

***La sociedad al desnudo. Una nueva
invitación a la sociología***

Christian Oltra

***Versión original publicada en Editorial Círculo
Rojo, Marzo de 2011***

A mis padres

A Guille y Marta

Índice

Prefacio	7
Introducción	11
1. La conducta social y las instituciones sociales.	19
2. La naturaleza humana y la conducta social.	47
3. El individuo en sociedad.	73
4. Redes sociales	87
5. Sistemas sociales	111
6. Hacia sociedades más complejas	133
Epílogo. Una sociedad sinérgica	157
Referencias	163

Prefacio

Creo que fue la lectura de *Outliers*, del periodista y divulgador Malcom Gladwell, sobre el poder del contexto social en la vida de los individuos, lo que me impulsó a escribir este libro. Unos meses antes había disfrutado de la lectura de dos magníficas introducciones a la economía, una escrita por Charles Wheelan (2008), un genio de la divulgación, y la otra escrita por Partha Dasgupta (2007), de una gran claridad explicativa. Pensé que alguien debía hacer lo mismo con la sociología. Durante los últimos años, las obras de profesores de psicología como Daniel Goleman, Howard Gardner, Steven Pinker, David Buss o Mihaly Csikszentmihalyi han permitido divulgar los hallazgos de las ciencias de la mente al público general con gran rigurosidad y brillantez. En el ámbito de las ciencias sociales, Malcom Gladwell, Jeremy Rifkin, Richard Thaler o Steven Levitt, entre otros, han popularizado las ideas de la sociología y la economía conductual. Aunque no constituyen el núcleo de las ciencias sociales, su claridad y capacidad para apasionar al lector han sido una de mis fuentes de inspiración principales.

Mi objetivo al escribir este libro no ha sido proporcionar un nuevo manual de introducción a la sociología, sino presentar algunos conceptos fundamentales de la sociología para cualquier persona interesada en el conocimiento del mundo social. He tratado de seguir la tradición de introducciones breves escritas por Ely Chinoy, *Una introducción a la Sociología*, Peter Berger, *Invitación a la sociología*, Steve Bruce y su *Sociology. A very short introduction* o Amando de Miguel en su *In-*

Introducción a la sociología de la vida cotidiana. Sin embargo, he intentado escribir una introducción a la sociología diferente. He buscado adentrarme en los límites de la disciplina, incorporando ideas de la psicología evolucionista, la neurociencia o la economía conductual. Creo que la sociología debe avanzar en la integración con estas y otras disciplinas si quiere hacer una aportación significativa al estudio de la conducta social y de las sociedades en el siglo XXI.

Las ideas contenidas en este libro provienen de numerosas fuentes, la mayoría de las cuales he referido en la bibliografía. Divulgar la mirada y los conceptos de la sociología me ha permitido comprender la riqueza del pensamiento sociológico, y su utilidad en el estudio del mundo y la conducta social. Releer a Merton, Goffman o Berger es una fuente de inspiración. Como también lo es leer algunos de los estudios más innovadores en la sociología de los últimos años como los de Sampson y Laub (2006) sobre delincuencia y ciclo de vida, Annette Lareau (2003) sobre estructura social y educación, Wilkinson y Pickett (2009) sobre las consecuencias de la desigualdad o Christakis y Fowler (2010) sobre el poder de las redes sociales. La inspiración es todavía mayor si somos capaces de combinar sus hallazgos con los de los estudios recientes en neurociencia social, psicología evolucionista o economía conductual. A lo largo del libro recurro a distintos autores que han tratado de explicar los motivos de la conducta social y el funcionamiento de las instituciones sociales. A todos ellos estoy agradecido. En el fondo, solo he tratado de interpretar sus geniales ideas bajo una nueva luz.

Algunas de las ideas que aparecen en el libro las he discutido con mis compañeros en el Departamento de Sociología de la Universidad de Barcelona, el Ciemat y en la Universidad de Alicante. En especial, me han sido de gran provecho mis conversaciones con Roser Sala, Julián Cárdenas, Jose Luis C. Bosch, Hugo García, Alejandro Mantecón y Francesc Sorribes. Debo darle las gracias, también, a mis compañeras del Ciemat, por su amistoso compañerismo durante estos años. He de agradecer a mi círculo de amigos en Alicante y Barcelona así como a mi familia sus ánimos durante este tiempo. Quiero mostrar mi agradecimiento especial a mis padres. Sin su apoyo no hubiera realizado este libro. Mi padre es, a la vez, el mejor fan, asesor, revisor y editor.

Barcelona, febrero de 2011

Introducción

En pocas ocasiones nos preguntamos por el funcionamiento de la vida social. Nuestra vida diaria se desarrolla en familias, organizaciones, grupos de amigos y redes sociales más o menos estables. Formamos parte de una sociedad. Como individuos, estamos siempre inmersos en algún tipo de contexto social, de estructura social, que influye en nuestras motivaciones y en nuestro comportamiento cotidiano. Si ha nacido en Europa en el siglo XXI es posible que su vida transcurra de modo muy diferente a como transcurriría si lo hubiera hecho en África a principios del siglo XIX. Y es que el contexto importa. Nos proporciona oportunidades diferenciales, nos empuja hacia unos caminos u otros. Incluso si vivimos en una isla desierta, aislados de otros seres humanos, la sociedad nos acompañará de alguna manera en nuestra mente. En nuestra lengua, en nuestras normas de comportamiento y creencias, en nuestra perspectiva del mundo que nos rodea y de nosotros mismos estará presente en mayor o menor medida una herencia de la cultura y la sociedad en que crecimos. Como afirma el sociólogo norteamericano Charles Wright Mills, “la vida de un individuo no se puede entender correctamente sin referencia a las instituciones en las que se desarrolla su biografía”. Pero, ¿realmente sabemos cómo funcionan los mecanismos de la vida social?, ¿somos conscientes de las tuercas que ponen en movimiento el engranaje social?

La naturaleza de la sociedad y la conducta social es compleja. Piense en la diversidad de individuos que existen, en la diversidad de relaciones que se pueden

conformar, en la diversidad de prácticas sociales, grupos y organizaciones sociales, de pueblos, ciudades y países que existen, en la diversidad de sociedades que han existido a lo largo de la historia. Pero ello no impide que nos hagamos preguntas interesantes sobre su funcionamiento. Por ejemplo, ¿por qué una determinada sociedad tiene más delitos violentos que otra? ¿por qué unos países tienen un índice de suicidio mayor que otros? ¿qué mecanismos hacen que los niños de un país obtengan mejores resultados académicos que los de un país vecino? ¿por qué hay en la actualidad más divorcios? O ¿por qué es menos probable que las personas casadas sean víctimas de delitos? Todas estas preguntas tienen en común que refieren a un determinado fenómeno social. No hacen referencia al funcionamiento de la naturaleza, del universo, del cuerpo humano, o de la mente, sino a fenómenos que están en un nivel superior al individuo. Fenómenos que se generan por la interacción entre individuos. El problema de estas preguntas es que, por lo general, la respuesta es incierta. Muchas de las cuestiones que se plantean los científicos sociales, como veremos a lo largo del libro, están sometidas a una gran incertidumbre. Pero si la respuesta nos ayuda a entender un poco mejor el mundo social, estaremos ante un hallazgo valioso y el esfuerzo habrá valido la pena.

Las preguntas que se realiza la sociología¹ suelen abordar cuestiones relacionadas con el comportamiento

¹ Podemos definir la Sociología como el estudio empírico y sistemático de a) la conducta social (ej. votar, consumir, buscar pareja, etc.), b) las redes sociales y los procesos de transmisión social, c) las sociedades humanas, su funcionamiento y características (ej. cohesión, desigualdad, confianza social,

social, sus características, las motivaciones que lo guían. El comportamiento o la acción social es aquella conducta que implica una relación con las conductas de otras personas. Cuando realizamos una transacción comercial, buscamos empleo o votamos en unas elecciones, estamos participando en una acción social. Para Max Weber, sociólogo y economista del siglo XIX y uno de los fundadores de la sociología moderna, comprender la acción social, dotada de significado por los individuos, y sus efectos, es el objetivo de la sociología. Para muchos otros investigadores, la preocupación fundamental es comprender el funcionamiento de alguna práctica o institución existente en una sociedad determinada. Veremos que el término institución social difiere del utilizado en el lenguaje común. Pero lo importante aquí es que, en este caso, estamos hablando de algo que está “por encima” de los individuos, y que forma parte de una estructura social o una cultura que, originada por la interacción entre individuos, tiene efectos significativos sobre la vida de los individuos. En el fondo, tanto si nos centramos en el individuo, en lo micro, como en el agregado, lo macro, el interés es el mismo: comprender las fuerzas sociales y sus efectos sobre la vida de los individuos.

Una manera adecuada de entender la conducta social es a través de la idea de multicausalidad o de múltiples causas relacionadas. Pensemos, por ejemplo, en una persona que acaba cometiendo un delito. Unos segundos antes de realizar la acción, quizá el bajo nivel de

cultura política, etc.), sus instituciones (ej. educación, familia, población, etc.) y d) los fenómenos sociales (ej. inmigración, globalización, delincuencia, etc.).

auto-control ha incidido en el acto. La acción se ha cometido en un escenario, en el que había una víctima y tal vez faltaban elementos que disuadieran el delito. El individuo ha calculado los beneficios de la acción frente a sus posibles costes. Sus creencias le dicen que el delito es una estrategia adecuada. Si subimos en la escalera causal veremos que quizá en la red de relaciones del individuo, el delito puede ser algo común. También lo es en su barrio. Quizá pertenece a una banda relativamente organizada. Es posible que no sea la primera vez que comete un delito. Abandonó los estudios reglados a los 12 años. Seguramente desarrolla su vida cotidiana en un barrio poco eficaz a la hora de mantener el orden social. Quizá es una zona que ha experimentado un proceso de desorganización social que ha limitado las oportunidades de este individuo. Es la esencia de la multicausalidad.

El problema es que en esta pequeña narración del origen de la conducta social podemos haber olvidado numerosas causas o, mejor dicho, factores influyentes. Probablemente, al dar una explicación social, hay aspectos psicológicos y genéticos que no hemos incorporado en la cadena causal. Dejarlos en un segundo plano es necesario para obtener una buena explicación sociológica. Pero negar su existencia puede plantear bastantes inconvenientes. Por otro lado, los efectos sociales suelen jugar un papel en el comportamiento a través de motivaciones y oportunidades. Su efecto no es directo, necesario, sino probabilístico. Es más probable que viva hasta los 100 años si es usted japonés que si ha nacido y vive en Marruecos, pero ninguna ley de la naturaleza dice que esto deba ocurrir siempre así. Por otro

lado, es posible que también el azar haya jugado algún papel. De ahí que no podamos conocer el proceso de causación social con una total certidumbre. Estaremos en un terreno más realista si hablamos de la posibilidad de que determinados procesos sociales hayan influido en una determinada conducta o acontecimiento social.

La sociología suele tener un mayor poder explicativo cuando estudia las causas más alejadas del individuo. Cuando los sociólogos y otros científicos sociales analizan aspectos macrosociales, comparando, por ejemplo, a partir de fuentes estadísticas, países según el grado de problemas sociales y sanitarios en relación a su nivel de desigualdad, tienden a hallar explicaciones más potentes que las que se descubren en el ámbito microsocial. Le sorprendería ver la medida en que es posible predecir el consumo de drogas o el abandono escolar en un país con solo saber su grado de desigualdad de renta. Sin embargo, al tratar de predecir la conducta individual, los modelos sociológicos se vuelven menos precisos. La conducta individual es muy variable y depende de cómo se relacionan numerosos factores sociales, genéticos, neurohormonales, psicológicos y relacionados con la biografía del individuo. Es aquí cuando la idea de multicausalidad y la interacción entre factores de distinto orden cobran especial importancia.

Gran parte de la conducta de los individuos se desarrolla de modo inconsciente. Esto quiere decir que una buena parte de las acciones que realizamos los individuos no son intencionadas, sino que están motivadas por impulsos de comportamiento inconscientes. Desde la neurobiología se ha planteado la posibilidad de que la acción preceda a la reflexión, es decir, que la mente

consciente no sea la fuente de nuestro comportamiento. Esta idea es abrumadora, pues plantea que la conciencia no sería más que una ilusión, que daría sentido a la acción una vez ya realizada. Pero, en efecto, como afirman los psicólogos John Bargh y Ezequiel Morsella, los comportamientos guiados por la mente inconsciente parecen ser la regla, y no la excepción. Nuestro comportamiento, como ha estudiado el neurobiólogo Antonio Damasio, está en muchas ocasiones guiado por emociones e intuiciones, que nos indican aquello que hemos de hacer o priorizar.

En un artículo reciente, John Bargh y Ezequiel Morsella han estudiado diferentes fuentes de impulsos de comportamiento. En primer lugar, los genes y las disposiciones neurohormonales generan determinadas motivaciones que guían nuestro comportamiento. El cerebro y la mente humanas son un producto adaptativo de un pasado evolutivo dirigido por la selección natural. De ahí que las estrategias desarrolladas en nuestra evolución como especie puedan tener una influencia directa en nuestras acciones cotidianas. El papel de la evolución en la conducta social se desarrolla con más detalle en el capítulo segundo.

Pero hay numerosas otras fuentes de comportamiento inconsciente. De estas se ocupan, en parte, la sociología y la psicología. Por ejemplo, nuestras experiencias pasadas en situaciones similares, las normas y valores culturales, o lo que otra gente está haciendo en la misma situación. Una buena parte de nuestro comportamiento social parece estar guiado de modo no consciente por el contexto social, tanto por una imitación inconsciente de las personas que nos rodean como

por oportunidades diferentes, normas culturales y prácticas sociales en las que desarrollamos nuestra vida cotidiana. Veremos que explicar los mecanismos de estas influencias es el objetivo de la sociología y otras ciencias sociales.

Este libro explora los diferentes conceptos, teorías y hallazgos de la sociología. La sociología es un conjunto de conceptos y aproximaciones para explicar y comprender la sociedad y la conducta social humana. También es una manera de mirar a los fenómenos sociales, que trata de ir más allá de lo que nos dice el saber común, nuestra visión personal, siempre limitada a lo que nos permite ver nuestro pequeño mundo social. Así que vamos a mirar la sociedad bajo el prisma de la sociología, tratando de ir más allá del individuo, pero sin perderlo de vista. También nos serviremos de hallazgos de disciplinas como la psicología social, la antropología, la neurociencia, la psicología evolucionista, la demografía o la economía del comportamiento. La colaboración entre estas disciplinas está dando lugar a avances sorprendentes en la comprensión del mundo social. Creo que es cada vez más evidente que no se puede comprender adecuadamente el funcionamiento de las instituciones sociales si no se combinan los hallazgos de estas disciplinas. No se trata, por tanto, de una introducción a la sociología al uso.

1. La conducta social y las instituciones sociales

Imaginemos por un momento que nos hallamos en una isla desierta, donde no ha existido jamás ninguna comunidad humana. Un buen día, cuatro personas naufragan y se establecen en la isla, aislados de sus sociedades respectivas. La vida es dura en la isla, así que estos cuatro individuos se organizan como grupo, establecen metas, hacen frente a las tareas derivadas de la existencia en la isla, mantienen determinadas pautas de conducta y de relación y generan cierta identidad como grupo. De alguna manera, la actividad de los individuos da como resultado la construcción de una suerte de sociedad a pequeña escala. Pero imaginemos que, transcurrido el tiempo, nacen cuatro niños en la isla. Los niños son criados por sus padres, quienes transmiten las ideas y los modos de vida que han permitido a la comunidad adaptarse al entorno de la isla. Los niños, con el paso de los años, internalizan, hacen suyas, estas normas, creencias e ideas. Algunas prácticas, como por ejemplo la forma de intercambiar alimentos en el grupo, las pueden vivir como algo objetivo, externo, que siempre estuvo allí desde que ellos nacieron. Así que persistirán con el paso del tiempo. Quizá algunas decidan cambiarlas y sustituirlas por nuevas prácticas que consideren más efectivas.

La imagen de la isla, tomada de los sociólogos Berger y Luckman, nos es útil para comprender la relación entre individuo y sociedad, el asunto central de la sociología. Como toda imagen, esconde la gran complejidad de procesos implicados en la configuración de un

sistema social. Pero nos puede servir para introducir algunos conceptos fundamentales de la sociología. Tratemos de analizar el proceso de creación de la comunidad en la isla. En primer lugar, con la llegada de los individuos a la isla y su interacción cotidiana se produce un proceso de externalización. Los individuos se organizan, interactúan, establecen metas y normas de comportamiento, otorgan papeles sociales a unos individuos y otros, crean una pequeña estructura social. Así, la sociedad "aparece" con la actividad diaria y la interacción entre los individuos, dotados de una habilidad extremadamente social como el lenguaje. Años más tarde, con el nacimiento de los niños, se inicia un proceso de socialización o internalización, por el que los nuevos miembros adoptan las maneras de pensar y actuar de los miembros de la sociedad. La sociedad existente "crea" a los nuevos individuos, les proporciona las herramientas necesarias para que participen plenamente de la vida social. Finalmente, la sociedad se ha objetivado, en el sentido de que aunque relativo a la conciencia de los individuos que la componen, pues la información cultural está almacenada en el cerebro humano, el mundo social ha adquirido un carácter exterior, objetivo, superior a los individuos.

Para Berger y Luckman, este proceso circular de externalización, objetivación e internalización constituye la esencia del proceso de construcción de la sociedad y explica la relación entre individuo y sociedad. El título de su obra más reconocida, *La construcción social de la realidad* (1966), es auto explicativo. Los individuos construyen la sociedad que, a su vez, produce a las personas, en tanto que seres cuyo comportamiento es guía-

do por creencias, valores y normas adquiridos por transmisión social. Es importante mantener dos ideas que trataremos a lo largo del libro, y que están presentes en la obra de Berger y Luckman. En primer lugar, la idea de un ser humano socializado, cuyo comportamiento responde a motivaciones transmitidas socialmente y que podemos considerar como el fundamento de la perspectiva sociológica. Llevado al extremo, como hacen algunos científicos sociales, este argumento presenta la imagen de un ser humano hiper-socializado, únicamente motivado por disposiciones socioculturales, y de una realidad social puramente construida. Pero veremos que esto no es del todo acertado. La otra idea importante es que la sociedad es un fenómeno exterior al individuo, algo orgánico e independiente, un asunto central en la sociología y que trataremos en mayor profundidad en el capítulo quinto.

El argumento de la construcción social de la realidad nos es útil para comprender la relación entre la sociedad y el individuo. En alguna medida, resuelve el debate sobre si es el individuo el que crea la sociedad o es la sociedad la que nos hace ser auténticos seres humanos. Pues ambas cosas son ciertas. El ser humano es un animal profundamente social, su vida transcurre en el interior de grupos humanos, en relación con otras personas. El ser humano no solo vive junto a otros seres humanos, sino que su conducta y su manera de pensar se conforman en relación a la conducta y maneras de pensar de los otros individuos. Es en esta interacción social, en el contacto con otras personas, donde se origina la sociedad. A su vez, es en la interacción social de-

rivada de la pertenencia a familias, grupos, redes, comunidades, donde se desarrolla la persona.

Cuando hablamos de sociedad, desde la sociología y otras ciencias sociales, por lo general nos estamos refiriendo al concepto más amplio y analítico de sistema social. El término sociedad ha tenido un uso impreciso y diverso a lo largo de la historia. En general, para referir a la unión de seres humanos. Una definición esencial la obtenemos del sociólogo alemán Georg Simmel, quien a finales del siglo XIX define la sociedad como un “agregado de individuos entre los que hay relaciones sociales”. La base fundamental de la sociedad es, según Simmel, la trama de relaciones sociales en la que viven inmersos los individuos. Como concepto analítico, que nos sirve para analizar y comprender una realidad, los límites de una sociedad son flexibles, y pueden ser establecidos con una finalidad específica y, por tanto, coincidir con los límites de un estado nación, todo el planeta o una ciudad o pueblo. Así, podemos hablar de sociedad americana, sociedad mundial o sociedad madrileña. Piense en un concepto análogo, como el de ecosistema. Un ecosistema puede ser un parque, una pradera o toda la tierra. Al hablar de una sociedad estamos refiriendo a un conjunto de individuos relacionados por la interacción social en un entorno determinado que establece una estructura de instituciones sociales y una cultura. Al papel de las instituciones y la cultura volveremos más adelante.

Una manera de entender la sociedad es pensar en un sistema que emerge de la interacción sostenida entre individuos. Un sistema es un conjunto de elementos conectados que forman un todo complejo. El conjunto

complejo emergente sería, aquí, la sociedad. Los elementos serían los individuos. La interacción entre individuos puede dar lugar a un grupo, a una red social o a una organización, cuando existe un procedimiento formal que regula las relaciones y actividades de los miembros, y a una sociedad, si existe la suficiente complejidad y diferenciación. Una analogía interesante para comprender la sociedad es pensar en la mente. Para la moderna neurología, la mente humana es el resultado de la interacción entre neuronas. La mente sería un elemento emergente, un elemento mayor y más complejo que la suma de las neuronas. En este sentido, la sociedad sería un elemento emergente de la interacción entre individuos. La sociedad sería una entidad superior al individuo, sería algo más que la suma de individuos, puesto que es capaz de hacer cosas que los individuos solos no podrían.

La idea de sociedad como la interacción social entre individuos es fundamental en la sociología moderna. En la historia de la sociología y otras disciplinas sociales se ha debatido el carácter de la sociedad. Desde algunas tradiciones intelectuales se considera que no es posible hablar de sociedad como una entidad con existencia propia, independiente de los individuos que la componen. Esta visión individualista considera que solo tiene sentido hablar de sociedad en tanto que una suma de individuos. Solo los individuos tienen una existencia real, natural. Desde una perspectiva opuesta, la sociedad se considera un ente con una consistencia objetiva y coercitiva, que hace posible y determina la vida personal y social. Emile Durkheim, uno de los fundadores de la sociología moderna es uno de los máximos representan-

tes de esta perspectiva. Su obra *El suicidio*, publicada en 1897, se convirtió en un clásico de la sociología por su explicación sobre cómo el suicidio, un acto aparentemente individual, está determinado, en gran medida, por las características de la sociedad en las que vive una persona. Ambas visiones son metodológicamente útiles, pero pierden de vista que es la interacción entre individuos lo que constituye la sociedad. La sociedad tiene una existencia real porque puede influir realmente en la vida de los individuos. Piense en lo distinta que es la vida de una persona según se forme parte de una clase social u otra, de una cultura u otra, viva bajo un régimen político u otro o trabaje en una organización u otra. Pero, sin duda, será la acción del individuo, guiada por múltiples determinantes y su libertad de elección, la que contribuya a mantener o alterar un orden social determinado.

La sociología tiene una suposición esencial sobre la conducta social: los individuos actúan siguiendo determinadas normas transmitidas socialmente. La sociología considera que el individuo forma parte de grupos sociales, grupos culturales, clases sociales, redes sociales e instituciones que influyen en las oportunidades que tiene el individuo para comportarse y pensar de una manera u otra. El individuo persigue la aceptación social en su grupo, por lo que se conforma a las normas sociales establecidas. La sociología trata de comprender todas esas entidades sociales (grupos, clases, redes, sistemas sociales), así como la conducta humana social resultante. Como veremos, la perspectiva sociológica difiere de la de otras disciplinas sociales como la economía. La suposición básica de la economía es que los

individuos actúan para conseguir el máximo bienestar posible para sí mismos. El principio de un individuo guiado por la acción racional y la maximización del bienestar tiene su lugar en la sociología. Pero, por lo general, la sociología enfatiza la influencia en la conducta de las normas culturales y prácticas sociales (*homo sociologicus*) frente a la maximización de la utilidad propia del *homo oeconomicus*.

La perspectiva de la sociología difiere, también, de la propia de la psicología. Aunque más bien deberíamos decir que ambas se complementan. La psicología centra su estudio en la mente humana y sus funciones. Así que cuando analiza la conducta humana, pone su énfasis en los procesos psicológicos subyacentes. La sociología se centra en el funcionamiento de las instituciones sociales, por lo que al analizar la conducta social humana enfatiza los procesos contextuales, relacionales, no vinculados a la estructura interna de la mente de los individuos. Y es que la tarea de la sociología se basa, como tan bien ha reflejado Malcom Gladwell en su reciente *Outliers*, en entender el poder del contexto, es decir, en entender cómo los distintos contextos sociales (cultura, instituciones, redes, grupos) funcionan e influyen en la conducta y la manera de pensar de los individuos en sociedad.

La complejidad de factores (genéticos, psicológicos y sociales) implicados en la conducta social hace que no podamos perder de vista otros elementos no considerados tradicionalmente por la sociología. Aunque la sociología nos haga plantearnos cuestiones sobre la causalidad social, es decir, sobre por qué ocurren las cosas en el ámbito social, es necesario tener en mente la idea

de multicausalidad. La causa de una conducta, sea una conducta criminal, o la pérdida de peso, no suele ser única, sino una combinación de efectos causales en distintos niveles, relacionados con las disposiciones individuales, la biografía, el escenario (lugar y tiempo), las redes sociales y los factores contextuales, macrosociales. En cada nivel pueden funcionar procesos causales diferentes, aunque encadenados. Así, por ejemplo, si nos preguntamos por las diferencias en la tasa de homicidios entre EEUU y Europa, podemos argumentar que un elemento causal es la disponibilidad de armas. Sin embargo, este elemento no nos ayuda a entender el por qué los jóvenes comenten más delitos que los mayores.

Estructura social e instituciones sociales

El concepto de estructura social es, junto con el de cultura, uno de los conceptos clave de la sociología. Toda sociedad posee una estructura social. La estructura social se puede definir como el conjunto de pautas regulares y predecibles de la organización e interacción social que caracteriza a esa sociedad. La estructura social implica reglas y recursos (piense en la organización de un grupo de scouts, o de una iglesia o una gran empresa, o en la estructura laboral o de mercado de un país). La idea de cultura, por el contrario, supone el conjunto de normas y valores que configura, proporciona contenido simbólico a la interacción social. Cultura y estructura social están interconectadas. Así, el conjunto de roles y estatus que constituyen las sociedades y sus instituciones sociales estaría conformado por normas y patrones culturales, desde ideas generales sobre el bien o el mal a

reglas de comportamiento específicas. Por ejemplo, el uso de los recursos naturales por una sociedad sería un elemento imbricado en la estructura social, mientras que las creencias y valores sobre la relación entre el ser humano y el ecosistema serían elementos de la cultura de esa sociedad. Ambos elementos, la cultura y la estructura social, serían elementos fundamentales de todo grupo humano y sociedad.

La existencia de una estructura social implica la existencia de instituciones sociales. La sociedad se puede concebir como un entramado de instituciones sociales interconectadas, en el que desarrollan su vida los individuos. Los individuos estudian en un sistema educativo establecido, viven en familias con una composición determinada, habitan ciudades más o menos densas, con una composición de clases y grupos étnicos determinadas, ocupan trabajos en los sectores en los que la economía demanda más trabajo. Sobre todos estos elementos, que configuran lo que podemos denominar instituciones sociales (economía, familia, sistema político, mercado laboral), los individuos tienen un escaso margen de elección. La idea de institución implica una pauta de interacción social que es estable, que perdura a lo largo del tiempo en una sociedad. Las instituciones están compuestas de un conjunto de “rutinas” sociales, de prácticas establecidas y recursos que implican ciertos papeles y posiciones sociales que desempeñan y ocupan los individuos. Ejemplos de instituciones son el matrimonio, la familia, la política, el mercado.

La sociología tradicionalmente ha estado dividida entre aquellas perspectivas que enfatizan el papel de la estructura social y aquellas centradas en la acción so-

cial de los individuos. Estudiar la sociedad como una estructura social, como un conjunto de instituciones implica, como veremos, adoptar una perspectiva macro-social, es decir, centrada en los fenómenos superiores al individuo. Cuando los sociólogos estudian las instituciones sociales lo hacen sin mención a los individuos. Estos aparecen solo como los jugadores de un juego en el que las reglas ya han sido establecidas, como los actores de una obra de teatro a los que se les ha encomendado un papel específico. El funcionamiento de estas instituciones, sus reglas y papeles sociales son lo importante, y no los individuos que los desempeñan.

Pero como hemos visto en el ejemplo de la isla, las instituciones sociales desaparecerían sin la acción de reproducción y transformación de estas instituciones por los individuos. Como ha investigado el teórico social Anthony Giddens, la estructura social se constituye por la acción de los individuos y, a su vez, la acción es conformada por la estructura social. Pensemos en el intercambio de moneda por bienes, una parte fundamental de la institución económica. Como ejemplifica Giddens, la estructura social obliga a los europeos a usar el euro como moneda de cambio. Pero es en el uso diario por millones de personas de esta moneda como se mantiene el orden establecido. Así que, ¿qué pasaría si decidiéramos pagar con billetes del *Monopoly*? Lo más seguro es que si no fuéramos una masa crítica suficiente, acabaríamos en la comisaría, es decir, sancionados por incumplir las reglas. Y es que las instituciones sociales y, por tanto, la estructura social, está compuesta por un conjunto de reglas y de recursos sociales (autoridad y

propiedad). Las reglas y los recursos son los que condicionan la acción de los individuos en la estructura.

Los efectos de la estructura social en la vida de los individuos se producen, en muchas ocasiones, de un modo oculto, pero su fuerza alcanza a todos los ámbitos de nuestra vida. La socióloga Anne Lareau, en su ya clásico libro *Unequal Childhood* (2003) ha puesto de manifiesto cómo la estructura social influye en la vida de las familias, en las pautas de relaciones que las rigen, en el lenguaje que usan, en el estilo de vida de sus miembros, en los recursos disponibles, y cómo todo esto se traduce en prácticas diferentes de educación de los hijos. Su estudio muestra las diferencias entre la educación de los hijos de las familias de las clases medias altas y las familias de clases sociales bajas. Las primeras tienden a mostrar lo que la autora denomina un *desarrollo coordinado*, por el que los padres promueven activamente los talentos, habilidades y opiniones de los niños, proporcionan recursos educativos y lingüísticos superiores. El día a día de la familia abona el desarrollo del hijo, que participa en numerosas actividades programadas por los padres. Las familias más humildes muestran, por el contrario, una educación basada en el *crecimiento natural*, en el que los niños invierten más tiempo en juegos no estructurados con los pares, pasan más tiempo libres, decidiendo sobre su tiempo de ocio. Este crecimiento natural entra en contradicción con el funcionamiento de las instituciones, como la escuela, de las que se sienten más distantes y desconfiados. La estructura afecta, así, a través de la socialización, el curso de la vida de los individuos.

Y es que los individuos, los grupos, las organizaciones se desenvuelven en un entorno institucional que proporciona unas reglas de comportamiento y unas condiciones, a través de los recursos diferenciados, determinadas ¿Implica esto una total ausencia de libertad individual? No necesariamente. Es más adecuado pensar las instituciones sociales como reglas y recursos que condicionan la acción, que constriñen y potencian la actuación de los individuos. Algo así como las reglas de un juego de mesa. Pero no podemos dejar de pensar que estas pautas son creadas y mantenidas por las interacciones regulares entre individuos. Es verdad que algunos individuos influyen más que otros en el mantenimiento de la estructura. Aquí estaríamos entrando en la cuestión del poder. En cualquier caso, las instituciones cambian, evolucionan y se transforman, en alguna medida, por la acción deliberada de los individuos.

Hay un ejemplo histórico que me parece oportuno para ejemplificar el cambio en las instituciones sociales. En la Edad Media, la institución del feudalismo dejaba poco margen para la libertad de los burgueses, los habitantes de las ciudades. Como cuenta de modo divertido Hendrik Willem van Loon en *La historia de la Humanidad*, cuando los señores feudales se embarcan en guerras más allá de sus fronteras, empiezan a necesitar dinero que solo los burgueses les pueden proporcionar. Los burgueses prestan dinero a los señores feudales, pero a cambio exigen algo de libertad para poder reunirse a tomar decisiones sobre la organización de la ciudad. El señor feudal solicita más dinero, y los burgueses obtienen un poco más de libertad. Al cabo del tiempo, los burgueses han obtenido una emancipación

política que difícilmente volverán a entregar al señor feudal. Y así, con pequeños cambios, al modo de cadenas de markov, una pequeña grieta en la estructura puede acabar con una transformación total de la estructura.

Por lo general, las instituciones suelen satisfacer algunas necesidades básicas de la sociedad. Al menos, es así como lo ha considerado la escuela de sociología funcionalista. Volveré sobre esta corriente de la sociología más adelante. La idea esencial es que toda sociedad hace frente a una serie de necesidades fruto de su existencia. Para hacer frente a esas necesidades, las sociedades desarrollan instituciones sociales (económicas, políticas, etc.) que cumplen funciones determinadas de toda sociedad como la integración, el control social o la subsistencia. De modo similar a como los órganos de nuestro cuerpo cumplen determinadas funciones para el bienestar del individuo, las instituciones sociales cumplen distintas funciones manifiestas y latentes para el conjunto de la sociedad.

Cultura

La cultura, en su dimensión no material, consiste en el conjunto de valores, creencias y normas que existen en la mente de los individuos. La cultura es producto de la interacción social. Se trata de un fenómeno colectivo, compartido. La cultura es información que existe en el cerebro de los individuos. Distintos mecanismos de transmisión social hacen que esta información pase de unos individuos a otros.

El ser humano tiene una existencia física y simbólica. Sus conductas y emociones son fruto de una compleja interacción entre elementos genéticos, neurohormonales, de personalidad, sociales y culturales. Por este motivo, aunque es posible analizar la cultura como un fenómeno colectivo independiente, es difícil establecer unos límites claros entre los elementos de la naturaleza humana, de la personalidad y de la cultura.

Una explicación interesante sobre el origen de la cultura ha sido aportada por el antropólogo Goldschmidt, quien escribe: “Con el incremento de la interdependencia, a medida que la socialidad se hizo más importante, a medida que la comunicación se convirtió en un ingrediente esencial de esta socialidad, un umbral fue superado hacia el lenguaje, hacia un tratamiento sistemático de la información. Una consecuencia no anticipada de este desarrollo evolutivo fue la creación de un mundo simbólico: una percepción compartida de la realidad en la que la comunidad existía. En este mundo simbólico el individuo ya no es más una mera entidad biológica, sino que es también una entidad social. El yo había nacido”. Podemos decir que la cultura está en el individuo pero procede del propio entorno social, que coevoluciona, a veces de modo azaroso, con el entorno natural.

La cultura incluye los modelos de sentimiento, pensamiento y actuación que la persona aprende (por imitación o a través de la enseñanza) a lo largo de su vida en los distintos entornos sociales. La familia, el barrio, la escuela, los grupos primarios, las organizaciones y la comunidad se convierten en agentes de transmisión de esa cultura. La cultura, por tanto, es aprendida,

transmitida de generación en generación. En este sentido fue definida por el sociólogo Talcott Parsons, quien definió la cultura como “aquellas pautas relativas al comportamiento y los productos de la acción humana que pueden ser heredadas, esto es, transmitidas de generación en generación independientemente de los genes biológicos”.

La cultura es compartida por las personas que han vivido dentro de un mismo entorno social. Así, podemos ver la cultura como “la programación mental colectiva” que distingue a los miembros de un grupo o categoría de personas de los de otro. Una programación que es transmitida a los miembros del grupo y que establece las formas de pensar, sentir y actuar que son consideradas como válidas y normales por los individuos. Esta programación mental varía entre un país y otro, entre una organización y otra, entre una categoría social y otra (p. ej. entre jóvenes y ancianos). La función principal de la cultura es proporcionar normas de comportamiento aceptables. La cultura sirve de guía a los individuos y grupos humanos para hacer frente a los problemas cotidianos y los nuevos problemas que se plantean. La cultura nos dice qué respuestas conductuales y emocionales son más adecuadas y aceptadas ante distintas situaciones.

Una metáfora interesante sobre la cultura es la del iceberg. Igual que un iceberg solo muestra en la superficie una parte de su conjunto, la cultura consiste en elementos visibles y elementos más profundos o inconscientes. Como veremos al tratar la cuestión de la conducta social, la cultura es un elemento motivador de la conducta tanto consciente, racional, como inconsciente.

En la superficie de la cultura podemos encontrar elementos como los rituales, los artefactos materiales, las pautas de alimentación y vestido. En la cultura más profunda, la que permanece oculta incluso a sus portadores, encontramos reglas no escritas respecto a la conducta (normas de interacción, de emparejamiento, de amistad) e incluso normas inconscientes (relación con la autoridad, normas de expresión de emociones, etc.)

La cultura influye en nuestra conducta social de un modo inconsciente y, en muchos casos, insospechado. La cultura nos puede hacer más individualistas o colectivistas, nos puede hacer sentirnos más alejados o cercanos a los otros individuos, o más o menos preocupados por los aspectos materiales o espirituales. La cultura es nuestra programación mental, adquirida desde la infancia por la socialización. La investigación de las sociedades pasadas y presentes ha mostrado todas las culturas hacen frente a los mismos problemas, derivados estos de la existencia de cualquier grupo humano. La distancia jerárquica que deben mantener los individuos, la relación que mantiene el individuo con el grupo, los conceptos de masculinidad y feminidad, el grado en que se permite la expresión de los sentimientos o la relación con la naturaleza son algunos de los problemas básicos que trata de resolver toda cultura, tal y como vieron los científicos sociales Inkeles y Levinson. Pero las culturas difieren en su respuesta a estos problemas. Así, encontramos culturas más individualistas frente a otras más colectivistas, culturas con una gran distancia jerárquica, culturas con una relación armónica con la naturaleza.

La cultura es, por tanto, un esquema interpretativo compartido entre los miembros de un grupo. Además de proporcionar normas de comportamiento aceptables a los individuos, la cultura contribuye a la adaptación de la sociedad a su entorno ecológico, facilita la integración interna, la cohesión social del grupo, y permite el mantenimiento del orden social, dado que los valores y normas compartidas por los miembros de una sociedad permiten una mayor estabilidad y permanencia de las instituciones sociales. Pero la cultura cumple, también, una función de protección de un modo de organización, de un estilo de vida o grupo humano dentro de una sociedad. Como viera la antropóloga Mary Douglas, en toda sociedad conviven, en mayor o menor confrontación, estilos de vida jerárquicos, igualitarios, fatalistas e individualistas, así como distintas subculturas.

Cuando tratamos de comprender la conducta social humana, es fundamental referir a la cultura como una fuente principal de motivación en la acción de los individuos. El sentido común nos sugiere, en ocasiones, que cada individuo elige libremente sus propios valores, creencias y preferencias. Sin embargo, la idea de cultura, tal y como es entendida por la sociología y otras ciencias sociales, nos muestra que las visiones del mundo que poseen los individuos son, en gran medida, resultado de su pertenencia a grupos sociales, a categorías y tipos culturales, a organizaciones e instituciones particulares. Nuestra posición en el mundo social importa. Nuestro contexto, constituido por redes, instituciones, escenarios y culturas determina de un modo insospechado las oportunidades de nuestra acción, así como

nuestras motivaciones y nuestra manera de entender y mirar el mundo que nos rodea.

La conducta social: comportamiento consciente y comportamiento inconsciente

Una idea central de la sociología es que existen determinantes del comportamiento que son adquiridos y transmitidos socialmente y que se traducen en motivaciones conscientes e inconscientes en el individuo. En esencia, estos mecanismos de transmisión operarían a través de las redes sociales, conjunto de interacciones que transmiten la influencia de la estructura social y de la cultura, así como de los escenarios en que se produce la conducta social, que materializan la estructura social y cultural. Así como los genes dirigen nuestro comportamiento a través de motivaciones, nuestras relaciones sociales, nuestro papel en la estructura social y las normas y creencias que las conforman guían, igualmente, nuestro comportamiento. A efectos de análisis de la conducta social humana, podemos hablar de una esfera de comportamiento racional, lógica, consciente, y otra esfera de comportamiento inconsciente, no racional.

La primera esfera de comportamiento del ser humano la podríamos caracterizar de racionalidad limitada o racionalidad de baja información. Buena parte del comportamiento de los individuos obedece a un cálculo de costes y beneficios orientado a maximizar las preferencias individuales. El individuo intenta maximizar su propio provecho, obtener la máxima satisfacción y bienestar. Es lo que denominaríamos una acción racional perfecta. La economía parte de esta premisa al

analizar el comportamiento económico de los individuos. Sin embargo, es más preciso hablar de racionalidad limitada. Este concepto fue planteado por el economista Herbert Simon para mostrar que las decisiones perfectamente racionales son imposibles en la práctica, dada la imposibilidad de tener toda la información relevante para tomar una decisión. El politólogo Samuel Popkins utilizó el concepto parecido de racionalidad de baja información para describir el proceso por el que las personas evalúan a los candidatos políticos y deciden votar a unos u otros. Según Popkins, los individuos realizan evaluaciones de los candidatos a partir de una información limitada, obtenida de sus relaciones personales, de sus actividades cotidianas y de los medios de comunicación. Ambos autores, así como muchos otros psicólogos, economistas conductuales y sociólogos han puesto de manifiesto cómo los individuos recurren en sus juicios a heurísticos, es decir, a reglas simples que ayudan a tomar decisiones y conformar opiniones a partir de esa información limitada, y que en ocasiones derivan en sesgos importantes.

Al hablar de comportamiento racional, es posible distinguir entre una racionalidad maximizadora de la utilidad y una racionalidad maximizadora con respecto a las normas y preferencias del individuo. En el primer caso, el individuo realiza un cálculo de los costes y beneficios de su acción en términos de recursos como el esfuerzo, el dinero, etc. Imaginemos una persona que decide no reciclar porque desea evitar el esfuerzo y tiempo de llevar los plásticos al contenedor. En el segundo caso, la racionalidad implicaría una maximización de la preferencia individual, basada en los valores, creencias y

normas del individuo. Tales normas individuales tienen un origen social, pero son mantenidas de modo manifiesto por el individuo. En este segundo caso, el comportamiento también tiene una motivación consciente. Las normas serían, aquí, elementos conscientes de la cultura. Así, podríamos imaginar un individuo que cree que votar es un deber de los ciudadanos y que rige su conducta por la norma "debo votar" cuando se celebran las elecciones, aunque prefiera estar en la playa el día de la votación.

Por el contrario, el comportamiento inconsciente está dirigido por mecanismos genéticos, psicológicos y sociales que operan sin que el individuo sea consciente plenamente de su efecto. El entorno social y las emociones son la fuente fundamental del comportamiento inconsciente. La psicología reciente ha mostrado la influencia poderosa de la mente inconsciente sobre nuestra vida cotidiana. Autores como John Bargh han analizado las múltiples fuentes de los impulsos inconscientes. Si bien la psicología cognitiva ha concedido una gran importancia a los procesos conscientes, es cada vez más evidente la influencia de lo no consciente. Los impulsos inconscientes proceden del entorno, que se traduce en la tendencia a actuar de modo similar a como lo hacen las personas que nos rodean, y de las emociones e intuiciones, construidas a partir de cientos de miles de años de selección natural y moduladas por el aprendizaje. Un ejemplo curioso que menciona Bargh a partir de sus investigaciones se produce cuando los individuos, ante una tarea, si se les habla de sus madres, inconscientemente tienden a realizar la tarea en la que están implicados de un modo más perfeccionista. De modo

diferente, si se les hace hablar de sus amigos, los individuos tienden a mostrar una actitud más colaborativa. Es decir, nuestra mente inconsciente nos hace comportarnos de una manera diferente en función de elementos del contexto.

El poder de las emociones en la conducta es cada vez más reconocido en áreas como la psicología de la decisión o la economía conductual. Las emociones juegan un papel fundamental en nuestros juicios sobre lo que nos rodea así como en nuestra toma de decisiones. Las emociones tienen un origen evolutivo, son el resultado de la adaptación al entorno de nuestra mente durante cientos de miles de años. Su poder es, en ocasiones, subestimado por la investigación en sociología. El profesor Paul Slovic, experto en el estudio de los procesos de decisión humanos, ha alertado sobre el papel de las emociones en la motivación de la conducta social. En un artículo reciente muestra cómo miles de individuos son capaces de dirigir sus esfuerzos para salvar la vida de una niña pero incapaces de actuar ante un genocidio como el de Ruanda. Según Slovic, el prestar atención a la imagen concreta de la niña conduce a la emoción, y esta al comportamiento de ayuda. No hay duda de que las emociones e intuiciones forman parte de nuestro comportamiento cotidiano.

La neurobiología ha sido la fuente fundamental de investigación sobre los procesos inconscientes. La neurociencia suele plantear una visión determinista y materialista de la conducta humana. Como diría Francis Crick, uno de los descubridores del ADN, "tú no eres otra cosa que un montón de neuronas". Y es que numerosas investigaciones en neurociencia sugieren que la

actividad cerebral inconsciente precede la mente consciente, que la decisión de hacer un movimiento se da antes en el cerebro que en la consciencia. En definitiva, que la conciencia, nos guste o no, es solo una ilusión que generan nuestras neuronas. A primera vista parece un argumento desconcertante (por qué le da a las neuronas por escribir un libro o estudiar un examen si el "yo" no tiene nada que ver en la decisión), pero los datos sobre movimientos de los dedos y sensaciones en la piel parecen indicar la inexistencia de la consciencia.

Desde los orígenes de la sociología se ha prestado atención al comportamiento no racional o no lógico, es decir, al comportamiento del ser humano influido por el entorno, por la masa, la cultura, la imitación, las modas, la autoridad, por ilusiones, por sesgos cognitivos. De hecho, se atribuye a Pareto, economista y sociólogo italiano, la consideración según la cual el objetivo de la sociología es el comportamiento no racional o no lógico, mientras que el de la economía es el análisis del comportamiento racional. La investigación en psicología social y sociología ha puesto de manifiesto una diversidad de procesos grupales que determinan la conducta de los individuos, como los procesos de *groupthinking*, caracterizados por grupos que toman decisiones arriesgadas, dogmáticas, polarizadas, que no tomarían los individuos solos, o la obediencia a la autoridad, proceso por el que las personas son capaces de infligir daño a otra persona por obedecer órdenes. Como veremos en el próximo capítulo, las motivaciones fundamentales de los individuos, como la búsqueda de estatus social y de aceptación social operan, en gran medida, de modo inconsciente en el individuo.

Genes, cerebro, individuo y sistema social

Cuando tratamos de entender la conducta social inconsciente, es interesante distinguir entre cuatro sistemas esenciales: genes, cerebro, individuo y sistema social. Por supuesto, se trata de una simplificación, pero resulta útil para comprender que en cada uno de esos sistemas hay procesos que resultan en motivaciones del comportamiento de los individuos. En este libro, prestaremos atención al sistema social, y a los mecanismos de transmisión social por los que el sistema social actúa como motivación del comportamiento de los individuos. Pero no hemos de olvidar que no tiene sentido hablar de ningún sistema aislado al tratar de comprender la conducta humana, sino de su interacción.

Las fuentes de motivación de la conducta social humana son, en primer lugar, de carácter biológico. La conducta social, como veremos en el capítulo siguiente, tiene una base biológica significativa, que es modulada por las estructuras sociales. La estructura genética, del cerebro y las disposiciones hormonales se traducen en tendencias instintivas que conducen a los individuos hacia unas conductas u otras. Como veremos, las bases biológicas no afectan solamente a conductas simples como comer o dormir, sino que están implicadas en cuestiones más complejas como el altruismo, el poder o el emparejamiento. El papel que los elementos biológicos juegan en la conducta social y las instituciones sociales ha sido olvidado por buena parte de la sociología. Pero son aspectos fundamentales para la comprensión de la conducta social.

En un nivel superior encontramos la mente del individuo. Hay numerosos elementos con incidencia en la conducta social cuyo origen podemos establecer en la psique humana. Las cogniciones, los rasgos de personalidad, el autocontrol, las emociones, las motivaciones intrínsecas (como la curiosidad, el control, el reconocimiento, la competición), las intenciones o las habilidades individuales son determinantes de la conducta social, sea el comportamiento en salud, el consumo o la delincuencia. Todos estos elementos hacen a unos individuos diferentes de los otros. Pero, pese a que es posible separarlos de los elementos cerebrales con fines de análisis, es difícil afirmar que responden a mundos completamente separados.

En el ámbito del sistema social, podemos establecer distintos niveles de influencia en la conducta social. En primer lugar, tenemos el individuo como miembro de un grupo social. El individuo posee unos rasgos sociodemográficos (una educación, una clase social, un estilo de vida) así como unos hábitos y rutinas. En segundo lugar tenemos la red social en la que el individuo desarrolla su vida. La red social tiene distintas características: amplitud, grado de densidad (¿está la gente muy conectada o poco conectada?) y está conformada por grupos primarios (familia, amigos, compañeros de trabajo) y por componentes (personas conocidas). Es un espacio de transmisión social esencial en la vida cotidiana de los individuos. Volveremos a él en el capítulo cuarto.

En un nivel de agregación superior tenemos la sociedad o el sistema social. Para comprender los elementos que inciden en la conducta social es posible dis-

tinguir entre los aspectos referentes a la población y los aspectos referentes al escenario o entorno. Los investigadores en salud pública Abroms y Maibach (2008) han elaborado un modelo ecológico para explicar los comportamientos de los individuos en la salud. Se denomina ecológico porque, junto a los rasgos individuales y sociales, se añaden los del lugar (los aspectos materiales del escenario) en el que se produce el comportamiento. Si seguimos esta distinción, en la dimensión de población hay distintas características que pueden incidir en la conducta social, como las normas culturales, el grado de cohesión social, la eficacia colectiva, la desigualdad existente, el capital social. En el escenario o entorno, podemos hablar de aspectos como las regulaciones, incentivos, la tecnología, los servicios y productos existentes, el diseño de los espacios. Se trata de factores contextuales que facilitan o dificultan la realización de un comportamiento.

En el ámbito de la salud y de las decisiones económicas, las intervenciones dirigidas a pequeños cambios en el escenario han recibido una gran atención en los últimos años. Un ejemplo muy significativo es la teoría de la prevención situacional en criminología. Científicos sociales como Felson o Clarke han estudiado la importancia de los lugares, el diseño de las ciudades, el tráfico, las actividades diarias y el movimiento de las víctimas y delincuentes en la comisión de un delito. En el terreno de la economía, el profesor Richard Thaler, entre otros, ha puesto de manifiesto cómo pequeños cambios en los elementos contextuales pueden conducir a importantes cambios en la conducta social de los indi-

viduos en cuestiones como la alimentación, la elección de seguros o la donación de órganos.

Curso de vida y conducta social

Finalmente, una cuestión clave en el estudio de la conducta social es el curso de vida. Como afirmó el sociólogo norteamericano Charles Wright Mills, la imaginación sociológica debe ir orientada al estudio de las interconexiones entre la biografía del individuo, la historia y la estructura social. El análisis del curso de vida se ha mostrado como una de las aproximaciones sociológicas más fructíferas en los últimos años. Su objetivo es analizar cómo la conducta social cambia a lo largo del tiempo cuando los individuos se conectan o desconectan de una diversidad de ámbitos institucionales (como el matrimonio, el trabajo, la educación, etc). El análisis se centra, pues, en cómo con el transcurso de la vida, los individuos cambian su posición en la estructura social y cómo esa continua interacción con el entorno afecta a su trayectoria vital.

Existen ejemplos paradigmáticos del poder del curso de vida en la conducta social. En su estudio *Shared Beginnings, Divergent lives* los criminólogos Laub y Sampson, especialistas en el estudio del crimen y el curso de vida, han mostrado, por ejemplo, cómo el matrimonio altera la carrera criminal de los delincuentes. Un mayor control social por la pareja, el permanecer mayor tiempo en casa, nuevas redes sociales fruto del matrimonio, o nuevas oportunidades para la transformación de la identidad son algunos de los mecanismos por los

que el matrimonio transforma el curso vital de los individuos.

La estructura social está presente durante toda la vida de los individuos. Esta es una cuestión esencial para la sociología. Los profesores Becky Pettit y Bruce Western, en un famoso estudio sobre desigualdad social, encarcelamiento y curso de vida en los Estados Unidos, mostraron los potentes efectos de la conexión o desconexión de los individuos a distintos ámbitos institucionales en su probabilidad de ser encarcelados. Ambos investigadores mostraron que los afroamericanos en EEUU tenían más probabilidad de acabar en la cárcel que de obtener una licenciatura. Entre aquellos que en 1999 habían abandonado el instituto, el 60% había ingresado en prisión, frente al 11% de los blancos. Cambios en las estrategias policiales y penales produjeron incrementos muy significativos en la probabilidad de ser encarcelado entre 1979 y 1999. Así que los hombres negros de en torno a treinta años que en 1999 habían abandonado el instituto tuvieron una probabilidad más alta que ninguna otra categoría social de ser presos. Biografía, historia y estructura se conectan de modo insospechado.

2. La naturaleza humana y la conducta social

Seguro que alguna vez lo ha pensado. Observando a otros seres humanos, en ocasiones es difícil distinguir su conducta de la de otros primates superiores. Sin embargo, si lee la mayoría de manuales de sociología convencionales, verá que las palabras naturaleza humana, cerebro, evolución, instintos y genes raramente aparecen. Y es que la visión tradicional de la sociología y otras ciencias sociales ha negado, desde sus orígenes, la importancia que los elementos biológicos tienen en la conducta social y en la configuración de la sociedad. Para algunos autores construccionistas, la selección natural, los genes, las hormonas o la estructura cerebral no tienen ningún papel explicativo en la conducta social, a excepción de conductas muy básicas como la comida o el sueño. La idea básica de la que parten la mayoría de estudios en ciencias sociales es que toda conducta e institución social está social y culturalmente motivada. Ese ha sido el paradigma dominante en las ciencias sociales durante buena parte del siglo XX.

Sin embargo, los avances recientes en las ciencias de la evolución, el cerebro y la mente han cuestionado esta perspectiva. Hoy sabemos que la conducta social humana es fruto de una compleja interacción entre elementos genéticos, neurohormonales, de personalidad, sociales y culturales. Las instituciones sociales están constituidas sobre una base biológica. El altruismo, el establecimiento de jerarquías, la competencia, el emparejamiento, las diferencias entre géneros no son única-

mente un producto social o cultural, sino que derivan de un cerebro humano que ha evolucionado para permitir la supervivencia y reproducción del ser humano. Tras años de debate en torno al papel de la naturaleza y la crianza, todo parece indicar que la clave está en la interacción entre ambas, y que la educación puede reforzar o inhibir partes de nuestra biología básica, pero no alterarla o suprimirla por completo. Así que, tal y como ha expuesto el sociólogo Gerhard Lenski "los factores biológicos tienen una influencia importante en el comportamiento humano, y los esfuerzos continuados por ignorar o minimizar este hecho solo perjudican la credibilidad de las ciencias sociales".

En el capítulo nos centraremos en el debate entre naturaleza y cultura, en las perspectivas que han profundizado en las bases sociobiológicas de la conducta social, en lo que sabemos sobre la naturaleza humana y en algunas conductas sociales que tienen una importante base biológica. Defenderé una idea que considero fundamental. Hay dos mecanismos básicos de motivación de la conducta humana: la búsqueda de aceptación social, de donde se deriva la conformidad a las normas sociales por parte de los individuos, y la búsqueda de estatus social en un grupo. Ambas metas de la conducta social humana constituyen el núcleo metodológico esencial de la sociología. Pues bien, tanto la búsqueda de aceptación social como la búsqueda de estatus social son el resultado de un cerebro humano evolucionado en el interior de sociedades primitivas. La interacción entre el cerebro y la sociedad es la explicación de ambas motivaciones, de ahí la necesidad de considerar la vincula-

ción entre cerebro y sociedad en el centro de la sociología.

Naturaleza y cultura

La especie humana es el producto de la evolución natural y cultural. Como cualquier otra especie animal, la especie humana está constituida por individuos que pueden reproducirse entre ellos y que comparten su ADN. El ser humano es resultado de la selección natural. Esto implica que los rasgos genéticos, el funcionamiento de las hormonas, del cerebro y de otros órganos de los seres humanos se han desarrollado a lo largo de miles de generaciones para permitir la supervivencia y reproducción de los organismos a entornos concretos y, por tanto, la replicación de los genes. Sin embargo, con el desarrollo del cerebro humano y la aparición del lenguaje simbólico en los individuos que integraban las comunidades primitivas, comienza un proceso de evolución sociocultural sin precedentes en la Tierra. La complejidad del cerebro evolucionado y el desarrollo del lenguaje abren la puerta a un crecimiento de la complejidad de las instituciones sociales y la conducta humana. Por este motivo, si bien la conducta humana tiene elementos comunes con la de otros primates superiores, nuestras características únicas hicieron aparecer innovaciones sociales que no han cesado desde entonces, como la diferenciación de estatus, el aseo, los juegos, el trabajo cooperativo o la preparación de alimentos.

El ser humano tiene una existencia física y simbólica, natural y sociocultural. Los circuitos del cerebro humano, fuente principal de motivación de la conducta

humana, se han desarrollado para hacer frente a los retos evolutivos que plantea el entorno biofísico (como cualquier otra especie), pero también el entorno socio-cultural. El ser humano es, por tanto, un producto de la selección natural pero, también, de la comunidad humana en la que habita desde su nacimiento. Las relaciones entre naturaleza humana y cultura son todavía discutidas en las ciencias sociales. El debate, presente desde los orígenes del pensamiento social, ha consistido en el papel otorgado a la naturaleza o a la crianza en los rasgos humanos. Los defensores del papel de la crianza en los rasgos y la conducta humana, considerados ambientalistas o construccionistas, defienden que la conducta humana es producto de la socialización, la educación y el aprendizaje. Consideran que todo rasgo humano es producto de la educación, del entorno social en el que se desarrolla el individuo. Así que, por ejemplo, si los niños prefieren las pistolas y las niñas las muñecas, esto es producto de la educación transmitida por la familia y otras fuentes de socialización. Esta visión del ser humano ha sido la predominante en la psicología, la sociología y otras ciencias sociales desde los años sesenta del siglo XX.

Por otro lado, los defensores de la naturaleza humana consideran que muchos de los rasgos humanos son producto de los genes, las hormonas, el cerebro y la evolución y no de la educación. Desde esta perspectiva, muchas conductas sociales e instituciones como la existencia de jerarquías, la violencia organizada, el egoísmo o la competición tienen su base en la naturaleza humana. Del mismo modo, muchos rasgos de los individuos, como la extroversión, la irracionalidad o la felicidad tie-

nen un componente genético fundamental. La visión extrema de esta perspectiva es que es posible analizar la sociedad y la conducta social humana como cualquier otra comunidad de primates y que, asimismo, el destino de un individuo está escrito en sus genes.

Sin embargo, es cada vez más evidente que no tiene sentido hablar de naturaleza o de crianza por separado, sino solo de la interacción entre ambas. Así, aunque es posible analizar la cultura como un fenómeno colectivo independiente, es difícil establecer unos límites claros entre los elementos de la naturaleza humana, de la personalidad y de la cultura. La idea fundamental que ha transmitido la investigación en los últimos años es que, como ha puesto de manifiesto el neurobiólogo y primatólogo Robert Sapolsky, naturaleza y cultura interaccionan. Esto se ha demostrado en el estudio de cuestiones como la depresión, la violencia, la obesidad o la aparición de determinadas enfermedades. Existen genes que predisponen para el desarrollo de ciertas enfermedades, pero su activación depende de las características del ambiente. Esto ocurre también si hablamos de la organización social y la agresión. Sapolsky, en su estudio de los primates, ha mostrado cómo la cantidad de testosterona influye en la agresión y la posición en la estructura social de un primate, pero la estructura social y la jerarquía determinan, a su vez, la conducta agresiva de este primate, incluso si se reduce su cantidad de testosterona. Otros investigadores han mostrado cómo la testosterona está vinculada a la agresión masculina pero, a su vez, la tendencia masculina a la violencia se puede ver atenuada por las condiciones sociales, como

una jerarquía social estable, responsable de menores niveles de testosterona en los varones.

La genética de la conducta ha producido avances significativos en el estudio de los rasgos humanos que han pasado desapercibidos para las ciencias sociales. Estos estudios, sistematizados por Turkheimer en sus "Tres leyes de la genética de la conducta y su significado", han dado un poco de luz al debate naturaleza-crianza. Sus hallazgos se basan en años de estudio de gemelos univitelinos y bivitelinos, criados tanto en las mismas familias como en familias diferentes. A grandes rasgos, la genética de la conducta ha demostrado que todos los rasgos conductuales humanos son hereditarios; segundo, que el efecto de criarse en la misma familia es menor que el efecto de los genes; y tercero, que una porción sustancial de la variación en los rasgos conductuales complejos no se explica ni por los genes ni por la familia.

Así, por ejemplo, las tres leyes de la genética conductual se traducen en que si escogemos un rasgo de la conducta o la personalidad de un individuo, como el nivel de felicidad, la inteligencia o el grado de introversión, un 50% es explicado por los genes, un 10% por la familia en que se ha criado el individuo, y un 40% por lo que el individuo hace, piensa así como por las relaciones personales que establece a lo largo de su vida. La idea tiene una gran potencia explicativa, y se ha demostrado válida en estudios muy diversos, desde la agresión a la felicidad. Si escogemos un rasgo como el nivel de felicidad que una persona experimenta en su vida, un 40-50% de la variación parece estar explicada por los genes, tal y como ha mostrado la investigadora Sonja Lyu-

bomirsky. Así que las personas muy felices lo son, en gran medida, porque nacieron felices. Lo más probable es que eso les conduzca a tener una vida social activa, encontrar un trabajo con sentido, tener pensamientos positivos, en definitiva, a completar ese otro 40% (denominado medio exclusivo). Las circunstancias vitales, donde uno vive, el estado civil, el trabajo o tener hijos parece que solo determinan un 10% de la variación. Por supuesto, un factor concreto poco frecuente en una población puede tener un impacto muy importante en la conducta de un individuo concreto, por ejemplo, la desatención o el maltrato durante la primera infancia, pero cuando se estudian poblaciones grandes, la respuesta a un rasgo como la felicidad parece residir en la fórmula 50-40-10.

Así que los rasgos de un individuo responden en gran medida a sus genes, pero también a las conductas y relaciones que establece en su vida. Pero ¿qué ocurre con la conducta social y las instituciones sociales? ¿Tienen también el mercado, las jerarquías, el altruismo o la guerra una base biológica? De nuevo, la respuesta es que sí. Pero no debemos perder de vista que es en la interacción entre naturaleza y estructura social donde reside la clave para entender el funcionamiento de cualquier práctica social. La idea esencial que pone de manifiesto la investigación actual es que la cultura y la organización social pueden reforzar o inhibir ciertas partes de nuestra biología básica. La cultura y la estructura social no pueden anular o modificar la naturaleza humana a su antojo, pero sí reforzarla o inhibirla. Y esto es una idea muy importante. Veamos un ejemplo muy sencillo. La conducta agresiva y territorial está escrita en nues-

tros genes y es alimentada por hormonas como la testosterona. Pero una sociedad puede minimizar la conducta agresiva y tener una vida social pacífica, mientras que otra sociedad puede alentar la violencia y la militarización de la sociedad.

En síntesis, como afirma Robert Sapolsky, el debate naturaleza-crianza parece tener poco sentido en la actualidad. Ni la naturaleza ni el ambiente son capaces de explicar la conducta humana por separado. Se pueden dar explicaciones socioculturales o genéticas, pero siempre serán incompletas. Sin embargo, las ciencias sociales continúan cerradas a esta idea. Y como afirma Lenski, minimizar o ignorar la importancia de los factores biológicos en el comportamiento humano y la sociedad solo contribuye a perjudicar la credibilidad de las ciencias sociales. Para entender muchos rasgos de la conducta social no podemos perder de vista que las disposiciones sociales y culturales actúan amplificando, atenuando y, en muchos casos, modulando las disposiciones biológicas del ser humano. Los genes influyen en el desarrollo del organismo y el funcionamiento del cerebro, y, por tanto, en el comportamiento del individuo así como en las interacciones sociales y estructuras sociales resultantes. Estas, a su vez, pueden influir en el genoma a través de su influencia en la selección natural. Como nos ha enseñado la sociobiología y la moderna neurociencia social, no hay que temer la introducción de conceptos como la evolución, el cerebro o las hormonas en el estudio de la vida social.

Sociobiología y psicología evolucionista

En los años setenta del siglo XX, el entomólogo especializado en hormigas Edward Wilson publicó su famosa obra *Sociobiología: La nueva síntesis*. La obra era uno de los intentos más significativos por explicar las bases biológicas de la conducta social humana. Wilson había aplicado los principios sociobiológicos y evolucionistas al estudio del comportamiento de los insectos sociales. La idea que sostenía Wilson es que todo comportamiento social animal, incluido el de los humanos, tiene una base genética. La conducta social humana, como la de otros animales sociales, debía ser analizada en tanto que constreñida y conformada por mecanismos cerebrales evolucionados por la selección natural. La obra de Wilson pronto despertó bastante controversia en los círculos académicos. Los ataques a los planteamientos de Wilson provinieron de autores de disciplinas diversas. En el ámbito de la sociología y otras ciencias sociales, la obra de Wilson se consideró una vuelta a los planteamientos biologicistas del siglo XIX, cuando no un ataque contra la colectividad, y fue despreciada en muchos círculos. La verdad es que un especialista en hormigas estudiando la conducta social humana podía resultar algo chocante. Pero si uno lee alguno de los textos de Wilson, pronto descubre que se trata de un trabajo sensato y no dogmático, al contrario que el de muchos de sus críticos. La sociobiología supuso el primer intento serio por integrar la teoría de la evolución y el estudio de la conducta social humana. Wilson respondía a cuestiones tales como ¿cuáles son las bases biológicas de la religión, del altruismo o de la conducta violenta? ¿Pre-

valecen estas conductas en todas las sociedades humanas y, si es así, qué mecanismos de la selección natural operan para que tales rasgos pervivan? Su obra trata de dar respuesta a estas cuestiones desde una perspectiva evolucionista y sociobiológica. Pero en ningún caso, su obra trata de negar la influencia de la socialización, lo aprendido, en la conducta humana. La cuestión esencial es que la socialización se considera una causa próxima y la selección natural, basada en la evolución, se considera la causa última de la conducta social. Un ejemplo sencillo lo plantea Pinker en su obra *Tabla Rasa* en torno al sexo: la causa última del sexo es la reproducción, pero una causa próxima es el placer. Aunque en el ámbito de la socialización es un poco más complejo, la idea esencial es que los mecanismos de socialización modifican (amplifican, atenúan, modulan) de modo complejo las disposiciones genéticas, causa última de la conducta humana.

En los años ochenta y noventa, la psicología evolucionista toma el relevo de la sociobiología en cuanto a preeminencia académica. El término sociobiología había sido estigmatizado, pero los esfuerzos por explicar las causas evolutivas de la conducta humana continuaron. La psicología evolucionista se centra en el estudio de la mente y la conducta humana en tanto que resultado de adaptaciones producidas por la selección natural en el transcurso de la historia evolutiva del ser humano. La idea esencial de la psicología evolucionista es que los rasgos de la mente se desarrollan para favorecer la supervivencia y reproducción del organismo. Así que muchas de nuestras conductas, emociones y pensamientos, desde las estrategias de emparejamiento al altruismo o

la conducta violenta, se producen, como han estudiado investigadores como David Buss o Steven Pinker, de modo inconsciente y no por nuestra decisión racional o por condicionamientos sociales. Estas conductas inconscientes habrían favorecido la supervivencia y reproducción de nuestros antepasados durante cientos de miles de años. De ahí su pervivencia actual en la conducta humana.

En la actualidad, las neurociencias parecen poseer las explicaciones más potentes sobre la conducta humana. Como ha explicado el neurocientífico Eric Kandel, la tarea fundamental de la neurociencia es explicar el comportamiento humano a partir de las actividades del cerebro. El cerebro, junto al gen, la mente y la sociedad constituyen los sistemas fundamentales de motivación de nuestra conducta. La investigación está mostrando cómo las emociones y comportamientos humanos son, en gran medida, resultado de la actividad cerebral, que a su vez, es determinada por nuestros genes y hormonas. Los avances en neurociencia desde los años setenta han sido espectaculares, si los comparamos con otras disciplinas. Las nuevas herramientas científicas permiten ver el interior del cerebro en funcionamiento. El cerebro, diseñado por los genes y las hormonas, determina, en gran medida, la conducta de los seres humanos. Pero lejos de todo determinismo, la comprensión de los procesos neurohormonales en la conducta humana está abriendo nuevas líneas de investigación en la intersección entre biología, evolución y sociedad.

Sociobiología, psicología evolucionista y neurociencia son algunas de las disciplinas que han realizado

las aportaciones más significativas al estudio de la conducta social humana. Como defiende a lo largo del libro, aunque las explicaciones sociológicas tienen sentido y utilidad en sí mismas, un análisis de la conducta social y de las instituciones que niegue los componentes neurohormonales, cerebrales y evolucionistas está destinada a no entender nada del funcionamiento de la sociedad y la conducta de los seres humanos. Por otro lado, las explicaciones sociobiológicas no son incompatibles con las explicaciones sociológicas. Pocos sociobiólogos han negado la importancia de la socialización o la existencia de instituciones sociales y redes sociales que configuran la acción de los individuos. Para entender cualquier institución o conducta, ambas explicaciones son complementarias. Es en la interacción entre elementos biológicos y sociales donde encontramos la explicación más aproximada a la verdad.

La naturaleza humana

Supongamos que un animal encuentra algo que es beneficioso para él. El sistema de recompensa cerebral se activa y se libera dopamina en su cerebro, y eso hace que el animal tienda a repetir el comportamiento. Algunas de las conductas de los seres humanos responden a ese patrón. Desde cuestiones muy básicas como la búsqueda de comida a conductas sociales como la búsqueda de la aceptación social. Y es que nos guste o no, somos primates superiores. Es cierto que poseemos una capacidad cerebral superior a la del resto de animales del planeta, y que el desarrollo del lenguaje ha permitido una evolución cultural sin precedentes. Pero la conducta

social de los individuos sigue programada, en alguna medida, por una combinación de genes y hormonas que diseñan nuestro cerebro.

Aunque quizá no es del todo precisa, la idea de los tres cerebros (reptiliano, de los mamíferos, de los primates superiores) ayuda a entender la complejidad de la naturaleza del ser humano. La idea de los tres cerebros sugiere que la evolución hacia el *homo sapiens sapiens* ha supuesto la superposición de tres cerebros o estructuras cerebrales que constituirían nuestro cerebro moderno. En primer lugar, el cerebro reptiliano, que compartiríamos con los reptiles y los pájaros, y que sería responsable de las conductas de agresión, dominación, territorialidad. En segundo lugar, el cerebro de los primeros mamíferos o sistema límbico, responsable de las emociones y motivaciones implicadas en la alimentación, el comportamiento reproductivo y la crianza de los hijos. Finalmente, la evolución habría añadido el neocórtex al cerebro humano, presente solo en algunos mamíferos, y responsable de la capacidad para el lenguaje, la abstracción y el pensamiento consciente y racional.

La hipótesis de los tres cerebros no es compartida por todos los neurocientíficos, pero muestra con claridad la presencia de aspectos instintivos e irracionales en la conducta del ser humano. Estos aspectos deben ser integrados en cualquier teoría sobre la conducta social y el funcionamiento de las instituciones sociales. Los modelos basados en la acción racional, muy difundidos en la economía y la ciencia política, asumen el principio de racionalidad limitada en la acción individual. Los modelos sociológicos clásicos asumen un indi-

viduo hipersocializado, que responde a las normas sociales impuestas por la sociedad o por el poder. Ambos modelos son incompletos. Hoy sabemos que hay aspectos de la conducta social de los individuos que son inconscientes, irracionales y que se generan de modo automático en el cerebro de los individuos.

Como ha puesto de manifiesto Gerhard Lenski, la teoría social debe replantear la visión de la naturaleza humana que ha predominado en las ciencias sociales. Hasta la actualidad, la mayoría de la ciencia social ha estado dominada por lo que Steven Pinker denomina el "Modelo estándar de las ciencias sociales", consistente en pensar que la mente humana es totalmente moldeable por la sociedad a través de la educación. Esta es la perspectiva que ha predominado en la sociología y otras disciplinas afines así como en la vida pública de las sociedades avanzadas durante el siglo XX. Sin embargo, cualquier nueva teoría sobre la conducta y las instituciones sociales debe incorporar los conocimientos que poseemos sobre la naturaleza humana. A grandes rasgos, y siguiendo a Lenski, podemos considerar diez ideas básicas sobre la naturaleza humana: i) todos los seres humanos tienen las mismas necesidades fundamentales; ii) su capacidad más distintiva es la creación y uso de símbolos para transmitir información; iii) los seres humanos están motivados para maximizar las experiencias placenteras y minimizar el dolor; iv) los seres humanos tienen una gran capacidad para aprender de la experiencia y modificar su comportamiento en respuesta a ese aprendizaje; v) los seres humanos desarrollan una variedad de necesidades y deseos derivados; vi) los individuos se diferencian por motivos biológicos y cul-

turales; vii) los seres humanos economizan la mayor parte del tiempo, buscando la mayor ganancia del menor gasto posible de recursos; viii) la acción humana está gobernada tanto por las emociones como por la razón; xix) los seres humanos adquieren pronto un muy desarrollado sentido del yo y el autointerés; x) el concepto de yo y el autointerés se expanden y modifican con la maduración del individuo (altruismo).

En definitiva, la naturaleza humana existe, de modo que el ser humano no posee una mente totalmente moldeable por la educación y socialización. Y esto es importante para entender conductas sociales tan diversas como la agresión, el altruismo o las diferencias entre hombres y mujeres. Por otro lado, los fenómenos sociales no son por completo externos al individuo. Las instituciones y prácticas sociales tienen una importante base biológica sobre la que se cimentan. Es decir, la estructura del cerebro y la mente del ser humano tienen repercusiones en el funcionamiento de las instituciones sociales. Ambos aspectos no son totalmente independientes. Y esto es fundamental para entender el funcionamiento de cualquier institución social, desde el mercado a la familia o la guerra entre naciones.

Sociabilidad, aceptación social y altruismo

Si un rasgo distingue a la naturaleza humana este es la sociabilidad. La vida de un individuo se desarrolla de modo indisoluble con la comunidad. Como veremos en el próximo capítulo, el ser humano se hace persona por su pertenencia a grupos primarios. Los individuos obtienen la conciencia de sí mismos a través de la interac-

ción social. Como puso de manifiesto el psicólogo humanista Abraham Maslow, entre las necesidades más elementales de todo individuo figuran la necesidad de pertenencia, el afecto, el respeto y la autoestima, todas ellas derivadas de la relación del individuo con otros individuos, con el resto de la sociedad. Así como el individuo se desarrolla en el interior de una sociedad, también el cerebro humano se desarrolla y evoluciona en el interior de grupos y comunidades humanas.

Los seres humanos somos animales sociales, vivimos rodeados de otros individuos. Vivimos en grupos y redes sociales. Un elemento esencial es que nuestro deseo de conectarnos depende, en gran medida, de nuestros genes. Nuestro cerebro es puramente social. Necesitamos del grupo humano, la familia, los amigos, las redes para sobrevivir y desarrollarnos como personas. Pero, a diferencia de otros animales sociales, nuestro cerebro nos permite una interacción social más diversa y evolucionada, que da lugar a conductas e instituciones sociales más complejas. Nuestra incrustación en redes sociales implica que debemos cooperar con otros, juzgar sus intenciones e influir o ser influidos por otros.

Una de los rasgos fundamentales del ser humano es la empatía o la inteligencia interpersonal. Esta constituye la base de todo grupo humano. La empatía es la capacidad de una persona de sentir la manera en que siente otra persona. Es la capacidad para ponernos en el lugar de otra persona, para interpretar sus emociones y sus intenciones. La empatía es un elemento fundamental en la cohesión social y el funcionamiento de una sociedad. Cualquier institución social dejaría de funcionar

sin la capacidad empática de los individuos. La investigación en neurociencia ha mostrado que la empatía posee, también, una base en los circuitos cerebrales de los seres humanos. Uno de los descubrimientos más importantes de las neurociencias en los últimos años ha sido el descubrimiento de las neuronas espejo, neuronas fundamentales en la empatía en los seres humanos. Las neuronas espejo reflejan en el cerebro de un individuo el comportamiento de otro individuo, como si fuera el observador el que lo estuviera realizando. Ciertas partes de nuestro cerebro se activan cuando sentimos una emoción, pero también cuando vemos a otra persona sentir esa emoción. Se considera que estas neuronas permiten la imitación, la empatía y, quizá, la adquisición del lenguaje, fundamentos todos esenciales de la vida social.

La sociabilidad del ser humano deriva en que la búsqueda de aceptación social sea un elemento motivador fundamental de la conducta social. La investigación en psicología social ha mostrado la importancia que el sentimiento de pertenencia tiene en la salud mental de los individuos. La necesidad de pertenecer, como han mostrado investigadores como Maslow o Roy Baumeister y Mark Leary, es uno de los motivadores más relevantes de la psique humana. La búsqueda de aceptación social tiene importantes repercusiones en el funcionamiento de la vida social. Cuando un individuo persigue ser aceptado por el grupo, este tiende a conformarse, ajustarse, a las normas sociales que se consideran imperantes en el grupo. Así, el individuo reproduce aquellos comportamientos que se consideran aceptados en el grupo para evitar el rechazo social. Como veremos en

los próximos capítulos, la conformidad a las normas sociales derivada de la búsqueda de aceptación social, constituye el núcleo metodológico esencial de la sociología.

Lo interesante del asunto es que la investigación en neurociencia está profundizando en las bases cerebrales de la búsqueda de aceptación social. En las sociedades primitivas, la aceptación social podía suponer la vida o la muerte de un individuo. La marginación de un individuo por el grupo resultaba, en la mayoría de los casos, en la muerte del individuo. Era muy difícil que un individuo aislado sobreviviera a entornos tan hostiles. Qué decir si el individuo era un niño. Así que el cerebro humano habría evolucionado en las sociedades primitivas permitiendo el desarrollo de circuitos cerebrales que evitaran el error social, y permitieran al individuo ajustarse a las expectativas del grupo. Las investigaciones de neurocientíficos como Gerhard Jocham han descubierto que la zona cingulada rostral del cerebro está implicada en el reajuste frente a errores de actuación y la desaprobación social. El cerebro humano trata, así, de evitar el aislamiento y el rechazo social.

Finalmente, otro aspecto de la sociabilidad humana que juega un papel esencial en el funcionamiento de las sociedades humanas es el altruismo. El comportamiento altruista es aquel que tiene beneficios para el conjunto del grupo y algún coste para el actor. Desde la sociobiología, la economía de la conducta y la psicología evolucionista se ha prestado una gran atención a la existencia del altruismo. Una cuestión esencial, planteada por la sociobiología, es por qué se transmite el altruismo si en principio no beneficia la transmisión de los genes

"egoístas". Es decir, si el altruismo no favorece la propagación de los genes, los rasgos altruistas no deberían mantenerse en el ser humano. Una de las explicaciones que se ha propuesto por autores como David Sloan Wilson y E. O. Wilson es que el altruismo podría favorecer la selección del grupo, más que la del individuo. Aquellos grupos con más altruistas podrían sobrevivir con más facilidad que aquellos grupos con mayor proporción de egoístas. Esto explicaría la transmisión del altruismo. Sin embargo, la teoría de la selección de grupo y su explicación del altruismo es todavía discutida. No existe un acuerdo unánime sobre la posibilidad de algo así como una selección de grupo. Así que otra posible explicación para la supervivencia del altruismo como un rasgo presente en todas las sociedades es que los altruistas pueden cooperar y asociarse, y tener, así, una ventaja evolutiva sobre los egoístas. Así, el altruismo no tendría por qué desaparecer del proceso evolutivo, dado que los individuos altruistas tendrían también éxito reproductivo.

Otra cuestión importante en torno al altruismo es si el ser humano es capaz de un altruismo débil o si por el contrario es también capaz de un altruismo fuerte, no limitado a su grupo familiar. Para algunos investigadores, el altruismo no circunscrito al grupo familiar es incompatible con los genes "egoístas", por lo que cuando se produce, este suele estar motivado por el interés del actor, que confía en la reciprocidad futura por parte de la sociedad o que busca una buena reputación. A este tipo de altruismo se le denomina altruismo recíproco o débil. Uno actúa en favor del grupo, esperando que el grupo en el futuro actúe en su favor. Se considera

que el altruismo recíproco constituye la base de la acción cooperativa del ser humano y, por tanto, del funcionamiento de las sociedades.

Sin embargo, la investigación más reciente ha subrayado la existencia, también, de un tipo de altruismo denominado altruismo fuerte o reciprocidad fuerte. El altruismo fuerte es aquel comportamiento por el que una persona está dispuesta a cooperar con otros y castigar a los no cooperadores, aunque este comportamiento no se justifique en términos de parentesco o altruismo recíproco. Los estudios llevados a cabo por el psicólogo Daniel Batson han verificado la existencia de un altruismo fuerte, auténtico, no motivado por ninguna otra razón como evitar el sentimiento de culpa o mantener cierto prestigio personal. Los estudios de Batson y sus colaboradores parecen cifrar la proporción de altruistas auténticos en las poblaciones occidentales en un porcentaje aproximado del 15%.

Por lo que parece, en los grupos humanos conviven individuos con una tendencia al "altruismo fuerte" e individuos con una tendencia al egoísmo. Como han puesto de manifiesto los investigadores de economía Ernst Fehr y Urs Fischbacher, la interacción entre altruistas e individuos egoístas es vital para la cooperación humana. Las sociedades y grupos humanos están constituidos por una mezcla heterogénea de altruistas y egoístas. Ambos rasgos tienen una fuerte base genética. Algunos individuos son altruistas fuertes, así que tienden a la cooperación incluso cuando no hay una relación de parentesco implicada o una expectativa de reciprocidad. Ni siquiera la reputación parece ser la motivación exclusiva de estos individuos. Por el contrario,

otros individuos tienden a mostrar un comportamiento egoísta. Para que el altruismo se mantenga en una sociedad no basta con que existan genes altruistas. En función de la estructura de la sociedad, una minoría de altruistas puede forzar a la mayoría de individuos egoístas a cooperar o, por el contrario, los egoístas pueden inducir a un grupo menor de altruistas a abandonar. Así, la institucionalización del castigo, es decir, que existan unas prácticas concretas por las que se castigue a los no cooperantes puede convertirse en un incentivo fundamental para la cooperación. La coevolución entre genes y cultura parece estar en la base del predominio o no de los rasgos altruistas en los grupos humanos.

Jerarquías, egoísmo y violencia

Si la empatía, el altruismo y la cooperación representan los rasgos más positivos del ser humano, el establecimiento de jerarquías, la lucha por el estatus social o la violencia son algunos de los rasgos de los que podemos sentirnos menos orgullosos. Si algo ha mostrado la investigación psicológica y social es que el estatus social y el respeto por parte del grupo importan más que ningún otro aspecto en la motivación y la conducta del ser humano. La búsqueda de una posición social elevada es una fuente principal de motivación para los individuos. El estatus y la percepción de superioridad en la red social son motivaciones fundamentales de la conducta humana. La adquisición de estatus parece tener una importancia especial en los varones, más proclives a ese afán de superioridad. La explicación evolucionista reside en que un mayor status conduce a un mayor éxito en

el emparejamiento en los varones. Para la teoría evolucionista, la selección sexual es uno de los dos mecanismos fundamentales de la evolución. Una posición más alta en la jerarquía social conllevaría una ventaja adaptativa.

La competencia instintiva entre machos y la lucha jerárquica parecen estar impulsadas por las hormonas y los circuitos cerebrales. Investigadores como Allan Mazur han estudiado los mecanismos por los que una testosterona alta en los varones promueve el comportamiento dominante y antisocial dirigido a alcanzar o mantener un status alto (que incluye poder, influencia y prerrogativas valoradas). Las hormonas y el cerebro masculinos, en respuesta a las presiones de la selección natural, serían los responsables de la conducta territorial y dominante en el ser humano. Desde el punto de vista sociobiológico, es interesante que la relación entre niveles de testosterona y la dominación es recíproca, de modo que los niveles de testosterona de un individuo influyen en el comportamiento de un individuo pero, a su vez, el comportamiento y la posición de un individuo influyen en sus niveles de testosterona. Así que, como mostraron estudios con deportistas norteamericanos, los individuos vencedores en una competición presentan niveles más altos de testosterona que sus rivales perdedores. Una situación social produce cambios hormonales en los individuos. Se muestra, así, cómo los elementos biológicos interactúan con los elementos de la organización social en muchos aspectos de nuestra vida cotidiana.

¿Y qué hay del egoísmo? La conducta egoísta se ha considerado por la teoría evolucionista un aspecto

esencial de la naturaleza humana. El altruismo, para algunos teóricos evolucionistas, es un rasgo limitado al grupo de parentesco, a la familia, dado que solo este comportamiento favorecería la transmisión de los propios genes. El egoísmo sería, por tanto, un comportamiento natural basado en la necesidad de un organismo de sobrevivir y reproducirse. Desde que el genetista Richard Dawkins acuñara el concepto de "genes egoístas", el asunto del egoísmo ha ido todavía más allá. Según Dawkins, no son los organismos los egoístas, sino los genes, encargados única y exclusivamente de su replicación. En la tesis del gen egoísta, los genes persiguen transmitirse, y utilizan el organismo para su propia conveniencia. De ahí que el egoísmo sea considerado una conducta que proporciona ventajas evolutivas al organismo.

Pero si como hemos visto hace un momento, el comportamiento altruista también está inscrito en la naturaleza humana, ¿qué es más probable que prevalezca, el egoísmo o el comportamiento altruista? Las investigaciones más recientes, como las de los científicos Greene, Paxton y Bargh, sugieren que en cualquier grupo humano existen personas que tienden a un comportamiento egoísta y tramposo, así como personas que tienden a tener un comportamiento honesto. Greene y Paxton han demostrado que la honestidad es algo automático para algunas personas. Pero para otras personas, no engañar en determinadas situaciones requiere un esfuerzo importante. Sus experimentos plantean a los individuos pequeñas pruebas en las que es posible hacer trampa sin ser descubierto. Los resultados muestran una y otra vez que para algunos individuos es difícil

no hacer trampas. Ser honestos requiere, para estas personas, un pequeño esfuerzo. Por el contrario, existen otras personas que tienden a comportarse de modo honesto de un modo más o menos automático.

La violencia es un rasgo de la naturaleza humana vinculada con el egoísmo y el afán de superioridad en la jerarquía social. Como todo rasgo humano, la conducta agresiva humana es resultado de la interacción entre genes y cultura. El ser humano tiene una gran predisposición a la violencia, pero buena parte de la conducta agresiva es aprendida, sobre todo en sus formas más sofisticadas como la acción militar o el crimen planificado. Como afirma Edward Wilson, los humanos estamos fuertemente predispuestos a la hostilidad irracional bajo ciertas condiciones definibles. La investigación sociobiológica trata de predecir las condiciones del medio ambiente que influyen en la probabilidad de la conducta violenta.

Un excesivo agrupamiento en el medio ambiente, que limita el acceso a los recursos básicos, una jerarquía inestable o la irracional defensa de los parientes y demás miembros de la tribu están en la base de la conducta humana violenta. Como otras especies animales, los seres humanos pueden desarrollar una conducta violenta para controlar bienes necesarios que son escasos o que puedan serlo en el futuro. En el interior de un grupo social o una sociedad, una jerarquía inestable, cambiante, puede despertar una lucha despiadada por mantener y aumentar el estatus. La búsqueda de un estatus superior en el interior de un grupo social fundamenta, en gran medida, la agresividad del ser humano. Cuando la jerarquía es inestable, las posibilidades de ascenso o

descenso en la escala social son mayores, de ahí que la lucha sea más probable. Por este motivo, las sociedades más desiguales tienden a provocar un mayor estrés y agresividad, en especial, entre los varones, más tendentes a la búsqueda del estatus.

Finalmente, la agresividad se puede manifestar en la forma de luchas y guerras entre grupos y comunidades humanas. La base de esta conducta violenta se encuentra en los impulsos territoriales y tribalistas del ser humano. Como afirma Wilson, el hombre primitivo, en una gran mayoría de las culturas, dividía el mundo en dos partes diferenciadas, el hogar, los parientes, los amigos y el universo distante de las aldeas vecinas, los aliados, los enemigos. El impulso territorial humano se basa en la defensa de la tierra que contiene un recurso alimenticio. Desde el punto de vista de los genes "egoístas", es natural que el individuo proteja los recursos que permitan la supervivencia y reproducción de su familia y su grupo. Por este motivo, muchas de las tribus de cazadores-recolectores estudiadas muestran un comportamiento agresivo en la defensa de su territorio. Sin embargo, el medio ambiente, la organización social y la cultura pueden modular profundamente la respuesta territorial del ser humano. Así, por ejemplo, como muestra la teoría ecológica, cuando los recursos están dispersos en el espacio y son impredecibles en el tiempo, las bandas de cazadores-recolectores no defienden sus territorios y son capaces de compartir los recursos.

En definitiva, la sociabilidad del ser humano es el rasgo fundamental de la naturaleza humana. La pertenencia desde el nacimiento de un individuo a grupos caracteriza la vida de los individuos. Esta sociabilidad

deriva en dos aspectos fundamentales de la conducta social humana: la necesidad de pertenencia, la empatía, la búsqueda de aceptación social y el altruismo, por un lado, y la lucha por el estatus, el egoísmo y la violencia, por otro. Los genes del altruismo y del egoísmo coexisten en los seres humanos. La búsqueda de aceptación social y la conformidad a las normas sociales, junto a la búsqueda de estatus social y el establecimiento de jerarquías son los dos aspectos fundamentales de la conducta social humana, con importantes consecuencias para el individuo, los grupos sociales y los sistemas sociales. Ambos motivadores son el resultado de una naturaleza humana escrita en los genes, las hormonas y el cerebro humano, y desarrollados durante miles de años en el interior de sociedades primitivas.

Capítulo 3. El individuo en sociedad

Aunque no se haya dado cuenta, nuestra vida cotidiana, nuestro día a día, transcurre en distintos escenarios, en los que ocupamos distintas posiciones y representamos determinados papeles. Piénselo, desde que se ha levantado, no ha parado de representar diversos papeles, interactuar con otras personas en tiempos y espacios determinados, obedecido ciertas normas y reglas. Quizá saludó a su pareja, despertó a sus hijos, les preparó el desayuno. Se vistió pensando en la reunión que tendría unas horas más tarde. Saludó a sus vecinos, circuló por la ciudad respetando las normas de tráfico, dio los buenos días a sus compañeros de trabajo, su jefe le preguntó por uno de los clientes. Por la tarde quizá asistió a una clase de yoga o quedó a tomar un café con una amiga. Hasta el final del día no habrá dejado de participar en interacciones sociales, en espacios y tiempos particulares, y sujetas a pautas determinadas. ¿Qué hubiera pasado si les hubiera dicho a sus hijos que le prepararan el desayuno, o si hubiera circulado con el coche por el carril de la izquierda, o si le hubiera pedido cuentas a su jefe, o hubiera realizado un examen de personalidad a su amiga? Seguramente hubiera roto las normas de interacción social y habría introducido un poco de caos en la vida social.

El estudio de los encuentros cara a cara en la vida cotidiana así como la interacción social son el objeto de la microsociología. Uno de los autores más representativos de esta tradición ha sido Erving Goffman, sociólogo norteamericano, a quien debemos algunos de los análisis más lúcidos sobre las pautas que rigen las inter-

acciones en la vida social. Goffman, que fue profesor en distintas universidades de los Estados Unidos además de un astuto inversor en bolsa, fue uno de los sociólogos más agudos de su época. Uno de los ejercicios que solía plantear a sus alumnos es todavía recordado. En uno de sus cursos de sociología pedía a los alumnos que durante unos días, al estar en casa, no hablaran con sus familiares. El objetivo era estudiar la reacción de la familia cuando las pautas establecidas de interacción se habían roto. La alteración de la situación resultaba insostenible.

Una de las aportaciones fundamentales de Goffman, a la que volveremos más adelante, es la metáfora dramática sobre la vida social. La acción humana, nos dice Goffman, depende del lugar, el tiempo y la audiencia. La interacción humana tiene lugar en un escenario, en el que el individuo desempeña un papel basado en unos valores, normas y expectativas compartidas ante una audiencia. El individuo se presenta y presenta su actividad ante otros, en cualquier situación, con unas normas establecidas, de modo que es consciente de lo que puede y no puede hacer cuando actúa ante ellos. El individuo internaliza estas expectativas a partir de su socialización en la sociedad en la que vive. Por otro lado, el individuo participa activamente de esta representación, contribuyendo a su mantenimiento o a su modificación.

Goffman y otros autores en la tradición denominada interaccionismo simbólico nos han enseñado una idea esencial de la sociología: Los individuos se convierten en personas a través de la interacción social. Aunque los estudios recientes en las ciencias de la mente

nos han mostrado que una parte muy importante de la personalidad es debida a factores genéticos (quizá hasta el 50%), sigue siendo cierto que es en la interacción social donde el ser humano se convierte en una persona capaz de participar en la vida de su sociedad. Como afirmara el sociólogo Charles Horton Cooley a partir de su estudio de los grupos primarios como la familia, es en las relaciones con otras personas en el interior de estos grupos donde se adquieren las características y los sentimientos humanos fundamentales.

Socialización: El individuo como producto de su sociedad y cultura

El concepto básico de la sociología que expresa esta producción social del individuo es el de socialización. Cuando los sociólogos hablan de socialización no refieren al hecho de pasar más tiempo con gente o amigos, sino a un proceso fundamental por el que la cultura se transmite de una generación a otra, por el que las personas aprenden a conformarse a las normas sociales. La socialización es, de alguna manera, inevitable, a no ser que el niño sea criado por lobos en alguna selva lejana. En la socialización se transmiten los valores y normas que proporcionan las guías para la vida de los individuos. El niño, el individuo, aprende lo que se puede y no se puede hacer en su grupo social y cultural. Se internalizan, es decir, se hacen propias, las normas, las metas sociales de la sociedad así como los medios para conseguirlas. El individuo las hace parte de su personalidad. De alguna manera, podemos decir que la sociedad se introduce en el cerebro del individuo

La idea de socialización implica, también, una búsqueda activa de la aceptación social por parte de los individuos, de conformarse a las expectativas de los otros. Como en la configuración de la cultura, la socialización implica una transacción entre individuo y sociedad en el que ambos se influyen. La aceptación por el resto de individuos del grupo y la sociedad es, como hemos visto, una de las motivaciones fundamentales de la conducta humana. El individuo adopta las normas sociales de un modo pasivo, pensemos en el niño que se adapta a las normas de su familia, pero también de un modo activo, en el sentido de que la conformación a las normas le aporta beneficios, como la evitación del castigo o el aislamiento social. Al hacer esto, el individuo contribuye a la re-creación de la sociedad. El individuo no es un autómatas, una marioneta tejida por la sociedad, sino también un buscador pragmático de sentido de pertenencia social y adquisición de status.

La socialización se produce en distintos entornos y momentos de la vida del individuo. El individuo, desde su nacimiento, está aprendiendo el funcionamiento de los grupos de los que forma parte, sea la familia, el grupo de amigos, la escuela o el estado. Como es lógico, es durante la infancia, en los primeros diez años de nuestra vida, cuando la transmisión de normas sociales al individuo es más importante. En el seno de la familia, en el juego con los pares, en la escuela, el niño aprende las normas culturales de su sociedad y va conformando su personalidad a partir de la interacción con los otros. A este proceso se le suele denominar socialización primaria. La familia, la escuela y el grupo de pares son los

principales agentes en esta etapa fundamental de la socialización del individuo.

La familia juega un papel fundamental en la transmisión de valores, creencias y actitudes. Desde las creencias religiosas a la valoración del estudio o del dinero, la ideología política o las actitudes hacia los otros, las creencias de un individuo se ven, en alguna medida, afectadas por el entorno familiar. El grupo de pares es también un elemento clave en la socialización. El niño desarrolla ciertos hábitos y motivaciones por la interacción con sus amigos. Buena parte de su tiempo lo pasa con compañeros de estudio, de juego y amigos, con los que el niño aprende los comportamientos que son adecuados y desarrolla una particular visión del mundo. En la socialización primaria, la transmisión social, de la familia, la escuela o los amigos, es más sutil de lo que en ocasiones pensamos. No se trata siempre de una coerción reglada del comportamiento del individuo por el grupo, aunque en ocasiones pueda serlo, como en la escuela, sino de procesos inconscientes de imitación y habituación, que van moldeando el estilo de vida del individuo.

La socialización secundaria se produce más tarde en la vida del individuo. Cuando el individuo crece, entra a formar parte de grupos más diversos en los que hace frente a nuevos retos de integración. La familia pierde importancia, y la organización en la que el individuo trabaja, el estado, la religión, los medios de comunicación se convierten en agentes importantes de la socialización. Cuando un individuo entra a formar parte de una organización, sea una empresa concreta, un hospital o una central nuclear, este ha de aprender las nor-

mas y la cultura que rigen esta organización, así como las expectativas sobre su comportamiento. También habrá una historia de la organización, que el individuo deberá conocer si pretende entender algunos de los comportamientos que considera extraños. Los medios de comunicación también inciden en la socialización del individuo, al transmitir valores y metas de la sociedad, así como modelos de comportamiento exitosos, a imitar.

Interaccionismo simbólico

Como hemos afirmado unas páginas más arriba, un principio esencial de la sociología es que el ser humano se convierte en una persona capaz de participar en la vida de su sociedad a partir de la interacción social. Cuando la sociología mira al individuo no se interesa por las características de su personalidad, sino por el individuo en interacción con otros individuos, como portador de normas y roles sociales o como parte de un sistema superior agregado (grupo, red social, sistema social). Existe una tradición importante de la sociología que ha centrado su atención en la interacción social en la vida cotidiana y en la acción humana en pequeña escala. Es lo que se ha denominado microsociología. Una de las corrientes principales de esta tradición es el interaccionismo simbólico. Como su propio nombre indica, el interaccionismo simbólico no se centra en el individuo y sus características de personalidad, y tampoco en la estructura social y las instituciones sociales que influyen en su comportamiento, sino en la naturaleza de la interacción social, de los encuentros cara a cara. Es

simbólico porque el ser humano, a diferencia de otros animales, utiliza símbolos, como el lenguaje, en su interacción.

La idea esencial del interaccionismo simbólico es que individuo y sociedad no pueden ser entendidos por separado, sino en su interdependencia. El individuo obtiene la conciencia de sí mismo a través de la interacción. Se hace persona por su pertenencia a grupos primarios. La sociedad es construida por la acción de los individuos, pero los individuos son creados en su interacción en sociedad. Una de las ideas más originales la proporcionó Charles Horton Cooley con el concepto de "yo espejo". La idea nos dice que los individuos construimos nuestra identidad a partir de lo que pensamos de nosotros mismos pero, también, de lo que pensamos que los otros piensan de nosotros mismos. Desde niños, imaginamos cómo nos mostramos antes los demás y cómo nos juzgan los otros. Así que nuestra identidad se construye a partir de lo que pensamos que los demás piensan de nosotros, de la imagen que los otros nos reflejan, como un espejo, de nosotros mismos.

Cuando hacemos algo en sociedad, siempre estamos pensando en la respuesta que los otros individuos tendrán ante nuestros actos. Este es el elemento esencial de la acción social, que es siempre en relación a otras personas. Por este motivo el sociólogo George Herbert Mead habló de la existencia en el ser humano de un *yo* y de un *yo social* o *mi*. El *yo* representaría el sujeto activo, libre, mientras que el *yo social* o *mi* representaría el *yo* que internaliza los deseos, normas y papeles de los otros, de la sociedad. Hemos de aceptar que el individuo siempre está sometido a una cierta tensión

entre sus impulsos egoístas y la conformidad a los otros. Vivir en una comunidad implica siempre pensar en nuestra situación en el conjunto del grupo, en orientar nuestras acciones en función de su posible impacto en los otros y en interpretar cómo las acciones y creencias de los otros influyen en nuestra propia conciencia.

De alguna manera, siempre que nos enfrentamos a una interacción social, sea en la familia, en una cita, en una situación laboral o en un encuentro con un extraño en la calle, hay una definición de la situación por parte de los individuos. Este es un concepto de importancia en la microsociología. Fue el sociólogo William Isaac Thomas quien planteó este concepto. Thomas, como Mead y Cooley, trataban de cuestionar el instintivismo biologicista de la época, por el que el ser humano respondía únicamente a un búsqueda del placer y la evitación del dolor. Por el contrario, Thomas considera que en cada acto del individuo hay una fase previa de reflexión y deliberación, de definición de la situación. La cuestión es que, según Thomas, la definición de la situación suele ser social, suele ser dada al individuo por el grupo. Así, la vida del individuo se ve influida por la definición de la situación que su grupo le proporciona: se bueno, se laborioso, no robes, trabaja duro, obedece a tu madre, ten éxito. La vida del individuo se rige, en gran medida, por una definición social de la situación.

La presentación del yo en la vida cotidiana

De todas las metáforas y conceptos de la sociología, la metáfora dramaturgica es la que mejor capta el mundo de la microsociología. Aunque fue Erving Goffman el

sociólogo que formalizó esta idea en su obra *La presentación del yo en la vida cotidiana*, ya antes autores como Shakespeare habían considerado el mundo como un escenario. Y es que, si prestamos atención a las interacciones que tienen lugar en la vida cotidiana, que se suceden en la rutina de la vida social, es posible ver una continua representación teatral, en la que los individuos se presentan ante otros, reproduciendo los valores dominantes de su sociedad. En cada actuación, el individuo está presentándose ante otros, controlando qué cosas puede y no puede hacer mientras actúa ante ellos. Así, por ejemplo, en un lugar de trabajo como una fábrica, se espera que los trabajadores estén trabajando duro todo el día, incluso aunque no fuera necesario. El escenario no permite la presencia de alguien durmiendo o jugando al ajedrez. Para eso están los camerinos, no el escenario.

Cuando dos individuos se encuentran, ambos buscan información del otro. El individuo se interesa por el status socioeconómico de la otra persona, su concepción de sí mismo, la actitud que tiene hacia él, su confianza, etc. Como Goffman afirma, el individuo recoge pistas para inferir una definición de la situación. Así, el individuo es capaz de saber qué puede esperar del otro y qué se espera de él. Como es sabido, buena parte de la comunicación humana es no verbal. Existen señales honestas, en palabras del profesor del MIT Pentland, que son más importantes que la comunicación verbal entre las personas. Las personas pueden sentir una activación, interés y sincronía con unas personas y no con otras, lo que puede obedecer a procesos anclados en nuestro pasado evolutivo. Pero Goffman nos propone

mirar a la interacción como un elemento fundamental de la vida social, del mantenimiento y reproducción del sistema social, como un desempeño activo de papeles sociales por el individuo.

Goffman dedicó buena parte de su carrera académica en las universidades de Chicago y Philadelphia al estudio de las interacciones sociales, es decir, lo que ocurre cuando un individuo se encuentra en presencia de otro. Las interacciones y encuentros sociales, desde una cita a una entrevista de trabajo o una boda, no ocurren de modo arbitrario, sino que tienen unas reglas, unas pautas de funcionamiento que son negociadas por los individuos participantes y que es posible estudiar. El interés de Goffman por la experiencia subjetiva de los encuentros sociales le llevó a la investigación de la vida en un centro psiquiátrico. Se introdujo como observador participante en el manicomio de St. Elizabeth, durmiendo, comiendo y vistiendo como los internos. Sobre decir que su visión de este tipo de organizaciones, a las que denominaría "instituciones totales" no fue muy positiva. El asunto central es que lo que se presenta como una organización racional, con unos objetivos y una misión positiva para la sociedad, se contradice con su funcionamiento real, que en última instancia consiste en la interacción entre enfermos y trabajadores.

Goffman nos hace ver la vida social como a través de una película. Hemos de prestar atención al entorno en que se mueven los actores, a la máscara que llevan puesta, al rol (jefe, madre, amigo, etc.) que desempeñan y a cómo desempeñan su papel (es sincero, manipulador). Cada función tiene sus particularidades, aunque ciertos ritos se pueden descubrir en todas las interac-

ciones. Muchas de las reglas que rigen nuestra vida cotidiana son ceremoniales, flexibles y de menor exigencia que las normas y leyes de las organizaciones y los estados. Pensemos en las reglas del decoro que rigen muchas de nuestras interacciones. Los saludos, las disculpas, las normas para situarse en un ascensor, en las escaleras del metro o para preguntar algo a un desconocido, de alguna manera, sirven de guía para nuestro comportamiento en la interacción social, de modo que este tiene un carácter regular, no aleatorio.

Posiciones y roles sociales

Como hemos tratado a lo largo del libro, la sociología analiza la realidad social en términos de grupos, categorías, posiciones, papeles sociales. Dos individuos pueden diferir en su estructura de personalidad, pero pertenecer a un mismo grupo cultural o a una misma clase social o desempeñar un mismo papel social. Una de las premisas fundamentales de la sociología es que el individuo se comporta de acuerdo a su papel social o rol. Como dijimos al hablar de la estructura social, el funcionamiento de las instituciones implica la existencia de pautas de conducta y normas, así como de posiciones sociales. Las posiciones sociales tienen su expresión en las interacciones sociales cotidianas. Los individuos, como nos dice el interaccionismo simbólico, tienden a percibir a los otros individuos como poseedores de ciertas características propias de su posición social: padre e hijo, jefe y empleado, doctor y paciente, etc.

La estructura de las posiciones sociales cobra vida a partir de la existencia de papeles sociales o roles.

Así, del padre se espera una serie de comportamientos, que proteja a sus hijos, que realice ciertas tareas, que establezca normas; del médico se espera que vista de una manera, que tenga cierto conocimiento, mientras que del paciente se espera que busque ayuda médica, que obedezca las sugerencias del médico, que trate de curarse. Posición social (status) y papel social (rol) son dos de los conceptos fundamentales de la sociología. La idea esencial es que en cada estructura de relaciones existen posiciones sociales. Para cada posición social existe un papel social, es decir, un conjunto de comportamientos adscritos a ese papel y que el individuo debe desempeñar. Así, el individuo ocupa una posición (adquirida o adscrita) que comporta un conjunto de comportamientos esperables, un papel social. A esta visión del individuo la podemos denominar con el concepto de *homo sociologicus*.

El concepto de *homo sociologicus* refiere a la idea de un individuo regido por las normas sociales y por su papel social, que se deriva de su posición social. Fue el sociólogo Ralf Dahrendorf quien utilizó esta expresión para resumir uno de los hallazgos fundamentales de la sociología, la existencia de posiciones y papeles sociales. Autores como Mead ya habían referido a la importancia de la adopción de papeles (madre, maestro, médico) en la formación de la conciencia de los niños y el aprendizaje de la sociedad. Para las teorías microsociológicas, el papel social juega un papel fundamental en la interacción social, porque define las expectativas de comportamiento de los otros. Por ejemplo, el papel de pretendiente romántico implica para el hombre, por lo general, que pague la cena en una cita (ojo, los pape-

les cambian con el tiempo y su definición puede diferir en función del grupo cultural). La interacción, como hemos visto, tiene unas normas que implican una definición previa de cada papel social. Para las teorías macrosociológicas, en especial las funcionalistas, la cultura de una sociedad contiene una definición de papeles sociales para cada posición social que se traduce en una serie de normas de comportamiento aceptadas.

El *homo sociologicus*, a diferencia del *homo economicus*, regido por un comportamiento racional ante incentivos y precios, basa su comportamiento en el papel social que desempeña. El papel social sería un guión con los comportamientos apropiados para esa posición social. El papel social sería definido por una cultura dominante (qué se espera del hombre y la mujer en la sociedad moderna) pero, también podría ser definido en el interior de un grupo cultural (no se espera lo mismo de un padre en un grupo cultural jerárquico que en uno individualista). Los individuos representan, en su vida cotidiana, papeles muy diversos. Una persona puede desempeñar el papel de madre, jefa, alumna, hija y miembro de una asociación en una misma semana. Los papeles sociales también cambian con el tiempo, al cambiar los valores y normas de la cultura y al cambiar la estructura de posiciones de la sociedad.

El concepto de papel social implica, por tanto, la existencia de normas y expectativas sobre el comportamiento del individuo o actor que desempeña ese papel social. Pero, ¿por qué tienden los individuos a ajustarse en su comportamiento a su papel social? Esta es una cuestión delicada. Una idea importante de los estudios sobre la posición y el papel social es que el funciona-

miento de los papeles sociales implica, también, la existencia de sanciones y premios sociales, que influyen en el comportamiento del individuo. Los premios sociales (aceptación social, estima, prestigio) así como los castigos sociales (aislamiento, rechazo social o incluso la cárcel) son fundamentales en la conformidad del individuo a los requerimientos de su papel social. Los costes de no ajustarse al papel social pueden ser muy elevados en algunas sociedades. Los grupos humanos, como hemos visto, tienden a protegerse de los tramposos, siempre que estos no sean la mayoría. La conformidad al papel social se tiende a premiar con cosas que los individuos valoran mucho: pertenencia, respeto, estima, aprecio.

La idea de *homo sociologicus* no debe ser concebida como una fuente de determinismo, sino como una manera fructífera de mirar la sociedad y las relaciones sociales. Los seres humanos son más complejos que todo esto. Sabemos que los individuos no responden como marionetas a los dictados de su papel social, que son creativos y constructivos, que su acción deliberada reproduce el orden social pero puede, también, alterarlo. Pero no debemos perder de vista la importancia que las posiciones y papeles sociales tienen en cualquier grupo, organización, comunidad o sistema social, así como en el comportamiento de sus miembros. La vida social y nuestro comportamiento en la interacción social tienen siempre, de algún modo, cierto carácter regular, no aleatorio

4. Redes sociales

Si como hemos mostrado en el capítulo anterior, el desarrollo del individuo como miembro de su sociedad se produce en el interior de grupos y redes sociales, merece la pena estudiar el funcionamiento de ambos. Una de las premisas básicas de la sociología es que los grupos humanos, las redes sociales y los sistemas sociales tienen propiedades distintas a las de los individuos que los componen. Así, podemos decir que una sociedad tiene un grado mayor o menor de desigualdad, lo que no podemos decir de un individuo. También una red social tiene propiedades emergentes, como su cohesión o centralización. Además, la influencia de los grupos y las redes sociales en la conducta de los individuos puede ser sorprendente. Tendemos a pensar que somos los responsables únicos de nuestras decisiones y acciones, así que subestimamos el poder de las redes sociales. Pero los estudios en sociología y otras disciplinas afines han mostrado, no solo que las redes sociales tienen una vida propia, que son una especie de super-organismo capaz de hacer cosas que los individuos por sí solos no pueden, sino que la influencia de las redes sociales en la vida de los individuos puede afectar a cosas tan insospechadas como los kilos que pesamos o las posibilidades que tenemos de encontrar un trabajo.

Un ejemplo muy ilustrativo es la "transmisión" de la obesidad en el interior de redes sociales. Como muestran los estudios del profesor de Harvard Nicholas Christakis, la obesidad se contagia. Cuando nuestros

amigos o los amigos de nuestros amigos engordan es probable que nosotros también lo hagamos. El contagio parece que alcanza como máximo hasta tres grados de separación (el amigo de tu amigo de tu amigo) y la probabilidad de contagio depende del grado de relación. Es más probable que te contagies si es un amigo o un hermano el que engorda que si es un vecino con el que mantienes cierto contacto. Pero, ¿cómo funciona el contagio? Todo parece indicar que se produce porque una persona observa a través de sus relaciones cuál es la norma. Si tu círculo de amigos, familiares y compañeros de trabajo aumenta de peso, tu percepción de la obesidad cambia. Cambia tu punto de referencia. Si la norma de peso se incrementa en unos kilos, es más probable que tiendas a aumentar de peso. Tu percepción del peso ideal será unos kilos más alta si tu red social está engordando.

Así que una de las cuestiones fundamentales de la sociología es cómo influyen las relaciones sociales y las redes sociales a las que estas dan lugar en la conducta social de los individuos (lo micro) y el funcionamiento de las instituciones sociales (lo macro). Desde Georg Simmel, uno de los fundadores de la sociología, a Mark Granovetter, sociólogo de la Universidad de Stanford, los sociólogos han estado interesados en analizar cómo la conducta individual y las instituciones están conformadas por las relaciones sociales existentes. La clave es que entre una visión atomizada del individuo, propia de la economía y según la cual el individuo actúa guiado únicamente por sus motivaciones e intereses individuales y una visión totalizante de la sociedad, por la que el individuo no es más que un instrumento de la sociedad,

tenemos la perspectiva de las redes sociales, que considera la sociedad como conjuntos de relaciones entre individuos que conectan el individuo y su conducta con el "superorganismo" social.

Grupos sociales

Antes de analizar las redes sociales es necesario conocer el concepto de grupo social. Como hemos visto en el capítulo anterior, la idea de socialización nos dice que el ser humano adquiere las herramientas que le permiten desenvolverse en su sociedad a partir de la pertenencia a grupos. El concepto de grupo en sociología y psicología social hace referencia a un conjunto de individuos que establecen una relación de interdependencia, que desarrolla una identidad común y que posee un objetivo común. El grupo es una unidad básica de interacción social. A fines del siglo XIX, los primeros sociólogos y antropólogos dedicaron su investigación al estudio de tribus, familias y clanes. Pero el estudio se fue extendiendo a todos los grupos humanos, como los grupos de amigos, las familias o las industrias, y el trabajo de investigadores sociales como Mead, Lewin o Hawthorne en la primera mitad del siglo XX derivó en el desarrollo del estudio de las dinámicas de grupo.

Al tratar de comprender las dinámicas de grupo es útil diferenciar entre tres dimensiones básicas de todo grupo social: funcional, cognitiva y estructural. El aspecto funcional implica que existe una meta para el grupo, que el grupo está orientado a una tarea. Sea pasar tiempo juntos, ganar un partido de fútbol, realizar un trabajo o comentar un libro, la meta a alcanzar cons-

tituye un elemento esencial del grupo. Es la orientación colectiva del grupo. El aspecto cognitivo hace referencia a las creencias, normas y conocimientos que el grupo comparte. Son los aspectos simbólicos del grupo. Como dijimos al hablar de la cultura, la información es almacenada por los individuos pero transmitida a través del grupo. Por último, como no existe cultura sin estructura, la tercera dimensión consiste en la estructura del grupo. Todo grupo tiene una estructura, es decir, una pauta de relaciones sociales particular. El grupo tiene una mayor o menor cohesión. Los individuos desarrollan papeles diferentes y ocupan posiciones diferentes en el grupo, unos son más centrales, otros conectan unos individuos con otros, otros permanecen aislados. Todo esto configura la estructura del grupo.

Cada grupo humano es un mundo en sí mismo, es cierto, pero es posible identificar pautas y papeles que se repiten en todos los grupos. El estudio de la dinámica de los grupos fue una preocupación fundamental de la primera psicología social. Kurt Lewin, uno de sus máximos exponentes, creó el Centro de Investigación para la Dinámica de Grupos en el MIT de Boston en 1944 para investigar estas cuestiones. Lewin consideraba el grupo como algo mayor que la mera suma de sus partes, sus individuos. Los estudios de Lewin permitieron comprender que los grupos tienen una dinámica relacional propia, en la que el individuo participa activamente y que, a su vez, afecta a la conducta del individuo. Como sintetizaría Lewin en una de sus obras, la conducta individual es resultado de la interacción de la persona con su ambiente, el grupo social. No es posible entender la conducta individual sin relación al contexto relacional

en que se desarrolla.

Robert Bales, profesor del Departamento de Relaciones Sociales de la Universidad de Harvard fue un continuador de los trabajos de Lewin. Realizó sus primeros trabajos sobre la naturaleza de la interacción interpersonal en pequeños grupos terapéuticos para adictos al alcohol. Bales pretendía descubrir patrones en la composición y funcionamiento de los grupos, integrando las teorías psicológicas y sociológicas del momento. Uno de los hallazgos de Bales fue distinguir distintos papeles que los individuos tienden a desempeñar en los grupos. No todos los individuos se comportan del mismo modo en un grupo. Pensemos en una banda urbana o en un equipo de trabajo o en una exploración. Los grupos tienen cierto grado de diferenciación social, dado que las personas tienen personalidades diferentes. Bales consideraba que el papel de un individuo en un grupo está definido por la posición que el individuo adopta respecto a tres dimensiones principales de diferenciación social: amistoso frente a no amistoso, orientado a la tarea frente no orientado a la tarea, dominante frente a sumiso. Bales consideraba que la elección esencial para el papel social de un individuo en el grupo es si ser protagonista, partidario o antagonista.

Otra cuestión que siempre ha interesado en el estudio de los grupos es por qué unos grupos permanecen más cohesionados que otros y, sobre todo, por qué unos grupos alcanzan mejores resultados en una tarea que otros. Pensemos en un grupo que se inicia en una exploración al Amazonas o en un grupo que va a convivir en una estación espacial. No hay duda de que su cohesión y capacidad de alcanzar la tarea son aspectos

críticos en la vida del grupo. La cohesión de un grupo se suele considerar el grado en que los individuos del grupo comparten una identidad grupal así como el grado en que los individuos quieren alcanzar los objetivos comunes del grupo. Sin una identidad común, un objetivo compartido y una pauta estructurada de comunicación difícilmente tendremos un grupo cohesionado. Sin presiones externas, cualquier grupo humano puede desintegrarse. Cuanto más similares sean las personas que integran el grupo, más probable es que el grupo permanezca cohesionado. También el tamaño del grupo y sus líderes pueden tener importancia en la cohesión del grupo.

Un asunto que muestra como ninguno el poder del grupo sobre la conducta de los individuos es el proceso conocido como *groupthinking*. El concepto fue elaborado por Irving Janis, profesor de psicología de la Universidad de Yale. Janis inició su carrera como investigador en el ejército de los Estados Unidos y, entre otras asuntos, se dedicó al estudio de situaciones en las que grupos de responsables políticos toman decisiones que resultan en desastres humanitarios y morales. Janis trataba de comprender cómo era posible que la administración de Kennedy diera luz verde al plan de invasión de Bahía de Cochinos o que la administración anterior participara en la escalada de la Guerra de Vietnam. Janis planteó que, en ocasiones, los procesos grupales conducen a errores dramáticos en la toma de decisiones. A este proceso lo definió como *groupthinking*. Lo interesante es que el error no deriva de cada individuo, ni del marco institucional en que se toma la decisión, sino de un proceso grupal por el que un grupo muy

cohesionado se siente invulnerable, pierde la perspectiva de la situación y toma decisiones extremadamente arriesgadas, sin considerar sus consecuencias.

Redes sociales

Los vínculos entre los miembros de un grupo, en especial aquellos constituidos por relaciones de amistad o parentesco, como la familia o un grupo de amigos, son lazos fuertes y, por lo general, estables y duraderos. Los grupos primarios, como los denominó el sociólogo Charles Horton Cooley, tienen un papel decisivo en la constitución de la sociedad, pues son el núcleo básico de asociación. Sin embargo, la vida de un individuo se desenvuelve en una red más extensa de relaciones, constituida por familiares, compañeros de trabajo, amigos, etc. Los vínculos débiles, como denominara Granovetter a los vínculos que conectan a individuos de distintos grupos, es decir, a individuos conocidos entre sí pero no necesariamente amigos íntimos, juegan un papel esencial en la transmisión de información y en la dinámica de las relaciones sociales. Y así llegamos al concepto más amplio de red social.

Una red social es un conjunto de individuos que están conectados por algún tipo de relación más o menos estable. Pensemos en los estudiantes de una clase. Los alumnos y sus relaciones de amistad o compañerismo constituyen una red social completa. Pero la red social es también un sistema abierto, del que no conocemos con exactitud sus límites. En el fondo, todos los individuos del planeta podrían constituir una red social con múltiples componentes estancos. La importancia de

comprender las pautas de relaciones sociales fue señalada, ya en el siglo XIX por sociólogos como Simmel. Sin embargo, no es hasta los años treinta del siglo XX con la sociometría de Moreno y los posteriores estudios desde la antropología estructuralista cuando se empieza a comprender el mundo social en términos de redes sociales y no solo de individuos atomizados o superestructuras sociales.

Tal y como estamos argumentando a lo largo de todo el libro, el análisis de las redes sociales es importante por dos motivos. En primer lugar, porque las redes sociales tienen una influencia significativa en la conducta social humana. Los individuos modifican su conducta y sus pensamientos por la interacción con otras personas. Las redes proporcionan recursos a los individuos pero también proporcionan normas de comportamiento. Influyen en nuestras emociones y nos empujan hacia unos destinos u otros. En segundo lugar, el análisis de las redes sociales es fundamental para comprender el funcionamiento de las instituciones sociales. Para entender el superorganismo social hay que entender cómo funcionan las redes sociales.

Lo primero que hay que comprender es que, como vimos en el segundo capítulo, el deseo de conectarse de los individuos está escrito, en gran medida, en nuestros genes. Como primates sociales, tenemos una tendencia innata a la sociabilidad. Nuestra sociabilidad va más allá de lo reproductivo, y buscamos amigos y compañeros, y no solo pareja. Nuestro cerebro evolucionado nos permite comunicarnos simbólicamente, a través del lenguaje, sentir empatía, cooperar y castigar a los que rompen las reglas. Por estos motivos, las redes sociales

que constituimos los individuos son más complejas que las de nuestros primos los otros primates.

Pero una vez que sabemos que nuestro deseo de conexión social es, en gran medida, un elemento determinado por nuestros genes y nuestro cerebro, la cuestión esencial es tratar de comprender cómo funcionan las redes sociales, qué mecanismos operan en su interior y cómo influyen en la conducta social de los individuos. A responder estas cuestiones se han dedicado los investigadores de las redes sociales en los últimos años. Así que veamos tres aspectos fundamentales de las redes sociales: el intercambio, la adquisición de posiciones sociales y la influencia social.

Intercambio de recursos e información

Si pensamos en el ritual de intercambio de collares y brazaletes entre poblados que estudió el famoso antropólogo Malinowski en Oceanía, o en los contratos entre empleadores y empleados, en las relaciones de amistad o emparejamiento, o las transacciones entre consumidores y comerciantes, podemos ver que la participación en una red social implica, por lo general, cierto intercambio de recursos. Toda interacción es, en alguna medida, un intercambio de recursos, bien sean materiales, como el dinero o inmateriales, como la aprobación o el rechazo social. Cuando los individuos participan en redes sociales e inician interacciones sociales más o menos permanentes, esperan satisfacer alguna necesidad (de pertenencia, de aprobación, de obtención de información, de subsistencia, etc.). Los individuos participan

del intercambio social porque las interacciones producen beneficios para el individuo.

Este es el argumento básico de la teoría del intercambio social, sistematizada, entre otros, por los psicólogos sociales John Thibaut y Harold Kelley y los sociólogos George Homans y Peter Blau. Homans consideraba que el comportamiento social se caracteriza por el intercambio de recursos entre individuos. Pensaba, siguiendo al famoso psicólogo conductista Skinner y el concepto de condicionamiento operante, que los individuos repiten aquellas acciones que son premiadas por el resto de individuos del grupo. El recurso fundamental que un individuo puede entregar a otro es la aprobación social. Así, por ejemplo, si alguien solicita su ayuda para colocar una maleta en el tren y usted le ayuda, lo más probable es que esta persona le de las gracias y muestre cierta aprobación, por lo que habrán intercambiado su ayuda con la maleta por la aprobación social.

La teoría del intercambio social, como la formularon Thibaut y Kelley considera que cuando el individuo inicia una interacción social, suele haber una reciprocidad anticipada. El otro me corresponderá con su aprobación social, una ganancia en reputación o influencia, los otros reconocerán mi valor, una recompensa directa, o bien una satisfacción del deseo de altruismo y la correspondiente percepción de autoeficacia. Así que la vida social puede existir aunque los individuos se comporten de un modo interesado, porque el colaborar con otras personas tiene importantes beneficios para el individuo. De esta manera, los teóricos del intercambio social consideran que los procesos de intercambio conducen a la formación de pautas de interacción estables

(se institucionalizan) cuando producen beneficios para los implicados.

Sin embargo, no siempre esperamos una recompensa directa por nuestras acciones sino que esperamos que otros nos ayuden en el futuro. A este proceso de intercambio indirecto se le ha denominado reciprocidad generalizada. Como hemos visto al hablar de la naturaleza humana, la investigación sociobiológica ha mostrado que el altruismo, la preocupación desinteresada por el bienestar de otros, es un componente esencial de las relaciones de parentesco, familiares. Sin embargo, en la vida social moderna, la reciprocidad generalizada, o altruismo blando entre individuos no emparentados, juega también un papel fundamental. Un caso extremo de reciprocidad generalizada es la donación de sangre u órganos. La donación se produce entre individuos que no se conocen. La reciprocidad generalizada implica que un individuo hace algo por la sociedad en espera de que la sociedad responda del mismo modo. La reciprocidad generalizada es posible cuando las relaciones sociales están basadas en la existencia de confianza entre los individuos. Imagine quién donaría su sangre si pensara que después ésta iba a ser repartida entre los familiares de los médicos. La confianza, como observara el sociólogo del capital social James Coleman, facilita que se produzcan acciones de intercambio que de otro modo no se producirían. La confianza es, así, un elemento constitutivo de una sociedad sinérgica o funcional.

Adquisición de posiciones estructurales, poder y prestigio

Incluso en las redes sociales constituidas por relaciones de amistad existen individuos que son más centrales que otros, por el número de relaciones que tienen y por el número de relaciones que tienen sus amigos. Pensemos en la difusión de un rumor. La probabilidad de enterarse de este rumor no será la misma para todas las personas de la red social, sino que diferirá según ocupen una posición u otra. Así, podemos hablar de posiciones o estatus. En las redes sociales en que el recurso intercambiado no es la amistad, pueden existir diferencias significativas de poder entre unas posiciones y otras. Los individuos tienen unas pautas de relaciones, lo que les hace situarse de modo diferenciado en posiciones, que poseen distinto grado de poder. La red reconoce a través del prestigio la posición estructural, el poder.

Una de las ideas de la teoría del intercambio social es que los procesos de intercambio en las redes sociales funcionan de modo que diferencian individuos y grupos en términos de su acceso relativo a los productos valorados, generando diferencias de poder, prestigio y privilegio. El poder es un tema central de la sociología. Por lo general, lo podemos definir como la capacidad de una persona de cambiar la conducta de otra. Lo que nos muestra la teoría de redes sociales es que el poder es eminentemente relacional. El individuo no tiene poder en abstracto, sino que lo tiene porque puede dominar a otros. El poder es, así, consecuencia de las posiciones que los individuos ocupan en las redes sociales.

Las fuentes de poder residen, por tanto, en las

relaciones sociales. Sin embargo, estas pueden ser de distintos tipos. No es lo mismo el poder que un individuo muy activo tiene en una red de una organización comunitaria o en una red de amigos, que el poder que un sargento tiene en una organización militar o un jefe en una organización laboral. La sociología ha distinguido tres fuentes fundamentales de poder: la capacidad de sanción, el conocimiento técnico y la posición estratégica en una red de relaciones de intercambio. Podríamos hablar, por tanto, en primer lugar, de poder formal, derivado de la posición formal del individuo (jefe, sargento, emperador, patricio) en la estructura. Este poder está fundamentado en relaciones de autoridad que se traducen en capacidad de sanción. Una persona con más poder puede multar, despedir, castigar a otra persona en una posición inferior.

Pero el poder formal no es el único existente. El poder técnico es el derivado de la pericia y conocimiento experto de la persona. Toda organización y sociedad tiene una fuente significativa de incertidumbre. Así que aquellos individuos que controlan este conocimiento, ocupan posiciones esenciales en la red social. En tercer lugar, existe el poder informal, que se deriva de la centralidad de la persona en la red social. Es el poder más relacional de los tres. Este poder existe en toda red social, y no solo en las organizaciones formales. En una red de intercambio, bien sea de productos materiales, de información, de amor, etc. los individuos en posiciones más centrales tendrán un acceso superior a estos productos valorados. Ello conllevará más poder y más prestigio.

Y es que las redes sociales son el elemento que

distribuye el prestigio social en una comunidad. Las posiciones sociales tienen asociado un prestigio, es decir, una valoración social determinada. Los individuos tienden a valorar más a aquellos individuos que poseen más poder, que tienen más éxito social. Como afirma el profesor de biología del comportamiento de la Universidad de Chicago Dario Maestripieri, los individuos buscan poder porque esto les provee de todo lo demás. Como los individuos con más poder suelen tener un mayor éxito social, las posiciones con más poder en la red social tienen asociado, por lo general, un mayor prestigio.

Influencia social

Pero sin duda, el mecanismo más sorprendente de las redes sociales es el de la influencia social. La influencia, sea la imitación de conductas, la enseñanza o la persuasión puede tener resultados inesperados y, en la mayoría de los casos, imperceptibles para los individuos. Y así volvemos a una de las fuentes fundamentales de comportamiento inconsciente en los seres humanos. Sea en la transmisión de emociones, como la felicidad, o de conductas, actitudes y hábitos, la influencia social es el mecanismo esencial en el funcionamiento de las redes sociales. En general, podemos afirmar que los mecanismos fundamentales de la influencia social son cuatro: la imitación, el contagio, la enseñanza y la persuasión.

La idea de contagio de conductas no es nueva en las ciencias sociales. El sociólogo francés del siglo XIX Gabriel Tarde estableció que el mecanismo básico de la

interacción entre los individuos es la imitación, es decir, la observación y replicación del comportamiento de otra persona. En los últimos años, la investigación en ciencias sociales ha mostrado el poder de la imitación inconsciente en la conducta social humana. La idea esencial es que los individuos tendemos a actuar de la misma manera que las personas que nos rodean. Los investigadores del Unconscious Lab, del Behavioral Science Institute de la Universidad de Radboud University en Nijmegen, Países Bajos, consideran que la imitación está guiada por el denominado vínculo automático percepción-comportamiento. Según este principio, la imitación del comportamiento de las personas que nos rodean tiene una función adaptativa. La imitación inconsciente no solo es útil para desenvolverse en nuevas situaciones sociales, nos da pistas sobre cómo comportarnos, sino que incrementa la atracción y unión entre las personas. De modo que como afirman los investigadores Dijksterhuis y Bargh, la imitación actúa como una especie de "pegamento social" natural.

Pero, en ocasiones, lo que se observa al analizar las redes sociales es un proceso de contagio social. Desde el número de hijos que tienen las parejas hasta el consumo de alcohol o el hábito de fumar, las investigaciones en los últimos años han mostrado que ciertos hábitos y emociones se contagian a través de la red social. Nicholas Christakis y James Fowler han ejemplificado como nadie el fenómeno del contagio a través del estudio de las redes sociales de miles de ciudadanos norteamericanos. Lo que estos investigadores han mostrado es que el hábito de fumar, el consumo de alcohol, la obesidad o la generosidad de un individuo dependen,

en gran medida, de la influencia de sus redes sociales. Cuando los individuos a los que estamos conectados beben alcohol frecuentemente es más probable que acabemos bebiendo alcohol frecuentemente. Cuando los individuos a los que estamos conectados aumentan de peso, es más probable que nosotros también ganemos algunos kilos. De la misma manera se produce el contagio de las emociones. Estar rodeado de personas felices hace más probable que seamos felices. Se trata del fenómeno del contagio emocional, denominado así por la tendencia a sentir las emociones de aquellos que nos rodean, al que ha prestado atención la reciente disciplina de la neurociencia social.

Pero, ¿por qué se produce el contagio social? Una posible explicación es la siguiente. Cuando las personas que te rodean realizan una conducta determinada, tus ideas sobre las conductas adecuadas o ideales van cambiando. La norma de conducta que te sirve de comparación depende de tu red social. Así que si la gente a la que estás conectada aumenta de peso, deja de fumar o es más extrovertida, cambia la norma sobre el peso ideal, el hábito de fumar o la actividad social, por lo que es más probable que te percibas de modo diferente y tiendas a cambiar. La red social actúa, por tanto, estableciendo comportamientos y actitudes que se convierten en la norma de comportamiento de la red, con la que el individuo tiende a compararse. El individuo se compara con esa norma y ajusta su comportamiento. La influencia en la red social parece que se extiende hasta tres grados de separación. Es decir, lo que tú haces o sientes tiene impacto incluso en el amigo de tu amigo de

tu amigo. Más allá de los tres grados, la red pierde su influencia.

En el ámbito de la computación, la física y el análisis de sistemas complejos se han estudiado aspectos de redes sociales muy diversas como las redes de innovación o financieras. Un concepto esencial en este tipo de estudios es el de cascadas. Las cascadas son fenómenos de las redes por los que pequeños cambios locales pueden resultar en la difusión a gran escala de decisiones o innovaciones. La idea básica de estos modelos es que los individuos nos dejamos embaucar por lo que hace todo el mundo, de manera que acabamos haciendo lo mismo. Estos modelos son considerados modelos de inteligencia cero, porque no se preocupan por la racionalidad de los individuos ni sus motivaciones cuando estudian una red. Son modelos que simplifican en exceso la conducta de los individuos, pero son modelos útiles para estudiar algunos tipos de redes. El economista Blake LeBaron, de la Universidad de Brandeis, ha ejemplificado muy bien la dinámica de los mercados. El mercado, según LeBaron, es en principio estable, hasta que un inversor prueba una estrategia nueva y le va bastante bien. Pronto algunos inversores más probarán esta estrategia, que comenzará a hacerse popular. De esa inestabilidad surgirá una nueva estabilidad cuando todo el mundo empiece a coincidir en la nueva estrategia exitosa.

No todos los procesos de influencia social se producen de modo inconsciente. La enseñanza es un proceso básico de influencia social y un elemento clave de la socialización. La enseñanza juega un papel esencial en la familia y la escuela, dos agentes esenciales en la socialización primaria. Pero la enseñanza también desem-

peña un papel fundamental en la socialización secundaria, como el aprendizaje en el entorno de trabajo, por la que un individuo aprende las tareas y normas propias de su nueva organización a partir de la enseñanza de compañeros de trabajo o superiores.

La persuasión es, finalmente, el otro mecanismo básico de influencia social. La vida de los individuos está sometida a múltiples fuentes de persuasión, desde sus conexiones más próximas a los medios de comunicación de masas. La persuasión puede operar en el ámbito consciente, como cuando un amigo explica a otro las ventajas de reciclar con el objetivo de que este recicle. Pero también puede producirse en el ámbito inconsciente, como cuando un anuncio de televisión muestra a gente elegante y atractiva consumiendo una bebida alcohólica con el objetivo de que las personas que vean el anuncio compren la bebida. En definitiva, las redes sociales ejercen presiones sobre la conducta de los individuos de modo consciente e inconsciente, pero casi siempre poderoso.

Algunas ideas sobre cómo funcionan las redes

Descubrir cómo funcionan las redes sociales es el objetivo de la teoría de redes sociales. Una de las primeras aplicaciones del análisis de redes fue llevada a cabo por el psicólogo social Jacob Moreno. Moreno estaba interesado en el conocimiento de la vida de los grupos. Así que inventó los sociogramas, representaciones gráficas de las relaciones sociales existentes entre los individuos que forman parte de un grupo. En uno de sus múltiples

estudios, Moreno diseñó una intervención dirigida a mejorar el comportamiento de jóvenes delincuentes recluidas en un reformatorio a partir del análisis sociométrico. Moreno identificó los grupos primarios de amigos existentes (o cliqués, en el análisis de redes), es decir, aquellos individuos relacionados por vínculos fuertes, con el fin de evitar que los grupos fueran separados en edificios distintos. Los resultados mostraron que la cohesión del grupo producida por la intervención mejoraba el comportamiento de las jóvenes.

Pero, ¿por qué nos relacionamos con unas personas y no con otras? Esta ha sido una cuestión fundamental del análisis de los grupos y las redes sociales. Dos de los conceptos fundamentales del análisis de redes para explicar esta cuestión son el de proximidad y homofilia. El concepto de proximidad o propincuidad fue desarrollado, entre otros, por el psicólogo social Leon Festinger. Festinger mostró, en un estudio sobre las relaciones sociales en una residencia para alumnos casados, que la probabilidad de que dos personas fueran amigos estaba muy influida por la distancia entre sus casas. Otro estudio, esta vez de Sigal, en los años setenta, mostró que los policías en formación era más probable que se hicieran amigos de aquellos compañeros junto a los que se habían sentado en un inicio, colocados en orden alfabético. La cercanía física parecía influir más que cuestiones como la edad o el estado civil o los intereses comunes. Parece que los individuos tienen una tendencia a establecer relaciones estables con aquellos geográficamente próximos, con aquellos que nos encontramos frecuentemente. Y lo mismo ocurre con la atracción.

El fenómeno de la homofilia refiere a la tendencia de los individuos a relacionarse con otros individuos que perciben como similares a ellos. Esto es verdad para rasgos físicos y de personalidad, pero sobre todo se muestra en nuestra tendencia a relacionarnos con personas de grupos socio-culturales similares a los nuestros. Y es que el principio de la homofilia o similaridad se ha encontrado en el estudio de relaciones tan diversas como el matrimonio, la amistad o las relaciones de trabajo. La gente tiende a casarse con gente similar en términos de grupo étnico, status socioeconómico e ideología política y religiosa, así como a establecer relaciones de amistad duraderas con individuos similares. Así que las redes sociales en las que participan los individuos tienden a ser homogéneas. De ahí que, como afirman los profesores de sociología Miller McPherson y colaboradores, la homofilia limita nuestros mundos sociales, al limitar la información que recibimos, las actitudes que desarrollamos y las interacciones que experimentamos.

A pesar de la homofilia y lo limitado de nuestro mundo social, las redes sociales tienen un extraordinario poder de conexión. La causa fundamental es la existencia de vínculos débiles. Si solo existieran grupos primarios en la vida social, constituidos por vínculos fuertes, estrechos, la sociedad se desintegraría en pequeñas familias o tribus. Sin embargo, en la vida social moderna, los individuos establecen conexiones débiles con miembros de otros grupos. Pensemos en el poder de las actuales aplicaciones de redes sociales en Internet. En la medida en que los individuos pertenecen a organizaciones diversas o hacen amistades, pasan parte de su

tiempo en contextos distintos, por lo que son capaces de establecer vínculos fuera de su grupo familiar. Uno de los autores que popularizó la idea de vínculos débiles fue el sociólogo Mark Granovetter. En su estudio sobre cómo las personas encontraban trabajo a través de sus relaciones sociales, mostró la importancia de los vínculos débiles en la adquisición de nueva información. Por lo general, la información que posee un individuo es similar a la que poseen sus vínculos fuertes. Así que cuando necesitamos nueva información, sobre, por ejemplo, nuevos puestos de trabajo, los vínculos débiles pueden jugar un papel fundamental.

El hecho de que existan vínculos débiles permite que cualquier información, sea un rumor, un consejo o una oferta de trabajo, pueda alcanzar una mayor distancia social. Y esto está relacionado con el cambio en las redes. Como vimos en el ejemplo de los inversores de finanzas, las redes sociales experimentan cambios desde un estado de equilibrio a otro. Al punto de inflexión se le ha denominado *tipping point*. El concepto procede de la física, pero fue introducido en la sociología por Morton Grodzins, un estudioso de la estructura de los barrios en las ciudades norteamericanas. Grodzins descubrió un hallazgo fundamental de la sociología urbana. Las familias blancas permanecían en el barrio cuando la proporción de familias negras era reducida. Sin embargo, cuando se alcanzaba una cierta proporción de familias negras, las familias blancas abandonaban en masa el barrio. Granovetter y Duncan Watts, entre otros, han mostrado que en las redes sociales se producen procesos de cascadas, por los que una idea o una práctica nueva se difunde en la red cuando una masa crítica sufi-

ciente acelera la difusión de esta nueva idea. La rapidez de la difusión depende de diversos factores, pero entre ellos, la existencia de vínculos débiles ejerce una fuerza importante en la difusión. La explicación es que cuando los individuos tienen vínculos fuera de su grupo social, la información o las prácticas sociales pueden alcanzar todos los puntos de la red con gran facilidad.

Como hemos visto al tratar el ejemplo de la adquisición de peso en una red social, todo hace pensar que los efectos de imitación o contagio que se producen en las redes sociales tienen un alcance limitado en la red. El paso es sencillamente una medida de la cercanía entre individuos. El análisis de redes distingue dos unidades básicas: nodos (individuos, organizaciones) y relaciones. Los nodos se encuentran separados por una distancia concreta. Si dos individuos se encuentran relacionados directamente, su distancia es de un paso. Si están conectados a través de un amigo común, su distancia es de dos pasos, y así sucesivamente. Los estudios sobre la felicidad, la obesidad, el alcoholismo o la generosidad parecen mostrar que la influencia social tiene su límite de acción en los tres pasos. Así que cuando el amigo de un amigo de tu amigo está deprimido, se aumenta la probabilidad de que experimentes ciertas emociones depresivas.

Finalmente, una idea esencial del estudio de las redes sociales es que las redes, como otros organismos, son estables, tienen una vida propia. Las redes sociales, y los procesos que fluyen en su interior, tienen una especie de consistencia interna, de modo que la gente puede morir o abandonar la red, pero esta sigue funcionando. La red social es capaz de hacer cosas que sus in-

individuos aislados no son capaces. La red tiene una vida independiente de sus individuos. Es, en alguna medida, resiliente, es decir, puede reconstituirse y continuar su funcionamiento normal tras una pérdida o un impacto. Así que, como una especie de super-organismo social, la red social se mantiene estable y en funcionamiento con cierta independencia de sus individuos. Esta capacidad le permite perdurar en el tiempo.

Las redes sociales y nuestro capital social

Otra manera de mirar sociológicamente las redes sociales es a través del concepto de capital social. La idea de la existencia de un capital social es una de las ideas más significativas de la sociología en los últimos años. El capital social sería el conjunto de recursos a los que se puede acceder a través de los vínculos existentes en las redes sociales. El capital social estaría constituido por los recursos que se logran al pertenecer a grupos, relaciones, redes de influencia. Es un capital porque, al igual que el capital económico, constituido por recursos monetarios, el capital social permite llevar a cabo actividades definidas y obtener beneficios que sin él no podríamos llevar a cabo. Es social porque deriva de la pertenencia a redes sociales. El capital social se ha descubierto que, como otros tipos de capital, puede tener importantes beneficios para la vida de los individuos, las organizaciones y los sistemas sociales.

Si pensamos en el individuo, el capital social puede ser un recurso tan importante como el capital económico o el capital cultural. Pensemos en la capacidad de las clases sociales más altas para acceder a servi-

cios (médicos especializados, entradas a eventos, etc.) o información privilegiada a través de su red social a la que no pueden acceder otros individuos ajenos a la red. Fue el sociólogo Pierre Bourdieu quien mostró con claridad esta conexión entre los tres tipos de capital. El capital económico lo constituyen los recursos económicos, el dinero y los activos de una persona. El capital cultural está determinado por la educación, las habilidades o el conocimiento valorado que posee el individuo. El capital social consistiría en el acceso a la información, a los recursos existentes en las redes que pueden ser utilizados en beneficio propio y que facilitan la acción individual. Como mostró Bourdieu, las personas en posiciones más centrales en la sociedad suelen poseer niveles altos de los tres tipos de capital. El capital social se convierte, por tanto, en una fuente de desigualdad, puesto que unos individuos poseen mayores cantidades que otros, lo que les permite desempeñarse de modo más exitoso en la sociedad. A la cuestión de la desigualdad y su papel en la sociedad volveremos en el próximo capítulo.

5. Sistemas sociales dinámicos

La idea más sugerente y controvertida de la sociología es que la sociedad es un super-organismo con vida propia, independiente de sus individuos. Las aproximaciones denominadas holísticas o macroestructurales en el estudio de la sociedad han puesto de manifiesto que la sociedad es mucho más que la suma de los individuos que la constituyen. Así como el cerebro es una entidad propia, mayor que la suma de sus neuronas, la sociedad tiene una entidad propia, diferente a la de los individuos. Como en el cerebro, en la sociedad, la organización de los elementos que la componen hace aparecer una unidad superior. En ese sentido, podemos hablar de la sociedad como un super-organismo o, quizá con más propiedad, como un sistema social constituido por individuos y estructuras interrelacionadas. Piense un aspecto de la sociedad que resulta sorprendente: la sociedad puede hacer cosas que sus individuos solos no pueden.

Desde sus orígenes, la sociología ha tratado de proporcionar explicaciones a los fenómenos colectivos, así como de entender el funcionamiento de la sociedad. Uno de los considerados padres de la sociología, el francés Emile Durkheim, planteó a fines del siglo XIX una de las reglas fundamentales del método sociológico macro-social. Durkheim estaba interesado en explicar sociológicamente aspectos de la vida social a los que antes se había dado una explicación psicologista o biologicista o geográfica. Uno de estos fenómenos era el suicidio. El por qué una persona decide suicidarse parece una cuestión explicable únicamente por la psique y la estructura neurobiológica del individuo. Pero Durkheim planteó la

cuestión en términos macro-sociológicos: ¿por qué los países difieren en sus tasas de suicidio? Así que en uno de sus más famosos estudios planteó la posibilidad de que las diferencias en las tasas de suicidio entre los distintos países fueran debidas a las diferencias en el grado de cohesión social existente en cada país, así como al papel de las distintas tradiciones religiosas en el nivel de cohesión. Durkheim enunciaba, así, una de las reglas fundacionales de la sociología: los hechos sociales, es decir, colectivos, deben ser explicados por otros hechos sociales y no por hechos relacionados con el individuo.

El análisis sociológico macro-social tiene como objetivo el estudio empírico de la sociedad como una unidad. Su centro de atención es el estudio de las variables agregadas, como la riqueza, la felicidad global, la desigualdad, la tasa de suicidios o la confianza social; los fenómenos colectivos como la religión, la familia, la cultura del honor, el mercado de trabajo, la inmigración o la globalización que caracterizan una sociedad o comunidad concreta; así como la acción colectiva, es decir, la cooperación entre individuos y colectivos, el conflicto entre grupos, etc. Se denomina macrosociología porque dirige su análisis a aspectos macro, es decir, grandes, y no a la acción particular de los individuos. A diferencia de las perspectivas microsociológica o mesosociológica que hemos visto en los anteriores capítulos, en las explicaciones macrosociológicas desaparecen los individuos, pues el centro del análisis se dirige al sistema social en su conjunto.

Al hablar de las redes sociales hemos visto que los individuos desarrollan su vida conectados a otros

individuos y a redes sociales. La idea de sociedad como un sistema social en acción supone un nivel de abstracción mayor. Como dijimos en el primer capítulo, los objetivos de la sociología son comprender la conducta social y el funcionamiento de las instituciones, es decir, de la estructura social. Cuando hablamos de sociedad como organismo, como estructura o como sistema, estamos tratando de explicar el funcionamiento de la estructura social, de las variables estructurales que caracterizan a esta estructura, de los fenómenos colectivos y de la acción colectiva que tienen lugar en ella. Nos preguntamos, ¿cómo funciona realmente la sociedad? ¿cuáles son sus componentes esenciales y qué papel desempeñan en el funcionamiento de la sociedad en tanto que una entidad diferenciada?

Un sistema AGIL

El concepto de sistema social ha estado presente, utilizado con mayor o menor precisión, desde los inicios del pensamiento sociológico. Desde la obra de Auguste Comte, pensador francés considerado uno de los fundadores de la disciplina, buena parte de los esfuerzos intelectuales de los teóricos sociales han ido dirigidos a entender cómo funciona la sociedad en tanto que una estructura macro-social. La teoría organicista de Spencer, un excéntrico pensador del siglo XIX para quien la sociedad debía ser entendida como una especie de organismo social con un determinado grado de diferenciación interna, fue una de las primeras formulaciones de la visión orgánica de la sociedad. Ya en el siglo XX, la teoría funcionalista de Talcott Parsons o la perspectiva

sistémica de Niklas Luhmann, son ejemplos formidables de los esfuerzos por comprender las características y el funcionamiento de la sociedad, de modo parecido a como la anatomía y la fisiología han estudiado la estructura de los seres vivos.

Unas de las aportaciones más significativas al estudio del funcionamiento de los sistemas sociales ha sido la perspectiva conocida como estructural-funcionalismo. Su idea esencial es que todo sistema social, desde los más simples como una familia hasta los más complejos como el sistema mundial, tiene que ocuparse de determinadas funciones para garantizar su supervivencia, persistencia y estabilidad. Para ocuparse de estas funciones, el sistema social desarrolla distintas instituciones sociales. Así, para hacer frente a la necesidad de adaptación y adquisición de recursos del entorno suficientes para su funcionamiento, el sistema social desarrolla instituciones y tecnologías productivas como la caza o la agricultura así como sistemas de intercambios de bienes. Solo así se garantiza la adaptación del sistema a su entorno biofísico.

Los primeros desarrollos del estructural-funcionalismo se encuentran en las investigaciones de antropólogos sociales como Bronislaw Malinowski o Radcliffe Brown. Radcliffe Brown fue uno de los principales teóricos que contribuyó a la teoría estructural-funcionalista. Interesado por el estudio de la estructura social de las comunidades primitivas, consideraba que cada elemento de la sociedad se desarrollaba para contribuir al equilibrio y orden social del conjunto de la comunidad. Tanto para Radcliffe Brown como para Malinowski, los elementos sociales se pueden considerar

como partes que desempeñan un función para el conjunto de la sociedad. Años de estudio de los usos y costumbres de las comunidades primitivas en las Islas Trobriand llevaron a Malinowski a establecer explicaciones funcionalistas sobre multitud de ritos y costumbres aborígenes. Donde los nativos veían ritos tradicionales previos a la salida a alta mar, Malinowski descubría prácticas sociales para incrementar la confianza de los pescadores y mejorar las posibilidades de éxito en una aventura tan arriesgada. Tanto Radcliffe Brown como Malinowski entendían que cada costumbre, objeto, idea, práctica o creencia encontrada en una comunidad primitiva cumplía una función vital para la unidad del sistema social.

Desde entonces, el estructural funcionalismo asume que la sociedad es un sistema en el que cada institución o componente posee una utilidad funcional para el conjunto del sistema. Así, por ejemplo, la familia provee de nuevos miembros a la sociedad, permite el cuidado de los hijos, la división sexual del trabajo, la socialización primaria. El subsistema económico permite la extracción de recursos del ecosistema y la distribución de los bienes y servicios entre los individuos de la sociedad. La cultura permite la orientación de la acción de los individuos. Y así se podría deducir de todo componente del sistema social.

La cuestión es que todo sistema social se enfrenta a una serie de necesidades a las que debe hacer frente, para lo que desarrolla instituciones sociales. El ejemplo del subsistema económico es muy ilustrativo. Todo organismo social, sea una organización o un estado nación, necesita una fuente de recursos naturales para su

supervivencia. Necesita energía para continuar con su funcionamiento. Así que necesita desarrollar procesos para tal fin. En las comunidades primitivas, la caza y la recolección de frutos, el trueque en pequeños mercados, y la energía del cuerpo humano constituyen las prácticas esenciales del subsistema económico que contribuyen a la adaptación del sistema social. En las sociedades avanzadas, los sistemas económicos y energéticos son radicalmente distintos a los de las sociedades no industriales, pero cumplen funciones similares.

Las tareas fundamentales a las que todo sistema social debe hacer frente fueron establecidas por el sociólogo estadounidense Talcott Parsons a través del modelo AGIL. La primera función es la *adaptación*, es decir, la obtención de recursos. Los sistemas sociales desarrollan las instituciones económicas y productivas para hacer frente a la función de adaptación. La sociedad no puede existir si no se adapta a su entorno ecológico. En segundo lugar, la *consecución de objetivos*. Establecer y alcanzar objetivos es fundamental en todo grupo, organización o sociedad, que debe orientar su acción y la de sus individuos en una determinada dirección y dirigirse en esa dirección. Los sistemas sociales desarrollan instituciones políticas y legislativas para tal fin. En tercer lugar, la *integración*. Mantener la solidaridad y coordinación de todos los miembros de la sociedad es uno de los retos fundamentales de todo sistema social. Un grupo o una familia que no alcanza un mínimo nivel de integración entre sus miembros está destinado a su disolución. El sistema comunitario, la estructura de estatus o posiciones y papeles sociales contribuye a la integración. Finalmente, la función de *mantenimiento del pa-*

trón, como es denominada por Parsons, está relacionada con la creación, mantenimiento y transmisión de los valores y creencias que caracterizan a un sistema social. Los sistemas culturales y de valores contribuyen a esta función.

El análisis de las funciones que cumplen los elementos sociales para la sociedad ha estado sometido a numerosas críticas y limitaciones. En primer lugar, al hablar de funciones de las prácticas y elementos sociales podemos confundir la causa de un fenómeno social, es decir, el por qué de algo (por ejemplo, ¿por qué aumentan los suicidios con la modernización?) con la función de una institución social, el para qué de algún elemento social (por ejemplo, ¿qué papel juega la religión en una sociedad?). Preguntarse por la función es preguntarse por las consecuencias que para el funcionamiento del resto de elementos de la sociedad tiene un subsistema social. Otro elemento que limita la teoría funcionalista es que no debemos olvidar que un elemento social puede cumplir ciertas funciones para unos grupos sociales y no para otros. Asimismo, como pusiera de manifiesto el gran sociólogo Robert K. Merton, un mismo subsistema o práctica social puede poseer funciones manifiestas, conscientes para los individuos y funciones latentes, inconscientes pero objetivas. En conjunto, han sido numerosas las críticas a la teoría funcionalista, por un excesivo énfasis en el orden social y el equilibrio frente al conflicto social y el cambio. Sin embargo, pensar la sociedad en términos de instituciones que tratan de desempeñar unas funciones determinadas para el sistema social sigue siendo una manera fructífera de analizar y entender la sociedad.

Sistemas sociales complejos adaptativos

Los avances en disciplinas como la investigación operativa, la cibernética o la teoría general de sistemas así como la contribución de teóricos como Parsons o Luhman han conducido a la sociología hacia las ciencias de la complejidad. Esta integración de los avances en las ciencias de la complejidad en la sociología ha supuesto un cambio significativo en la comprensión de la sociedad. A grandes rasgos, la nueva perspectiva sistémica en sociología considera la sociedad como un sistema complejo adaptativo. El concepto fue desarrollado en el Instituto de Estudios de Sistemas Complejos Santa Fe por físicos como Murray Gell-Mann para definir a sistemas que, como el cerebro, un ecosistema o una colonia de hormigas se caracterizan por ser complejos, es decir, por poseer múltiples elementos interrelacionados, así como por ser adaptativos, es decir, por poseer la capacidad de cambiar y aprender de la experiencia. El giro hacia la complejidad, como lo ha denominado el profesor de sociología John Urry, se produce en la sociología en la última década del siglo XX, por la influencia de las ciencias de la complejidad. Sin embargo, el pensamiento sistémico hunde sus raíces en la obra de sociólogos del siglo XIX como Karl Marx, Vilfredo Pareto, Herbert Spencer o Emile Durkheim y sociólogos del siglo XX como Talcott Parsons o Robert Merton. Todos estos autores contemplaron, de alguna manera, la sociedad como un super-organismo compuesto de estructuras interconectadas que es posible analizar de modo independiente a sus individuos.

Cuando hacemos referencia a la complejidad de un sistema, estamos indicando que el sistema está constituido por numerosas partes interconectadas. Una sociedad avanzada compleja posee una alta diferenciación interna, es decir, subsistemas diferenciados pero interrelacionados. Complejo no es sinónimo de complicado. Complicado es algo compuesto de un gran número de piezas, como una tarta o un teléfono móvil. Complejo es un hospital o un ecosistema. Y es que la complejidad es una cualidad de un sistema, sea físico, biológico, social, que contiene diversos elementos entrelazados. Así que cuando hablamos de la sociedad como un sistema social complejo nos referimos al conjunto de componentes o estructuras (subsistema económico, cultural, comunitario, estratificación social, subsistema político, religión, etc.) interrelacionadas así como a la interacción de los distintos actores individuales y colectivos (grupos de presión, partidos, asociaciones, organizaciones, etc.). Como la ecología analiza el ecosistema, la sociología considera el sistema social como una comunidad humana que interactúa con un entorno físico, y que está constituida por individuos y actores sociales de cuyas relaciones de intercambio se generan instituciones y estructuras sociales interrelacionadas.

Una característica esencial de un sistema complejo es la existencia de propiedades emergentes. Una propiedad emergente es aquella propiedad que no poseen los elementos del sistema, sino el conjunto. Por ejemplo, podemos decir que una sociedad es más desigual que otra, lo que no podemos decir de los individuos. En el estudio del cerebro es posible encontrar una analogía para comprender la emergencia en los sistemas

sociales. Si pensamos en la inteligencia, es posible considerarla una propiedad resultado de la interconexión entre las neuronas. Así que la mente puede ser inteligente, pero las neuronas no son inteligentes de modo separado. En alguna medida, algo similar ocurre con la sociedad. El sistema social es un organismo con propiedades propias (estabilidad, sinergia, productividad, cohesión, desigualdad, grado de adaptación al entorno) que van más allá de las propiedades de los individuos que lo componen y que son resultado de la interacción pautada entre individuos, colectivos y estructuras.

Un sistema complejo adaptativo se caracteriza por poseer propiedades no lineales. Un elemento sencillo, no complejo, tiende a tener un comportamiento lineal. Si empujo una silla, esta se mueve en una dirección y velocidad predecible. Sin embargo, los sistemas complejos tienen dinámicas más complejas. El azar y la probabilidad tienen un papel fundamental en los sistemas complejos, regidos por modelos estocásticos, azarosos. El comportamiento de un sistema social no es completamente determinista. Todo y que muchas pautas sociales tienen estabilidad, y muestran ciertas tendencias, los fenómenos que ocurren en el interior del sistema social funcionan en términos probabilísticos. Además, la complejidad de un sistema social hace que los cambios en partes del sistema y las acciones de los actores desemboquen en consecuencias difícilmente predecibles. Se trata de una característica importante de los sistemas complejos. El lanzamiento de una piedra tiene, por ejemplo, una trayectoria fácilmente predecible con cierto conocimiento de física. Pero predecir el clima, los movimientos de la bolsa o los resultados de

un programa de intervención social es otra cuestión.

En el ámbito de la física y la climatología, donde se trabaja también con sistemas complejos adaptativos, la teoría del caos ha tratado de dar respuesta a estas cuestiones. Los sistemas sociales, aunque diferentes a los sistemas estudiados por los físicos, expertos en caos y demás especialistas, están alejados también de un comportamiento lineal. Aunque los sistemas sociales y los sistemas climáticos difieren en aspectos fundamentales, como el papel que el ser humano consciente juega en los primeros, el funcionamiento de ambos sistemas tiene ciertas similitudes. En los sistemas sociales, como en los sistemas físicos y biológicos se producen fenómenos similares, como son los procesos de retroalimentación, las cascadas, la emergencia y demás procesos no lineales.

Un hito fundamental en el desarrollo del estudio de los sistemas complejos adaptativos fue el trabajo de Jay Wright Forrester, profesor del MIT y pionero de la dinámica de sistemas, durante los años sesenta del siglo XX. Forrester fue uno de los pioneros en el campo de la dinámica de sistemas, esto es, el estudio de los sistemas complejos, no lineales. Sus estudios le llevaron desde el ámbito de la ingeniería industrial al estudio de los mercados o los sistemas urbanos. En sus estudios sobre la ciudad puso de manifiesto que, en muchas ocasiones, el funcionamiento de los sistemas complejos es contraintuitivo. Así que actuaciones bienintencionadas pueden tener consecuencias negativas no previstas para un sistema social. En uno de los ejemplos más clásicos del pensamiento sistémico, Forrester mostró cómo construir más carreteras para aliviar el tráfico podía

empeorar la situación del tráfico urbano. Aunque contrario a la intuición, Forrester advirtió que la construcción de más carreteras y autopistas para disminuir el tráfico fomentaba el uso del coche, que acababa colapsando las nuevas carreteras. Se trataba de un proceso claro de retroalimentación, muy característico de los sistemas sociales complejos: cuando x aumenta, y aumenta, lo que hace aumentar de nuevo x a través de su relación con z .

La perspectiva sistémica en el estudio de la sociedad nos pone de manifiesto que la sociedad es un sistema social abierto. El sistema social intercambia flujos de energía y materia con el ecosistema. El entorno ambiental se constituye en espacio vital de una sociedad, pero también en fuente de recursos naturales y en espacio físico en el que la sociedad deposita sus residuos. La relación de un sistema social con el ecosistema es muy delicada. Muchas sociedades han perecido por no haber sabido llevar a cabo una gestión sostenible de su relación con el entorno. La crisis ecológica actual es buena prueba de ello. Pero el sistema social también está abierto a la influencia de otros sistemas sociales. Un sistema social complejo como el estado-nación intercambia recursos e información con otros estados nación. No solo el intercambio comercial, sino los procesos de difusión de innovaciones (culturales y técnicas) vinculan sistemas complejos abiertos. Los países y las organizaciones adoptan, de modo más o menos consciente, prácticas e ideas que tienen éxito en otros países u organizaciones (el denominado isomorfismo institucional). Por ejemplo, el renacimiento del tranvía urbano en Francia en los años ochenta del pasado siglo se difunde a nume-

rosas ciudades europeas durante los últimos años. Las ciudades adoptan ideas ensayadas en otras ciudades. Es un ejemplo de difusión entre sistemas abiertos.

Finalmente, el sistema social es un sistema adaptativo. Un sistema es adaptativo cuando es capaz de aprender de la experiencia. Pensemos en una organización, como una multinacional o una central nuclear, que aprende de un error organizativo (un accidente, unas ventas desastrosas, etc.). La organización es capaz de aprender de sus errores así como de anticipar el futuro y adaptarse a las nuevas circunstancias. De este modo, el sistema social es autocreativo o autopoiético. El concepto de autopoiesis aplicado a los sistemas sociales fue incorporado por el sociólogo alemán Niklas Luhman. Aunque la transferencia de conceptos biológicos a las ciencias sociales es casi siempre problemática, la idea plantea que los sistemas sociales se reproducen a sí mismos. Y es que los sistemas sociales se reproducen y se transforman por su propia dinámica interna (nuevas formas de organizarse, aumentos en la población, cambios en algún subsistema como la tecnología o la producción económica), así como por elementos exógenos (la irrupción de un volcán, un entorno favorable). El sistema social se crea así mismo y persiste en el tiempo gracias a la acción de los actores individuales y colectivos.

Desigualdad social

Una característica fundamental de todo sistema social es la desigualdad social, es decir, la existencia de diferencias en el acceso a bienes sociales y recursos entre

los individuos y grupos sociales en el interior de una sociedad. En toda sociedad conocida existen diferencias en la renta de los individuos, así como en el grado de prestigio social, en el capital cultural y social que estos poseen. Todo sistema social tiende a generar ciertas formas de desigualdad social, que tienen una influencia significativa sobre la vida cotidiana de los individuos. Así que una cuestión que ocupa a buena parte de la sociología macroestructural es explicar las causas y las manifestaciones de la desigualdad en una sociedad dada.

La desigualdad social implica que distintas categorías (joven, inmigrante, rico, hombre, etc.) de individuos difieren en su acceso a bienes sociales y recursos materiales diversos como el poder político, el mercado de trabajo, la educación, la sanidad, la energía o los alimentos. La desigualdad se encuentra en la naturaleza (entre las especies), en el homo sapiens (hombre y mujer, edades), en los grupos humanos, en la sociedad y en el mundo. En el ámbito de la sociedad, hablamos de desigualdad social para mostrar que las categorías sociales (grupos de edad, sexos, clases sociales, profesiones, países) tienen un acceso diferencial a los recursos.

En todas las sociedades humanas se dan sistemas que comportan una desigualdad social. Esas desigualdades son algo sistemático. Se encuentran organizadas. En las sociedades primitivas de cazadores recolectores existen formas de desigualdad basadas en el estatus, el poder y la riqueza. Incluso las sociedades más simples poseen cierto grado de desigualdad social por sexos o edades. La sociología y la antropología social han puesto de manifiesto que toda sociedad parece tener algún tipo

de división del trabajo así como cierta organización que implica el mando y la obediencia. Por supuesto, las sociedades difieren en el grado de desigualdad social, así como en las formas de desigualdad. La historia de la humanidad ha presenciado formas muy diversas de la desigualdad, algunas tan características como el sistema de castas indio y chino, la esclavitud del Imperio Romano o la división entre burguesía y el proletariado en el capitalismo clásico. En las sociedades industriales avanzadas, la desigualdad social puede tomar múltiples formas. Una de las formas más importantes es la ocupación. Las distintas ocupaciones difieren en el grado de prestigio concedido por la sociedad, y también en su capital económico, cultural y social.

La desigualdad en la distribución de la renta es una de las manifestaciones más visibles de la desigualdad social en las sociedades modernas. Las diferencias entre los ingresos de las rentas bajas y las rentas altas han alcanzado cuotas muy elevadas en las sociedades industriales avanzadas así como en los países en desarrollo. Como han puesto de manifiesto los investigadores Richard Wilkinson y Kate Pickett en un estudio reciente, una desigualdad de la renta elevada puede tener consecuencias muy perniciosas para una sociedad. Los datos internacionales de problemas sociales muestran con claridad que la calidad de las relaciones sociales es inferior en las sociedades muy desiguales, que la desigualdad se relaciona con la mala salud física y mental de sus individuos así como con el consumo de drogas. Que el grado de confianza social es menor en las sociedades desiguales, mientras que las tasas de homicidios, violencia doméstica, obesidad, depresión y divorcios

aumenta en las sociedades muy desiguales. Wilkinson y Pickett han puesto de manifiesto que una desigualdad social elevada incrementa el nivel de estrés social que experimentan los individuos en su vida cotidiana. La desigualdad parece dificultar la búsqueda de aceptación social y estatus social por parte de los individuos, lo que desencadena un incremento del estrés social que se traduce en mayores problemas sociales y de salud. La desigualdad, como afirman los autores, se mete bajo la piel de los individuos.

Quizá una de las cuestiones centrales de la sociología es por qué existe la desigualdad social. Como hemos visto a lo largo del libro, la causa de cualquier fenómeno social hay que buscarlo en distintos niveles causales (genes, cerebro, individuo, red social, sociedad) y en sus interacciones. La desigualdad existe, en primer lugar, en la naturaleza. La edad, el sexo, las características anatómicas generan diferencias entre los individuos. Los individuos también difieren en sus rasgos de personalidad, en sus aptitudes y en sus comportamientos a lo largo de su ciclo vital. Las clases sociales difieren ampliamente unas de otras, así como las ocupaciones. Los grupos culturales pueden tener, también, un acceso diferencial a los recursos. Y si pensamos en el sistema mundial, unos países ocupan posiciones centrales, mientras que otros permanecen en la periferia. Así que son múltiples las fuentes de la desigualdad. Pensemos un ejemplo. Hombres y mujeres tienen diferencias biológicas significativas. Esto puede hacer que hombres y mujeres tengan motivaciones y comportamientos distintos. Sin embargo, si las mujeres tienen prohibido votar en las elecciones del país, estamos ante una de-

sigualdad de origen sociocultural. Es de esta última de la que se suele encargar la sociología.

Así que la cuestión es cómo opera la desigualdad social en un sistema social. Las dos tradiciones más significativas de la sociología que han tratado de explicar la desigualdad social han sido el marxismo y el funcionalismo. La perspectiva marxista considera que el origen de la desigualdad social se encuentra en el modo de producción (capitalismo, feudalismo, etc.) que domina en una sociedad. En el modo de producción capitalista, la principal desigualdad se produce entre los propietarios y los no propietarios de los medios de producción (del capital, las máquinas, etc.). Los medios de producción constituyen uno de los pilares de la infraestructura económica de una sociedad, que determina la superestructura.

Los autores funcionalistas, por el contrario, piensan que puesto que la estratificación existe en todas las sociedades, esta debe cumplir alguna función vital para la organización social. La tesis central es que la estratificación permite situar y motivar a los individuos en la estructura social. Los sociólogos Kingsley Davis y Wilbert Moore formularon cuatro ideas que resumen la tesis funcionalista sobre la desigualdad. En primer lugar, toda sociedad debe situar a los individuos en posiciones y motivarlos a trabajar. Unas posiciones tienen una importancia funcional mayor que otras o requieren más entrenamiento que otras (ser médico requiere unos siete u ocho años de formación). La importancia de cada posición viene dada por los valores básicos de la sociedad. Las sociedades tratan de situar a las personas más apropiadas en estas posiciones. Para motivar a los indi-

viduos a ocupar estas posiciones, que requieren un mayor entrenamiento, estas posiciones tienen asociadas recompensas (prestigio, ingresos) más elevadas. Así que el sistema de estratificación resultante es funcional para la sociedad, pues sitúa a los más aptos en las posiciones más importantes.

Ambas explicaciones han sido duramente criticadas. Así que la sociología moderna se ha concentrado en describir las diferencias de capital económico, social y cultural que poseen las distintas clases sociales así como explicar los efectos que la desigualdad tiene sobre la magnitud de los problemas sociales en una sociedad y sobre la vida de los individuos. Sin embargo, la teoría marxista y la funcionalista son, quizás, las dos explicaciones más lúcidas de la desigualdad social que ha generado la sociología. La diferencia más sustancial entre ambas es que la explicación funcionalista enfatiza el papel de la desigualdad en el equilibrio y el orden social. La desigualdad social es considerada un elemento funcional para el sistema social, que tiende a la igualdad en una sociedad libre (la teoría funcionalista se desarrolla en los EEUU de 1950). La explicación marxista, ideada en la Europa de fines del siglo XIX y principios del XX, enfatiza el conflicto entre clases y la lucha de clases como motor de la historia. Conflicto y orden coexisten siempre en toda sociedad, en mayor o menor proporción. Veamos qué nos tiene que decir la teoría del conflicto sobre el funcionamiento de la sociedad.

Conflicto en el sistema social

Como dijimos, el sistema social complejo y adaptativo está constituido por estructuras, instituciones y subsistemas pero también por actores individuales y colectivos que constituyen su población. En este sentido, el sistema social es más parecido a un ecosistema, con especies animales y vegetales que cooperan y compiten, que a otros sistemas complejos como el clima o la bolsa. Así que el sistema social tiene una dinámica emergente y es autocreativo, como hemos argumentado, pero su dinámica es también dependiente de la acción de los actores individuales y colectivos. Es decir, el sistema social puede ser dirigido conscientemente por los actores (gobiernos, organizaciones, creadores, etc.) que lo componen, lo que no ocurre con los sistemas físicos.

En cualquier estructura social hay ocasiones para el conflicto, dado que los individuos y los grupos o actores colectivos compiten por recursos escasos, prestigio o posiciones de poder. Pero las distintas sociedades difieren en la manera en que permiten la expresión del conflicto. Como estudió el sociólogo norteamericano Robert Ezra Park, uno de los fundadores de la sociología urbana y la ecología humana, toda población humana está sometida a la competición derivada de la lucha por la existencia. Esta competición en el orden biótico, existente en la naturaleza, se transforma, según Park, en conflicto en el nivel social, donde puede tomar formas más complejas y elaboradas. Desde entonces, el estudio del conflicto social ha ocupado a buena parte de la sociología, preocupada por las formas y las causas del conflicto social.

Si pensamos el sistema social como un sistema

alejado del equilibrio, dinámico y complejo pero que, a su vez, debe garantizar cierto nivel de integración y orden social para su funcionamiento, podemos entender el papel dual del conflicto social. Uno de los sociólogos que mejor ha estudiado el conflicto social es Lewis Coser. Coser considera que el conflicto puede ser una fuerza destructiva para los grupos y las relaciones entre grupos. El conflicto en un matrimonio puede conducir a la separación, en una familia al distanciamiento o la ruptura, de modo similar a como en un grupo de trabajo o amigos. En el ámbito social, el conflicto entre clases sociales o grupos sociales o culturales puede conducir a episodios de violencia extrema como guerras civiles, genocidios y demás situaciones de conflicto social.

Sin embargo, el conflicto, como ha estudiado Coser, puede tener cierto papel positivo en un sistema social. El conflicto social es un mecanismo que facilita el ajuste de las normas sociales adecuadas a las nuevas condiciones. Al permitir cuestionar las normas, la sociedad puede, a través del conflicto, modificar las normas existentes o crear normas nuevas que permitan la continuidad de la sociedad en las nuevas circunstancias. El conflicto también permite estructurar y estabilizar las relaciones entre los grupos y asociaciones. Los sistemas sociales toleran o institucionalizan el conflicto de formas diferentes. Si la estructura social es flexible, si los grupos en conflicto están integrados y si existen instituciones para encauzar el conflicto, que favorezcan la reciprocidad y la confianza, es más probable que el conflicto no se convierta en una fuente destructora del sistema social.

6. Hacia sociedades más complejas

La evolución de las sociedades es una cuestión apasionante. Si tiene más de 50 años, seguramente habrá sido testigo a lo largo de su vida de cambios en los valores de su sociedad, en su estilo de vida, en los aparatos y tecnologías disponibles, en la forma de organizar el gobierno, y en muchas otras cosas que forman parte de la vida social. Pero para comprender realmente el proceso de cambio social es preciso elevar la mirada y centrarnos en la evolución de los sistemas sociales. Por qué cambia una sociedad o una cultura es una pregunta a la que han tratado de dar respuesta numerosos investigadores en disciplinas como la sociología, la antropología o la arqueología. Descubrir cuáles son las fuerzas que producen los cambios en la estructura social, y que han conducido a la especie humana desde una organización en grupos pequeños de cazadores- recolectores a una sociedad global interconectada no está exento de dificultades. A lo largo del capítulo abordaremos dos ideas fundamentales. En primer lugar, que existen múltiples factores como la tecnología, la organización social, el modo de producción, los valores o el medio ambiente de cuya interacción a lo largo del tiempo resulta el cambio sociocultural. En segundo lugar, que aunque la evolución de las sociedades en el tiempo no está determinada, sino que obedece a caminos probabilísticos, es posible descubrir algunas tendencias en la evolución de los sistemas sociales.

La preocupación por entender la evolución y el cambio social está presente desde los orígenes de la so-

ciología y la antropología social. Durante el siglo XIX, autores como Auguste Comte, Herbert Spencer, Emile Durkheim o Henry Morgan desarrollaron teorías de gran alcance sobre el cambio social. No es de extrañar que consideraran explicar el cambio social como una cuestión clave para las recién nacidas sociología y antropología cultural. El siglo XIX era testigo de cambios sin precedentes en las sociedades occidentales. La revolución industrial estaba transformando el mundo. Así que la sociología debía dar explicación a todos aquellos cambios. El filósofo y precursor de la sociología Herbert Spencer, por ejemplo, consideraba el cambio sociocultural como el paso de una sociedad militar a una sociedad industrial. En la actualidad, buena parte de estas explicaciones, denominadas evolucionistas, han sido desacreditadas por su carácter acientífico y simplista así como por su énfasis, poco empírico, en la idea de progreso social.

Sin embargo, el pensamiento neoevolucionista ha ganado nuevamente importancia en las ciencias sociales. En la década de 1930, de la mano de antropólogos sociales como Leslie White se produce un renacimiento del evolucionismo. En años más recientes, autores como Gerhard Lenski o Robert Carneiro han desarrollado teorías evolucionistas macroestructurales sobre el cambio sociocultural. Las nuevas teorías e investigaciones evolucionistas han puesto de manifiesto que es posible hablar de ciertas tendencias universales en la evolución sociocultural y que es posible explicar las causas de las transformaciones sociales en el tiempo. La diferencia fundamental con el primer evolucionismo es que se cuestiona la existencia de una única y determinada di-

rección hacia el progreso social. Por otro lado, se trata de teorías con un mayor fundamento empírico, que tratan de explicar las causas de la evolución social y no simplemente su descripción, como hiciera el evolucionismo primitivo.

Uno de los primeros autores en proporcionar una descripción de la evolución social fue el sociólogo Ferdinand Tönnies. Tönnies (1887) nos ha dejado una de las dicotomías clásicas de la sociología: la diferencia entre comunidad (*gemeinschaft*, en alemán) y asociación (*gesellschaft*). En la sociedad tradicional predominan las relaciones comunitarias, propias de la familia o de la sociedad rural. La costumbre rige la vida social de los individuos. Las relaciones que predominan son relaciones primarias, estables, personales. La comunidad está poco diferenciada y los roles o papeles que ocupan los individuos son totales (hombre, mujer) y no segmentarios, especializados. Por el contrario, las sociedades modernas tienen un carácter asociacional. La gran ciudad es la máxima representación de la *gesellschaft*. La diversidad y diferenciación se incrementan significativamente. La vida social no es tan unitaria ni cohesionada. La división del trabajo es alta y los papeles sociales están ampliamente diferenciados en contextos específicos. Las relaciones propias de la sociedad asociacional son instrumentales, es decir, sirven a un objetivo práctico, y no son un fin en sí mismo. Aunque Tönnies seguramente no lo pretendía, la dicotomía comunidad-sociedad se ha utilizado para describir las diferencias entre las sociedades tradicionales y las sociedades modernas. Desde este punto de vista, la comparación resulta un poco simplista, aunque lúcida.

Pero como decimos, el moderno neoevolucionismo está más interesado en explicar las causas del cambio sociocultural que en describir las diferencias entre sociedades modernas y tradicionales. Una de las aportaciones más destacadas al estudio de las causas de la evolución sociocultural ha sido la obra del antropólogo social Leslie White (1943). La tesis fundamental de White es que para comprender por qué cambian las culturas, tenemos que prestar especial atención al papel que juega la tecnología y, en concreto, a la capacidad de una sociedad para capturar energía con la que satisfacer las necesidades de sus individuos. White propuso una sencilla ley de la evolución cultural: “Considerando constantes otros factores, la cultura evoluciona tanto como aumenta la cantidad de energía utilizada por cabeza y año, o como aumenta la eficiencia de los medios instrumentales para convertir la energía en trabajo”. O su famosa fórmula: $E \times T = C$, donde E es la energía utilizada per capita, T es la eficiencia de los instrumentos utilizados para explotar la energía y C es el desarrollo cultural.

White considera que existen tres componentes fundamentales de un sistema social: tecnológico, social e ideológico. La tecnología incluye todos los instrumentos materiales y el modo en que son utilizados. Esta se desarrolla para solucionar los problemas derivados de la existencia, lo que implica capturar energía. Así que las sociedades que generan más energía y la usan de modo más eficiente tienen una ventaja evolutiva sobre otras sociedades. Es más probable que sobrevivan a la selección intersocial. Pero, además, al mejorar la eficiencia de la tecnología verán modificar sus componentes social

(organización social, funcionamiento de las instituciones) e ideológico (ideas, normas, creencias, valores). La tecnología será responsable, por tanto, del cambio sociocultural.

Otras de las ideas significativas del neoevolucionismo es la idea de evolución multilineal. Aportada por el antropólogo social Julian Steward (1955), propone que las culturas transcurren por caminos diferentes en la evolución hacia una mayor complejidad, y no por un único camino, como se pensaba en el primer evolucionismo. Steward caracteriza al sistema social por su adaptación al entorno biofísico y su tecnología. La evolución de una sociedad está determinada por sus recursos naturales. Cada sociedad desarrolla estrategias de subsistencia, orientadas a la extracción de recursos del entorno natural. Estas estrategias moldean el resto de componentes del sistema social (la economía, la organización política, la población, etc.). Así que, para Steward, no existe un único camino universal de evolución cultural sino adaptaciones a entornos biofísicos concretos. Las similitudes en la evolución de sociedades diferentes serían, por lo general, debidas a procesos de difusión cultural (una sociedad copia a otra) o al hecho de compartir un medio ambiente similar.

En los últimos años, los dos autores que mejor han sintetizado los avances en el estudio de la evolución sociocultural han sido el sociólogo Gerhard Lenski y el antropólogo Robert Carneiro. Es interesante comprender la tesis fundamental de ambas teorías. Lenski parte de la idea de White según la cual la tecnología es el factor esencial en la evolución de las sociedades. Sin embargo, vincula la tecnología a la adquisición de informa-

ción y conocimiento. Su teoría ecológica-evolucionista, desarrollada en años recientes, plantea una visión integral de la evolución social a partir de tres ideas básicas. En primer lugar, la evolución social está limitada por las posibilidades de la naturaleza humana. La naturaleza humana es una constante, no varía, pero es preciso integrarla en cualquier teoría de la evolución sociocultural. En segundo lugar, la evolución sociocultural se produce en interacción con el entorno biofísico. En tercer lugar, son los cambios en la tecnología y en el tamaño de la población los motores fundamentales del cambio en la ideología (cultura) y en la organización social. Tecnología y población se convierten en las fuerzas fundamentales del cambio social.

La observación de que las sociedades tienden a incrementar con el tiempo sus niveles de complejidad y diferenciación, es decir, a la creación de nuevos componentes y subsistemas diferenciados, es una idea fundamental de las teorías evolucionistas. El antropólogo Robert Carneiro es quien mejor ha estudiado el crecimiento en la complejidad en las sociedades con el paso del tiempo. En uno de sus estudios clásicos sobre la evolución sociocultural a partir de más de 100 sociedades tradicionales, Carneiro concluye que las sociedades tienden a incrementar su complejidad con el paso del tiempo y que la complejidad social es algo real, objetivo, y que puede medirse. Esta es una de las tesis fundamentales del nuevo evolucionismo: el cambio social no es cíclico (como el cambio en las estaciones) ni estocástico (totalmente aleatorio), sino que es acumulativo. Fases de mayor complejidad tienden a suceder a fases de menor complejidad, pues las sociedades, sino derivan en

un estado de colapso social, tienden a construir nuevos elementos sobre una base transmitida.

Carneiro identifica el incremento en la complejidad social con el incremento en el número de rasgos o componentes sociales (división del trabajo, ritos religiosos, asentamientos, estados, etc.) que interactúan en el interior de un sistema social. En su estudio clásico sobre la evolución sociocultural observó que las comunidades que tenían los rasgos menos comunes tendían a tener los rasgos más comunes. Por ejemplo, aquellas comunidades que han desarrollado calendarios, es muy probable que hayan desarrollado comercio entre comunidades. Mientras que lo contrario no suele ocurrir. Aquellas comunidades con códigos legales, tienen una alta probabilidad de poseer una estructura de filiación. Para Carneiro, como veremos más adelante, el motor esencial de la evolución social es el crecimiento en el tamaño de la población. Pero no es el único elemento de la sociedad responsable de la evolución social.

Elementos implicados en el cambio social

Como hemos argumentado en el capítulo anterior, la sociedad es un sistema constituido por diversos subsistemas o componentes interrelacionados. Aunque es muy difícil aislar un único factor responsable del cambio sociocultural, la mayoría de las teorías evolucionistas han enfatizado un factor o un conjunto de factores como las causas del cambio en la sociedad. Pensemos que cualquier estudio científico tiene que optar por cierta simplificación de la realidad. Así que la simplificación es necesaria en el análisis causal de un fenómeno tan

complejo. Por este motivo, la idea esencial de estos estudios es que un cambio en uno de los componentes de la sociedad, sea la tecnología o la población, provoca cambios en los otros subsistemas del sistema social, por ejemplo, en los valores o en la organización social. Así se produciría la evolución sociocultural. La presión iniciada en uno de los subsistemas desencadenaría un cambio en el conjunto del sistema. Entre las múltiples explicaciones del cambio social, podemos destacar los siguientes factores.

La población

Las fluctuaciones en el tamaño y composición de la población han sido esenciales en cualquier debate sobre la evolución social, el crecimiento económico o la modernización. La población, la comunidad de individuos, es el elemento esencial de cualquier sistema social. Desde los orígenes del pensamiento sociológico y económico, el crecimiento de la población se ha asociado al crecimiento económico, el agotamiento de los alimentos, las guerras, etc. Pensemos en un poblado de 100 habitantes de cazadores recolectores frente a una ciudad de 30.000 habitantes. Las posibilidades de creación o de generación de nuevos elementos sociales difieren en ambos sistemas sociales. Y es que no hay duda de que cuando una comunidad incrementa su población, se producen nuevas oportunidades de cooperación y conflicto, que pueden generar el cambio en la organización social y la economía, así como una mayor presión sobre los recursos naturales, nuevas ideas o un incremento en la capacidad productiva y de consumo. En definitiva, un cam-

bio cuantitativo en la población puede generar cambios cualitativos en el resto de componentes del sistema social.

Para autores como el antropólogo Robert Carneiro, el crecimiento de la población es el elemento determinante de la evolución sociocultural. Una de sus tesis fundamentales, a partir del estudio de numerosas comunidades tradicionales, es que cuando el tamaño de una población alcanza ciertos niveles se producen cambios cualitativos en la estructura de la sociedad. El análisis de las sociedades pasadas ha permitido observar que aumentos en el tamaño de la población inducen cambios en el funcionamiento del mercado, con la creación de nuevas estructuras y jerarquías, así como la aparición de nuevas estructuras político-administrativas. Una de las tesis más significativas de Carneiro es la teoría de la circunscripción, según la cual, la aparición del estado podría deberse al crecimiento de la población en un área física o socialmente limitada, como áreas agrícolas delimitadas por desiertos, montañas o mares. La idea esencial es que con el incremento de la población en un sistema social tienden a aparecer nuevas estructuras para hacer frente a los problemas organizativos que este cambio conlleva.

Una cuestión que ha ocupado a numerosos estudiosos es la relación entre el crecimiento de la población y el crecimiento económico. Por lo general, se ha observado una correlación entre la densidad de la población de una sociedad dada y sus niveles de crecimiento económico. Pero es difícil aislar qué elemento es la causa del otro, o si existen terceros elementos que puedan estar explicando dicha relación. Lo cierto es que en las so-

ciudades occidentales, la revolución industrial produce un incremento sin precedentes en la población y en la productividad. Las sociedades empezaron a crecer en población y a hacerse más ricas de modo continuado a fines del siglo XIX. Posteriormente, a medida que la población se hace más rica y educada, cambia sus preferencias y oportunidades, e invierte más en sus hijos y tiene un menor número de hijos, iniciando el período conocido como transición demográfica.

Con independencia de las dificultades de aislar la causalidad en las relaciones entre fenómenos macro-sociales - ¿es el crecimiento en la población el que genera el crecimiento económico o es el crecimiento en la producción el que genera un crecimiento en la población?- la fuerza de la población reside en el mecanismo de transición de la cantidad en calidad. Como ha resumido Carneiro, "un incremento en el número de personas en una sociedad, sea un poblado o un estado, puede, cuando ese incremento supera cierto umbral, dar lugar a nuevas formas de organización". El crecimiento en el tamaño de la población puede generar cambios en la organización social y la cultura de un sistema social. Un cambio cuantitativo se traduce en cambios cualitativos.

La Organización social

Aunque olvidada en la mayoría de las teorías sobre la evolución sociocultural, la dinámica interna de una sociedad puede ser un motor del cambio social. Pequeñas innovaciones en el modo en que se organiza una sociedad, en el funcionamiento de sus instituciones sociales, puede producir cambios duraderos en el sistema. Por

este motivo es posible hablar de innovación social como el despliegue de una nueva práctica o forma de organización social. Cuestiones aparentemente sencillas como que los trenes lleguen puntuales, que la gente no se comporte de modo corrupto o la libertad de expresión, son prácticas sociales que pueden tener un impacto profundo en el conjunto del sistema social. El desarrollo del mercado, el gobierno o la organización en ciudades son innovaciones sociales que pueden influir en el cambio cultural, productivo o tecnológico.

Las explicaciones que consideran la organización social como la fuente de la evolución refieren a variables endógenas o internas en la evolución social. Desde el punto de vista de estas teorías, la dinámica interna del sistema social, y no su relación con el entorno biofísico o la tecnología, es la fuerza responsable de la evolución. La teoría funcionalista, tal y como vimos en el capítulo anterior, así como la teoría de la modernización suelen optar por explicaciones endógenas de la evolución social. Asimismo, teorías significativas de la economía del desarrollo han atribuido al funcionamiento de las instituciones sociales las diferencias entre la riqueza de los países, y no exclusivamente a la disposición de recursos naturales o a las relaciones de intercambio y el pasado colonial.

Y es que si pensamos en algunas de las innovaciones sociales que han transformado el curso de las sociedades es fácil ver el poder de la dinámica social interna. El mercado es un buen ejemplo, como también la división del trabajo. Los seres humanos están preparados para la cooperación y la competición. Cuando deciden cooperar con un objetivo, como satisfacer una nece-

sidad de bienes materiales, esto implica cierta forma de intercambio social que supone la existencia de normas específicas y una estructura más o menos elaborada. La cooperación en la forma de un mercado da lugar, así, a una nueva forma social que permite avanzar a la sociedad hacia el crecimiento económico, de la población y tecnológico. La creación de un estado, es decir, de una nueva forma de organización política, abre también una nueva vía de evolución. Y así ocurre con cualquier práctica social como la división del trabajo, el código penal, la justicia, la legislación, la democracia, la guerra o la cooperación al desarrollo. Una innovación social puede iniciar cambios inesperados en otros subcomponentes del sistema social. La innovación social se convierte en una práctica social institucionalizada, que asegura su mantenimiento en el tiempo por la tendencia a la inercia de las instituciones sociales. El ejercicio continuado de una práctica social garantiza su mantenimiento en una sociedad, como los hábitos y rutinas en un individuo.

La tecnología

Cuando pensamos en la evolución social no hay duda de que a todos nos viene a la cabeza la tecnología. Y es que existen pocos elementos con un poder de transformación de la sociedad tal como el de la tecnología. Pensemos en el automóvil. Sus consecuencias en la sociedad moderna han sido prácticamente incalculables. Ha transformado las ciudades y el modo en que vivimos. O en internet, que ha revolucionado nuestra forma de comunicarnos y de trabajar, expandido las posibilidades

de relacionarnos con otras personas. Y así, muchas otras innovaciones tecnológicas como el fuego, la rueda, la agricultura o la máquina de vapor que a lo largo de la historia de la humanidad han generado cambios radicales en el sistema social.

El sociólogo Gerhard Lenski ha caracterizado la tecnología como la materialización de la información sobre el modo en que los recursos del entorno biofísico pueden ser utilizados para satisfacer las necesidades y deseos humanos. Así que la tecnología es el elemento que intermedia la relación entre el sistema social y su medio ambiente, por lo que juega un papel determinante en la constitución de las sociedades. La tecnología posibilita a una sociedad extraer los recursos materiales y la energía necesaria para el mantenimiento del sistema social. Como afirmara Leslie White, la capacidad de una sociedad para capturar energía determina, en gran medida, las características de esta sociedad. Si pensamos en las sociedades contemporáneas, la tecnología basada en la quema de combustibles fósiles (carbón, petróleo, gas) ha permitido el mantenimiento de nuestras sociedades durante todo el siglo XX, con graves consecuencias para el medio ambiente. Es previsible que las tecnologías basadas en el aprovechamiento de la fuerza del viento, el sol, las olas, la biomasa y la fusión nuclear sean las que fundamenten la base de los sistemas sociales del siglo XX.

La tecnología tiene una fuerza única de transformación de los otros elementos del sistema social, pues condiciona las opciones que los individuos y las sociedades tienen a su disposición. Ningún aspecto de la vida social se libra de la influencia de la innovación tec-

nológica, de modo que los cambios tecnológicos van acompañados de cambios en las formas de las ciudades, en la división del trabajo, en la producción y el consumo, en nuestro ocio, en las maneras de relacionarnos, etc.

La otra característica esencial de la tecnología es, como indica Lenski, su carácter acumulativo. Frente a otros elementos del sistema social, cuya evolución es, en ocasiones, cíclica (piense en los valores postmaterialistas, que pueden pasar por momentos de auge o declive en una sociedad en cuestión de décadas), la tecnología suele experimentar avances continuos y acumulados. La productividad no ha dejado de crecer en los últimos doscientos años. La capacidad de los ordenadores personales aumenta cada año desde sus inicios. Y lo mismo ocurre con la innovación radical, de modo que tecnologías más eficientes sustituyen a tecnologías que quedan desfasadas, sin que sea posible una marcha atrás. De modo que aunque el asunto es más complejo, la tasa de innovación de una sociedad tiende a incrementarse a medida que aumenta su capacidad tecnológica. Es la base de la acumulación tecnológica.

El modo de producción

Por modo de producción podemos entender la manera en que una sociedad satisface las necesidades básicas de alimentación y sustento. Bajo esta definición, el modo de producción estaría muy vinculado a la tecnología de producción que predomina en una sociedad dada. El modo de producción es un concepto de origen marxista, que refiere a la infraestructura de una sociedad. Uno de

los autores que mejor ha tratado el concepto es el antropólogo social Marvin Harris. Para Harris, las fuerzas de producción son la base constitutiva del sistema social. El modo de producción (recolector, agrícola, industrial, etc.) estaría constituido por la tecnología, en especial la referida a la producción de alimentos, la organización del trabajo y el entorno biofísico. Sería el conjunto de esos tres elementos, y no solo la tecnología, lo que constituiría el modo de producción. La tesis fundamental de Marvin Harris y otros autores neomaterialistas es que los cambios en el modo de producción, la infraestructura, junto con los cambios en la población, son los responsables de los cambios en la organización social (estructura doméstica y política) y la cultura de un sistema social.

La investigación empírica ha mostrado que el modo en que una sociedad extrae los recursos necesarios para su supervivencia influye de modo significativo en el resto de elementos del sistema social. Gran parte de los teóricos sobre el cambio macrosocial han clasificado a las sociedades en función de su modo de producción (tecnología y organización de la producción). Así, podemos clasificar la evolución de las sociedades en el paso de sociedades de cazadores-recolectores a sociedades horticultoras, sociedades agrícolas y sociedades industriales. Los cambios en el modo productivo de una sociedad afectarían al resto de elementos del sistema social, tal y como la industrialización ha supuesto una transformación en el tipo de familia, la urbanización, el papel de la mujer o la alfabetización de la población. El poder de los elementos productivos es tal que, incluso, se ha mostrado que el tipo de cultivo agrícola que pre-

domina en una sociedad (p. ej. arroz frente a trigo), influye en el grado de desigualdad social que posee una sociedad o en el papel que desempeña la mujer en la vida pública de una sociedad.

El entorno biofísico

Cuando uno lee la historia sobre el colapso social en la Isla de Pascua o sobre la ciudad de Pompeya queda sorprendido por el papel que el entorno biofísico puede tener sobre un sistema social. Pero el ecosistema no es solo una fuente de catástrofes naturales, sino que todo sistema social vive en continua interacción con su entorno biofísico. El ecosistema condiciona las opciones de una sociedad, provee recursos necesarios para su supervivencia y constituye la base material sobre la que se cimienta una sociedad.

Las limitaciones del entorno geográfico han sido siempre una restricción esencial en el crecimiento y desarrollo de las sociedades. La productividad del suelo, las condiciones climáticas o la capacidad del ecosistema han sido siempre un factor que ha posibilitado o limitado el desarrollo sociocultural. Autores como Jared Diamond (*Armas, gérmenes y acero: breve historia de la humanidad en los últimos trece mil años*) han explicado la aparición de la civilización en el Oriente Medio así como la hegemonía europea y norteamericana como el resultado de un entorno biofísico con mayor diversidad de especies animales y vegetales, lo que produjo la aparición de la agricultura, y una disposición horizontal de ambos continentes que permitió su expansión.

El entorno biofísico puede determinar el modo productivo de una sociedad y, a su vez, influir en la complejidad social de una sociedad. Aunque parece que existen evidencias de que las sociedades humanas se han desarrollado en cualquier tipo de ecosistema del planeta, las diferencias entre las comunidades ubicadas en desiertos, selvas tropicales, zonas templadas o zonas árticas es muy significativa.

Con independencia de la capacidad del ecosistema en definir el resto de elementos del sistema social, no hay que perder de vista que todo sistema social vive en una relación inestable con su ecosistema. Así que cuando un sistema social cruza ciertos niveles de vulnerabilidad ambiental, puede sobrevivir la catástrofe. Es interesante la historia de la ciudad de Ur, tal y como ha sido narrada por Brian Fagan. La ciudad de Ur albergaba en el año 2300 a.c. a cinco mil habitantes, gracias al control de un amplio territorio bien irrigado, hasta que sobrevino un cambio climático. Una gran erupción volcánica en el norte emitió a la atmósfera cenizas que taparon los rayos solares, por lo que bajaron las temperaturas y cesaron los vientos húmedos que traían lluvias al norte de Mesopotamia. La ciudad se quedó sin las crecidas fluviales de las que vivía, lo que derivó en escasez de alimentos, anarquía, éxodo de población y colapso social. De modo que una de las grandes ciudades de la historia dejó de ser lo que había sido.

La cultura

Los valores, las creencias y las normas sociales guían las acciones de los individuos y los colectivos. Así que los

elementos culturales de una sociedad tienen importantes repercusiones en el resto de elementos del sistema social. Como dijimos, la cultura consiste en información, en ideas, en modos de pensar y creencias que habitan en los cerebros de los individuos y que son transmitidos socialmente. Desde los inicios de la sociología, diversas teorías han tratado de explicar el cambio social a partir del cambio en los valores de una sociedad. El clásico estudio de Max Weber sobre el origen del capitalismo en Europa, consideraba la aparición de la ética protestante y sus valores y creencias asociadas, como uno de los fenómenos esenciales en la explicación del origen del sistema capitalista. Recientemente, algunos analistas han atribuido a una cultura de la irresponsabilidad el origen de la crisis financiera de 2008.

Los valores y creencias pueden jugar un papel fundamental en la configuración de la organización social y política de una sociedad. Pensemos cómo la ideología comunista fue capaz de transformar el funcionamiento de numerosas sociedades en el siglo XX. Pero no es necesario buscar casos extremos. En cualquier sociedad, los aspectos culturales están en continua interacción con otros aspectos del sistema. En las sociedades avanzadas, el politólogo Ronald Inglehart ha analizado el efecto de los valores culturales en la vida política y social de las sociedades industriales avanzadas. Su tesis sobre la aparición de los valores postmaterialistas, aquellos relacionados con la autoexpresión, la calidad de vida y la protección del medio ambiente, pone de manifiesto cómo el cambio cultural puede tener repercusiones en el cambio político y social de las sociedades.

El efecto de los elementos culturales puede, in-

cluso, incidir en la relación de un sistema social con su entorno biofísico. La crisis ecológica, iniciada desde fines del siglo XIX y que tiene su última manifestación en el problema del cambio climático, hunde sus raíces en un paradigma cultural centrado en la explotación de la naturaleza y un desconocimiento de la interdependencia entre la sociedad y su ecosistema. Así que, junto al sistema productivo industrial y las inercias sociales y tecnológicas, el crecimiento económico y de la población, los valores y creencias han jugado un papel clave en el origen de los modernos problemas ecológicos. Pero pocas sociedades se han librado de estos problemas. Como pone de manifiesto Jared Diamond en su obra *Colapso*, la incapacidad para anticipar un problema ecológico, la incapacidad para reconocerlo cuando se está produciendo, la anteposición de una visión a corto plazo frente a una visión a largo plazo, o el fallo en los intentos por solucionar el problema han conducido a numerosas sociedades al colapso ecológico.

Los movimientos sociales

Algunas de las explicaciones de la evolución social más significativas en sociología atribuyen la fuerza del cambio social a los movimientos sociales, es decir, a las acciones manifiestas de grupos organizados. Desde este punto de vista, gran parte de los cambios que se producen en una sociedad son el resultado de las acciones deliberadas de grupos organizados. Para pensar en el efecto de los grupos organizados en el cambio social, podemos pensar en el papel que en el siglo XX ha tenido el

movimiento obrero, el movimiento feminista o el ecologista. Como vimos al hablar de la estructura de los sistemas sociales, el conflicto social es una parte constitutiva de todo sistema social. Los individuos y grupos organizados luchan por modificar el orden social establecido (influir sobre el estado, sobre la política del gobierno, sobre la economía), de modo que su fuerza puede constituir una fuente de cambio social.

Por supuesto, no solo los grupos organizados en movimiento sociales (ecologismo, pacifismo, feminismo, etc.) influyen en el devenir de una sociedad. Los grupos profesionales, las organizaciones, inciden también en el cambio social a través de la expansión de sus actividades y, por tanto, su poder en el conjunto de sistema social. Recordemos que el sistema social está constituido por estructuras e instituciones en interacción (producción, cultura, familia, política, división del trabajo, tecnología, etc.) pero también por actores individuales y colectivos que persiguen metas sociales concretas.

Difusión cultural

Otro mecanismo de cambio sociocultural es la difusión de rasgos culturales de una sociedad a otra. Este fenómeno implica una transmisión de elementos de la cultura (ideas, prácticas, tecnologías) entre dos sociedades derivada del contacto entre las mismas. Si pensamos en gran parte de los elementos culturales de nuestra forma de vida, como la forma de vestir, el dinero o la alimentación, buena parte de los mismos nos han llegado de

otras culturas. Al hablar de las redes sociales, vimos que las prácticas, los comportamientos y las ideas de los individuos con un mayor estatus en una red social tienden a ser imitados por otros individuos de la red social. Estos elementos socio-culturales pueden ser percibidos como más adaptativos, en el sentido en que pueden favorecer el éxito social. Algo similar puede ocurrir en las relaciones entre sociedades. Aquellas ideas, prácticas, tecnologías más adaptativas y funcionales desarrolladas en una sociedad exitosa podrían transmitirse a otras sociedades a través de procesos de imitación o imposición (guerras, colonización, etc.). Así que una sociedad introduciría una innovación social o tecnológica de otra sociedad (su entorno sociocultural), lo que generaría cambios en el resto de componentes de la sociedad.

No todos los rasgos similares que encontramos en distintas sociedades son debidas a un fenómeno de difusión. Sencillamente, la evolución de muchas sociedades sigue caminos paralelos, pues las sociedades comparten características similares en los elementos implicados en el cambio sociocultural de un sistema social, es decir, la naturaleza humana, el medio ambiente, la tecnología, la producción, la organización social, la cultura y la población. Así que, como pone de manifiesto la hipótesis de la maduración cultural en el estudio de los descubrimientos científicos, algunas innovaciones son el producto inevitable del desarrollo sociocultural. Esto explicaría el porqué en dos sociedades distintas se puede producir el mismo descubrimiento en el mismo momento del tiempo.

Hacia una teoría integrada

A grandes rasgos, población, organización social, tecnología, ambiente biofísico, producción, cultura, y difusión desde otra sociedad son los elementos que contribuyen a la evolución en las sociedades. Cada teoría desarrollada en la sociología, antropología y otras ciencias sociales ha enfatizado el papel de uno de estos elementos en el cambio sociocultural. Sin embargo, lo más probable es que el cambio social no sea debido únicamente a la variación en uno de los elementos, sino a la interacción entre todos ellos motivada por un cambio inicial en alguno de los elementos. La cuestión, como muchas otras cuestiones empíricas en las ciencias sociales, es tratar de averiguar qué peso tienen cada elemento en el conjunto del cambio, es decir, qué factores son más importantes en el cambio en las sociedades. Asimismo, es importante tratar de explicar el mecanismo causal por el que se producen estos cambios.

Una de las teorías más convincentes de la evolución social es, como hemos analizado en las páginas anteriores, la teoría ecológica-evolucionista formulada por Gerhard Lenski. Lenski parte, en primer lugar, de un reconocimiento de la naturaleza humana como parte constitutiva de todo sistema social. En segundo lugar, parte de la importancia del entorno biofísico. Según Lenski, las sociedades están sometidas, desde los inicios de la humanidad, a un proceso de selección intersocial, en el que las sociedades difieren en sus probabilidades de adaptación y supervivencia. La tecnología, por su función de intermediación, a través de la obtención de

recursos y energía, entre el sistema social y el entorno biofísico, actúa como el elemento motor de la evolución social. La tecnología hace variar el tamaño de la población, que interactúa con la organización social y la cultura.

Sin duda, desentrañar las claves del cambio en las sociedades es una tarea complicada. En primer lugar, por las dificultades en compaginar explicaciones en los distintos niveles del cambio (en una sociedad en un periodo de tiempo concreto, o un conjunto de sociedades, o en el sistema global en toda su historia). En segundo lugar, por la cantidad de fenómenos implicados en el cambio. Si piensa en cualquier proceso de cambio social- ¿es la aparición del estado resultado del crecimiento en la población? ¿conduce la democracia al crecimiento económico?- verá que es muy difícil explicarlo a partir de una única variable. No en vano, para algunos autores en la tradición del particularismo histórico, no es posible encontrar regularidades en la evolución sociocultural. En tercer lugar, las explicaciones sobre la evolución sociocultural se enfrentan a la dificultad de desentrañar el efecto causal, es decir, saber si es x (p. ej. los valores) lo que influye en y (p. ej. la producción) o, por el contrario, es y lo que influye en x , así como de averiguar el por qué y las condiciones en que se produce esa influencia.

Epílogo. Una sociedad sinérgica

Después de tratar de comprender la conducta social y las instituciones sociales, es normal preguntarnos ¿es posible obtener alguna lección sobre cómo construir una sociedad mejor? La respuesta es que sí, pero con matices. Igual que la economía o la psicología, el estudio de la realidad social nos permite establecer algunas recomendaciones sobre cómo alcanzar un funcionamiento más adecuado de un grupo, una organización o una sociedad. El problema es que, a diferencia de otras disciplinas como la medicina o la física, las recetas sociológicas, cuando las hay, nunca son sencillas y su aplicación depende, en última instancia, de la lucha y cooperación entre actores sociales con intereses, valores y rutinas diferentes en una estructura social compleja. Si, como dijimos, el funcionamiento de la sociedad es complejo, dinámico y, en ocasiones, imprevisible, dar soluciones a problemas sociales concretos es una tarea nada sencilla, cuando no imposible.

Sin embargo, los descubrimientos de la sociología y otras disciplinas nos han permitido mejorar nuestras herramientas de intervención sobre una sociedad. Sabemos que una sociedad muy desigual es peor que una sociedad con menor desigualdad. Está empíricamente demostrado que las sociedades muy desiguales obtienen peores resultados en salud, delincuencia, estrés social, etc. La cuestión radica, quizá, en cómo combatir la desigualdad económica sin perjudicar otras áreas de la sociedad. También sabemos que el mercado y la cooperación son beneficiosos para la sociedad y que permiten una productividad inalcanzable de otra mane-

ra. Y así ocurre con muchos otros principios de la política social y económica en los que hemos conseguido grandes avances.

Pensemos en un ejemplo más cercano como el matrimonio. La psicología y la sociología han proporcionado numerosas hipótesis sobre qué caracteriza a un buen matrimonio o sobre los motivos sociales detrás del aumento de los divorcios. Podemos decir con bastante certeza que un matrimonio funciona mal observando su interacción, como podemos decir que hay ciertos aspectos de una sociedad que son disfuncionales, que no ayudan a la sociedad a perseguir sus metas. Sin embargo, el uso de recetas sencillas o soluciones mágicas en la vida social rara vez es posible. En primer lugar, porque no existen. La complejidad de los problemas y la variabilidad de nuestro conocimiento hace difícil conocer una solución mágica. En segundo lugar, porque la política está sometida a una lógica propia, que no siempre beneficia a la sociedad. Es cierto que se han realizado grandes avances en la gestión pública de las sociedades avanzadas a lo largo del siglo XX. La política económica, social, sanitaria o educativa ha mejorado significativamente y seguramente las sociedades avanzadas están más capacitadas para autoorganizarse que las sociedades del siglo XIX. Aún así, es iluso pensar en soluciones mágicas obtenidas de las ciencias sociales. Todo cambio en la vida social requiere esfuerzo, cooperación, empatía así como metas y objetivos sociales comunes y claros. También requiere de un nivel alto de conocimiento de la realidad social. Es aquí donde la ciencia social nos puede servir de gran ayuda.

El que no seamos capaces de proporcionar solu-

ciones sencillas a los problemas sociales no debe desanimarnos en la tarea de comprender las características de una sociedad funcional, avanzada, sinérgica. El esfuerzo es desarrollar una sociología normativa, que nos indique qué hace a unas sociedades mejores que otras. Y diremos, ¿qué caracteriza a una buena sociedad? Una de las respuestas más esclarecedoras nos la ha proporcionado la antropóloga norteamericana Ruth Benedict con su concepto de sinergia en la sociedad². A lo largo de su carrera como profesora de antropología en la Columbia University, Benedict estudió las culturas de los indios norteamericanos. En los últimos años de su carrera se dedicó al estudio comparativo de las culturas. Aunque Benedict es recordada por su doctrina de la relatividad cultural, por la que se niega la capacidad de establecer un punto de vista universal en la interpretación de las culturas, descubrió que era posible diferenciar dos tipos básicos de culturas. Un primer tipo de culturas eran aquellas que se mostraban seguras, atractivas, pacíficas. El otro tipo correspondía al de culturas inseguras, ariscas, ansiosas. Trató de compararlas basándose en la raza, la geografía, el clima, el tamaño, la riqueza o la complejidad. Pero todas las comparaciones fracasaron. Llegó a la conclusión de que existían sociedades

² Ruth Benedict desarrolló el concepto de sinergia en una serie de conferencias que dio en el Bryn Mawr College en 1941. Nunca publicó sus anotaciones, que fueron recogidas por el famoso psicólogo Abraham Maslow en un artículo titulado "Sinergia en la sociedad y en el individuo" (ver la A. Maslow. La Personalidad creadora. Paidós, 2008 [1971]). En 1970, algunos extractos fueron publicados bajo el título de Synergy: Patterns of the Good Culture en American Anthropologist de 1970.

con un alto grado de sinergia y sociedades con un bajo grado de sinergia y que la explicación residía en el funcionamiento y estructura de sus instituciones sociales.

El grado de sinergia sería una propiedad de la estructura de una sociedad, del funcionamiento de sus instituciones sociales. Ruth Benedict definió una sociedad sinérgica como aquella en que las instituciones aseguran el beneficio mutuo de sus individuos, en la que "el individuo sirve, con el mismo acto y al mismo tiempo, a su propio beneficio y al del grupo". Una sociedad sinérgica es una sociedad donde se favorecen actos que se refuerzan mutuamente. No implica que las personas dejen de perseguir motivos egoístas, sino que las instituciones sociales propician que el beneficio de un individuo no se convierta en una victoria sobre otro. La sociedad propicia el desarrollo de innovaciones sociales que promueven juegos de suma positiva, en los que todos los actores implicados obtienen beneficios de la cooperación.

Cuando Benedict y Maslow estudiaron diferentes sociedades primitivas, descubrieron que aquellas sociedades que caracterizaron como sinérgicas eran menos violentas, poseían una mayor distribución de la riqueza e igualdad, fomentaban la generosidad, el uso frente a la propiedad y poseían una religión consoladora (con dioses benévolos y amistosos). La explicación de estos elementos solo podía residir en el propio funcionamiento de las instituciones sociales. Ni factores genéticos ni ambientales, ni la población o la riqueza podían dar explicación de estas diferencias. Igual que un matrimonio feliz o una organización saludable, estas sociedades permitían una fusión de la dicotomía egoísmo-

generosidad. Lo que favorecía al individuo favorecía al grupo. Como una persona sana y autorrealizadora, estas sociedades no establecían una dicotomía entre el interés del individuo y el de la sociedad. Ambos se reforzaban mutuamente.

El concepto de sinergia en la sociedad puede ayudar a guiar las metas de una sociedad y sus individuos. Como vimos al hablar de la cultura y la estructura social, así como del concepto de sistema social, la cultura juega un papel fundamental en guiar la acción de los individuos. Así que conviene tener modelos (empíricamente fundamentados) de individuos sanos, de familias sanas, de organizaciones sanas, de matrimonios sanos, de sociedades sanas. Modelos que guíen nuestros esfuerzos y motivaciones. Modelos que estén basados en el mejor conocimiento de las ciencias sociales. Por supuesto, la ideología seguirá jugando un papel fundamental en la vida pública. En las sociedades pluralistas, es normal y deseable que convivan valores diferentes y enfrentados sobre las metas de una sociedad. Pero la ideología no está al servicio de la verdad, como sí debe estarlo una disciplina científica. Las ciencias sociales tienen el papel de ayudarnos a entender mejor las situaciones del mundo social, más o menos complejas. Solo comprendiendo el mundo social, podremos saber hacia dónde debemos dirigirnos, y cómo podremos lograrlo.

Referencias

- Abroms, L. y Maibach, E. (2008). The Effectiveness of Mass Communication to Change Public Behavior. *Annual Review of Public Health*, vol. 29: 219-234.
- Bales, R. (1950). *Interaction Process Analysis. A Method for the Study of Small Groups*. Cambridge: Addison-Wesley Press.
- Bargh, J. A. y Morsella, E. (2008). The unconscious mind. *Perspectives on Psychological Science*, 3, 73-79.
- Batson, D. (1991). *The altruism question: toward a social psychological answer*. New Jersey: Lawrence Erlbaum.
- Baumeister, RF. y Leary, MR. (1995). The need to belong: Desire for interpersonal attachments as a fundamental human motivation. *Psychological Bulletin*, 117, 3.
- Berger, P. y Luckman, T. [1966] (1995). *La construcción social de la realidad*. Buenos Aires: Amorrortu.
- Blau, P. [1964] (2009). *Exchange and power in social life*. New Jersey: Transaction Publishers.
- Bourdieu, P. (1980). Le capital social. *Actes de la Recherche en Sciences Sociales*, núm. 31, pp. 2-3.
- Brizendine, L. (2010). *El cerebro masculino. Las claves científicas de cómo piensan y actúan los hombres y los niños*. Barcelona: RBA Libros.
- Buss, D. (2004). *La evolución del deseo. Estrategias del emparejamiento humano*. Madrid: Alianza.
- Carneiro, R. (2000). The transition from quantity to quality: A neglected causal mechanism in accounting for social evolution. *Proceedings of the*

- National Academy of Sciences* 7, vol. 97 no. 23,
pp.: 12926-12931.
- Chinoy, E. (1960). *Introducción a la sociología. Conceptos básicos y aplicaciones*. Barcelona: Paidós.
- Christakis, N. y Fowler, J. (2010). *Conectados. El sorprendente poder de las redes sociales y cómo nos afectan*. Madrid: Taurus.
- Coleman, J. S. (1990). *Foundations of Social Theory*. Cambridge: Harvard University Press.
- Cooley, C.H. (1902). *Human nature and social order*. New Jersey: New Brunswick.
- Coser, L. (1956). *The Functions of Social Conflict*. New York: The Free Press.
- Csikszentmihalyi, M. (2008). *El yo evolutivo: Una psicología para un mundo globalizado*. Barcelona: Kairós.
- Dahrendorf, R. [1958] (1973). *Homo sociologicus. Un ensayo sobre historia, significado y crítica de la categoría del rol social*. Madrid: Instituto de Estudios Políticos.
- Dasgupta, P. (2007). *Economía. Una breve introducción*. Madrid: Alianza Editorial.
- Davis, K. y Moore, W. (1972). Algunos principios de la teoría de la estratificación. En Bendix, R. y Lipset, S. *Clases, status y poder*. Madrid: Ed. Euramérica
- Dawkins, R. (2009). *El gen egoísta: las bases biológicas de nuestra conducta*. Madrid: Grupo Anaya.
- Dijksterhuis, A. y Bargh, J.A. (2001). The perception-behavior Expressway: Automatic effects of social

- perception on social behavior. *Advances in Experimental Social Psychology*, 33, 1-40.
- Douglas, M. (2001). Culture as Explanation: Cultural Concerns. En Smelser, N. y Baltes, P. *International Encyclopedia of the Social & Behavioral Sciences*. Palo Alto y Berlin: Elsevier Science Ltd.
- Durkheim, E. (1982). *El suicidio*. Barcelona: Akal.
- Fehr, E., y Fischbacher, U. (2003). The nature of human altruism. *Nature* 425, 785-791.
- Festinger, L.; Schachter, S. y Back, K. (1950). *Social pressures in informal groups; a study of human factors in housing*. Stanford: Stanford University Press.
- Fombrun, C. [1983] (2003). Atribuciones de poder a través de una red social. Requena, F. *Análisis de redes sociales. Orígenes, teorías y aplicaciones*. Madrid: CIS.
- Forrester, J. W. (1969). *Urban Dynamics*. Waltham, MA: Pegasus Communications
- Giddens, A. (2007). *Sociología*. Madrid: Alianza
- Gladwell, M. (2009). *Fueras de serie (outliers): por qué unas personas tienen éxito y otras no*. Madrid: Taurus.
- Goffman, E. (1971). *La presentación del yo en la vida cotidiana*. Buenos Aires: Amorrortu.
- Goldschmidt, W. (1990). *The Human Career, the Self in the Symbolic World*. Oxford: B.Blackwell.
- Granovetter, M. (1983). The Strength of Weak Ties: A Network Theory Revisited. *Sociological Theory* 1, 201-233.

- Greene, J.D. y J.M. Paxton. (2009). Patterns of Neural Activity Associated with Honest and Dishonest Moral Decisions. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 106, 30, 12506-12511.
- Grodzins, M. (1958). *The Metropolitan Area as a Racial Problem*. Pittsburgh: University of Pittsburgh Press.
- Hofstede, G. (1999). *Culturas y Organizaciones, el software mental: la cooperación internacional y su importancia para la supervivencia*. Madrid, Alianza.
- Homans, G. (1958). Social behaviour as exchange. *American Journal of Sociology* 63, 597-606.
- Inkeles, A. y Levinson, D. J. (1969) [1954]. National character: The study of modal personality and sociocultural systems. In G. Lindzey & E. Aronson (Eds.), *The Handbook of Social Psychology IV* (pp. 418-506). New York: McGraw-Hill.
- Janis, I.L. (1982). *Groupthink. Psychological studies of policy decisions and fiascoes*. Boston: Houghton Mifflin.
- Lareau, A. (2003). *Unequal Childhood*. Berkeley: University of California Press.
- Laub, J. y Sampson, R.J. (2006). *Shared Beginnings, Divergent lives*. Harvard: Harvard University Press.
- LeBaron, B. (2002). Short-memory traders and their impact on group learning in financial markets, *Proceedings of the National Academy of Science*, vol 99 suppl. 3: 7201-7206.
- Lenski, G. (2005). *Ecological-Evolutionary Theory: Principles and Applications*. Paradigm Publishers.

- Lewin, K. (1964). *Field Theory in Social Science*. Nueva York: Harper.
- Luhmann, N. (1996). *Introducción a la teoría de sistemas*. Mexico, DF.: Universidad Iberoamericana.
- Lyubomirsky, S, Sheldon, K.M., Schkade, D. (2005). Pursuing happiness: The architecture of sustainable change. *Review of General Psychology*, 9, 111-131.
- Malinowski, B. [1922] (2001). *Los argonautas del Pacífico occidental*. Barcelona: Península.
- Marx, K. (2001). *El capital. Crítica de la economía política*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Maslow, A. (2008). *La personalidad creadora*. Barcelona: Kairós.
- Mazur, A. y Booth, A. (1998). Testosterone and dominance in men. *Behavioral and Brain Sciences* 21, 3, 353-363.
- McPherson, M.; Smith-Lovin, L. y Cook, J. M. (2001). Birds of a Feather: Homophily in Social Networks. *Annual Review of Sociology* 27, pp. 415-444.
- Mead, G.H. [1934] (1973). *Espíritu, persona y sociedad: desde el punto de vista del conductivismo social*. Barcelona: Paidós.
- Merton, R. K. (1968). *Social Theory and Social Structure*. New York: Free Press.
- Mills, Ch.W. (1999). *La imaginación sociológica*. Fondo de Cultura Económica.
- Moreno, J. L., y Jennings, H. H. (1938). Statistics of social configurations. *Sociometry*, 1(3/4), 342-374.

- Morsella, E.; J.A. Bargh, y P. Gollwitzer (Eds.). *The Oxford Handbook of Human Action*, 589-604. New York: Oxford University Press.
- Park, R. (1952). *Human Communities: the City and Human Ecology*. Glencoe, Ill: The Free Press.
- Parsons, T. (1951). *The Social System*. Glencoe, IL: Free Press.
- Pentland, A. (2010). *Señales honestas: el lenguaje que gobierna el mundo*. Barcelona: Milrazones.
- Pinker, S. (2005). *La tabla rasa. La negación moderna de la naturaleza humana*. Barcelona: Paidós.
- Popkin, S. (1991). *The reasoning voter. Communication and persuasion in presidential campaigns*. Chicago: University of Chicago Press.
- Radcliffe-Brown, A. R. (1940). "On Social structure" en *Structure and Function in Primitive Society*. New York: The Free Press.
- Requena, F. (2003). *Análisis de redes sociales. Orígenes, teorías y aplicaciones*. Madrid: CIS.
- Sapolsky, R. (2007). *El mono enamorado*. Barcelona: Paidós.
- Segal, M. (1974). Alphabet and attraction: An unobtrusive measure of the effect of propinquity in a field setting. *Journal of Personality and Social Psychology*, 30(5), 654-657.
- Simmel, G. (1986). *Sociología: estudios sobre las formas de socialización*. Madrid: Alianza.
- Slovic, P. (2007). "If I look at the mass I will never act": Psychic numbing and genocide. *Judgment and Decision Making*, Vol. 2, No. 2, pp. 79–95.

- Thaler, R. y Sunstein, C. (2008). *Nudge. Improving Decisions about Health, Wealth and Happiness*. Yale: Yale University Press.
- Thibaut, J. y Kelley, H. (1959). *The Social Psychology of groups*. New York: Wiley
- Turkheimer, E. (2000). Three laws of behaviour genetics and what they mean. *Current Directions in Psychological Science*, 9, 5.
- Urry, J. (2005). The Complexity Turn. *Theory, Culture & Society*, 22, 5.
- Watts, D. (2006). *Seis grados de separación. La ciencia de las redes en la era del acceso*. Barcelona: Paidós.
- Western, B. y Becky Pettit. (2004). Mass imprisonment and life course: race and class inequality in US incarceration. *American Sociological Review* 69.
- Wheelan, C. (2008). *La economía al desnudo*. Ediciones Gestión 2000.
- Wilkinson, R. y Pickett, K. (2009). *Desigualdad. Un análisis de la (in) felicidad colectiva*. Madrid: Turner.
- Wilson, DS., Wilson, EO. (2007). Rethinking the theoretical foundation of sociobiology. *The Quaterly Review of Biology* 82, 4.
- Wilson, E.O. (1987). *Sobre la naturaleza humana*. México: Fondo de Cultura Económica.