros ofrecían buenas oportunidades para mejorar de posición, a comparar con el 48% de trabajadores de fábricas; además, el 58% del primer grupo

²³ *Ibid.*, 437. La creencia en las perspectivas realistas de oportunidades para el progreso profesional parece estar bastante generalizada entre los trabajadores, por lo menos hasta hace tan poco como el decenio de los años cuarentas. Por ejemplo, Roper dice que entre una muestra de trabajadores, el 70% dijo que sus probabilidades de mejorar eran mejores que las que habían tenido sus padres, y el 62% dijo que sus hijos tendrían mejores probabilidades que ellos. Esta estimación *relativa* de oportunidades ocupacionales que implica comparaciones entre generaciones sucesivas puede ser más pertinente, por lo que respecta a una imagen de las comunidades, que las estimaciones *absolutas* para la generación a que uno pertenece. Véase "A self portrait of the American people, 1947", por Elmo Roper, en *Fortune*, 1947, 35, 5-16.

de empleados mejor situados sostuvo que el trabajar más les produciría una mejora, mientras que el 40% del segundo grupo de trabajadores manuales consideraba eso como una opinión optimista.

A los datos citados por Hyman pueden añadirse otros sacados de un estudio sociológico de residentes blancos y negros de una zona de casas baratas.²⁴ Los 500 residentes, en niveles diferentes dentro de los estratos más bajos de la jerarquía profesional, expusieron sus estimaciones de las oportunidades para mejorar, en su ocupación en general y en su lugar de trabajo en particular.²⁵ Se presentan tres tipos importantes de estimaciones. Primero, hay un tipo de optimismo creciente acerca de las probabilidades de "ir adelante" en la ocupación en general en cada nivel sucesivamente más alto de esta modesta jerarquía de trabajos. Parece como si la mera existencia de otros individuos en estratos ocupacionales inferiores al de uno apoyase la convicción de que es posible ascender por la escala, porque, después de todo, uno está en un estrato relativamente alto. Entre los negros con trabajos de cuello blanco o especializados, el 63% cree que las probabilidades de mejoramiento en su ocupación son buenas o favorables, contra el 44% de los que tenían trabajos semi-especializados y el 31% de los que tenían trabajos no especializados o de servicio doméstico. Aunque no tan pronunciado, el mismo tipo predomina entre los blancos.

Segundo, un tipo muy parecido, aunque con un margen significativamente más estrecho de variación, ofrecen las estimaciones de probabilidades predominantes en su propio lugar de empleo. Cuanto más alto es el nivel del trabajo, mayor es la proporción que cree que las probabilidades de mejora en su lugar de trabajo son buenas o favorables. Entre los negros, los porcentajes de su optimismo son respectivamente 43, 32 y 27; entre los blancos, 58, 47 y 44.

Pero el tercer tipo de estimación de oportunidades diferencia definitivamente las perspectivas de los trabajadores negros y de los blancos en cuanto grupos. Los trabajadores blancos tienden a ver poca diferencia entre las perspectivas en su ocupación en general y el lugar de su trabajo: lo que consideran cierto en general suponen que es cierto en su ambiente inmediato. Entre los trabajadores negros, particularmente entre los que tienen trabajos de cierta categoría, todo esto cambia. Cualquiera que sea su estimación de las oportunidades en su ocupación en general, tienden a ser decididamente más pesimistas al estimar las oportunidades en su lugar de trabajo. Lo que parecen revelar estas estadísticas de expectativas ocupacionales es el convencimiento frecuente entre los trabajadores negros de todos los niveles ocupacionales de que se les impide un acceso equitativo al mejoramiento.

A estas pruebas sobre las diferencias de clase y de raza en la creencia en

²⁴ *Patterns of Social Life*, por R. K. Merton, P. S. West y M. Jahoda, capítulo 3, inédito.

²⁵ Las preguntas que suscitaron las estimaciones fueron éstas: "¿Cuáles son las probabilidades de que una persona que hace su trabajo progrese si realmente se lo propone?" "En cuanto al lugar en que usted trabaja ahora, ¿cuáles son las probabilidades de mejorar?"

oportunidades ocupacionales, pueden añadirse las pruebas, citadas por Hyman, sobre las diferencias de clase en el valor que se da a la educación formal como medio para ampliar las perspectivas de éxito ocupacional. Por ejemplo: proporciones bastante mayores de los estratos sociales altos que de los bajos expresan la creencia en que se necesita "alguna preparación universitaria para progresar en el mundo"; además, el 91% de los individuos "prosperos", entrevistados en un estudio nacional, y el 68% de los individuos "pobres", expresaron su preferencia por que sus hijos fuesen al colegio universitario a que empujesen a trabajar inmediatamente después de haberse graduado en la escuela superior; por otra parte, el 74% de una muestra de muchachos adolescentes de familias "ricas y prósperas" y el 42% de muchos de "la clase baja" prefirieron la preparación en el colegio al trabajo después de graduarse en la escuela superior; y finalmente, en esta selección de los numerosos datos resumidos por Hyman, el 14% de los jóvenes de escuela superior pertenecientes a familias "pobres" mostraron preferencia por un trabajo que proporcionara un ingreso alto, aunque con riesgo grande, contra el 31% de los pertenecientes a familias de ejecutivos de negocios o de profesionistas.²⁶

Las pruebas de que se dispone, aunque todavía escasas, presentan constantemente diferencias en las proporciones de los diversos estratos sociales (y quizás de negros y blancos) que afirman la creencia culturalmente normada en las oportunidades para el éxito ocupacional, que aspiran a trabajos bien pagados aunque llenos de riesgo, y que dan valor a la instrucción superior como un medio de mejoramiento ocupacional. Pero lo que Hyman no advierte, en su colación de pruebas, por lo demás instructiva y útil, es que desde el punto de vista de la hipótesis formulada en el capítulo anterior, lo que importa no son las proporciones relativas de las diferentes clases sociales que adoptan la meta cultural del éxito, sino sus números absolutos. Decir que se adhiere a la meta cultural del éxito un porcentaje mayor de los altos estratos sociales y económicos, no es decir que lo haga un número mayor de ellos que de individuos de clase baja. En realidad, como el número de individuos del estrato más alto identificados en los estudios es notablemente menor que el número de los de estratos más bajos, ocurre a veces que acatan esa meta mayor número de individuos de clase baja que de clase alta.

Por atender de manera casi exclusiva²⁷ a las proporciones relativas de

²⁶ Hyman, *op. cit.*, 430-34.

²⁷ Hacia el final de su trabajo Hyman advierte claramente la diferencia entre proporciones relativas y proporciones absolutas (y números absolutos). Pero lo hace en relación con un problema especial de la teoría del grupo de referencia y no saca las implicaciones fundamentales para la hipótesis que examina. Su observación es la siguiente: "Mientras que las pruebas hasta ahora presentadas suministran una prueba constante y poderosa de que los individuos de clase baja como grupo tienen un sistema de valores que reduce las probabilidades de progreso individual, resulta también claro de los datos que hay una proporción considerable del grupo inferior que no sustenta ese sistema de valores. [Con referencia a algunos renglones que Hyman registró, esa 'proporción considerable' representa una mayoría importante.] Análogamente, hay individuos de las clases altas que no muestran la tendencia modal de su grupo." *Ibid.*, 441.

los diferentes estratos sociales que tienen una u otra orientación en cuanto a valores —materia que, desde luego, tiene interés por sí misma—. Hyman no toma en cuenta los hechos más directamente afines con la hipótesis que examina. Porque, como se ha dicho repetidas veces, la hipótesis no exige que se orienten hacia la meta del éxito mayores proporciones, o ni siquiera un mayor número, de los estratos sociales inferiores, sino sólo que se oriente así un *número importante*. Porque lo que se sostiene es que la *disonancia* entre las aspiraciones elevadas culturalmente inducidas y los obstáculos socialmente estructurados para la realización de aquellas aspiraciones es la que ejerce una clara presión hacia la conducta divergente. Por "número importante" se entiende, pues, un número suficientemente grande para producir una *disonancia* más frecuente de metas y oportunidades entre los estratos de las clases bajas que entre los estratos situados en posiciones más ventajosas de las clases altas. Y aun puede ser, aunque se carece todavía de datos empíricos suficientes sobre esto, que esta disyunción sea más frecuente en los estratos inferiores que en los estratos medios, ya que evidentemente un número mayor de norteamericanos de clase media que adoptan la meta del éxito puede comprender una proporción bastante más pequeña de individuos cuyos esfuerzos para avanzar hacia dicha meta se ven obstaculizados en forma grave.

En cualquier caso, el requisito analítico fundamental es diferenciar de manera sistemática los resultados sobre proporciones relativas y los resultados sobre números absolutos²⁸ en las diferentes clases sociales que aceptan la meta cultural, y reconocer que es la frecuencia de la disyunción entre la meta y el acceso a ella socialmente estructurado lo que tiene importancia teórica. Investigaciones ulteriores tendrán que resolver el difícil problema de obtener datos sistemáticos *tanto* sobre las metas como sobre el acceso normado a las oportunidades, y de analizarlos en *conjunto* para ver si la combinación de aspiraciones elevadas y de pocas oportunidades ocurre con frecuencia notablemente diferente en diferentes estratos sociales, grupos y comunidades, y si, a su vez, esas diferencias se relacionan con diferentes proporciones de conducta divergente. Esquemáticamente, esto exigiría datos sobre *diferencias socialmente normadas en*

1. *exposición a la meta cultural y a las normas que regulan la conducta orientada hacia esa meta;*

28. Hay que advertir, por lo menos de pasada, que la necesidad de hacer esta distinción se relaciona ampliamente con el análisis de la vida social. Aunque son muy importantes por sí mismas, no debe permitirse que las *proporciones relativas* de los individuos de diferentes estratos y grupos sociales que muestran actitudes, talentos, riquezas o un tipo de conducta particulares, eclipsen, como lo hacen con frecuencia en estudios sociológicos, el hecho igualmente importante de los *números absolutos* que manifiestan esas dotes en estratos y grupos diferentes. Desde el punto de vista de los efectos sobre la sociedad, lo que con frecuencia importa son los números absolutos y no las proporciones relativas. Para otros casos de esta misma consideración general, véase el capítulo x de este libro, en la p. 16.

2. *aceptación de las metas y de las normas como mandatos morales y valores interiorizados;*

3. *accesibilidad relativa a la meta: "ocasiones de la vida" en la estructura de oportunidades;*

4. *el grado de discrepancia entre la meta aceptada y su accesibilidad;*

5. *el grado de anomia;* y

6. *las proporciones de conducta divergente de las diferentes clases enumeradas en la tipología de los modos de adaptación.*

No es cosa fácil, desde luego, reunir suficientes datos sobre todos esos renglones diferentes pero relacionados entre sí. Hasta ahora, los sociólogos tuvieron que trabajar con medidas reconocidamente toscas e imperfectas de casi todas las variables, empleando el grado de instrucción formal, por ejemplo, como indicador de acceso a las oportunidades. Pero cada vez sucede más en sociología que una vez identificadas variables teóricamente estratégicas, se han ideado medidas perfeccionadas de ellas. Hay un juego recíproco creciente entre la teoría, que enuncia el caso para la importancia de ciertas variables; la metodología, que formula la lógica de la investigación empírica que abarca esas variables; y la técnica, que inventa los instrumentos y los procedimientos para medir las variables. Como hemos visto, últimamente se han hecho comienzos definidos para hallar medidas tanto de los componentes subjetivos como de los componentes objetivos de la anomia. Quizás no es excesivo suponer que las medidas seguirán perfeccionándose, y que se encontrarán algunas que sean adecuadas de las demás variables, en particular medidas perfeccionadas del aún vagamente utilizado pero importante concepto de las que Weber llamó "ocasiones de la vida" en la estructura de oportunidades.

De este modo se hará posible descubrir la topografía social de la anomia. Será posible localizar los lugares estructurales de la sociedad norteamericana en que, por ejemplo, llega a su máximo la disyunción entre los valores culturales que ordenan a las gentes aspirar a ciertas metas y las posibilidades normadas de vivir de acuerdo con tales valores. Tal investigación contrarrestaría cualquier tendencia irreflexiva a suponer que la sociedad norteamericana está uniformemente llena de anomia. Por el contrario, descubriría las posiciones en la estructura de la sociedad norteamericana que implican la mayor dificultad para que los individuos vivan de acuerdo con las exigencias normativas, porque es esto lo que quiere decirse cuando se afirma que la disyuntiva entre las normas aceptadas y las oportunidades para una conformidad socialmente remunerada con dichas normas "ejerce presión" hacia la conducta divergente y produce anomia.

Así como es oportuno identificar las fuentes de diferentes grados de anomia en diferentes sectores de la sociedad, así es oportuno examinar las diferentes adaptaciones a la anomia y las fuerzas que actúan en favor de un tipo de adaptación y no de otro. Numerosos trabajos recientes se relacionan con este problema general.

ANOMIA Y FORMAS DE CONDUCTA DIVERGENTE

Innovación

La primera forma de conducta divergente identificada en la tipología expuesta en el capítulo anterior recibió el nombre de innovación, y se refiere, como se recordará, al rechazo de las prácticas institucionales pero conservando las metas culturales. Esto parece caracterizar una parte importante de la conducta divergente a la que se ha concedido la mayor atención en las investigaciones, a saber, la que se incluye vagamente en los conceptos generales de "crimen" y "delincuencia". Como la ley proporciona criterios formales de esta forma de desviación, es hasta cierto punto visible y con facilidad se convierte en foco de estudio. Por el contrario, otras formas de conducta que desde el punto de vista sociológico, aunque no legal, se consideran desviaciones de las normas aceptadas —por ejemplo, la que llamamos "retraining"— son menos visibles y reciben menos atención.

Algunos estudios han indicado últimamente que los conceptos heredados de "crimen" y "delincuencia" pueden servir para oscurecer, y no para aclarar, nuestro conocimiento de la numerosa variedad de conducta divergente a la que se refieren. Aubert, por ejemplo, observa que "la definición legal de crimen... quizá representa poco en común entre todos los fenómenos que abarca el concepto". Y lo mismo parece ser cierto del crimen de cuello blanco. Este tipo puede también diferir muchísimo de carácter y puede necesitar explicaciones causales completamente diferentes.²⁹

En el proceso de asignar una palabra como crimen o delincuencia a un tipo de conducta, se produce una tendencia a atender sobre todo a las analogías —consecuencias o no— entre los casos de conducta comprendidos en aquella clase. Formas de conducta sociológicamente diferentes practicadas por menores, pongamos por caso, se denominan con el nombre genérico de "delincuencia juvenil". Esto conlleva frecuentemente la suposición de que una amplia diversidad de conductas, o que los individuos que practican una forma u otra de conducta, son en teoría de la misma clase. Pero es dudoso que la conducta del menor que hurtó a un equipo de beisbol sea, en cuanto a su significado, análoga a la del menor que periódicamente ataca a individuos de un grupo extraño.

Además, la decisión de incluir una amplia diversidad de conductas bajo la rúbrica única de "crimen" o "delincuencia" tiende a llevar al supuesto de

²⁹ "White-collar crime and social structure", por Vilhelm Aubert, en *American Journal of Sociology*, 1932, 38, 263-271, en 270; cf. también "The social-cultural environment and anomie", por R. K. Merton, en *New Perspectives for Research on Juvenile Delinquency*, ed. por Helen L. Witmer y Ruth Kotinsky (Washington, D.C., Departamento de Sanidad, Educación y Bienestar de los Estados Unidos, Oficinas de Niños, 1956), 24-30, que comprende estudios por individuos de la conferencia; "Criminality theories and behavioral images", por Daniel Glaser, en *American Journal of Sociology*, 1956, 433-43, en 434.

que una sola teoría explicará todo el campo de la conducta colocado en esta categoría. Esto no está demasiado lejos, en estructura lógica, del supuesto de un Benjamin Rush o de un John Brown de que debe haber una teoría de la enfermedad, y no diferentes teorías de enfermedades: de la tuberculosis y de la artritis, del síndrome de Menière y de la sífilis. Así como el clasificar esta- dos y procesos enormemente diversos bajo el encabezado único de "enfermedad" lleva a algunos sistematizadores médicos celosos a creer que su misión fue crear una teoría única de la enfermedad; así, al parecer, el mismo con- sagrado, tanto familiar como científico, de referirse a la "delincuencia juve- nil" como si fuera una entidad simple, lleva a algunos a creer que debe haber una teoría básica de "su" origen. Quizás baste esto para indicar lo que significa referirse al crimen o a la delincuencia juvenil como un concepto general que puede encontrarse en el camino de las formulaciones teóricas del problema.

Una vez que se ha reconocido que la conducta considerada por lo general como criminal o delincuente es, desde el punto de vista sociológico, completa- mente variada y dispart, se hace evidente que la teoría en cuestión no supone que explique todas las formas dichas de conducta divergente. En su libro sensible a las teorías, Albert K. Cohen sugiere que este punto de vista es "altamente plausible como explicación del delito profesional del adulto y de la delincuencia contra la propiedad de algunos ladrones adultos y juve- niles semiprofesionales. Desgraciadamente —continúa— no explica la calidad no utilitaria de la subcultura... Si el participante en la subcultura delin- cuente empleara meramente medios ilícitos para el fin de adquirir bienes económicos, mostraría más respeto para los bienes que adquirió así. Además, la destructividad, la flexibilidad, el especial gusto y el negativismo total que caracterizan a la subcultura delincuente están fuera del alcance de esta teoría".³⁰

La primera y principal afirmación de Cohen pide asentimiento y merece ser repetida. La anterior teoría de la anomia está dirigida a explicar algunas, no todas, las formas de conducta desviada habitualmente considerada cri- minal o delictiva. La segunda afirmación es importante si resulta verdadera y, en todo caso, tiene el mérito de enfocar las investigaciones futuras sobre sus implicaciones. Ésta es la afirmación de que la teoría de la estructura

³⁰ *Delinquent Boys*, por Albert K. Cohen (Glencoe, The Free Press, 1955), 36. Como algunas de las principales cuestiones teóricas están siendo examinadas en conexión con el libro de Cohen, no hacemos más que citar los siguientes estudios que tienen relación con el paradigma de la estructura social y la anomia como base para analizar la conducta cri- minal y delincuente. "Juvenile delinquency and American values", por Milton L. Barron, en *American Sociological Review*, 1951, 16, 208-214; "The conflict of values in delinquency areas", por Solomon Kobrin, en *American Sociological Review*, 1951, 16, 653-62; "Value conflict in social disorganization", por Ralph H. Turner, en *Sociology and Social Research*, 1954, 38, 301-08; *The Social Background of Delinquency*, por W. J. H. Spratt (Univer- sidad de Nottingham, 1954), reseña de John C. Spencer en *The Howard Journal*, 1955, 9, 163-65; "Juvenile delinquency", por Hermann Mannheim, en *British Journal of Socio- logy*, 1956, 7, 147-52; Aubert, *op. cit.*; Glaser, *op. cit.*

social y de la anomia no explican el carácter "no utilitario" de gran parte de la conducta que tiene lugar en los grupos de delincuencia. Pero al explorar más de cerca esta materia, debe recordarse, con fines de claridad teórica, que esta teoría no sostiene que la conducta desviada resultante sea racionalmente calculada y utilitaria. Por el contrario, se centra sobre las *agudas* presiones creadas por la discrepancia entre metas culturalmente inducidas y oportunidades socialmente estructuradas. Las reacciones a esas presiones, con las consiguientes tensiones sobre los individuos sometidos a ellas, pueden implicar un grado considerable de frustración y de conducta no racional o irracional.³¹ La "destrutividad" con frecuencia ha sido identificada desde el punto de vista psicológico como una forma de reacción a la frustración continuada. Así, también, parecería que el "negativismo total" puede interpretarse, sin ampliar la teoría, para que abarque nuevas variables *ad hoc*, como un rechazo sostenido de las autoridades que son ejemplo de la contradicción entre aspiraciones culturales legitimizadas y oportunidades socialmente restringidas.

Más parece ser el caso que la "flexibilidad" y el "gustillo" observados en algunos muchachos que practican sus desviaciones apoyadas por el grupo, no son tenidos directamente en cuenta por la teoría de la estructura social y la anomia. Para las fuentes de esas propiedades de la conducta divergente, tal vez puede acudirse a la interacción social entre los divergentes de mentalidades semejantes que refuerzan mutuamente sus actitudes y su conducta divergentes, que, en la teoría, son resultado de la situación más o menos común en que se encuentran. A esta fase del proceso total de la conducta divergente apoyada por la pandilla es a la que ante todo aplica Cohen su instructivo análisis, pero, como indica él más adelante en su libro (56), antes de proceder a analizar los tipos de "soluciones" a las dificultades que los "muchachos delincuentes" encuentran en su medio social inmediato, hay que explicar las diferentes frecuencias con que esas dificultades se presentan. En esta parte de su análisis, Cohen examina, en realidad, las fuentes sociales y culturales de las presiones de un modo muy parecido al que nosotros utilizamos. Su cabal análisis sociológico hace progresar considerablemente nuestro conocimiento de ciertas formas de conducta desviada que suele encontrarse en los grupos delincuentes, y lo hace ampliando el tipo de teoría estructural y funcional que ahora revisamos.

Al examinar la subcultura delincente, Cohen está, desde luego, en una línea de continuidad directa con los estudios anteriores de Shaw, McKay y, particularmente, Thrasher.³² Pero observa que esos estudios se interesaron

³¹ En su comentario sobre este punto, Hermann Mannheim indica que la teoría "puede ser muy bien capaz de explicar mucho más que la forma meramente utilitaria de expresar aspiraciones frustradas". *Op. cit.*, 149.

³² Entre las muchas publicaciones bien conocidas de este grupo de sociólogos, véanse *Juvenile Delinquency and Urban Areas*, por Clifford R. Shaw y Henry D. McKay (University of Chicago Press, 1942); *The Gang*, por Frederic M. Thrasher (University of Chicago Press, 1936), 2ª edición.

sobre todo por el problema de cómo se *transmite* a los jóvenes la subcultura de la delincuencia, y que el problema correlativo, al cual él se dirige, concierne al *origen* de esas normas culturales. Es posible distinguir, en forma muy parecida, entre una teoría que trata sólo de las reacciones de los individuos a las presiones culturalmente inducidas, como la formulada por Karen Horney, por ejemplo, y una teoría que trata de los *efectos de las reacciones mismas*, y a veces *socialmente organizadas*, sobre la *estructura normativa misma*.

El *proceso social que enlaza la anomia y la conducta divergente*. El situar este problema en su apropiado contexto teórico nos exige observar la aparición y crecimiento de la anomia como resultante de procesos sociales en marcha, y no sólo como un estado que por casualidad prevalece.³³ Dentro de ese contexto, el proceso puede describirse en forma provisional del modo siguiente. Debido a su posición objetivamente desventajosa en el grupo, así como a las diferentes configuraciones de personalidad,³⁴ algunos individuos están más sometidos que otros a las tensiones que nacen de la discrepancia

³³ Véase "The social and cultural environment and anomie", por Merton, *op. cit.*

³⁴ Es congruente con la teoría que revisamos reconocer que constelaciones familiares características pueden favorecer la vulnerabilidad a las presiones anómicas. Por ejemplo, Franz Alexander escribe de sus pacientes procedentes "de norteamericanos de segunda generación, individuos de familias inmigrantes, y... de un grupo minoritario racial, "que el papel del padre consiste mucho en inculcar al hijo el interés impulsor por el éxito. Como él dice, "un resultado común es que el hijo, usurpando el lugar del padre en el afecto de la madre, así como en muchos respetos materiales, concibe ambiciones enormes. Quiere justificar todas las esperanzas y sacrificios de la madre y calmar así su conciencia culpable en relación con el padre. Sólo hay un modo de realizar ese fin. Necesita tener éxito, cueste lo que cueste. En la jerarquía de valores, el éxito llega a ser el valor supremo, eclipsando a todos los demás, y el fracaso se hace equivalente de pecado... En consecuencia, todos los demás vicios, tales como la insinceridad en las relaciones humanas, la deslealtad en la competencia, la infidelidad, la desconsideración para todos los demás, no parecen nada, relativamente; y así aparece el formidable fenómeno del medrador imisericorde, obsesionado por la idea única del medio personal, caricatura del hombre que se hace a sí mismo, una amenaza para la civilización occidental, cuyos principios reduce a un absurdo". "Educative influence of personality factors in the environment", por Franz Alexander, reimpreso en *Personality in Nature, Society, and Culture*, ed. por Clyde Kluckhohn, Enry A. Murray y David M. Schneider (Nueva York, A. A. Knopf, 1953, 2ª ed.), 432-435, en 431-33.

Este análisis esencialmente psicológico de la formación de objetivos ilimitados y en consecuencia destructores de las normas, puede ponerse en relación con un análisis sociológico, si ha de hacerse justicia a los hechos del caso. Porque aun cuando esos impulsos hacia el éxito pueden desarrollarse de nuevo y más o menos independientemente en *cada* una de las familias descritas, la conducta divergente tiene lugar en un sistema social que enlaza en formas diversas esas normas de conducta diferentemente iniciadas. De este modo, sea cualquiera la situación inicial de cada individuo, la conducta divergente de los individuos *fuera de la familia* tiende a apoyarse mutuamente y a destruir las normas consagradas. La anomia se convierte en un fenómeno social, mucho más allá de los confines de un agregado de familias independientes y distintas. Para un análisis relacionado con esto, véase "Ideological momentum and social equilibrium", por Ralph Pienis, en *American Journal of Sociology*, 1952, 57, 339-46.

entre metas culturales y accesos efectivos a su realización. En consecuencia, son más vulnerables a la conducta divergente. En alguna proporción de casos, que depende también de la estructura de control del grupo, esas desviaciones de las normas institucionales son premiadas socialmente con la consecución "exitosa" de las metas. Pero esas maneras desviadas de llegar a las metas tienen lugar dentro de sistemas sociales. En consecuencia, la conducta desviada afecta no sólo a los individuos que por primera vez se entregan a ella, sino que afecta también, en alguna medida, a otros individuos con quienes tienen relaciones dentro del sistema.

Una frecuencia creciente de conducta desviada pero "con buen éxito" tiende a disminuir y, como potencialidad extrema, a eliminar la legitimidad de las normas institucionales para los demás individuos del sistema. El proceso, pues, amplía la extensión de la anomia dentro del sistema, de suerte que los demás, que no respondían en forma de conducta desviada a la anomia relativamente ligera que primero prevalecía, llegan a hacerlo al difundirse e intensificar la anomia. Esto, a su vez, crea una situación anómica más aguda para otros individuos que al principio eran menos vulnerables en el sistema social. De esta suerte, la anomia y las proporciones crecientes de conducta desviada pueden concebirse como influyéndose mutuamente en un proceso de dinámica social y cultural, con consecuencias cumulativamente destructoras para la estructura normativa, a menos que entren en juego mecanismos de control que lo contrarresten. Así, pues, en cada caso específico sometido a examen es esencial, como hemos dicho antes, identificar los mecanismos de control que "reducen al mínimo las tensiones resultantes de las contradicciones aparentes o reales entre las metas culturales y los accesos a ellas socialmente restringidos" (p. 177).

Nuevos supuestos de la teoría

Una sección precedente de este capítulo examina las pruebas relativas a formas de reacción a la anomia comprendidas en el concepto neutro desde los puntos de vista afectivo y ético de "innovación": el uso de medios institucionalmente prohibidos para alcanzar una meta culturalmente valorada. Antes de estudiar las pruebas relativas a otros tipos importantes de reacción —ritualismo, retraimiento y rebelión— debemos insistir de nuevo en que la teoría general de la estructura social y de la anomia no se limita a la meta específica del éxito monetario y a las restricciones sociales del acceso a ella. La teoría resultó aplicable, por ejemplo, a un caso de investigación científica en que colaboraron varias disciplinas, a algunos casos de conducta de declaraciones dirigidas exclusivamente a las masas,³⁵ a un caso de desviaciones de la orto-

³⁵ "Some barriers to teamwork in social research", por Warren G. Bennis, en *Social Problems*, 1956, 3, 223-35; "Group relations as a variable in communications research", por Matilda White Riley y Samuel H. Flowerman, en *American Sociological Review*, 1951, 16, 174-80; *The Social and Psychological Setting of Communications Behavior*, por Leonard I. Pearlín (Columbia University, tesis doctoral en sociología, inédita, 1957). Pearlín en-

doxia religiosa,³⁶ y a un caso de acuerdo con las normas sociales y de su desviación en una prisión militar,³⁷ casos que, superficialmente, parecerían tener poco en común, y ese poco con seguridad no era la meta predominante del éxito monetario. Como se dijo en la exposición inicial de la teoría, "se tomó el éxito monetario como el objetivo cultural más importante" sólo "a fin de simplificar el problema... aunque hay, naturalmente, otros objetivos en el conjunto de valores comunes" (p. 211). En relación con la concepción general, todas las metas culturales que revisten una importancia extrema y que de modo insignificante está limitada en la cultura de un grupo servirán para atenuar la importancia de las prácticas institucionalizadas y favorecerán la anomia.

De la misma manera, es necesario repetir que la tipología de la conducta divergente está lejos de limitarse a la conducta que suele describirse como criminal o delincuente. Desde el punto de vista de la sociología, otras formas de desviación de las normas reguladoras pueden tener poco o nada que ver con la violación del derecho vigente en el país. La simple identificación de algunos tipos de desviación es en sí misma un problema difícil de teoría sociológica que se va aclarando progresivamente. Por ejemplo, un claro progreso teórico lo realizó el concepto de Parsons de que la *enfermedad*, en uno de sus principales aspectos, "debe definirse como una forma de conducta divergente, y que los elementos de la motivación para la divergencia que se expresan en el papel de enfermo no ofrecen solución de continuidad con los expresados en diversidad de otros canales, incluidos tipos de conformidad compulsiva que no se definen socialmente como divergentes".³⁸

Como otro ejemplo, la conducta que puede llamarse de "super-conformidad" o de "super-sumisión" a las normas institucionales fue analizada sociológicamente como divergente, aunque a primera vista muy bien puede parecer que represente franca conformidad.³⁹ Como está destinada a hacerlo ver claramente la *tipología* de las reacciones a la anomia, éstas son clases diferentes de conducta que, en contraste con su apariencia manifiesta de conformidad con las expectativas institucionalizadas, un nuevo análisis sociológico puede revelar que representan desviaciones de dichas expectativas.

cuenta fuertes tendencias a usar la televisión como un "escape" entre los individuos que están fuertemente impulsados a conseguir movilidad social y que al mismo tiempo están colocados en una ocupación que no permite satisfacer con facilidad ese impulso. Una de las principales conclusiones de este estudio empírico es que "la televisión está firmemente asentada como instrumento por el cual las gentes pueden huir de los conflictos y las tensiones que tienen su etiología en el sistema social".

³⁶ "Deviation and social change in the Jewish community of a small Polish town", por Celia Stopnicka Rosenthal, en *American Journal of Sociology*, 1954, 60, 177-81.

³⁷ *The Culture of a Military Prison: A Case Study of Anomie*, por Richard Cloward (Glencoe, The Free Press, de publicación inminente); y el resumen parcial que de este estudio hizo el mismo Cloward en la obra citada de Witmer y Kotinsky, 80-91.

³⁸ *The Social System*, de Parsons, 476-77, y todo el capítulo x.

³⁹ Todo esto se estudia también en la sección siguiente, dedicada al tipo retraidita de reacción a la anomia.

Finalmente, a manera de preámbulo de esta revisión de otros tipos de conducta desviada, debe advertirse una vez más que, desde el punto de vista de la sociología, no todas esas desviaciones de las normas dominantes en el grupo son por necesidad disfuncionales para los valores básicos y para la adaptación del grupo. Correlativamente, la adhesión estricta e incondicional a todas las normas dominantes será funcional únicamente en un grupo que no existió nunca: un grupo del todo estático e inmutable en un ambiente social y cultural a su vez estático e inmutable. Algún grado (desconocido) de desviación de las normas vigentes probablemente es funcional para los objetivos básicos de todos los grupos. Por ejemplo, cierto grado de "innovación" puede dar por resultado la formación de nuevas normas institucionalizadas de conducta más adaptativas que las antiguas para favorecer la realización de objetivos primarios.

Además, sería una opinión miope y un juicio ético disimulado suponer que la conducta divergente disfuncional para los valores vigentes del grupo es también éticamente deficiente. Porque, como tuvimos ocasión frecuente de señalar en este libro, el concepto de disfunción social no es un sustituto de última hora de "inmoralidad" o de "práctica antiética". Un tipo particular de conducta que se aparta de las normas dominantes en el grupo puede ser disfuncional al disminuir la estabilidad del grupo o al reducir sus perspectivas de realizar las metas y los valores. Pero, juzgado de acuerdo con otra tabla de normas éticas, pueden ser las normas del grupo las defectuosas, no el innovador que las rechaza. Esto fue dicho con penetración y elocuencia características por uno de los hombres de verdad grandes de nuestra época:

En la tribu primitiva cada clase tiene señalada su *Moira* o cuota, su *Ergon* o función, y las cosas van bien si cada clase y cada individuo cumple su *Moira* y realiza su *Ergon* y no las infringe ni invade las de otros. En lenguaje moderno, cada uno tiene su servicio social que realizar y sus consiguientes derechos. Es la antigua *Temis* [el derecho o la justicia personificados, las cosas que "se hacen"]; pero una *Temis* enormemente ampliada por la imaginación y revestida de carácter más positivo. Una *Temis* por la que podéis ser llamados no meramente a morir por vuestra patria —las leyes tribales más antiguas implicaban eso—, sino a morir por la verdad, o, como lo expone en un maravilloso pasaje del libro segundo, a desafiar todo el derecho tradicional de vuestra sociedad por amor al verdadero derecho que ella abandonó u olvidó. Nadie que la haya leído puede olvidar fácilmente la descripción del hombre justo en una sociedad mala o equivocada, cómo es azotado y cegado y finalmente empalado o crucificado por la sociedad que no lo comprende, porque él es justo y parece lo contrario, y cómo después de todo es mejor para él sufrir así que seguir a la multitud en hacer el mal.⁴⁰

No habría necesidad de repetir todo esto si no fuera por la suposición ocasional y, a lo que parece, cada vez más frecuente, de que conducta desviada

⁴⁰ *Greek Studies*, de Gilbert Murray (Oxford, Clarendon Press, 1946), 75. La alusión es al libro segundo de *La República* de Platón; es una sutil cuestión de juicio si la formación original de Platón hace justicia a la paráfrasis de Gilbert Murray.

necesariamente equivale a disfunción social, y disfunción social, a su vez, a violación de un código ético. Es probable que en la historia de toda sociedad algunos de los héroes de su cultura fueron considerados heroicos precisamente porque tuvieron el valor y la visión de apartarse de las normas que dominaban en el grupo. Como todos sabemos, el rebelde, el revolucionario, el no conformista, el individualista, el hereje o el renegado de una época pasada, es con frecuencia el héroe de la cultura de hoy.

También debe decirse una vez más, ya que tan fácilmente se olvida, que el centrar esta teoría sobre las fuentes culturales y estructurales de la conducta divergente no implica que esa conducta sea la respuesta característica, por no decir exclusiva, a las presiones que hemos venido examinando. Éste es un estudio de *proporciones* y *tipos* diferentes de conducta divergente, no una generalización empírica al efecto de que *todos* los individuos sometidos a esas presiones reaccionan con la desviación. La teoría sólo dice que es más probable que los individuos situados en lugares de la estructura social que están particularmente expuestos a dichas presiones presenten una conducta desviada que los demás. Pero, a consecuencia de los mecanismos sociales contemplados, ni aun la mayor parte de dichas posiciones inducen *típicamente* pensadores, ni aun la mayor parte de dichas posiciones inducen la reacción habitual a la desviación; la conformidad tiende a seguir siendo la reacción habitual. Entre los mecanismos compensadores, como se indicó en el capítulo anterior, está el acceso a "otros objetivos en el almacén de valores comunes... En la medida en que la estructura cultural atribuye prestigio a esas carreras y la estructura social permite el acceso a ellas, el sistema está un tanto estabilizado. Los divergentes potenciales aun pueden mostrarse conformes con esos conjuntos auxiliares de valores" (p. 157). Se ha empezado a investigar la acción de esos otros objetivos como frenos de la conducta divergente.⁴¹

⁴¹ Véase el trabajo de inminente publicación titulado "Biographies of popular Negro 'heroes'", por Ruth B. Granick. Siguiendo los procedimientos creados por Leo Lowenthal en su estudio de biografías populares, Granick analizó la composición social de "héroes negros" en dos revistas ilustradas populares destinadas primordialmente a lectores negros, dentro del contexto proporcionado por la teoría de la conducta divergente que aquí revisamos. La autora encuentra diferentes caminos hacia el éxito en el mundo de pasatiempos de negros y blancos, aunque las situaciones sociales aparentemente valoradas parecen ser casi las mismas para los dos subgrupos. Lo más interesante es su resultado provisional de que al acceso a diferentes metas de éxito proporciona amplio espacio para la conducta conformista y no para la divergente. El conocido estudio de Lowenthal es "Biographies in popular magazines", en *Radio Research*, 1942-1943, ed. por F. Lazarsfeld y F. N. Stanton (Nueva York, Duell, Sloan and Pearce, 1944).

También se ha señalado que los tipos de conducta de consumo —por ejemplo, el paso de estilos y de modas en el sistema de estratificación— sirven la función latente de hacer agradable el sistema aun para los que no suben notoriamente dentro de él. Véase: "Fashion" in *women's clothes and the American social system*, por Bernard Barber y Lyle S. Lobel, en *Social Forces*, 1952, 31, 124-131, y un trabajo correlativo de Lloyd A. Fallers titulado "A note on the 'trickle effect'", en *Public Opinion Quarterly*, 1954, 18, 314-21.

Para observaciones pertinentes sobre símbolos diferenciales de éxito que sirven para mitigar la sensación de fracaso personal, véase *Paths of Loneliness*, por Margaret M. Wood (Nueva York, Columbia University Press, 1953), 212 ss.

Resumiendo, pues, resulta evidente que: 1) la teoría que revisamos trata de objetivos de diferentes clases culturalmente destacados y no sólo del objetivo del éxito monetario que examinamos a título de ejemplo; 2) que distingue formas de conducta desviada que pueden estar muy alejadas de las que representan violaciones de la ley; 3) que la conducta divergente no es por necesidad disfuncional para el funcionamiento eficaz y el desarrollo del grupo; 4) que los conceptos de desviación social y de disfunción social no albergan premisas éticas ocultas; y 5) que otras metas culturales suministran una base para estabilizar los sistemas social y cultural.

Ritualismo

Tal como está situado en la tipología, el ritualismo es un tipo de reacción en la que se abandonan aspiraciones culturalmente definidas mientras "se siguen acatando en forma casi compulsiva las normas institucionales". Como se dijo al exponer este concepto, "tiene algo de argucia terminológica preguntar si esto representa 'de verdad una conducta desviada'. Puesto que la adaptación es en realidad una decisión interna, y puesto que la conducta franca está permitida institucionalmente, aunque no es culturalmente preferida, no se cree por lo general que represente un 'problema social'. Los amigos íntimos de los individuos que hacen esta adaptación pueden formular juicios en relación con las preferencias culturales que prevalecen y sentirse preocupados por ellos, pueden, en un caso individual, pensar que 'el viejo Jones está realmente en celo'. Ya se describe esto como conducta desviada o no, es indudable que representa un alejamiento del modelo cultural en que los individuos están obligados a esforzarse activamente, de preferencia mediante procedimientos institucionalizados, para avanzar y ascender en la jerarquía social" (p. 150).

De este modo, según se sugirió, la aguda ansiedad de posición social en una sociedad que da importancia al motivo del éxito puede inducir a la conducta desviada de la conformidad o de la sumisión excesivas. Por ejemplo, puede encontrarse sumisión excesiva entre los "virtuosos burocráticos", algunos de los cuales "se someten de modo tan extremado precisamente por que están bajo la acción del sentimiento de culpa engendrado por la previa inconformidad con las reglas".⁴² Hay aún pocas pruebas sistemáticas sobre esta hipótesis particular, aparte de un estudio psicoanalítico de veinte "burocratas" que creían tender a ser "neuróticos compulsivos".⁴³ Pero ni aun esta

⁴² Página 248, véase también el estudio de las "fuentes estructurales de super-conformidad" en el capítulo vi y del "renegado" y el "convertido" en los capítulos viii y ix de este libro; y la observación de Parsons y Bales de que "la primera idea importante en esta conexión de poner en relación sus teorías independientemente desarrolladas fue que la 'super-conformidad debía definirse como una desviación'. *Working Papers*, de Parsons y otros, 75.

⁴³ "Psychoanalytic aspects of bureaucracy", por Otto Spertling, en *Psychoanalytic Quarterly*, 1950, 19, 88-100.

escasa prueba se relaciona directamente con la presente teoría, que trata, no de tipos de *personalidad*, aunque esto es muy importante para otros propósitos, sino de tipos de *ejecución del papel* en respuesta a situaciones socialmente estructuradas.

De interés más directo es el estudio de la conducta de burócratas hecho por Peter M. Blau,⁴⁴ quien sugiere que los casos observados de super-conformidad "no son debidos al hecho de que la adhesión ritualista al procedimiento vigente de operar se haya convertido en hábito inevitable", y que "el ritualismo es consecuencia no tanto de la super-identificación con las reglas y la habituación a las prácticas consagradas como de la falta de seguridad en las relaciones sociales importantes dentro de la organización". En suma, cuando la estructura de la situación no mitiga la ansiedad por la posición y la ansiedad por la capacidad de satisfacer las expectativas institucionalizadas, los individuos de esas organizaciones reaccionan con excesiva sumisión.

Las situaciones normadas por la estructura social que invitan a la reacción ritualista de super-conformidad a las expectativas normativas, fueron reproducidas en forma experimental y, desde luego, sólo homológicamente, entre ovejas y cabras. (El lector seguramente resistirá la tentación de pensar que no podían haberse seleccionado para tal propósito animales más simbólicamente apropiados.) Se recordará que la situación que incita al ritualismo implica o la frustración repetida de objetivos fuertemente apetecidos o la experiencia constante de encontrarse con que la recompensa no es proporcionada a la conformidad. El psicólogo Howard S. Liddell reprodujo, en efecto, las dos condiciones en una serie de experimentos.⁴⁵ Como uno entre muchos ejemplos,

una cabra... es traída al laboratorio todos los días y sometida a una prueba sencilla: cada dos minutos un timbre de telégrafo suena una vez por segundo durante diez segundos, a lo que sigue un golpe en una pata delantera. Después de veinte combinaciones de señal y golpe la cabra vuelve al pasto. No tarda en adquirir un nivel satisfactorio de pericia motriz y se adapta bien a este procedimiento de línea de montaje. Pero al cabo de seis o siete semanas el observador advierte que se ha producido solapadamente un cambio en el comportamiento del animal. Viene al laboratorio de buen grado, pero al entrar manifiesta cierta premeditación afectada y sus reacciones condicionadas son muy precisas. Parece procurar "hacer exactamente lo que hay que hacer". Hace algunos años nuestro grupo empezó a llamar "perfeccionistas" a esos animales... Averiguamos que en el laboratorio de Pavlov se usaba la expresión "conducta formal" para caracterizar dicha conducta en el perro.

Esto parece tener más que una semejanza pasajera con lo que hemos descrito como "el síndrome del ritualista social", quien "reacciona a una

⁴⁴ *The Dynamics of Bureaucracy*, por P. M. Blau, capítulo xii, en especial 184-93.

⁴⁵ Cómmodamente resumido en "Adaptation on the threshold of intelligence", por Howard S. Liddell, en *Adaptation*, dirigida por John Romano (Ithaca, Cornell University Press, 1949), 55-75.

situación que parece amenazadora y provoca desconfianza" "aferrándose todo lo más estrechamente posible a las rutinas seguras y a las normas institucionales".⁴⁶ Y en realidad Liddell añade que "la que podemos inferir que es conducta análoga en un hombre en circunstancias amenazadoras puede encontrarse en la descripción que hace Mira de las seis etapas del miedo humano [la primera de las cuales se describe del modo siguiente]:

Prudencia y moderación: Observado desde afuera, el sujeto parece moderado, prudente y modesto. Mediante la auto-restricción voluntaria limita sus pretensiones y sus ambiciones, y renuncia a todos los placeres que implican riesgo o exposición. En esta etapa el individuo está ya bajo la influencia inhibitoria del miedo. Reaccionando profílicamente la situación que se avecina. *Introspectivamente*, el sujeto todavía no tiene conciencia de sentir miedo. Por el contrario, más bien se siente satisfecho de sí mismo y orgulloso porque se considera dotado de mayor perspicacia que los demás seres humanos.⁴⁷

Este retrato caracterológico del conformista compulsivo que da gracias a Dios porque no es como los demás hombres presenta los rasgos esenciales de un tipo de reacción ritualista a situaciones amenazadoras. Es misión de la teoría sociológica identificar los procesos estructurales y culturales que producen proporciones elevadas de dichas situaciones de amenaza en ciertos sectores de la sociedad y proporciones insignificantes en otros, y a ese tipo de problema es al que se dirige la teoría de la estructura social y de la anomia. De este modo, se produce una unificación de interpretaciones "psicológicas" y "sociológicas" de normas observadas de conducta, como la que representa el ritualismo.

Más datos e ideas oportunos, orientados hacia la personalidad y no a la ejecución del papel en determinados tipos de situaciones, se encuentran en los estudios dedicados a la "intolerancia de la ambigüedad".⁴⁸ El hecho de que en esos estudios no se incorporen de manera sistemática variables y dinámicas de la estructura social está ampliamente compensado por su detallada caracterización de los componentes que probablemente entran en las reacciones ritualistas a situaciones normadas y no sólo en la estructura de la personalidad rígida. Como se dice en un rápido inventario reciente, entre los componentes de la intolerancia de la ambigüedad se cuentan: "preferencia indebida por la simetría, la familiaridad, la precisión y la regularidad; tendencia a soluciones blanco-negro, a la dicotomización excesivamente simplificada, a soluciones uno-u-otro sin limitaciones ni distinguos, al cierre o terminación

⁴⁶ Capítulo IV de este libro, en 150-1.

⁴⁷ *Psychiatry in War*, por Emilio Mira y López (Nueva York, Academia de Medicina, 1943), citado por Liddell, *op. cit.*, 70.

⁴⁸ "Intolerance of ambiguity as an emotional and perceptual personality variable", por Else Frenkel-Brunswick, en *Journal of Personality*, 1949, 18, 108-143; también *The Authoritarian Personality*, por T. W. Adorno y otros (Nueva York, Harper and Brothers, 1950); *Studies in the Scope and Method of "The Authoritarian Personality"*, ed. por Richard Christie y Marie Jahoda (Glencoe, The Free Press, 1954).

premature, a la perseverancia y el cliché; tendencia a una forma excesivamente "buena" (esto es, a la excesiva *Prägnanz* de organización de la *Gestalt*), conseguida bien por globalización difusa o por la importancia excesiva dada al detalle concreto; división en compartimientos, limitación del estímulo; evitación de la incertidumbre mediante la reducción de los significados, la inaccesibilidad de la experiencia, la repetición mecánica de series, o mediante un azar segmentario y una absolutización de los aspectos de la realidad que se han conservado".⁴⁹

La significación esencial de cada uno de los componentes no puede dejarse ver en esa lista compacta; los detalles se exponen en numerosas publicaciones. Pero lo que es evidente, aun por esa lista, es que el concepto de intolerancia de la ambigüedad se refiere a "un exceso" de clases determinadas de percepción, actitudes y conducta (como lo indican expresiones como "preferencia indebida", "excesivamente simplificada", "sin limitaciones", "intolerancia excesiva", etc.). Pero las normas con arreglo a las cuales se consideran "excesivas" esas cosas, no tienen por qué limitarse a las normas estadísticas observadas en un conjunto de personalidades sometidas a observación, ni a las normas de "adecuación funcional" establecidas teniendo en cuenta a los individuos en serie haciendo abstracción de sus ambientes sociales. Las normas pueden derivarse también de expectativas normativas estandarizadas que prevalecen en diferentes grupos de manera que la conducta que, de acuerdo con la primera serie de normas, puede considerarse como "rigidez psicológica excesiva", puede, a veces, de acuerdo con la segunda serie de normas, considerarse como conformidad social adaptativa. Esto sólo quiere decir que, aunque probablemente hay un enlace entre el concepto de personalidades excesivamente rígidas y el concepto de conducta ritualista socialmente inducida, ambas cosas están muy lejos de ser idénticas.

Retraimiento

El tipo retraidista consiste en el abandono esencial tanto de los objetivos culturales estimados en otro tiempo como de las prácticas institucionalizadas dirigidas hacia esos objetivos. En fecha reciente se han descubierto aproximaciones a ese tipo entre las que se han descrito como "familias problema", esto es, las familias que no viven de acuerdo con las expectativas normativas que prevalecen en su ambiente social.⁵⁰ Más pruebas empíricas de

⁴⁹ Else Frenkel-Brunswick, en *op. cit.*, de Christie y Jahoda, 247.

⁵⁰ "The problem family: a sociological approach", por W. Baldamus y Noel Timms, en *British Journal of Sociology*, 1955, 6, 318-327. Los autores concluyen diciendo que "aunque los rasgos individuales de estructura de la personalidad parecen tener efectos más poderosos... de lo que se esperaba, el testimonio de creencia y orientaciones divergentes como determinantes independientes basta aun para justificar una investigación más completa sobre la naturaleza e importancia de este factor. Así pareció que, con ciertas limitaciones, los casos más extremos de desorganización e ineficacia en las familias problema se acercan a una situación de retraimiento...: se renuncia de hecho a la conformidad con

este modo de reacción se encuentran entre trabajadores que llegan a un estado de pasividad psíquica en respuesta a cierta medida perceptible de anomia.⁵¹

Pero, en general, el retraimiento parece presentarse como reacción a la anomia aguda, que implica una ruptura brusca de la estructura normativa familiar y aceptada y de las relaciones sociales establecidas, particularmente cuando les parece a los individuos sometidos a ella que la situación se prolongará indefinidamente. Como advirtió Durkheim con penetración característica,⁵² esas rupturas pueden encontrarse en la "anomia de prosperidad", cuando la Fortuna sonríe y muchos individuos experimentan una ascensión radical desde su acostumbrada posición, y no sólo en la "anomia de depresión", cuando la Fortuna frunce el ceño y parece irse para siempre. Un estado anómico muy previsible con frecuencia en situaciones normadas que "eximen" a los individuos de un amplio despliegue de obligaciones de papel, como, por ejemplo, en el caso de que se imponga el "retiro" del trabajo a individuos sin su consentimiento, y en los casos de viudez.⁵³

los valores consagrados especialmente respecto de normas de conducta". Por todos los indicios, parece señalarse el retraimiento entre los individuos del estrato social bajo-bajo, como lo llamaron W. Lloyd Warner y Paul S. Lunt en *The Social Life of a Modern Community* (New Haven, Yale University Press, 1941).

⁵¹ *Automobile Workers and the American Dream*, por Ely Chinoy (Nueva York, Doubleday and Company, 1955); y véase sobre este punto la reseña del libro hecha por Paul Meadows en *American Sociological Review*, 1955, 20, 624.

Como advertimos al exponer por primera vez los tipos de adaptación, éstos se refieren "a la conducta del papel... no a la personalidad". De ahí no se sigue, naturalmente, que las adaptaciones permanecen fijadas durante todo el ciclo vital de los individuos; por el contrario, hay lugar para investigaciones sistemáticas de los tipos de *secuencias de papeles* que se producen en determinadas circunstancias. Por ejemplo, al impulso conformista puede seguir una adaptación ritualista, y a ésta a su vez el retraimiento; otros tipos de secuencia de papeles pueden también ser descubiertos. Para un estudio interesante que empieza a tratar las secuencias de adaptación al papel, véase "Levels of aspiration and social class", por Leonard Reisman, en *American Sociological Review*, 1953, 18, 233-242.

⁵² Como ocurre con la mayor parte de las ideas sobre la conducta de los hombres, también ésta fue "prevista". En *The Way of All Flesh*, por ejemplo, Samuel Butler observa: "La adversidad, si un hombre es sometido a ella gradualmente, es más fácil de soportar con ecuanimidad por la mayor parte de la gente que una gran prosperidad a la que se llega en el solo curso de una vida." (Capítulo v.) La diferencia está, desde luego, en que Durkheim llegó a incorporar su idea a una serie ordenada de ideas teóricas que escudriñó en sus implicaciones; pero no era éste el *oficio* de Butler, quien, por el contrario, pasó a otras numerosas ideas desconectadas acerca del hombre y de la sociedad.

⁵³ También aquí, el hombre de letras percibe lo que el científico social va a examinar, en sus detalles e implicaciones. El ensayo clásico de Charles Lamb sobre *The Superannuated Man* describe el síndrome de desorientación que experimentan los alejados de la obligación-papel de estar atados a un pupitre, con todas las rutinas posiblemente tontas pero absolutamente cómodas que portan orden en la existencia cotidiana. Y "amonesta a las personas que envejecieron en negocios activos para que no dejen a la ligera, ni sin pesar sus propios recursos, el empleo habitual de *repente*, porque puede ser peligroso". Nuestro subrayado quiere llamar la atención hacia lo que Durkheim, Butler y Lamb consideran meollo del asunto: lo repentino del cambio de posición y de función.

En un estudio sobre la viudez y sobre los retirados del trabajo, Zena S. Blau examina detalladamente las circunstancias que favorecen el retraimiento como uno de los diferentes tipos de reacción.⁵⁴ Como ella dice, los viudos y los "retirados" perdieron un papel importante y, en cierta medida, experimentan la sensación de aislamiento. La autora halla que el retraimiento tiende a ser más frecuente entre viudas y viudos aislados, y pasa a explicar su frecuencia mayor aún entre las viudas que entre los viudos. El retraimiento se manifiesta en nostalgia por el pasado e indiferencia por el presente. Los retraidistas son aún más renuentes a entrar en nuevas relaciones sociales que los llamados "alienados" o extrañados, con el resultado de que tienden a seguir en su estado de indiferencia.

Tal vez porque el retraimiento representa una forma de conducta divergente que no es públicamente registrada en las estadísticas de contabilidad social, como es notorio que ocurre en conductas desviadas como el crimen y la delincuencia, y porque no tiene los mismos efectos dramáticos y altamente visibles sobre el funcionamiento de los grupos como las violaciones de la ley, pasó inadvertido como objeto de estudio para los sociólogos, si no para los psiquiatras. Pero el síndrome del retraimiento ha sido identificado durante siglos, y bajo el nombre de acidia (o las variantes de acedia, acedia y otras) fue considerado como uno de los pecados mortales por la Iglesia Católica Romana. Como la pereza o apatía en que "se secan los pozos del espíritu", la acidia interesó a los teólogos desde la Edad Media. Atrajo la atención de hombres y mujeres de letras por lo menos desde los tiempos de Langland y Chaucer hasta los de Aldous Huxley y Rebecca West, pasando por Burton. Innumerables psiquiatras trataron de ella en las formas de apatía, melancolía o anhedonia.⁵⁵ Pero los sociólogos han prestado al síndrome señaladamente poca atención. Sin embargo, parece que esta forma de conducta divergente tiene sus antecedentes sociales lo mismo que sus consecuencias sociales manifestadas, y podemos esperar ulteriores investigaciones sociológicas sobre ella del tipo que representa el reciente estudio de Zena Blau.

Queda por ver si las clases de apatía política y organizadora que ahora investigan los científicos sociales pueden relacionarse teóricamente con las fuerzas sociales que, según esta teoría, produce la conducta retraidista.⁵⁶ Esta posibilidad fue enunciada en los términos siguientes:

⁵⁴ *Old Age: A Study of Change in Status*, por Zena Smith Blau, tesis doctoral en sociología, inédita, Columbia University, 1956.

⁵⁵ Para algunas de las muchas exposiciones de la acidia véanse *Piers Plowman*, de Langland, y el "Cuento del párrico", de Chaucer; *Anatomy of Melancholy*, de Burton; el ensayo de Aldous Huxley en *On the Margin*; *The Thinking Reed*, por Rebecca West. Además, "Social maladjustments: adaptive regression", por F. L. Wells, en *Handbook of Social Psychology*, ed. por Carl A. Murchison, 1936, 2, 97-103.

⁵⁶ Cf. "Mass Apathy" and *Voluntary Social Participation in the United States*, por Bernard Barber, tesis doctoral en sociología, inédita, Harvard University, 1949; "The psychological consequences of unemployment", por B. Zawadzki y Paul F. Lazarsfeld, en *Journal of Social Psychology*, 1935, 6.

...el rechazo de normas y metas comprende el fenómeno de apatía cultural respecto de las normas de conducta. Aspectos cualitativamente diferentes de este último estado se designan diferentemente con palabras como indiferencia, cinismo, fatiga moral, desengaño, pérdida de afecto, oportunismo. Un tipo señalado de apatía es la pérdida de interés por una meta cultural anteriormente perseguida, de un modo muy parecido a cuando un esfuerzo continuado termina siempre en frustración persistente y al parecer inevitable. La pérdida de metas fundamentales para la vida deja al individuo en un vacío social, sin una dirección ni un sentido focales. Pero otro tipo decisivo de apatía parece resultar de situaciones de gran complejidad normativa y/o de cambios rápidos, en que los individuos se ven impulsados de acá para allá por numerosas metas y normas antagónicas, hasta que el individuo queda literalmente desorientado y desmoralizado, incapaz de entregarse a un conjunto de normas que pueda considerar congruentes entre sí. En determinadas circunstancias, aún no conocidas, el resultado es un tipo de "declinación de toda responsabilidad": la prescindencia de toda conducta regida por principios, la falta de interés por la conservación de una comunidad moral. Parece que esta desorientación es una de las circunstancias fundamentales de donde salen algunos tipos de totalitarismo político. El individuo renuncia a la autonomía moral y es sometido a una disciplina externa.⁵⁷

Rebelión

Resultará claro ahora que la teoría que revisamos considera el conflicto entre las metas culturalmente definidas y las normas institucionales como una fuente de anomia; no *igual* conflictos de valores y anomia.⁵⁸ Todo lo con-

⁵⁷ *American Society*, por Robin M. Williams, Jr. (Nueva York, A. A. Knopf, 1951), 534-535.

⁵⁸ Como fue formulada por primera vez, la teoría es evidentemente más oscura de lo habitual sobre este punto. Por lo menos, parece estar indicada esta conclusión por el hecho de que dos penetrantes estudios hayan sugerido que un conflicto entre normas fue considerado igual que la falta de normas (aspecto cultural de la anomia). "Value conflict in social disorganization", por Ralph H. Turner, en *Sociology and Social Research*, 1954, 38, 301-308; *The Freedom of Expression*, por Christian Ray, ms. inédito, capítulo vi.

Un sociólogo de la historia identificó los contornos de un proceso de desengaño tanto con las metas culturales como con los medios institucionales a fines del decenio de los 1930 en los Estados Unidos tal como esto se registró, por ejemplo, en diarios de opinión sobre la muerte de John D. Rockefeller. Observa dicho sociólogo: "Evidentemente los disidentes no estaban completamente de acuerdo acerca de las medidas que había que tomar para reformar la sociedad, pero desde el punto de vista de los defensores de Rockefeller y de las empresas de negocios ese desacuerdo era quizás menos importante que la prueba de desconfianza hacia el régimen de empresa y de extrañamiento —particularmente en las filas inferiores del orden social— de las metas y las normas que proporcionaban su seguridad ideológica. Para esos críticos, esas metas y esas normas ya no poseían legitimidad, ya no podían servir para exigir lealtad; y rota la lealtad, ¿cómo podían los empresarios de negocios esperar confiadamente en que se mantuviese la rutina de acciones y reacciones que caracterizaba a la disciplina industrial? Pero en las diatribas de los críticos se escondía algo más que descontento y disgusto. Si las actividades de un hombre de empresa como Rockefeller eran funciones de una organización social que era por sí misma la causa de descontento —de la pobreza y del desempleo—, la organización social no merecía ya, según

trario: los conflictos entre las normas sustentadas por diferentes subgrupos de una sociedad con frecuencia dan por resultado, naturalmente, una adhesión mayor a las normas que prevalecen en cada subgrupo. Es el conflicto entre los valores culturalmente aceptados y las dificultades socialmente estructuradas para vivir de acuerdo con dichos valores el que ejerce presión hacia la conducta divergente y la destrucción del sistema normativo. Pero este resultado de la anomia puede ser sólo un preludio para la formulación de normas nuevas, y esta reacción es la que describimos como "rebelión" en la tipología de la adaptación.

Cuando la rebelión se limita a elementos relativamente pequeños y relativamente impotentes de una sociedad, suministra un potencial para la formación de subgrupos, extrañados del resto de la comunidad pero unificados dentro de sí mismos. Ejemplos de este tipo son los adolescentes extrañados que se reúnen en pandillas o que entran a formar parte de un movimiento juvenil con una subcultura distintiva propia.⁵⁹ Esta reacción a la anomia tiende, no obstante, a ser inestable a menos que los nuevos grupos y las nuevas normas estén suficientemente aislados del resto de la sociedad que los rechaza. Cuando la rebelión se hace endémica en una parte importante de la sociedad, suministra un potencial para la revolución, que refunde la estructura normativa y la estructura social. Es en este respecto que un reciente estudio del cambio de papel de la burguesía en la Francia del siglo xviii, amplía de manera importante la presente teoría de la anomia. Esta ampliación está sucintamente expresada en los términos siguientes:⁶⁰

Se ha sugerido que... una discrepancia demasiado grande entre la expectativa de movilidad y su realización de hecho da por resultado un estado de *anomia*, es decir, una desintegración social parcial que refleja el debilitamiento de las normas morales. Es muy probable que se presente la misma desmorabolización cuando hay de *facto* movilidad sin la aprobación moral simultánea, y fueron discrepancias de ambos tipos a las que hubo de hacer frente la burguesía francesa en el siglo xviii en forma cada vez mayor a medida que el siglo avanzaba.

sus críticos, ser apoyada y ningún 'joven' entraría en las filas que seguían sus normas. Con suficientes cambios —y en este punto discrepaban los críticos— podía obtenerse una nueva y mejor organización social. Esto era —o podía llegar a ser— más que una mera discusión, era un plan para la acción. Y como la acción tendería a restringir el campo y la libertad de acción de las empresas, sus defensores en la prensa tuvieron que hacer frente al reto. Había que reafirmar las lealtades en peligro, y cada nueva prueba de que estaban en peligro —aportada por las huelgas de brazos caídos en Flint y por la legislación del Tratado Nuevo en Washington— aumentaba la urgencia de la tarea." *The Reputation of the American Businessman*, por Sigmund Diamond, 116-17.

⁵⁹ Véase el estado muy instructivo de Howard Becker titulado *German Youth: Bond or Free* (Londres, Routledge and Kegan Paul, 1946); *From Generation to Generation: Age Groups and Social Structure*, por S. N. Eisenstadt (Glencoe, The Free Press, 1956), en especial el capítulo vi.

⁶⁰ *The Bourgeoisie in 18th Century France*, por Elinor G. Barber (Princeton, Princeton University Press, 1955), 56.

Completamente aparte del caso histórico aludido, esto dirige la atención teórica hacia el concepto general de que la anomia puede ser resultado de dos tipos de discrepancias entre proporciones objetivas de movilidad social y las definiciones culturales del derecho (y la obligación) moral a ascender en un sistema social jerárquico. Hasta ahora hemos venido examinando sólo el tipo de discrepancia en que el ascenso culturalmente valorado está restringido en forma objetiva, y puede resultar que sea éste históricamente el tipo más frecuente de caso. Pero la discrepancia correlativa, como observa la doctora Barber, también produce tensiones graves en el sistema. En términos generales, éste puede identificarse como el tipo familiar, cada vez más familiar para los norteamericanos, en el que prevalecen a la vez normas de casta y normas de clase abierta en una sociedad, con una ambivalencia difundida resultante hacia la movilidad *de facto* de clase y de casta de los individuos que muchos asignan a una casta inferior. La desmoralización que resulta de una situación estructural de esta clase la representan no sólo las relaciones entre las razas en diferentes partes de los Estados Unidos, sino un gran número de sociedades colonizadas en otro tiempo por Occidente. Estos hechos familiares parecerían formar un todo, según la teoría sociológica, con los hechos relativos a la burguesía del *ancien régime* que la doctora Barber introdujo en este marco teórico.⁶¹

MODIFICACIÓN DE LA ESTRUCTURA SOCIAL Y CONDUCTA DIVERGENTE

De acuerdo con la teoría que revisamos, es evidente que se seguirán produciendo diferentes presiones hacia la conducta divergente sobre ciertos grupos y estratos sólo mientras no sufran ningún cambio esencial la estructura de oportunidades y las metas culturales. Correlativamente, cuando tienen lugar cambios importantes en la estructura o en las metas, podemos esperar cambios correspondientes en los sectores de la población más severamente expuestos a dichas presiones.

Hemos tenido frecuentes ocasiones para advertir que los *rackets* delincuentes, y a veces las máquinas políticas asociadas con ellos, perduran por virtud de las funciones sociales que desempeñan para diferentes partes de la población que constituyen su clientela conocida y desconocida.⁶² Podría espe-

⁶¹ Puesto que lo que inmediatamente interesa es la aportación teórica, y no los resultados empíricos específicos, no resumo los materiales sustantivos que expone la doctora Barber. Están resumidos en su intento de conclusión, según la cual "la rigidez del sistema de clases fue lo que precipitó el extrañamiento de este sector medio de la burguesía de la estructura de clases existente a la que dio, hasta la Revolución, su lealtad predominante. Cuando se le negó el derecho a mejorar de posición social, el burgués encontró intolerable la tensión de morales antagónicas, de manera que rechazó por completo la desaprobación de la movilidad social". *Ibid.*, 144.

⁶² Véase la observación de William F. Whyte citada en el capítulo I de este libro (78) y véase el estudio posterior del delito como medio de movilidad social en el capítulo IV.

rarse, por consiguiente, que al desarrollarse otras estructuras legítimas para desempeñar esas funciones, esto produciría cambios importantes en la distribución social de la conducta desviada. Es precisamente esta tesis la que desarrolla Daniel Bell en un trabajo analíticamente penetrante.⁶³

Observa Bell que "la chusma, en general, tenía raíces inmigrantes, y el delito, como reveló la norma, era un camino de ascenso y posición social en la vida norteamericana" (142). Y como han observado con frecuencia investigadores sociológicos de esta materia, cada nuevo grupo inmigrante ocupaba el estrato social más bajo abandonado últimamente por un grupo inmigrante que había llegado antes. Por ejemplo, cuando los italianos tenían una experiencia de una o dos generaciones de vida norteamericana, encontraban que "los caminos más obvios en la gran ciudad para llegar de los harapos a la riqueza estaban ocupados" por los judíos y los irlandeses. Y como dice Bell,

excluidos de la escala política —al principio de los 30 casi no había italianos en las nóminas urbanas de altos empleos, ni en los libros de aquel tiempo pueden encontrarse estudios de líderes políticos italianos— y encontrando pocos caminos abiertos hacia la riqueza, algunos tomaban caminos ilícitos. En las estadísticas de tribunales para menores del decenio de 1930 el mayor grupo de delincuentes eran los italianos... (146).

Era el en otro tiempo *racketeer*, que trataba de adquirir respetabilidad, dice Bell, quien "suministraba uno de los principales apoyos al impulso para que los italianos tuvieran voz en la estructura de poder de las máquinas políticas urbanas". Y un cambio decisivo en las fuentes de fondos para las máquinas políticas urbanas proporcionó el ambiente que facilitó esa alianza del racketero y de la organización política. Porque la mayor parte de los fondos que antes procedían de los grandes negocios se desviaron entonces de las organizaciones políticas municipales hacia las nacionales. Una de las fuentes sustitutas para financiar esas máquinas estaba lista y a mano en "la nueva riqueza italiana, con frecuencia adquirida ilegalmente. Buen ejemplo de esto es la carrera de Costello y su aparición como potencia política en Nueva York. Aquí el móvil decisivo fue la busca del ingreso —tanto personal como del grupo étnico— en los círculos gobernantes de la ciudad" (147). A su debido tiempo, los italianos llegaron a conseguir por primera vez un grado importante de influencia política.

En breve resumen, tales son los términos en que Bell rastrea "una serie étnica distinta en los modos de conseguir riqueza ilícita". Aunque las pruebas están todavía muy lejos de ser suficientes, hay alguna base para concluir, como lo hace Bell, que "individuos de origen italiano aparecieron en la mayor parte de los principales papeles en el alto drama del juego y de la chusma, así como hace veinte años las figuras más prominentes del delito organizado

⁶³ "Crime as an American way of life", por Daniel Bell, en *The Antioch Review*, verano de 1953, 131-54.

fueron los hijos de judíos de la Europa oriental, y antes habían sido igualmente prominentes individuos de ascendencia irlandesa" (150-151).

Pero con los cambios en la estructura de oportunidades, "un número cada vez mayor de italianos con preparación profesional y un éxito legítimo en los negocios... nueve y permite al grupo italiano tener cada vez más influencia política; y son cada vez más los profesionales y los hombres de negocios quienes proporcionan hoy modelos a la juventud italiana, modelos que difícilmente podían existir hace veinte años" (152-153).

Por fin, e irónicamente, vistas las estrechas relaciones de Roosevelt con las grandes máquinas políticas urbanas, es un cambio estructural básico en la forma de suministrar servicios, mediante los procedimientos racionalizados de lo que algunos llaman "el Estado de bienestar", el que en gran parte significó la decadencia de la máquina política. Sería metafórico pero esencialmente exacto decir que, más que los ataques directos de los reformadores, fueron el sistema de "seguro social" y la creación de becas de estudio más o menos burocráticamente administradas lo que redujo en tanto grado el poder de la máquina política. Como concluye Bell,

con la racionalización y la absorción de algunas actividades ilícitas dentro de la estructura de la economía, la desaparición de una generación vieja que había adquirido la hegemonía sobre el delito, la ascensión de grupos minoritarios a posiciones sociales y la quiebra del sistema de caciquismo urbano, el tipo de delito que hemos estudiado también está desapareciendo. El delito, naturalmente, perdura mientras perduran la pasión y el deseo de ganancias. Pero el gran delito urbano organizado, como lo conocimos durante los setenta y cinco años últimos, se basaba en algo más que esos móviles universales. Se basaba en las características de la economía norteamericana, de los grupos étnicos norteamericanos y de la política norteamericana. Los cambios en todas esas zonas significan que también él, en la forma que lo hemos conocido, llega a su fin (154).

No podemos buscar final más adecuado, en términos de un análisis esencialmente estructural y funcional, a esta revisión de continuidades en el estudio de las relaciones entre la estructura social y la anomia.