

ESTRUCTURA SOCIAL Y ANOMIA¹

Por: Robert K.

Merton

HASTA tiempos muy recientes, o cuando más muy poco antes, 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 imaginería de las relaciones entre individuo y sociedad que implicaba esa teoría es tan clara como discutible. 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 originaria². 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 manojito 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)³. Este capítulo trata de aclarar el problema.

La armazón 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 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

¹ Tomado de: Robert K. Merton, *Teoría y estructura sociales*, México, Fondo de Cultura Económica, 1995, pp.209-239 (N. de DAPR).

² Véanse, por ejemplo, *Malestar en la civilización*, de Freud, *Social aspects of Psycho-analysis*, 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".

³ "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 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 incidencia⁴. 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 instituciones, 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 institucionalizadas. 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.

⁴ 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 tiende, 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 física 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.

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 prometen 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 rito⁵. La pura conformidad se convierte 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

⁵ 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.

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 situación, la única pregunta importante es la siguiente: ¿Cuál de los procedimientos disponibles es más eficaz para *aprehender* el valor culturalmente aprobado?⁶ 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)⁷.

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 ingeniosas 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 subreptico de los delitos públicos indican claramente que las reglas institucionales del juego son *conocidas* por quienes las infringen⁸ Pero la exageración cultural (o idiosincrática) del 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, ocurre en

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 adquisitiva; 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 estudioso 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 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.

muchos grupos⁹ 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 adquiera, 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 porque no gano más que mil [dólares] a la semana. Eso hiere."¹⁰

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 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"¹¹. 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. Examínense 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.

⁹ 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.

¹⁰ *Hollywood*, por Leo C. Rosten (Nueva York, 1940), 40.

¹¹ *Scholars, Workers and Gentlemen*, por Malcolm S. MacLean (Harvard University Press, 1938), 29.

<i>Los documentos</i>	<i>Sus implicaciones sociológicas</i>
(Nation's Business, vol. T2, N9 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, <i>si uno lo merece</i> . Y correlativamente, el no alcanzar esas metas no atestigua sino los defectos personales 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.	Prototipo I del éxito: <i>Todos</i> pueden tener propiamente las <i>mismas</i> 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.
Frank C. Ball, el albañil rey de los tarros 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.	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 aún 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".
J. L. Bevan, presidente del Illinois Central Railroad, quien a los doce años era recadero en la oficina de fletes de Nueva Orleáns.	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 *Acreas 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 Garcia* 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 realeza económica está profundamente entretejido 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'."¹²

A esta importancia positiva dada a la obligación de mantener metas elevadas la acompaña una

¹² *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).

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 tosca paráfrasis 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 paráfrasis 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 acomoden 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 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 individual¹³

<i>Modos de adaptación</i>	<i>Metas culturales</i>	<i>Medios institucionalizados</i>
I. Conformidad	+	+
II. Innovación	+	+
III. Ritualismo	—	+
IV. Retraimiento	—	—
V. Rebelión ¹⁴	±	±

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

¹³ 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 reacción 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 "inconsecuencias" en la "cultura" no es localizado en sus diferentes efectos sobre grupos diferentemente situados. La cultura se convierte 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.

¹⁴ Esta quinta alternativa está en plano claramente diferente del de las otras. Representa una reacción de transición que trata de *institucionalizar* metas y procedimientos 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.

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.

II. INNOVACIÓN

Una gran importancia cultural concedida a la meta-éxito invita a este modo de adaptación mediante el uso de medios institucionalmente proscritos, 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 "listo": 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 bribón 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 deshonorado, envilecido, no es un libertino?" —"Sí, señor." —"En nombre de todos los prodigios, ¿cuál es, entonces su mérito?" —"Bueno, señor, es un individuo listo."

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 lugares comunes de la vida norteamericana hasta hacerlos parecer extrañamente incongruentes. Los "filósofos forzacajas" 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 *vaudeville* de Mars probablemente habría hecho su fortuna.

Y además: Si se negase toda consideración social a los bellacos habría muchos menos. Algunos ocultarían 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 indigna 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 darles la mano, de que les vean con ellos, de decir que los conocen. En los tales es deslealtad 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."¹⁵

¹⁵ 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 *Crackerbox 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

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 conocidas, 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 delincuentes de cuello blanco"¹⁶. 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"¹⁷.

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 fidedignas, 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*¹⁸, y la ausencia de oportunidades realistas para el

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 disentir 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".

¹⁶ "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. Climard (Nueva York, Rinehart and Co., 192); *Other People's Money: A Study in the Social Psychology of Embezzlement*, por Donald R. Cressey (Glencoe, The Free Press, 1953).

¹⁷ "Our law-abiding law-breakers", por James S. Wallerstein y Clement J. Wyle, en *Probation*; abril de 1947.

¹⁸ Centro de Investigaciones de la Opinión Nacional: *National Opinión on Occupations*, abril de 1947. Esta investigación sobre la jerarquización y valoración de noventa ocupaciones 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

mejoramiento 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 organizados¹⁹.

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 capaces²⁰. A pesar de nuestra persistente ideología de clases abiertas²¹, 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", 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 amoral 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*²².

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.)

19 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).

20 Numerosos estudios han encontrado que la pirámide educativa funciona para impedir que una gran proporción de jóvenes indiscutiblemente capaces pero económicamente imposibilitados reciba una educación formal superior. Este hecho acerca de nuestra estructura de clases fue observado con desaliento 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).

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

22 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 realísimamente" al "hecho" de que la ascensión social está limitada casi por completo en la actualidad al movimiento dentro de la casta. Véanse *Caste and Class in a Southern Town* por Dollard, 66 ss.; *American*

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 limitarlas, 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 pobreza²³. La "pobreza" no es una variable aislada que 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

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.

23 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 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.]

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 aprendiz virtuoso e industrioso tenga éxito en la vida, mientras que el aprendiz 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 provecho²⁴. 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 "triunfante" 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"²⁵. 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."²⁶ 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.*"²⁷

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 suerte, está totalmente en la naturaleza ciega de las cosas que sople

24 *Five Stages of Creek 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.

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

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

27 *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.

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 continuado²⁸. Sociológicamente, como está implícito en Bakke²⁹, 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, acentuada 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 sociales³⁰.

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 cínica 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.

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". Descríbase

28 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.

29 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".

30 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.

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 frecuencia³¹, 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 rutinizada³².

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 entretejido 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 o baja³³. 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 públicas³⁴. 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 aferrándose lo más estrechamente posible a las seguras rutinas de las normas institucionales.

Si esperásemos 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 trepar 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 promueven, pues, la estructura de carácter más predispuesta al ritualismo^{35, 34} y es en este estrato, por consiguiente, donde el tipo III de adaptación debe

31 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 Curtiss, 59-60.

32 "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 regresión", *op. cit.*, que se relaciona estrechamente con el tipo de adaptación examinado aquí.

33 *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.

34 Véanse los tres capítulos siguientes.

35 Véase, por ejemplo, *Children of Rondase*, 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

presentarse con mayor frecuencia³⁶.

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 extremado 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 periodos de extremada sumisión sigan explosiones de rebeldía³⁷. Pero aunque los mecanismos

baja entre los negros del lejano Sur, parece aplicable, con ligeras modificaciones también a la población blanca. Sobre esto, véanse 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 childrearing", por Allison Davis y R. J. Havighurst, en *American Sociological Review*, 1946, 11, 698-710: " *el significado central de la clase social para los estudiosos 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."

36 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 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 rutinas 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, 161164. 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.

37 En su novela *The Bitter Box*, Eleanor Clark ha reproducido este proceso. El estudio de Erich Fromm, *Escape from Freedom* (Nueva Cork, 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

psicodinámicos de este tipo de adaptación 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 drogadictos³⁸. 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 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

comprender por qué una clase determinada ha de tener un carácter social anal. Pero si lo entendemos como 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" (287-88).

³⁸ 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 descubrirse fácilmente. La exposición que hace Neis Anderson de la conducta y actitudes del sablista, por ejemplo, pueden refundirse fácilmente en términos de nuestro sistema analítico. Véase *The Hobo* (Chicago, 1923), 93-98 *et passim*.

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 Hobohemia 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 llévese 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 centavos³⁹.

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 arrollado 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 Miguelito es la continuación de la leyenda de Chaplin⁴⁰.

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

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

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

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, 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 posee 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 Scheler⁴¹. 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 impotente⁴².⁴¹ 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 satisfacción 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 nuevo⁴³. La función dual del mito es situar la

41 *L'home 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 *Phylosophy 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.

42 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*.

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

fuerza 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."⁴⁴ 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 grupo⁴⁵. 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 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 atenuación 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.

⁴⁴ *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.

⁴⁵ Véanse las agudas observaciones de George Simmel en su *Soziologie* (Leipzig, 1908), 576-7.

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 transmite 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 constriñe a la preparación 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 formuladas 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 "ratonos" 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 modelos⁴⁶.

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 paternas 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 llegar⁴⁷. 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 profesional⁴⁸. Si confirmasen este resultado nuevas

⁴⁶ *Psychology of Early Childhood*, por W. Stern (Nueva York, 1924), donde en la p. 166 se señala el *hecho* de tales errores (por ejemplo, *ando* por *anduvo*), pero no se sacan inferencias relativas al descubrimiento de *los* paradigmas implícitos.

⁴⁷ *Explorations in Personality*, por H. A. Murray y otros, 307.

⁴⁸ *De Patterns of Social Life*, estudio de la organización social de comunidades planeadas por R. K. Merton, Patricia S.

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 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.