

## *Sobre el Concepto de Influencia*<sup>1</sup>

Por TALCOTT PARSONS

De la Universidad de Harvard, Estados Unidos de América. Colaboración especial para la *Revista Mexicana de Sociología*. Traducción del inglés por Ángela Müller Montiel.

Puede decirse que el desarrollo de la tecnología de la investigación de la opinión y de las actitudes, se ha adelantado en mucho a la teoría.

La finalidad de este artículo es ayudar a restablecer el equilibrio, por medio de una contribución teórica que intentará hacer pesar sobre el campo de la opinión un esquema conceptual más generalizado, que ha sido elaborado principalmente en otros aspectos.

Primero quiero establecer el contexto principal de los problemas dentro del campo en el que deseo concentrarme. El primer paso, más allá de la descripción inmediata y de la clasificación de opiniones es —desde luego— tratar de establecer cierto análisis de las factores determinantes, para responder a cuestiones tales como ¿por qué o en qué condiciones se sostiene o se cambian determinadas opiniones? Es dentro de esta zona, más que dentro de la de las categorías adecuadas para descripción y clasificación, en la que deseo operar. Para concretar más, diremos que se trata de saber si puede decirse algo sobre las formas generalizadoras de los procesos o el mecanismo a través del cual se produce dicha determinación, principalmente el cambio de opiniones. Es a través, de este mecanismo generalizador que determina las actitudes u opiniones, como quisiera concebir la influencia, para los fines de este artículo.<sup>2</sup>

<sup>1</sup> La sustancia de este artículo, en forma abreviada, se presentó ante la reunión de la Asociación Estadounidense para la Investigación de la Opinión Pública en Lake George, New York.

<sup>2</sup> Suponemos aquí que no hay una normalización formal de la terminología en este terreno y que, por lo tanto, hay, inevitablemente, un elemento de arbitrariedad, en cuanto se da significado técnico a un término de uso tan general como el de

Un paso posterior en la especificación será restringir mis consideraciones al problema de la operación del mecanismo generalizador en los procesos de interacción social, en sus formas intencionalmente significativas. Así, si la opinión de una persona ha cambiado por sus experiencias sobre un evento natural (como por ejemplo, un huracán), o aun por eventos sociales que no pueden comprenderse como intencionalmente orientados para tener un efecto sobre sus opiniones (como una depresión comercial) no hablaré de influencia en el sentido presente, similarmente al famoso ejemplo de la pretendida relación entre las opiniones legales de un juez y el estado de su digestión. La influencia es la manera de tener cierto efecto sobre las actitudes y opiniones de otros a través de la acción intencional, y (aunque no necesariamente racional) el efecto puede o no ser el de provocar un cambio de opinión o prevenir un posible cambio.

*Mecanismos generales de interacción social: El caso del dinero*

¿Qué significa, pues, un mecanismo generalizado que opere en la interacción social? El lenguaje es, quizás, el prototipo, y puede servir como principal punto de referencia. Como tiene efecto sobre las acciones de los demás y, de esta manera, posiblemente influye sobre ellos, a través de la comunicación lingüística, les presenta experiencias simbólicas en lugar de las cosas u objetos concretos a los que se refieren los símbolos que expresan. Así, un cartel que dice "Cuidado con el perro" puede provocar cierta precaución, aunque el transeúnte no vea ni oiga realmente al perro. Intrínsecamente, los símbolos del lenguaje no tienen propiedades que muevan a la prudencia; ni las letras negras sobre la tabla blanca han mordido a nadie ni incluso le han ladrado.

En la conocida fórmula de Jacobson y Halle,<sup>3</sup> un lenguaje debe ser comprendido como formado por dos aspectos: por una parte, el uso del lenguaje es un proceso de emisión y transmisión de mensajes, combinaciones de componentes lingüísticos que hacen referencia específica a situaciones particulares y, por la otra, el lenguaje es una clave, en términos de la cual tienen significado los símbolos particulares que constituyen cualquier mensaje en particular. En estos términos, un mensaje puede tener significado y, por lo tanto, puede ser comprendido sólo por quienes conocen el lenguaje (es decir, la clave) y aceptan sus convenciones.

"influencia". No me disculpo por hacerlo, puesto que, en las ciencias sociales, la única alternativa, en éste y en otros muchos casos, es la acuñación de neologismos, aunque haya numerosas objeciones en contra.

<sup>3</sup> *Fundamentals of Language*, 1956.

El lenguaje, según se entiende generalmente este concepto, no es un fenómeno aislado. En el terreno de la interacción social, hay muchos mecanismos que tienen propiedades tan parecidas a las del lenguaje, que no es demasiado decir que son lenguajes especializados. Los sistemas de símbolos matemáticos y artísticos son un ejemplo; pero, el más conocido y más cercano a nuestra tema, es el dinero. De ahí que —para mis fines— quisiera decir, no sólo que el dinero se asemeja al lenguaje, sino que es un lenguaje muy especializado (es decir, un medio generalizado de comunicación a través del uso de símbolos que tienen significado de acuerdo con una clave).<sup>4</sup>

Por tanto, trataré a la influencia como un medio generalizado que, a su vez, interpreto que significa un lenguaje especializado. Ahora desearía intentar (utilizando el dinero como un ejemplo, a causa de su uso familiar), bosquejar un paradigma de tal medio generalizado, estableciendo en forma preliminar las propiedades principales de la influencia, como otro de dichos medios.

Desde este punto de vista, el dinero es una “encarnación” simbólica de valor económico, de lo que llaman los economistas, en un sentido técnico, “utilidad”. Así como la palabra “perro” no puede ni ladrar ni morder y con todo “significa” el animal que sí puede hacer estas cosas, un dólar no tiene utilidad intrínseca, y, sin embargo, “significa” artículos que sí la tienen, en el sentido especial de que, en ciertas circunstancias, puede ser sustituido por ellas, y puede evocar el control de las mismas en el tipo especial de proceso de interacción social que llamamos “intercambio económico”. Esto significa que quienes poseen objetos de utilidad —en ciertas circunstancias— se muestran dispuestos a renunciar a esta posesión, a cambio de dinero y que, anversamente, los poseedores de dinero, pueden adquirir, mediante el uso de su dinero (“su gasto”), dominio sobre objetos de utilidad.<sup>5</sup>

Sin embargo, el valor económico llamado “utilidad”, es la base de un ti-

<sup>4</sup> Esta perspectiva del dinero como lenguaje queda sugerida por el uso de los economistas clásicos (por ejemplo, Adam Smith, Ricardo y J. S. Mill) cuando hablan de la naturaleza dúplica del dinero: primero como medio de intercambio (mensajetransmisión) y, segundo, como medida de valor (clave).

<sup>5</sup> Es importante notar que el paralelo lingüístico tiene validez aquí. La experiencia del encuentro con un perro feroz puede convertirse en palabras, por cuando, por ejemplo, la persona asustada puede contar a otra lo sucedido en ausencia del perro y, por tanto, evocarlo en reacciones apropiadas. Inversamente, en nuestro ejemplo anterior, la advertencia lingüística puede evocar un conjunto de actitudes apropiadas para tratar con dicho animal, aún en ausencia de la experiencia directa con el perro. Los símbolos lingüísticos no tienen ni la propiedad de ser peligrosos ni la capacidad de luchar contra el peligro; pero, pueden mediar en el proceso de la acción a través de la orientación de un actor hacia el peligro.

po de *interés* en objetos, dentro de la situación de la acción; define un aspecto de su significación actual o potencial, expresión en la que quiero incluir no sólo lo que “son”, sino lo que “hacen” —si son actores— y lo que puede hacerse *con* ellos (cómo “consumirlos”, en el sentido del economista), si son objetos o cómo “utilizar sus servicios” si son personas. Para que se realice la simbolización es necesario que la base de interés, se defina en forma suficientemente clara y específica tal y como la categoría del objeto “perro”, debe ser adecuadamente definida a fin de que el símbolo lingüístico la designe en forma apropiada. En el caso del dinero, esto implica un altísimo nivel de generalización puesto que la variedad de objetos de utilidad es inmensa; además implica una cuantificación muy estricta en la escala lineal.

Además de la categoría importante de “valor para los actores humanos”, por una parte, y de la base de interés en los objetos en su situación, por la otra, hay dos referencias más que son indispensables para la conceptualización de un mecanismo simbólico generalizado. Una de éstas se refiere a la “definición de la situación”; es decir: a la categorización de los objetos en la situación con referencia a su importancia sobre el tipo de interés que se trate. En el caso económico monetario, la situación está constituida por “objetos de utilidad” o sea por objetos en los que los actores pueden tener una base económica de interés. La implementación del interés consiste en adquirir dominio sobre dichos objetos, en el grado en que esto sea una condición para utilizarlos. La forma de adquirir dicho dominio es a través del intercambio que, cuando implica de dinero, puede llamarse intercambio de “mercado” <sup>6</sup>

En el caso del dinero como símbolo, uno de sus significados se encuentra claramente en el terreno de la “procuración”, o sea de las oportunidades de utilizarlos para obtener acceso al dominio de objetos de utilidad. El primer componente de la situación que hay que definir consiste en la definición de los numerosos objetos que no sólo tienen utilidad sino que pueden obtenerse dentro del sistema de intercambio; así, por ejemplo, algunos objetos de utilidad potencial (tales como el dominio total de otros seres humanos por medio de su propiedad como siervos) quedan excluidos de nuestro sistema de propiedad. El segundo componente se refiere a las fuentes de abastecimiento; a saber, unidades en el sistema de interacción

<sup>6</sup> Hay dos formas de intercambio que abarcan niveles de diferenciación del interés en la utilidad, distintas de lo que llamo aquí el nivel de mercado; a saber: el intercambio adscriptivo (el caso de los obsequios obligatorios, bien conocido por los antropólogos) según se puede ver en: (Mauss: *The Gift*) y el caso de la permuta. Ambos carecen de un medio generalizado que simbolice específicamente utilidad, a saber, el dinero.

que, por una parte, tienen dominio o control sobre dichos objetos y, por otra, es de suponer están dispuestos a renunciar a dicho dominio a cambio de otras utilidades, con inclusión especial del dinero. El tercer componente se refiere a las condiciones bajo las cuales pueden establecerse términos de intercambio, siendo la más importante de todas, la institucionalización de la oferta de dinero, como forma de inducir la transferencia de dominio. Finalmente, el cuarto se refiere a las relaciones de tiempo abarcadas cuando se reúnen los dos extremos de la cadena de intercambio (por ejemplo; la renuncia al control sobre los servicios de trabajo, para un patrón, y la adquisición del dominio sobre artículos de consumo).

En contraste con las dos formas premonetarias de intercambio mencionadas anteriormente (a saber, intercambio adscriptivo e intercambio directo) el dinero introduce grados totalmente nuevos de libertad en los cuatro aspectos antes mencionados. Así, en contraste con quien posee determinado artículo, en exceso con relación a sus propias necesidades que quiere cambiar por otro artículo, el poseedor del dinero no tiene que encontrar un socio específico que tenga lo que él desea y que desee lo que él tiene, pues tiene a su alcance toda la amplitud del "sistema de mercado" tanto con respecto a los artículos que desea comprar como con respecto a las fuentes de las cuales desee adquirir cada artículo mientras el mercado de dicho artículo no esté monopolizado. Lo que es más importante, es que *no está ligado* a un tiempo especial, puesto que el dinero, contra lo que pasa con casi todos los artículos, no se deteriora intrínsecamente, con el tiempo tiene mínimos costos de almacenamiento y tiene un radio de libertad mucho más amplio para aceptar, rechazar y negociar términos de intercambio.

Estas libertades, como todas las libertades, se compran a un precio. Como el dinero es un símbolo, intrínsecamente carece de valor. De ahí que al renunciar al dominio de objetos de utilidad real a cambio de dinero, se corra el riesgo de no obtener nunca su equivalente a cambio, quedándose con sólo el símbolo. De modo similar si uno confía más en los símbolos más que en la realidad y si confía más en los carteles que en la propia vista en cuanto al peligro de un perro bravo, existe el riesgo de ser engañado (ya sea alarmándose cuando no hay ningún peligro, o aprestándose a luchar con un simple perro, cuando es un tigre lo que amenaza en la vecindad).

En la historia del intercambio de mercado ha habido figuras heroicas que lo han arriesgado todo, por la concepción del valor puro del dinero, fuera cualquier marco de referencia institucionalmente establecido, de normas y reglas para el uso de dicho medio. Sin embargo, parece claro que, sin dicho marco de referencia no podría funcionar un sistema de

intercambios de mercado en el que los participantes ponen regularmente grandes intereses en valores monetarios que en nuestro sentido, carecen intrínsecamente de valor. De estas reglas la más elemental es la que establece una reciprocidad en la aceptación del dinero. Esto podría formularse diciendo que, aquel que les impone el dinero a los demás a cambio de valores reales, debe estar dispuesto, a su vez, a aceptar de ellos dinero a cambio de sus valores. Sólo la mutua aceptabilidad hace que el dinero sea un medio, más que una simple forma de obtener algo por nada. Desde este punto central, podría formularse la red de normas en que pensamos ordinariamente, como instituciones de propiedad y contrato. Éste es el cuarto de los componentes básicos del complejo que constituye un medio generalizado.

Por tanto, si un símbolo o una categoría de símbolos ha de funcionar como medio generalizado para mediar en los procesos de interacción social, debe haber una definición específica adecuada y una aceptación institucional en cuatro aspectos básicos; a saber: 1, una categoría de *valor*, de respetos en la que se pongan en juego las necesidades de las unidades actuantes; 2, una categoría de *interés*, de propiedades de objetos en la situación de acción que son importantes a la luz de estos valores; 3) una *definición de la situación*, de los rasgos de la situación real que puedan ser "explotados" en la implementación del interés; y 4, un *marco normativo de referencia*, de reglas que distingan entre formas legítimas e ilegítimas de acción, en la búsqueda de los intereses de que se trate. Sólo mediante la institucionalización en estos cuatro aspectos se puede esperar que las unidades reales acepten los riesgos comprendidos inherentemente en la aceptación de lo simbólico en vez de lo real.

#### *Formas de obtener resultados de la interacción*

En vista de que el dinero es, por sí mismo, altamente institucionalizado, y por lo tanto familiar, y de que las condiciones de su funcionamiento han sido ampliamente analizadas por economistas profesionales, lo hemos empleado como ejemplo; un ejemplo en términos del que se puede dilucidar la naturaleza y las condiciones de un medio generalizado, en el sentido que le damos en este artículo. Al emprender un análisis más completo del principal objeto que nos preocupa (la influencia) el siguiente paso consiste en tratar de colocarla y de colocar al dinero, dentro del contexto de una familia más amplia de mecanismos.

La opinión presente es la de que el dinero pertenece a esta familia de la que, el otro miembro muy conocido, es el poder, en el sentido político

amplio. Son estos mecanismos que operan en la interacción social en un sentido simultáneamente más específico y más generalizado que la comunicación por medio del lenguaje, como tal. Además, tienen en común su carácter imperativo; es decir: son formas de “obtener resultados” más bien que formas de lograr sólo información. Se enfrentan al objeto con decisión y por tanto, exigen una respuesta determinada, del tipo de la aceptación o el rechazo de la oferta monetaria.

Estas consideraciones indican la dirección del estudio. Dichos mecanismos son formas de estructurar *esfuerzos intencionales* para producir resultados, provocando la respuesta de otros actores ante las sugerencias, etcétera. En el caso del dinero, se trata de ofertas; en el del poder, de comunicar decisiones que activan obligaciones; en el de la influencia, de dar razones que justifican una línea de acción que se sugiere ¿Cómo se pueden clasificar estas diversas formas de obtener resultados?

Sugiero que existe un paradigma<sup>7</sup> muy sencillo de formas por medio del cual una unidad activa (llamémosla *ego*) puede tratar de obtener resultados, haciendo que alguna forma de operación comunicativa incida sobre otra unidad (que podemos llamar *alter*) operación que, si el término no se entiende en un sentido peyorativo, designaremos con el vocablo “presión”. Puede establecerse en términos de dos variables cuya clasificación cruzada puede producir una tipología cuatripartita. La primera de las dos variables es si *ego* intenta obrar por medio del control potencial sobre la *situación* en la cual se encuentra y debe actuar *alter*, o si intenta obtener un efecto de las *intenciones* de *alter*, independientemente de los cambios en su situación. Llamaré a esta variable “canal”. Así, una oferta de intercambio de dinero, opera en la situación, por cuanto ofrece dominio ya sea de objetos útiles o del dinero que, a su vez, es canjeable por dichos objetos. Las ofertas son, como tales, contingentes; dicen que si *alter* hace algo que *ego* desea, *ego*, a su vez, hará algo que sea ventajoso para *alter*. Sin embargo, existe el caso límite en el cual *ego* concede una ventaja situacional a *alter* sin darle ninguna opción; éste es el caso del donativo puro. Este elemento de contingencia que varía hasta el límite de falta de opción se aplica a la presente tipología.

La segunda variable se refiere a la naturaleza de las *consecuencias* contingentes para *alter*, de la intervención de *ego* en su complejo de acción; es decir, en un aspecto, el tipo de decisión al que tiene que enfrentarse

<sup>7</sup> Lo que más se acerca a este paradigma (con el cual estoy familiarizado a través de la bibliografía) es la obra de Herbert C. Kelman *Processes of Opinion Change*, Public Opinion Quarterly, primavera de 1961. Kelman no incluye el incentivo económico o, por decirlo mejor: no lo distingue del uso del poder en el sentido que yo le doy. Ambas son formas de asegurar el cumplimiento.

*alter*. En el grado en que resulta implicado el elemento de contingencia, esto se refiere a si las sanciones impuestas contingentemente por *ego* son positivas o negativas en su significación para *alter*; es decir, si constituyen ventajas o desventajas para él. Así, en el caso de intercambio económico, *ego* promete que si *alter* hace lo que él quiere, él, a su vez, hará algo que *alter* posiblemente desee, es decir, que considere ventajoso. El darle dinero o dominio de algún objeto útil son los casos típicos. Por otra parte, *ego* puede tratar de hacer que *alter* haga algo diciéndole "Usted debe hacer esto" Y, entonces, *alter* puede responder "¿Y si no quiero?" Si *ego* toma esta actitud en serio debe contar con que, las consecuencias para *alter*, en caso de que no obedezca le serán desventajas. Si el canal es situacional esto lo coloca en la situación de tener que amenazar en caso de que no cumpla con hacer algo que sería desventajoso para *alter*. Por otra parte, puede hacerle ver a *alter* las razones por las que faltar al cumplimiento resultaría —independientemente de su intervención en la situación— desventajoso, de modo que *alter* comprenda que no puede dejar de cumplir intencionalmente. Aquí, la sanción negativa sería interna o intencional y no situacional por lo que se refiere a *alter*.

El caso límite, en que *alter* no tiene opción es, en la combinación situacional negativa, la compulsión: *ego* estructura sencillamente la situación, de manera que *alter* no tiene más remedio que cumplir.

La clasificación cruzada de estas dos variables, para el caso de una contingencia produce el siguiente conjunto de cuatro tipos:

	CANAL	
Sanción	Intencional	Situacional
Positiva	Persuasión	Inducción
Negativa	Activación de compromisos	Temor de represalias

1) La inducción es el esfuerzo hecho por alguna unidad activa, *ego*, para lograr una decisión favorable de otra unidad, *alter*, por medio de una oferta de ventajas situacionales, siempre que se cumplan las sugerencias de *ego*.

2) La coerción por temor a la represalia es el esfuerzo correspondiente para lograr asentimiento o plegamiento al propio deseo al invocar los compromisos dejando ver que no cumplirlos expondrá a *alter* a una amenaza contingente de sugerir una desventaja situacional deliberadamente impuesta.



3) La activación de compromisos es un esfuerzo para lograr asentimiento al ofrecer razones tales que de ser aceptadas como válidas, *alter* tendría que aceptar, desde su propio punto de vista, que sería una tontería rehusarse a actuar como desea *ego* y, finalmente:

4) La persuasión es un esfuerzo para lograr asentimiento, ofreciendo razones por las cuales desde el propio punto de vista de *alter*, resultaría “ventajoso” para él actuar como *ego* desea.

Quisiera sugerir ahora que este sencillo paradigma de formas de obtener ciertas finalidades, en la interacción social, es paralelo a otro de medios generalizados por el cual, en el tipo de sistema de interacción apropiadamente estructurado, puede aumentar la capacidad de obtener dichos fines siempre que se asuman los riesgos que tiene aceptar dichos medios en la situación requerida. En estos términos, el dinero debe considerarse como medio generalizado de inducción y la influencia como un medio generalizado de persuasión. Posteriormente trataré de aclarar lo que significa este concepto, pero será útil, primeramente, ponerlo en el contexto, no sólo de una comparación con el dinero, sino de esta clasificación más generalizada de los medios.

Se puede concebir que el dinero y la influencia operan como sanciones positivas en ese sentido: el dinero a través del canal situacional y la influencia a través del canal intencional. El medio que corresponde al dinero en el lado situacional, pero negativo, es el poder, en el sentido político y, en el sentido de las intenciones la generalización de los compromisos. La relación entre los dos pares requiere cierta explicación.

La inducción y la persuasión son formas de provocar, con éxito o sin él, las respuestas deseadas. En este caso se corresponden la imposición de una sanción y la respuesta. El temor a las represalias, por otra parte, va encaminado a establecer una relación inversa entre el acto sancionado y, la respuesta deseada. El aspecto puramente negativo es la suspensión de la sanción en caso de asentimiento. Sin embargo, lo que *ego* desea es precisamente el cumplimiento, el desempeño de una obligación. Impone sanciones solamente si se ve obligado a ello.

Por lo tanto, no resulta apropiado definir el poder simplemente como un medio generalizado de disuadir sino más bien como medio de movilización para el cumplimiento de las ineludibles obligaciones, con la implicación condicional de que se impondrán sanciones negativas —en este caso especial, de “castigo”— en caso de que no se cumpla. Por tanto, podemos hablar del poder como de la capacidad generalizada para asegurar el cumplimiento de una obligación para la efectividad de la acción colectiva (lo-

gro del objetivo). Paralelo a esto, desde el punto de vista de la intención (por lo que se refiere a *alter*) podemos hablar de la generalización de compromisos como de la capacidad que hay mediante el llamado que se haga al sentido subjetivo de obligación, para dar motivo para cumplir obligaciones importantes sin referirse a ninguna amenaza de sanciones situacionales (en lo cual se diferencia del poder). Sin embargo, a las tendencias a no cumplir, en este caso, se les da respuesta con expresiones evaluativas por parte de *ego* (reproches por la falta de cumplimiento) que ayudan a activar el sentido de obligación de *alter* y lo amenazan con sentimientos de culpabilidad en caso de que no cumpla. Podemos insertar en el paradigma de sanciones, los cuatro medios generalizados del modo siguiente.<sup>8</sup>

	CANAL	
Sanción	Intencional	Situacional
Positiva	Modo: <i>persuasión</i> Medio: <i>influencia</i>	Modo: <i>inducción</i> Medio: <i>dinero</i>
Negativa	Modo: <i>activación</i> Medio: <i>Compromisos generalizados</i>	Modo: <i>disuasión</i> Medio: <i>poder</i>

Intentemos acercarnos un poco más al análisis de la influencia llamando la atención hacia otro aspecto de los medios generalizados como mecanismos que operan dentro del sistema social. En este sentido salvan la diferencia entre los aspectos normativos y actuales del sistema en que operan. Esto quiere decir que, desde el punto de vista de la unidad actuante (ya sea el individuo o la colectividad) hay una "dirección" en la cual el medio sirva para promover sus intereses, y en esto incluye la estructuración de condiciones bajo las cuales, queda más o menos asegurado su interés, en diversas contingencias. Por otra parte, lo que, desde el punto de vista de la unidad, son normas o reglas a las que se sujeta al promover sus intereses,

<sup>8</sup> Para los lectores familiarizados con el paradigma más general de análisis de la acción en que yo y otros colaboradores hemos trabajado durante varios años, puede ser interesante notar que concibo el incentivo y el dinero con funciones primarias de adaptación en el sistema social, poder y fuerza de convencimiento de desquite, funciones primarias para obtener el objetivo, funciones principalmente integrativas de persuasión e influencia y, finalmente, activación de los compromisos y, una vez activados los compromisos generales, funciones de conservación de las normas.

desde el punto de vista del sistema, es un conjunto de condiciones de acuerdo con las que pueden realizarse de un modo estable, que no sufran tropiezos ni trastorno para su integración y para otras funciones esenciales.

En el caso del dinero, la base rocosa de seguridad para la unidad es la posesión de la cantidad adecuada y de la combinación de objetos concretos de utilidad para la propia unidad; a saber, una "auto-suficiencia económica completa" (en términos del activo real). El siguiente nivel es la posesión de objetos tales como el oro, los diamantes, la tierra, que pueden cambiarse casi en cualquier circunstancia y cuyo valor no se deteriora. El dinero institucionalizado tiene la ventaja de tener un intercambio más amplio que estos objetos; pero tiene la desventaja de ser vulnerable por los trastornos del sistema. Sin embargo, insistimos en que el dinero es un símbolo, cuyo significado (en este caso, su valor económico) está en función de su mutua aceptabilidad. Es bien sabido que esta aceptabilidad depende de que se pueda convertir en objetos de seguridad económica muy sólida, especialmente en metal monetario. Sin embargo, la convertibilidad es una cosa, y la insistencia frecuente en la conversión real, otra.

El problema consiste, sencillamente, en que esta insistencia solamente puede satisfacerse por medio de medidas que destruyen los mismos grados de libertad que hacen del dinero un mecanismo ventajoso tanto desde el ángulo de la unidad, como desde el del sistema.<sup>9</sup> No obstante, la conservación de los grados de libertad, depende en niveles mínimos de cumplimiento de las normas del complejo económico, con respecto al cumplimiento de las obligaciones contractuales y los derechos y obligaciones de la propiedad. Por este sendero llegamos a la concepción de que, si por una parte el valor del dinero descansa en el respaldo de su convertibilidad en una utilidad segura (por ejemplo, el metal), por otro (probablemente más importante) descansa sobre el funcionamiento efectivo de un sistema ramificado de intercambios monetarios, de mercados. Esto, a su vez, constituye un conjunto de factores en la productividad de la economía de la que estos mercados ocupan una parte central. Ningún economista podría suponer que esta productividad puede ser creada sencillamente por medio de un aumento de las disponibilidades de oro amonedado.

Sugiero que esta dualidad de referencia caracteriza no sólo al dinero como mecanismo, sino a todo el conjunto de que nos ocupamos y, aún más ampliamente, al lenguaje, a la ley y otros varios. Por lo que se re-

<sup>9</sup> La más importante de estas razones se refiere a la función de los bancos y el crédito, cuya importancia sobre el funcionamiento de la influencia se estudiará más tarde.

fiere al poder, la base de la unidad de seguridad que corresponde a los “verdaderos valores económicos”, consiste en la posesión de medios efectivos de *imponer* el cumplimiento (es decir, cumplimiento de deseos o de obligaciones), mediante la implementación de amenazas de coerción o de ejercer una imposición. Dentro de este contexto, es bien sabido que la fuerza física ocupa un sitio especial que, según podemos sugerir, es paralelo al del metal monetario, en el caso económico. En este contexto, es bien sabido que la fuerza física es la sanción disuasiva por excelencia. A su vez, el aspecto más importante de esta prevención es, muy generalmente, el bloqueo de los canales de comunicación; así por ejemplo, la característica más importante del aprisionamiento consiste en impedir que el prisionero se comunique con otros excepto en las formas y por medio de canales que sus custodios puedan controlar.

Pero, en el mismo sentido en el que la posesión de las existencias de oro monetario no pueden crear una economía productiva, el dominio de la fuerza física, por sí solo, no puede garantizar el cumplimiento efectivo de sistemas ramificados de obligaciones indeclinables. Esto depende de factores tales como la institucionalización de un sistema de normas en los terrenos de la autoridad y en la legitimación del poder de los elementos dirigentes. La reciprocidad de la institucionalización de la autoridad, por una parte, y la aceptación de la legitimidad de su ejercicio, por la otra, es paralela a la aceptabilidad mutua de dinero “carente de valor intrínseco” a cambio. Es claro que el funcionamiento de un *sistema* de poder depende, en forma preeminente, de la implementación efectiva de esta estructura normativa. Análoga de la productividad económica es la *efectividad de la organización colectiva*. La influencia como medio simbólico de persuasión.

Tratemos de aplicar ahora esta línea de discusión al terreno de la influencia. En un cierto sentido los cuatro mecanismos que aquí hemos considerado, dependen de la institucionalización de las actitudes de confianza. En el caso económico, el actor “enajena” sus intereses (en bienes o trabajo) en el mercado y lo que hay que saber es cuál es la base para que pueda tener confianza en que recibirá el “valor justo”, a cambio de lo que ha dejado. El dinero es, claramente, centro de este problema, y ya hemos dicho que los dos focos del problema de la confianza son la convertibilidad en “valores reales” y la confianza en el funcionamiento del “sistema” que, para el actor particular, significa la realización de sus expectativas más o menos legítimas, por parte de sus socios reales y potenciales de intercambio.

En forma similar, en el caso del poder, un actor puede renunciar a su autosuficiencia coercitiva; entonces no se podrá defender adecuadamente

con sus propios brazos. Al confiar su seguridad a un sistema de poder, por una parte, existe una identificación positiva de él con el control real de los medios de coerción y, por otra, hay en él la confianza de que sus esperanzas se verán cumplidas efectivamente, a través de organismos situados más allá de su ámbito personal de dominio, porque el *sistema* de poder es efectivo.

Para poder acomodar a la influencia dentro de este esquema, es necesario inquirir que pensamos que simboliza la influencia. En el caso del dinero, se trata de la utilidad; en el del poder, de la efectividad de la acción colectiva.<sup>10</sup> Parece que una respuesta nos la da nuestro paradigma de "actuación interactiva-tipos de sanción" La influencia es un medio de persuasión. Esto implica una decisión por parte de *alter* para actuar en determinada forma, porque considera que le es conveniente hacerlo así por una parte, independientemente de cambios contingentes o de cambios impuestos en cualquier otra forma sobre su situación y, por la otra, por razones *positivas*, no a causa de las obligaciones que pudiera violar si no cumpliera.

Parece pues, que, en correspondencia con los "satisfactores de necesidades" intrínsecos —que el economista llama "artículos de uso" y "servicios"— debería haber una categoría de "persuasores" intrínsecos. Lo más obvio es comenzar por reconocer como miembro de esta categoría a "los hechos" de los que *alter* pudiera sacar sus propias conclusiones, pues *ego* puede persuadir a *alter* proporcionándole una información que, de acuerdo con su situación e intenciones, le pueden llevar a tomar determinados tipos de decisión.<sup>11</sup>

Es probable que la información sea paralelo adecuado de los artículos útiles; y que el tipo especial de información que anuncia intenciones firmes de personas importantes, es paralelo de los servicios.<sup>12</sup> Sin embargo, la influencia en cuanto símbolo no puede ser una u otra, sino que debe ser más generalizada en relación con ambas.

Parece que lo que, como crucial, hay que buscar es un acto simbólico

<sup>10</sup> Por razones de espacio, no intentamos explicar más esta afirmación.

<sup>11</sup> Para tomar un ejemplo extremo: un hombre de edad mediana puede negarse tercamente a hacer testamento porque tiene ciertas fantasías de inmortalidad. Sin embargo, si un médico le informa de que, a causa de un cáncer incurable sólo vivirá unos cuantos meses, esto puede bastar para persuadirlo de que debe hacer testamento.

<sup>12</sup> Para muchos propósitos, los economistas han clasificado juntos "artículos" y "servicios", como los dos satisfactores finales de necesidades. Sin embargo, para algunos propósitos de la sociología económica la distinción es vital; particularmente a causa de que el concepto de "servicios" constituye una perspectiva de trabajo como factor de la producción. Ver Parsons y Smelson, *Economy and Society*, p. 157, para una discusión preliminar sobre la importancia de esta distinción.

de parte de *ego*, que incorpore una intención generalizada, sobre cuya base se pida y espere confianza en intenciones más específicas. Esto puede operar en el terreno de la información. En él debe haber bases para que *alter* considere que *ego* es fuente de información digna de confianza y que lo crea, aunque no pueda o quiera verificar por sí mismo la información.

También puede operar en el terreno de las intenciones de *ego*, y esto es crucial, por ejemplo por cuanto el acordar un contrato es, esencialmente, anunciar intenciones que quizá sólo podrán cumplirse mediante una larga serie de actuaciones durante un extenso periodo.

Aún el metal amonedado no es sólo uno de tantos artículos útiles, pues tiene ciertas propiedades que favorecen seguridad y máxima posibilidad de intercambio. Algo semejante ocurre con la fuerza, en cuanto instrumento de coerción e imposición. ¿Hay, entonces, alguna fuente intrínseca comparable, de persuasión, que tenga propiedades especiales e inspire igual confianza? Si, al responder recordamos que estamos tratando específicamente de la interacción social, resultará razonable sugerir que la condición más favorable para que *alter* confíe en los esfuerzos de *ego* para persuadirlo (independientemente de hechos o intenciones "inherentemente" fiduciarias) consistirá en que ambos se encuentren en una relación mutua de solidaridad fundamental difusa, en que pertenezcan ambos a una colectividad, sobre tales bases que, mientras perdure el vínculo, *ego* no pueda tener interés en tratar de engañar a *alter*. Entonces podemos sugerir que la común pertenencia dentro de un tipo comunitario (*Gemeinschaft*) de solidaridad es la "base" primaria para la influencia mutua y es para los sistemas de influencia equivalente: al oro en los sistemas monetarios; a la fuerza, en los sistemas de poder.

Sin embargo, esto puede ser solamente la base de seguridad. Así como un sistema monetario ramificado no puede operar con un medio exclusivamente metálico, así un sistema de influencia ramificado, quedaría estancado si solamente confiaran entre sí los miembros de una comunidad íntima, más allá de niveles completamente concretos.

Los grados de libertad asociados con el mercado se equiparan con los de los sistemas de "comunicación", como por ejemplo, la libertad de prensa y otros similares. Como cualquier otro sistema de intercambio, la estabilidad de un sistema libre de comunicación depende en su regulación de un conjunto de normas institucionalizadas que corresponden a las de la propiedad y el contrato. Éstas se relacionan con las condiciones que regulan normativamente los tipos de asociación de la gente entre sí, los tipos de obligación implícita cuando se declaran ciertas intenciones. Así, del principio fundamental mismo de libertad de asociación, puede decirse

que es el principio normativo que en esta esfera corresponde a la libertad de contrato, en la esfera de la organización del mercado; la libertad que en ambos casos está desde luego, lejos de ser absoluta pues ambas quedan sujetas a restricciones impuestas por los intereses de terceros.

¿Qué puede decirse, entonces en general, de la naturaleza de estas referencias normativas? En el caso del dinero, dentro de la categoría de libertad contractual se trata de equivalencias de valor en el sentido de la utilidad. El dinero funciona aquí como medida del valor, y el precio declara cuál es el valor reconocido de un objeto intercambiable. En el caso del poder, se hace referencia a la autorización, en el sentido en que una unidad con poder, dentro de determinados límites, está autorizada a tomar decisiones, cuyas implicaciones no sólo obligan a dicha unidad, sino a ciertas categorías de los restantes y a la colectividad en general, así por ejemplo, el voto es un ejercicio del poder y —sujeto a reglas electorales— el conjunto de votos en una elección puede determinar, en forma obligatoria, quién ocupará un puesto.

En el caso de la influencia, sugiero que la concepción correspondiente debe ser la justificación normativa de declaraciones generalizadas sobre información o intenciones (no su validación empírica). Quien usa la influencia está bajo la presión de justificar afirmaciones encaminadas a afectar la acción de *alter*, por el acuerdo que tienen con normas que son consideradas como obligatorias por ambos.<sup>13</sup> Con referencia a los rubros de información, es necesaria la justificación, pues la influencia es un medio simbólico; la base de la justificación no es su verificación real; lo es el fundamento con el que quien comunica tiene derecho a hacerla sin que *alter* necesite verificarla; así, por ejemplo, puede ser que *ego* sea una autoridad técnicamente competente en el terreno de que se trate. Con referencia a sus intenciones, la justificación puede quedar reglamentada por diversos aspectos del *status* los cuales se invocan regularmente para indicar que dichas intenciones son dignas de confianza en cuanto las manifiestan personas de dicha categoría.<sup>14</sup> Una categoría muy importante en la justificación de la influencia es lo que se conoce generalmente como “reputación” Una y la misma afirmación tiene más fuerza, cuando la hace quien tiene una gran reputación de competencia y buen juicio, que cuando la hace quien carezca de esta reputación o quien tiene una reputa-

<sup>13</sup> El término “justificación” lo refiero aquí al nivel de la norma. Parece útil distinguirlo de “legitimación”, con el cual hago referencia al nivel de los valores. Ver Parsons, parte II, Introducción general a *Theories of Society*, vol. I, pp. 43-44 (Parsons, Shils, Naegle, Pitts, eds).

<sup>14</sup> Debe hacerse notar que esto es independiente de la suposición de ligar formalmente las obligaciones.

ción de falta de seriedad. Al componente común se le podría llamar “responsabilidad fiduciaria” Una unidad irradia influencia en proporción a la fe que —en un contexto importante— pueda despertar una declaración suya, carente de verificación, sobre informaciones o intenciones, si se hace en forma responsable. Éste es el paralelo, en el plano de la reputación del crédito financiero.

Para decirlo en términos sociológicos familiares: la base asociativa de la influencia, puede considerarse, principalmente, particularista. La cuestión consiste en determinar *quién* es el influyente, en términos de sus afiliaciones colectivas. Sin embargo, la referencia normativa, es principalmente universalista. No es por lo que diga, por lo que importa, sino por el derecho que tenga a esperar que se le tome en serio, independientemente de la exactitud intrínseca de lo que diga.

He hablado de la influencia como de algo que se basa en la solidaridad de la comunidad, en la forma elemental, difusa, de unión y pertenencia de la que —en una sociedad como la nuestra— la familia es prototipo. Pero, la importancia del fenómeno de la asociación en las colectividades no queda reducida a este caso límite. Podemos decir, que en muchos niveles, el que alguien “sea uno de los nuestros” es un factor que aumenta su influencia, ya se trate del miembro de una comunidad local, de un grupo ocupacional o profesional o de cualquier otro. Por esta razón, quienes no son miembros de los grupos deben tener especial cuidado en el terreno de asuntos de un grupo, pues, de otro modo, se pensará que se están entrometiendo. Un caso es el de un extranjero que habla de la política interna de una nación. Si esto es verdad, entonces, inversamente, el intento de influir es, hasta cierto punto, *ipso facto*, un intento para establecer un vínculo común de solidaridad que, en ocasiones, puede significar que se atrae al objeto de la influencia a la común afiliación en una colectividad. Existe, así, una forma en la cual, estando sujetos a influencias mutuas se constituye un “nosotros”, por cuanto las partes tienen opiniones y actitudes comunes, en virtud de las cuales, “están unidas”, en relación con quienes son diferentes a ellos. Hay, desde luego, otras varias condiciones para establecer una colectividad plena aparte de la apertura a la influencia mutua entre sus miembros; pero, podemos decir, con seguridad, que ésta es una condición necesaria —aunque no suficiente— para establecer una colectividad estable.

Hay una relación muy clara entre esto y el hallazgo que, en su estudio sobre votación hicieron Berelson, Lazarsfeld y McPhee, sobre la importancia que tienen para la conducta del votante las estructuras de solidaridad del grupo en que se encuentran envueltos los individuos (que comien-



zan con sus familias, pero pasan por los grupos ocupacionales, étnicos, religiosos y de otros tipos). El supuesto general parece ser el de que una persona tiende a votar como otras a quienes define como "gente de mi clase" o como "mi tipo de gente" y que son grupos sujetos a "presión cruzada" que son los que tienen más probabilidades de desviarse de esta tendencia, en cuanto la presión cruzada es, en sí misma, una consecuencia de la creciente pluralidad de papeles en una sociedad compleja. Este descubrimiento ha sido, ciertamente uno de los puntos más importantes en los que me pareció que era posible relacionar los estudios empíricos sobre la votación con el esquema general del análisis de la interacción social que ha sido el punto de partida de este ensayo.<sup>15</sup>

### *Tipos de influencia*

Estudiaremos, ahora el problema de la clasificación de los tipos o formas de influencia. En esto es esencial que se tenga presente que el sistema de influencia no es un sistema cerrado. Por una parte, se emplea para lograr el consentimiento para actitudes y opiniones particulares que con respecto a la influencia están en la misma relación que los artículos y servicios particulares guardan con el dinero. En este sentido, podemos considerar a la influencia como un medio "circulante" Para lograr apoyo, un "dirigente de la opinión" debe gastar parte de su influencia; de ahí que deba administrarla cuidadosamente, eligiendo, seleccionando las ocasiones en las que interviene. Ejemplo clásico de un gasto inútil es el de la historia infantil de "el lobo, el lobo", grito repetido por el pastorcillo para burlarse, de modo que cuando en realidad llegó el lobo nadie le creyó ni le prestó ayuda, lo cual quiere decir que, al abusar de la influencia, el que gritaba llegó a perderla; es decir: perdió la capacidad de convencer.

El carácter circulante de la influencia, en cuanto medio, puede expresar más claramente si la separamos en tipos, pues es más fácil identificar en cada contexto la naturaleza de su circulación en ambos sentidos, que tratar de hacerlo en un nivel más general. Sugiero la siguiente tentativa de clasificación: 1, influencia política; 2, influencia fiduciaria; 3, influencia por invocación de lealtades diferenciales; y 4, influencia orientada hacia la interpretación de las normas. La necesidad de recurrir a frases enteras en lugar de palabras indica, en el caso de los dos últimos tipos que el tema no está bien desarrollado. De ahí que se necesitará una explicación

<sup>15</sup> Véase mi artículo "La votación y el Equilibrio del Sistema político estadounidense", en Burdick y Brodback (Eds.) *American Voting Behavior*, Free Press, 1959.

amplia para poder aclarar lo que se quiere decir. Guía importante para interpretar los primeros tres tipos, es la constituida por la convertibilidad de cada uno, respecto a los otros tres tipos de medio generalizados que hemos discutido.

Cuando hablamos de la influencia política, nos referimos a ella en un sentido analítico, pero a uno en el que hay directa relación significativa entre la influencia y el poder. El contexto estructural prototípico es el de la asociación democrática, sea en el terreno del gobierno, en cualquiera de sus diversos niveles, o en el de las asociaciones privadas. La asociación democrática<sup>16</sup> se caracteriza por una estructura de funciones, cuyos titulares están autorizados para tomar ciertas decisiones, obligatorias para la colectividad en general y, por lo tanto, para sus miembros, en sus respectivas capacidades. Dicha autorización se refiere a la acción definida dentro de normas constitucionales y hay también procedimientos constitucionales a través de los cuales se eligen los titulares de los puestos, que se resume en la elección y la designación.

Considero que las decisiones que obligan a una colectividad constituyen un ejercicio de poder, en el que se incluye la franquicia del procedimiento electoral, ya que es el conjunto de votos el que determina quién resulta electo para un puesto. Pero, tanto al buscar la elección, como al ocupar un puesto, los funcionarios y candidatos, para obtener los resultados que desean usan constantemente las distintas formas del poder en un sentido estricto. Desde luego, dan información y anuncian sus intenciones en sentido detallado, posiblemente ofrezcan, también, formas de convencimiento, emitan amenazas de coerción, fuera del contexto del poder de su puesto, y activen sus compromisos y los de los demás; pero, sobre todo, operan con la "influencia" en el sentido técnico que le estamos dando.

Para mí que hay dos contextos principales en los que esto se realiza. Debido a que las asociaciones se diferencian en forma típica en torno del eje de "directores —conjunto de— seguidores", podemos utilizar aquí este eje. Así pues, un foco de influencias es el establecimiento de la posición reputada de dirección ya sea como algo que incumbe al puesto o en cuanto se es candidato explícito o implícito, de modo que, para los seguidores haya una base de confianza que va más allá tanto del ejercicio directo del poder, la información específica y otras cosas similares, como de la manipulación de convencimientos, amenazas informales, etcétera. Un dirigente debe tratar de establecer una base que sirva para inspirar

<sup>16</sup> Desde luego que, para que este análisis tenga valor, la asociación mencionada no necesita ser totalmente democrática; pero, este problema de grados de variación de la democracia no será tratado en esta limitada discusión.

confianza (en el sentido simbólico de esta discusión) de modo que “cuando asuma una posición”, pueda contar con el respaldo de sus partidarios o, más aún, con que estos trabajarán activamente para su implementación, de acuerdo con sus respectivas capacidades y funciones. Frecuentemente expresamos esto diciendo que un dirigente “asume la responsabilidad” en relación con dichas posiciones. De cualquier manera, yo trataría el concepto de jefatura enfocándolo en términos del uso de la influencia y el de “puesto” oficial, enfocándolo en relación con el uso del poder.

El otro contexto es el del reverso y se refiere a los procesos a través de los cuales, las unidades que no tienen posición directiva en aspectos importantes pueden tener influencia y usarla orientándola a lograr un efecto en la dirección. Éste es, en general, el terreno bien conocido de los grupos de interés en sentido amplio, en cuanto parte integrante, de los distintos electores de los partidos y en cuanto detentadores del poder, la influencia puede usarse en los procesos electorales, tratando de establecer en qué términos se concederá el apoyo electoral, que es una forma de poder. También puede emplearse para actuar sobre los titulares de los puestos, al tratar de influir en sus decisiones políticas. De cualquier modo, es el uso de una base presuntiva de confianza y, por tanto, del “derecho a hablar”, para tratar de inclinar la balanza en favor de aquello por lo que aboga el influyente, o para desequilibrarla contra aquello a lo que se opone en relación con las alternativas. Y esto sea que se trate de candidatos o de medidas políticas.

Así pues, “concebiremos la influencia política como una influencia que opera dentro del contexto del funcionamiento —orientado— a un fin” de las colectividades, en cuanto persuasión generalizada carente de poder; es decir, que funciona independiente de su uso o de la amenaza directa,<sup>17</sup> y que es usada: por una parte, por unidades que ejercen o aspiran a obtener posiciones directivas y, por otra, por quienes no siendo dirigentes, tratan de ejercer un efecto sobre las decisiones y orientaciones de los dirigentes. Aunque analíticamente independiente del poder, concebimos la influencia política como íntimamente ligada a él. En términos generales, los dirigentes esperan que gran parte de su influencia se trasplante y se convierta en apoyo, particularmente a través de la franquicia electoral

<sup>17</sup> Los funcionarios, aunque tienen poder, frecuentemente se muestran muy prudentes en lo que se refiere a recomendar ciertas medidas, para poner de relieve que no hacen pesar directamente su poder en el caso particular. Un buen ejemplo es el de los funcionarios, elegidos por los partidos, que aplican su influencia a causas no partidaristas. Así, el gobernador de un Estado, que es muy buen republicano, puede pedir a todo el pueblo, independientemente del partido, que contribuya generosamente a la campaña de la Cruz Roja.

y los partidarios, a su vez, esperan que parte importante de la suya se convierta en decisiones importantes que congenien con ellos. Pero, la independencia del poder y la influencia significa que el sistema de influencia es abierto. Ligarlo al poder, en términos directos sería reducir la relación influencia, poder a un mero trueque, destruyendo con ello el elemento de generalización simbólica que hemos considerado esencial.

El segundo tipo de influencia que sugerimos, la hemos llamado *fiduciaria*. El contexto que aquí importa, no es la determinación efectiva de lograr objetivos colectivos, sino la distribución de recursos en un sistema en que tanto las colectividades como sus objetivos son múltiples y la justificación de cada uno de ellos problemática. El interés por dominar recursos y el de lograr objetivos son los ejemplos clásicos de la operación de intereses en los sistemas sociales. La distribución de recursos en un sistema más o menos pluralista, debe quedar —con todo— sujeta a un control normativo; es decir: la distribución debe justificarse refiriéndola a normas más generales que la simple conveniencia, que represente para la unidad en cuestión, obtener lo que desea. Además, los recursos constituyen, desde el punto de vista del logro de objetivos, el principal factor de oportunidad que en forma condicional comanda las perspectivas de éxito. Según esto, la influencia referida a la asignación de recursos es un terreno particularmente importante de lo fiduciario. Hay una relación con el dinero, en este caso que en ciertos aspectos, es paralela a la de poder, en el caso de la influencia política. Esto deriva del hecho de que, en una sociedad en que la economía está altamente diferenciada en relación con otros elementos de la estructura social, el dinero llega a ser el mecanismo de distribución por excelencia, no sólo por lo que respecta a los artículos de consumo, sino también con respecto a los servicios humanos. De ahí que el foco de la función fiduciaria se encuentre en la asignación de fondos, porque el poseedor de fondos se encuentra en situación de pretender, a través de los canales del mercado, la parte indicada de los recursos reales.

Los intercambios en los que aquí pensamos no comprenden el uso del dinero como medio de circulación, sino más bien como medida del valor. Desde el punto de vista monetario, es caso típico el establecimiento de un presupuesto. Los diversos intereses que aspiran a participar en el presupuesto “establecen sus derechos” y el organismo que formula el presupuesto llega a una especie de escala de asignaciones en relación con todas las pretensiones. Ésta es la expresión de la necesidad y el derecho en términos monetarios. Pero, tanto las pretensiones como la fijación de derechos, a su vez, se encuentran sujetas a normas de justificación en el

sentido técnico que hemos propuesto. Estas normas no son nunca afirmaciones de valor como tales, porque, como tratan con recursos escasos y asignables, siempre consideran las diversas situaciones y las pretensiones en competencia. Operan en un nivel de normas, no de valores. Quienes afirman sus pretensiones pueden recurrir al uso del poder para obtenerlas; pueden utilizar el convencimiento; en casos extremos pueden usar el soborno, y otros varios medios pero, la influencia desempeña una función especial. Un buen ejemplo se encuentra en las negociaciones presupuestales, en la afirmación de un experto altamente calificado y digno de confianza que, para cumplir con lo que de él se espera debe tener cierto mínimo específico de recursos a su disposición, afirmación que el funcionario encargado de los presupuestos, que no es experto en este terreno, encontrará difícil de discutir. Por otra parte, las decisiones sobre asignaciones pueden quedar justificadas mediante una referencia a normas establecidas de prioridad en las pretensiones. Estas normas pueden manifestarse más explícitamente en donde existe una excepcional escasez de recursos y, por tanto, quedan justificados los sacrificios. Así como el funcionario encargado del presupuesto frecuentemente no puede juzgar las necesidades de un experto técnico, este último, que solamente opera en un sector especializado del sistema, no puede juzgar la urgencia de pretensiones que compiten con las suyas. De ahí la necesidad de la influencia mutua para cubrir estas lagunas.

El caso de un presupuesto es el más claro, porque el sistema importante está más o menos cerrado por el dominio y vigilancia unitarios de la organización en lo que se refiere a los recursos, y por el poder *stricto sensu*, por lo cual las asignaciones son obligatorias. Los mismos principios básicos se aplican en procesos de asignación a través de los canales del mercado libre. El ideal del economista en la libre competencia es, aquí, el caso límite en que la influencia, como factor independiente, desaparece. Así pues, es en dos zonas en las que la influencia actúa de la manera más evidente. Una es el establecimiento de normas por medio de las cuales se regula el proceso de asignación, como la legislación sobre impuestos y otras parecidas. La otra, a través de modificaciones en los procesos del mercado puro, tales como la consistente en incluir contribuciones voluntarias en la asignación. El mismo término fiduciario se usa muy generalmente en casos en que no puede esperarse que ciertos partidos interesados puedan, sin ayuda, proteger sus intereses; así es un ejemplo, la administración de los intereses del capital de los menores por sus tutores, o sea por personas en quienes se puede confiar, aplicarán

normas muy aceptables, aun cuando no sean dictadas por intereses financieros personales.

La tercera categoría ha sido llamada influencia en la asignación de lealtades diferenciales. Mientras que en el caso político, la diferenciación en torno al eje "dirección" era el foco estructural central, y, en el de la influencia fiduciaria, el problema de la asignación de recursos escasos, en este caso, lo es la estructura pluralística de los miembros que componen una sociedad. Esto funciona tanto en el nivel de los individuos y sus funciones, como en el de las colectividades. Mientras más diferenciada es una sociedad, estructuralmente cada unidad concreta es en mayor grado miembro responsable de la pluralidad de las colectividades.<sup>18</sup> Por tanto, se encuentra en situación de tener que equilibrar las pretensiones de estas múltiples colectividades en lo que se refiere a su lealtad, es decir, tiene que formar una clase con sus compromisos normativos.

Para el individuo —particularmente para el adulto— el caso más importante es la relación entre los parientes y la ocupación, puesto que, generalmente, es esencial participar en ambas y, en las sociedades modernas, ellas son, estructuralmente independientes entre sí. Por lo general, en una situación razonablemente estable, las líneas generales de asignación de obligaciones son definidas institucionalmente; pero, siempre hay regiones indeterminadas y de cambio a la luz de circunstancias cambiantes. Además, nuestro tipo de sociedad va cambiando rápidamente: uno de los aspectos principales de este cambio es la aparición de nuevas colectividades y, por tanto, de lealtades hacia ellas así como de decadencia de las antiguas. De ahí que gran parte de la población se enfrente al problema de decidir: 1, si acepta los nuevos compromisos; 2, si los rechaza; 3, si sacrifica los antiguos; 4, si hace ambas cosas; 5, si cambia el equilibrio entre sus lealtades.

Los compromisos que tenemos en mente se fundan en los valores institucionalizados que para los propósitos de nuestro análisis podemos suponer que son compartidos por todos los miembros de la sociedad. Pero, en la naturaleza de toda sociedad diferenciada, existe una diferencia importante entre afirmar de la conveniencia de un valor por sincera que sea y el compromiso personal al aceptar la responsabilidad de su implementación. De ahí que la capacidad y oportunidad de las unidades para una contribución efectiva sean inherentemente limitadas y, además, que algunos esfuerzos, puedan lastimar las prerrogativas de otras unidades. El tipo

<sup>18</sup> Para la colectividad, como unidad, los miembros más importantes son los que pertenecen a colectividades más completas; ejemplo: un departamento en cuanto subcolectividad de una facultad universitaria.

de influencia que estudiamos se refiere, precisamente, a esta diferencia. Se trata de la justificación por haber aceptado responsabilidades especiales en una colectividad particular y en contextos subcolectivos.

Una persona puede enfrentar múltiples demandas para que se comprometa a hacer contribuciones sociales a través de su participación en ciertas colectividades y frecuentemente tendrá que justificar las decisiones selectivas que tome. La estructura normativa (de “compromisos”) que gobierna estos procesos, comprende, por una parte, llamados a valores comunes, y, por otra, la afirmación de normas que gobiernen las decisiones prácticas de asignación de compromiso entre las diversas lealtades. Así pues, las categorías de influencia son, por una parte, la declaración de que un actor debe —como medida práctica— aceptar tal o cual responsabilidad colectiva; y no se trata simplemente de que es conveniente que la función se realice en forma efectiva, independientemente de su compromiso: esto es una afirmación de su valor, y, en forma secundaria, la afirmación de las normas, se sostiene, deben gobernar dichas decisiones, nuevamente al nivel de la asignación práctica.

Desde el punto de vista social, en cierto sentido, esto, como la última categoría de influencia, se refiere a la asignación de recursos. Pero, lo que menciono aquí como “lealtades”, no se refiere al mismo tipo de recursos que el dinero y el poder, y las utilidades concretas y las formas de efectividad de las cuales dispone. Desde el punto de vista de la unidad, el problema no se refiere a los medios con los que vaya a implementar sus compromisos, sino en primer lugar, si contraerá el compromiso. Suponiendo que tenga la intención de hacer algo, no se trata de saber cómo lo va a hacer, sino si, de acuerdo con nuestro sentimiento de justificación, debe hacerlo o no. Los compromisos, en este sentido, constituyen un recurso social; pero desde el punto de vista del análisis de la “unidad-acción”, se refieren al aspecto de orientación y no al situacional en el paradigma de la acción.<sup>19</sup>

Como ya indiqué anteriormente en este artículo, considero los compromisos generalizados como un medio simbólico que opera en el proceso de interacción en el mismo sentido básico que el dinero, el poder y la influencia. Cualquier promesa por medio de la cual el autor clausure por anticipado ciertas alternativas, puede ser considerada como un compromiso particular. Un compromiso generalizado, en cambio, es aquel que, al invocarlo, capacita al actor para controlar una serie de compromisos más particulares; que lo capacita para activarlos, como he dicho anteriormente.

<sup>19</sup> “Pattern Variables Revisited”. *American Sociological Review*. Agosto 1960, para una aclaración sobre esta distinción esencial.

Un buen ejemplo es el que consiste en asegurar la aceptación de una oferta de trabajo. El compromiso para con el trabajo entraña el compromiso para realizar una serie completa de actos más particulares cuando se presente la ocasión, incluyendo el compromiso de aceptar ciertos tipos de autoridad, dentro de la organización.

Como están fundados en los valores, los compromisos generalizados, abarcan en cierto sentido el "honor" de los actores interesados, y esto es más notable, mientras más generalizados son. Por tanto, en general, no puede alterarse fácilmente. Sin embargo, en una sociedad pluralista y cambiante, la rigidez completa de los compromisos introduciría una rigidez intolerable en sus estructuras. De ahí que los compromisos deban tener escalas de prioridad sobre su seriedad; es decir, deben referirse a normas generales y deba haber normas que definan las situaciones en que se deben cambiar, no sólo cuando se contraen nuevos compromisos, sino cuando se abandonan los antiguos, aún cuando esto signifique quebrantar promesas hechas y aceptadas de buena fe. Un buen ejemplo, aquí, es la norma general de que aún en las ocupaciones en que las reglas obligan a la organización empleadora, se considera que quienes ocupan dichas posiciones tienen derecho a renunciar, siempre que avisen con suficiente anticipación. La categoría de influencia de la que ahora nos ocupamos opera en este ámbito de flexibilidad de los compromisos, y se refiere a la relación que hay entre las bases de justificación del cambio, por una parte, y las lealtades para el cumplimiento de los compromisos, por la otra.

Los tres tipos de influencia discutidos hasta ahora tratan de las relaciones del sistema normativo o integrativo con otros subsistemas de la sociedad, principalmente funcionales; a saber, lo que llamaré "la política", "la economía" y "la conservación de normas" (en un aspecto estructural, el valor), respectivamente.<sup>20</sup> El cuarto y último tipo, al que nos hemos referido como "influencia orientada hacia la interpretación de las normas" es interno, en relación con el sistema integrativo. Aquí el prototipo es el proceso de interpretación de las normas legales en la fase de apelación del proceso judicial.

Puesto que las normas median entre los compromisos de valor y los intereses particulares y las exigencias situacionales, necesitan continuo ajuste a las variaciones en estos niveles. Además, puesto que su función primaria en el sistema social es la integración, el problema de la consistencia es particularmente importante. De ahí que en un sistema complejo

<sup>20</sup> Esto se refiere a un paradigma generalizado de análisis en términos de cuatro categorías funcionales, elaborado más completamente, por ejemplo, en la Introducción general, a *Theories of Society*, y en *Pattern Variables Revisited*, *op. cit.*



de reglamentación normativa, la función interpretativa sea muy importante. Hay una categoría de influencia organizada en torno de ella, de la cual el mejor ejemplo es la influencia implícita en las reputaciones de jueces y abogados. Como en muchos otros terrenos, los argumentos sustantivos (es decir, las justificaciones especiales) desempeñan un papel central. Pero aquí hay la misma necesidad de generalización simbólica que en otros terrenos. Otro ejemplo de la influencia interpretativa se encuentra en el terreno de la exégesis de las normas éticas, que desempeña una parte tan importante en muchas tradiciones religiosas.

Lo anterior ha sido un esfuerzo muy somero para revisar una tipología de los diferentes contextos de operación de la influencia. Pienso que todos son terrenos en los cuales los temas generales del análisis anterior pueden ser ilustrados circunstancialmente en términos que son suficientemente conocidos para llevar la convicción de la realidad y la importancia de los fenómenos a los que hemos llamado "influencia"

Permítaseme reiterar que el factor común crítico es un mecanismo de persuasión generalizado más allá de los hechos particulares, los intereses particulares, las obligaciones y compromisos particulares, y las reglas normativas particulares. La sugestión general es la de que, cuando no hay un sistema ramificado de influencias concebidas en este sentido puede haber una atmósfera más llena de desconfianza o, el nivel de confianza puede elevarse sólo si se introduce un factor de rigidez limitada sobre quién puede ser digno de confianza, y en qué circunstancias, lo cual destruirá gran parte de la flexibilidad que es tan importante para una sociedad compleja.

*¿Es la influencia una constante en un sistema social?*

Hay otro tópico importante, que es esencial para la comprensión general de los medios simbólicos. Es un problema que ha sido muy importante en la historia de los análisis del dinero y el poder, pero que, en cuanto el análisis técnico de la influencia ha sido tan superficial que apenas si se ha tocado en este aspecto. Puede ponerse en términos de la pregunta de si alguno o todos estos medios están sujetos a una condición de "cero-suma" de su operación.

En determinados niveles y en ciertos contextos, es evidente que esta condición se da. Para una unidad con ingresos fijos, el aumento de gastos para un propósito, debe ser balanceado por la reducción en otros, si se quieren evitar las deudas, etcétera. En forma similar, en los sistemas de poder, por ejemplo, las reglas electorales significan que el voto concedido

a un candidato es negado a otros y las personas que tienen la autoridad deben elegir entre alternativas mutuamente incompatibles, al tomar las decisiones. Pero esto no es todo.

El caso más familiar, el terreno monetario, en el que la concepción de cero suma falla en su aplicación, es la operación creadora de crédito por medio de bancos. El dinero, en un aspecto, es el objeto más importante de los derechos de propiedad. Los depositantes en un banco, en cierto sentido, prestan su dinero al banco, pero contra lo que sucede con la mayoría de los contratos de préstamo, no renuncian —ni siquiera por un corto plazo— a ninguno de sus derechos; la característica principal de un depósito es que puede pagarse a la vista, si se desea totalmente, sujeto solamente a las reglas que rigen las horas de oficina del banco. Pero, el banco no actúa simplemente para con sus depositantes como custodio de sus fondos sino que presta cierta proporción de ellos a quienes lo solicitan, en términos contractuales que permiten que éstos gasten el dinero siempre que estén en condiciones de pagar en el término especificado el préstamo, y el interés y los demás gastos. Esto significa que los mismos dólares, pesos, quetzales o lo que sea funcionan doblemente, como medios de circulación y que, por tanto, los préstamos bancarios constituyen una adición a la cantidad de dinero circulante. Esto es, desde luego, algo común en economía.

Tiene esto una implicación muy importante. Es claro que un banco en movimiento es siempre, de modo considerable, insolvente, pues que sus depósitos son pagaderos a la vista, mientras que sus préstamos son a plazo fijo. Por tanto, si todos los depositantes exigieran el pago al mismo tiempo, el banco no podría cumplir sus compromisos a menos de que contara con recursos exteriores. El banco, por lo general tiene a mano suficiente dinero en efectivo y otros recursos, para responder a los retiros normales, con un margen de seguridad; si tuviera liquidez completamente ya no sería un banco. Los pánicos financieros se producen precisamente cuando una cantidad anormal de retiros pone a los bancos en situación difícil (cuando no imposible) llevando a algunos a la quiebra.

Hay que averiguar si con respecto a los otros medios se producen fenómenos análogos a éstos del banco y el crédito en el terreno monetario. La opinión dominante en el terreno del análisis del poder parece ser que no los hay;<sup>21</sup> pero, esta afirmación puede discutirse. El contexto más apropiado parece ser el de la relación entre el poder de que disponen los dirigentes en la asociación democrática y el uso que hacen de dicho poder.

<sup>21</sup> Por ejemplo, parece que ésta es la posición de Lasswell y Kaplan, en *Power and Society*.

Los dirigentes electos puede decirse que son quienes ejercen el poder a través de la franquicia. Este poder se concede en forma típica y revocable, si no a la vista, por lo menos al término del periodo; es decir, que el votante puede transferir su apoyo a los candidatos rivales. Podría decirse, entonces, que se trata de un depósito de poder que es utilizado por los depositantes, para adquirir beneficios a través de las decisiones tomadas por quienes ocupan los puestos dirigentes. Esto lo convertiría en un sistema circulante, en que la cantidad de poder se encuentra equilibrada.

Podríamos sugerir que esto es solamente parte del problema. Parte del poder logrado por medio de la elección para un puesto puede invertirse en empresas colectivas que no sean respuesta directa a las demandas de interés de los votantes y este poder, a su vez, podría ser utilizado por otros organismos diversos. En vista de que el poder puede, convertirse en dinero (por ejemplo, por medio de los impuestos) podría sugerirse que una parte del uso que se da a los fondos recaudados por impuestos (como cuando se emplean para la preparación e investigación científicas) constituye un proceso de inversión de quienes están en el poder, tanto en la rama ejecutiva, como en la legislativa, que pone los fondos a disposición de las instituciones científicas y educativas. Si el electorado —como los depositantes de un banco— pidiera en forma estricta e inmediata que el poder le hiciese entrega de ella el sistema (como cualquier buen banco) resultaría insolvente en cuanto que estos compromisos no podrían ser liquidados de inmediato; pero, frecuentemente, los políticos pueden calcular astutamente hasta dónde pueden llegar en sus compromisos, cuando estos difieren de los pedidos específicamente por sus partidarios, de quienes dependen. Es probable que si las colectividades organizadas políticamente (incluyendo al gobierno) pueden servir como agentes del cambio social creador, sea en virtud de este tipo de mecanismo o sea, de la creación de incrementos de nuevo poder, simultánea al hecho de que las demandas procedentes de los votantes en relación con estos cambios, puedan implicar dificultades más serias.

Resultaría lógico que el mismo razonamiento se debería aplicar al caso de la influencia. El caso en que debe aplicarse, por excelencia el concepto de “cero-suma” es el de la influencia política, porque (dentro de la analogía económica) se trata de una situación del tipo “flujo-circular” en la cual se medializa el proceso de extracción de decisiones colectivas en un sistema ramificado.<sup>22</sup> El paralelo económico se encuentra en los mercados de artículos de consumo y de trabajo. Parece que es en el terreno

<sup>22</sup> Para el concepto de “flujo-circular”, véase J. A. Schumpeter, *The Theory of Economic Development*, cap. 1.

de las influencias para la distribución de lealtades donde se encuentra la más obvia analogía con la banca y el crédito.

El postulado en el que basa todo nuestro análisis en este terreno se funda en que se aplica del modo más claro a un sistema social altamente pluralista en el que la distribución de lealtades no puede basarse totalmente en la afirmación directa de la importancia los de temas que abarca, sino en el hecho de que los compromisos se hacen en gran parte, para responder a la influencia. Si la cantidad de influencia no se fija sino puede extenderse a lo largo de líneas sugeridas como las que sugiere el crédito monetario, llega a ser posible el que la influencia opere como un mecanismo mediante el que puede redistribuirse una determinada capacidad de compromisos (en nuestro sentido técnico), en cuanto la influencia para señorear dichos compromisos puede ponerse en forma más o menos directa y deliberada, en manos de ciertos organismos.

Sugiero que la principal forma de lograr esto, en una sociedad como la estadounidense consiste en hacerlo mediante la asociación voluntaria de un tipo que, contra lo que ocurre con el gobierno (aún en su aspecto democrático) no se preocupa principalmente de las funciones operativas de tipo político en nuestro sentido técnico. "Los que se unen" a estas asociaciones son análogos a los depositantes. Como decimos con frecuencia "prestan sus nombres" a la asociación y a sus dirigentes. Pero, esta asociación frecuentemente hace algo más que contentarse con aumentar su influencia; crea el efecto de que aumenta el total de "influencia en circulación" Esto puede ocurrir en proporción igual a aquella en que la dirección ejerce un juicio *independiente*, con respecto a los miembros, sobre la forma en que debe usar el "nombre", no de los miembros en lo individual, sino de la asociación, para fomentar los compromisos que considera deseables, generalmente en otros terrenos externos a los de la asociación.

A estas asociaciones se les puede considerar, por ello, como una especie de "bancos de influencia" Como los bancos monetarios, son formalmente insolventes. Por tanto, si sus miembros pidieran cuentas en forma literal y estricta ("No debe usarse el nombre de la asociación sin consentimiento explícito de todos sus miembros en cuanto a implicaciones de detalle") esto destruiría la libertad de acción de los dirigentes y conduciría a una deflación del "crédito de influencia". El efecto sería que se privaría a muchos organismos dependientes de los fondos de estos proveedores de influencia, de bases sobre las que establecer compromisos importantes. Sin embargo, en circunstancias más corrientes los jefes de estas asociaciones operan según su juicio sobre los márgenes aceptables de independencia. De hecho, establecen compromisos a nombre de la asociación, por

encima de la autorización explícita, aunque no rebasando lo que lógicamente pueden esperar sus miembros. Al hacerlo así, aumentan la cantidad neta de influencia que circula en el sistema y tienen cierto efecto sobre la distribución de los compromisos en la sociedad, por cuanto fomentan las causas que consideran deseables.

De los argumentos anteriores debería desprenderse claramente qué fenómenos análogos a la deflación y a la inflación económicas deben encontrarse también en el terreno del poder y en el de la influencia. Ya hemos indicado la dirección que tomarían en estos terrenos las tendencias deflacionarias: en el terreno del poder consistirían en una dependencia cada vez mayor de la estructura de autoridad y de las sanciones de coerción, que culminan con la amenaza y el uso de la fuerza física; en el de la influencia, en un socavamiento de las bases de la confianza en la reputación y la responsabilidad fiduciaria, al poner en tela de juicio las lealtades más amplias e insistir constantemente en el "intragrupismo" más estrecho.<sup>23</sup>

El proceso inflacionista, por otra parte, es —por lo que se refiere a la influencia— la extensión de pretensiones de un diagnóstico autoritario y el pronóstico de situaciones que no pueden corroborarse con una información sólida y, por otra parte, la declaración de intenciones dignas de elogio, que no corresponden a los compromisos reales, cuando se presenta la ocasión. Desgraciadamente, carecemos de espacio, aquí, para desarrollar estos temas como lo merecen.

No hace falta decir que este ensayo es completamente provisional. No puede tomarse sino como simple bosquejo para el estudio de los complejos problemas existentes en este terreno. Espero, con todo, que pueda servir no sólo de base útil para la discusión, sino como estímulo para una seria investigación.

<sup>23</sup> El macartismo fue un ejemplo clásico de un periodo de deflación que entró al campo de influencia y que, en su culminación, alcanzó casi proporciones de pánico. La demanda de "lealtad absoluta" era análoga a la demanda que pedía "Nada sino oro" en las obligaciones financieras. Véase E. A. Shils; *The Torment of Secrecy*, y mi propio ensayo; "Las tensiones Sociales en América", cap. 7, de la obra *Structure and Process in Modern Societies*.