

**traducción**



## Notas sobre el concepto de compromiso<sup>1/\*</sup>

Notes on the  
Concept of Commitment  
Howard S. Becker



César Ángeles García\*\*  
Juan Javier Ortega Hernández\*\*\*  
Sofía Mendoza Contreras\*\*\*\*

<sup>1</sup> Una versión anterior de este documento se presentó en las reuniones de la Sociedad Sociológica del Medio Oeste en abril de 1959. Deseo agradecer a Eliot Freidson, Blanche Geer, Sheldon Messinger y los dictaminadores editoriales anónimos del *Journal* por sus útiles comentarios.

\* Nota de los traductores: el presente texto apareció en su versión en inglés con el título de "Notes on the Concept of Commitment" en la *American Journal of Sociology*, 66 (1), en julio de 1960, pp. 32-40. Esta traducción fue autorizada por Dianne Hagaman, viuda de Becker. La publicamos en homenaje al profesor Howard Saul Becker, quien falleció el 16 de agosto de 2023.

\*\* César Ángeles García, maestro en Ciencias Sociales por la Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo (UAEH). Actualmente imparte clases de Sociología Contemporánea y Sociología de la Desviación en la UAEH. Correo electrónico: <shadeuze@gmail.com>. ORCID: <<https://orcid.org/0000-0001-5141-2118>>.

\*\*\* Juan Javier Ortega Hernández, estudiante de Sociología, en la UAEH. Correo electrónico: <jjoh.sociology@outlook.com>. ORCID: <<https://orcid.org/0009-0006-4688-6187>>.

\*\*\*\* Sofía Mendoza Contreras, estudiante de Sociología en la UAEH. Correo electrónico: <me467165@uaeh.edu.mx>. ORCID: <<https://orcid.org/0009-0007-0950-5725>>.

## RESUMEN

El concepto de compromiso es utilizado ampliamente; sin embargo, ha recibido poco análisis formal. Contiene una explicación implícita de un mecanismo que produce un comportamiento humano constante. Los compromisos surgen cuando una persona vincula intereses ajenos con una línea de actividad constante al hacer una *side bet*<sup>2</sup> o *apuesta adicional*. Las apuestas adicionales son a menudo consecuencia de la participación de la persona en organizaciones sociales. Para comprender completamente los compromisos es necesario un análisis del sistema de valor dentro del cual se realizan dichas apuestas adicionales.

## ABSTRACT

The concept of commitment is widely used, has been little analyzed formally. It contains an implicit explanation of a mechanism that produces an ongoing form of human behavior. Commitments arise when a person links others' interests with a constant line of activity when making a side or additional bet. Side bets are often the result of the person's participation in social organizations. To fully understand commitments, an analysis of the value system within which these side bets are made is needed.

El término “compromiso” goza de una mayor aceptación en la discusión sociológica. Los sociólogos suelen usarlo en análisis de comportamiento individual y organizacional. Lo utilizan como un concepto descriptivo para indicar formas de acción características de tipos particulares de comportamiento de individuos y grupos. Lo usan en análisis de una amplia variedad de fenómenos: poder, religión, reclutamiento ocupacional, comportamiento burocrático, comportamiento político, entre otros (véanse, como ejemplos, a Abramson *et al.*, 1958: 15-22; Selznick, 1953; Howe y Coser, 1957).

<sup>2</sup> Nota de los traductores: una *side bet* es una apuesta secundaria, paralela o lateral que se lleva a cabo por lo regular en juegos azarosos como el *Black Jack* ante una apuesta inicial o general. Puede pensarse como una apuesta adicional a la apuesta general, por ejemplo, apostar cinco dólares en *Black Jack* y apostar adicionalmente cinco dólares extra a que el *crupier* obtendrá veintiún puntos (*Black Jack*) en sus cartas; de esta manera, si el *crupier* obtiene veintiún puntos en su primera jugada, se pierde en la apuesta inicial, pero se gana en la apuesta adicional. Véase como una analogía que Howard Becker emplea para describir cómo somos orillados a tener apuestas adicionales en la vida cotidiana en distintos grupos de encuentro social.

A pesar de su uso extendido, la aparición del concepto de compromiso en la literatura sociológica tiene una característica curiosa que el lector con buen ojo para las trivialidades habrá notado. En los artículos repletos de citas bibliográficas previas sobre conceptos tan familiares como el de poder o clase social, el compromiso emerge intacto por una sola referencia. Esto sugiere lo que en realidad es el caso: ha habido poco análisis formal del concepto de compromiso y poco intento de integrarlo explícitamente con la teoría sociológica actual. En cambio, se le ha tratado como un concepto primitivo, introducido donde la necesidad se siente sin explicación o examen de su naturaleza o credenciales. Como suele ser el caso con los conceptos no analizados utilizados por modalidad *ad hoc*, el término se ha hecho para cubrir una amplia gama de significados de sentido común, con ambigüedades predecibles.

A continuación considero los usos que se le han dado al concepto de compromiso y las posibles razones de su creciente popularidad; indico la naturaleza de uno de los mecanismos sociales a los que se refiere el término implícitamente y desarrollo una teoría rudimentaria de los procesos y condiciones sociales que intervienen en el funcionamiento de este mecanismo. Debido a que el término se ha utilizado para expresar una gran variedad de ideas es infructuoso especular sobre su significado "real". En cambio, he elegido una de las varias imágenes evocadas por el compromiso intentando aclarar su significado. Al hacerlo, no puedo evitar dejar en la sombra a aquellos para quienes el término evoca, con más fuerza, otras imágenes asociadas. El remedio final para esta injusticia será una clasificación y aclaración de toda la familia de imágenes involucradas en la idea del compromiso (consúltese el esfuerzo pionero de Stone, 1959).<sup>3</sup>

<sup>3</sup> Tal clasificación y aclaración no se tratan aquí. También me he limitado a considerar el concepto que se aplica al comportamiento individual, aunque a menudo aparece en los análisis del comportamiento de las organizaciones.

## I

Los sociólogos suelen utilizar el concepto de compromiso cuando intentan dar cuenta del hecho de que las personas participan en líneas de actividad consistentes (comparar con el trabajo de Foote, 1957: 29-53). Howe y Coser, por ejemplo, buscan explicar el comportamiento de la línea del seguidor del partido comunista de esta manera: “El estalinista no se comprometió consigo mismo con el uso del marxismo; se comprometió con las afirmaciones del marxismo que el partido ‘poseía’” (1957: 521). Con esto quieren decir que el estalinista no se comprometía a utilizar siempre los estilos del pensamiento marxista, sino que se comprometía a honrar siempre la afirmación de que el partido sabía cuál era la verdad de los marxistas. En resumen, explican el apoyo persistente de un hombre a la línea del partido al referirse a un compromiso de su parte con la creencia de que el partido representaba la fuente correcta del conocimiento marxista.

El concepto de compromiso goza de uso en estudios sobre carreras profesionales. Podemos referirnos al hecho de que los hombres normalmente se asientan en una carrera en un campo limitado y no cambian de trabajo o carrera con la prontitud del proverbio del *homo economicus*<sup>4</sup> bajo las condiciones cambiantes de mercado, refiriéndonos al proceso por el cual se comprometen con una ocupación. James Carper y yo encontramos que los estudiantes de posgrado en psicología originalmente buscaban convertirse en médicos, pero finalmente desarrollaron compromisos con el campo de la psicología, de tal manera que ya no estaban interesados en el título de médico que tanto habían deseado anteriormente.

En estos ejemplos, así como en otros que podrían citarse, el compromiso se utiliza para explicar lo que he llamado “comportamiento consistente”; ¿Cuáles son las características de este tipo de comportamiento, para el cual el compromiso parece una variable explicativa tan útil?

<sup>4</sup> Nota de los traductores: El latín es nuestro, así como las cursivas. El texto dice “economic man”.

Para comenzar, el compromiso se mantiene durante algún período de tiempo. La persona continúa siguiendo la línea del partido; él permanece en la misma ocupación. Pero la noción de una línea de actividad consistente implica más que esto, ya que, a menudo pensamos en actividades complejas o muy diversas como consistentes. De hecho, los ejemplos que acabamos de citar ocultan una gran diversidad de actividades. El estalinista puede participar en líneas de actividad diametralmente opuestas a medida que cambia la línea del partido. Una persona que permanece en la misma ocupación puede participar en muchos tipos de actividad en el curso de su carrera. Las diversas actividades tienen en común el hecho de que el actor las ve como actividades que, independientemente de su diversidad externa, le sirven para alcanzar el mismo objetivo. Finalmente, la noción de líneas de actividad consistentes parece implicar un rechazo, por parte del actor, de alternativas viables. Él ve varios cursos alternativos abiertos, cada uno tiene algo que ofrecerle, pero elige el que mejor se adapta a sus propósitos.

Uno de los problemas centrales de las ciencias sociales es, por supuesto, dar cuenta de la consistencia, así definida, del comportamiento humano. Se han recibido muchas explicaciones, pero ninguna ha quedado sin cicatrices por un ataque crítico. El volumen de críticas sugiere que los sociólogos todavía están buscando una explicación excepcional del comportamiento consistente. A riesgo de violentar algunos argumentos complejos, en aras de la brevedad, permítanme resumir estas explicaciones y las críticas que se les han hecho.

Algunas de las explicaciones sociológicas más claras, en el sentido de que están basadas más firmemente en el proceso de interacción social, han sido las teorías construidas alrededor de los conceptos relacionados de sanción social y control social. Estas teorías proponen que las personas actúan consistentemente porque la actividad particular de algún tipo se considera correcta y apropiada en su sociedad o grupo social y porque se castiga la desviación de este estándar. Por

lo tanto, las personas actúan coherentemente porque hacerlo de otro modo es moralmente incorrecto o prácticamente inoportuno, o ambas cosas.

Tal teoría, sin embargo, todavía tiene que explicar el comportamiento consistentemente desviado. La desviación a menudo se explica por un proceso circular: una persona que inicialmente comete una infracción menor se aleja cada vez más de la sociedad normal, por lo tanto, comete infracciones cada vez más graves, y así sucesivamente (Parsons, 1966: 259-333). Alternativamente, se explica como el resultado de un proceso de asociación diferencial (Sutherland, 1956: 7-29): el desviado se ha asociado más con personas que piensan que su acto desviado es apropiado, que con la mayoría que piensa que está mal. Nuevamente, la desviación se explica con referencia a un conflicto entre metas culturales que todos los miembros de la sociedad valoran y una fuerte restricción de medios institucionalmente legítimos para alcanzarlos (Merton, 2002: 209-239);<sup>5</sup> sin embargo, esta explicación sólo da cuenta de la génesis de la desviación y aborda la cuestión de la coherencia, asumiendo únicamente que la presentación continua del individuo es individual frente al conflicto. Se han planteado serias objeciones en cuanto a la validez o área de aplicabilidad de todas estas teorías; ninguna constituye una explicación completa del comportamiento consistentemente desviado (para conocer sobre el enfoque de Parsons y Merton, véase a Cohen, 1959: 461-474; y para acceder a la crítica de Sutherland sobre la teoría de la asociación diferencial, véase a Sutherland 1956: 30-41 y Foote, 1957: 35).

El segundo problema, asociado con las teorías basadas en el concepto de control social, es el hecho de que las personas obedezcan las reglas sociales incluso cuando no se impondrían sanciones tras una infracción; se ha tratado el postulado sobre la internalización, del otro generalizado, que constituye una audiencia oculta que hace cumplir las reglas.

<sup>5</sup> Nota de los traductores: Con el propósito de que el lector de habla hispana pueda acceder a los textos en español que Becker cita, se actualizó la bibliografía disponible.



Esta teoría es generalmente aceptada por los sociólogos, pero es igualmente criticada porque no ofrece una explicación razonable de cómo las personas eligen una audiencia entre las muchas que se pueden convocar para observar un acto determinado.

Otros esfuerzos para explicar las líneas de actividad consistentes también reciben críticas. Dicha actividad, a veces, se explica por la presunta existencia de valores culturales universalmente aceptados que informan y constriñen el comportamiento. Así, una sociedad se caracteriza por, digamos, un énfasis en el valor de la neutralidad afectiva o el valor del logro y, por lo tanto, se argumenta que la gente elegirá constantemente, en cualquier situación, aquella alternativa que le permita la expresión de este valor del logro. Dicho de otra manera, los individuos elegirán alternativas que sean consistentes y lógicamente deducibles de una tan básica posición de valor. Tal teoría tiene dificultades, primero para especificar cuáles son los valores básicos de una sociedad; los teóricos que sostienen que la sociedad moderna está característicamente plagada de conflictos de valores podrían afirmar que tal dificultad será crónica, y segundo, dicha teoría no explica el proceso por el cual los valores, así concebidos, afectan el comportamiento. No es probable, por ejemplo, que las personas hagan deducciones lógicas desde premisas de valor y actúen de acuerdo con ellas.

Las explicaciones del comportamiento consistente a veces son importadas desde la psicología o el psicoanálisis. Estos enfoques refieren una estructura estable de necesidades que da consistencia al comportamiento. Los psicólogos predicán que las personas tienen necesidades estables y actúan de manera consistente para maximizar la posibilidad de satisfacerlas. Este tipo de esquema es ampliamente utilizado en sociología, ya sea solo o en combinación ecléctica. Sin embargo, la explicación del comportamiento que hace referencia a necesidades no observables directamente y, realmente, inferidas a menudo de la presencia del comportamiento que se

supone explicar, hace que los sociólogos se sientan incómodos a la hora de emplearla.

En resumen, muchos sociólogos están insatisfechos con las explicaciones actuales del comportamiento humano consistente. Desde mi punto de vista, el uso del concepto de compromiso en la sociología actual constituye un intento de resolver el problema de explicar el comportamiento humano consistente de una manera sociológica sin los defectos a menudo atribuidos a las teorías recién revisadas. El concepto insinúa una teoría que haría esto, pero sólo la insinúa, no entrega la teoría en toda regla. Dicha teoría debe contener una definición de la naturaleza de los actos o estados de compromiso; debe especificar las condiciones bajo las cuales el comportamiento surge. Eso debe indicar las consecuencias del comportamiento de los actos o el estado de los compromisos. En el resto de este artículo considero algunos de estos puntos, no intentando construir una teoría completa, sino dando una primera aproximación de las respuestas a estas preguntas.

Al escribir estas preguntas, he restringido deliberadamente el referente del “compromiso” a un mecanismo sociopsicológico específico, aludido en el término. Debe quedar claro que este mecanismo no ofrece la única explicación posible del comportamiento humano consistente. El presente análisis simplemente se compromete a aclarar la naturaleza de uno de una familia de mecanismos relacionados, los cuales operan para producir este resultado.

## II

¿Qué tipo de explicación del comportamiento humano consistente yace implícita en el concepto de compromiso? Claramente se considera que la persona que ha actuado de tal manera (“haciendo un compromiso”) o se encuentra en tal estado “está comprometida” ahora seguirá un curso consistente.

Pero como el término se usa normalmente, no se especifica la naturaleza de este acto o estado de compromiso; parece ser considerado como autoexplicativo o intuitivamente comprensible. Si utilizamos el concepto de esta manera, la proposición de que el compromiso produce líneas de actividad consistentes es tautológica, ya que el compromiso, cualesquiera que sean nuestras intuiciones sobre su existencia independiente, es de hecho sinónimo del comportamiento comprometido que se supone que debe explicar; es decir, es un evento o condición hipotética cuya ocurrencia se infiere del hecho de que las personas actúan como si estuvieran comprometidas. Utilizado de este modo, el concepto tiene los mismos defectos que las teorías psicológicas que explican el comportamiento refiriéndose a un estado inobservable de la psique del actor, estado que se deduce de la ocurrencia del suceso que se supone que explica.

Para evitar este pecado tautológico debemos especificar las características de “estar comprometido” independientemente del comportamiento que el compromiso servirá para explicar. Schelling (1964: 35-69), en su análisis del proceso de negociación, proporciona un ejemplo hipotético cuyo análisis puede ayudarnos a llegar a una caracterización de los elementos sobre uno de los mecanismos que podemos denominar “compromiso”. Suponga que usted está negociando para comprar una casa y ofrece dieciséis mil dólares, pero el vendedor insiste en veinte mil. Supongamos ahora que usted ofrece a su antagonista, durante la negociación, una prueba certificada de que ha apostado a un tercero cinco mil dólares a que no pagará más de dieciséis mil dólares por la casa. Tu oponente debe admitir la derrota porque perderías dinero al aumentar tu oferta; te has comprometido a pagar no más de lo que ofreciste originalmente.

Este compromiso se ha logrado haciendo una *side bet* o *apuesta adicional*. La persona comprometida ha actuado de tal manera que ha involucrado en esa acción otros intereses, originalmente ajenos a los suyos en la acción que se está

realizando. Por sus propias acciones, antes de la sesión de negociación final, ha apostado algo de valor para él, algo originalmente no relacionado con su línea de acción actual, en ser coherente en su comportamiento presente. Las consecuencias de la inconsistencia serán tan costosas que la inconsistencia en su posición de negociación ya no es más una alternativa factible.

Los principales elementos del compromiso se presentan en el siguiente ejemplo. En primer lugar, el individuo está en una posición en la que su decisión con respecto a una línea de acción particular tiene consecuencias para otros intereses y actividades que no necesariamente están relacionados con ella. Hasta ahora, la definición de compromiso propuesta aquí es paralela a la de Abramson *et al.*: “Las líneas comprometidas son aquellas líneas de acción que el actor se siente obligado a perseguir por la fuerza de la pena [...] las líneas comprometidas [...] son secuencias de acción con penalizaciones y costos dispuestos para garantizar su selección” (Abramson, 1958: 16).

En segundo lugar, el individuo se ha colocado previamente a sí mismo en esa posición por sus propias acciones. Un tercer elemento está presente, aunque es tan obvio que no es evidente: la persona comprometida debe ser consciente de que ha hecho la apuesta adicional y debe reconocer que su decisión en este caso tendrá ramificaciones más allá. El elemento de reconocimiento del interés creado, por la acción previa de uno, es un componente necesario del compromiso porque, aunque uno tenga tal interés, la persona no actuará para implementarlo, no actuará para ganar su apuesta adicional, a menos que se dé cuenta de que es necesario ganarla.

Tenga en cuenta que, en este ejemplo, el compromiso puede especificarse independientemente de la actividad consistente, que es su consecuencia. La apuesta adicional de no pagar más y el interés adicional que esto genera al apegarse al precio original ofrecido ocurre independientemente del hecho de negarse a pagar más. Si entrevistamos a este inteli-

gente negociador antes de la sesión de negociación final, presumiblemente nos diría que entendió que sus intereses ahora sólo pueden ser atendidos al no pagar más.

Por lo tanto, cada vez que propongamos el compromiso como una explicación del comportamiento consistente debemos disponer de ciertas observaciones independientes de los componentes principales de dicha proposición: 1) las acciones anteriores de la persona que apuesta algún interés, originalmente ajeno, en seguir una línea de actividad constante; 2) un reconocimiento por su parte de la implicación de este interés, originalmente ajeno, a su actividad actual; y 3) la línea de actividad consistente resultante.

No podemos, por supuesto, esperar que la vida social sea de una simplicidad clásica como este ejemplo económico. Por el contrario, los intereses, las apuestas adicionales, los actos de compromiso y el comportamiento consiguiente parecerán confundidos e irremediabilmente mezclados, y requerirá un ingenio considerable para dividir índices apropiados con los cuales clasificarlos. Pero los ejemplos económicos nos muestran el esqueleto, que podemos mirar debajo de la carne, de procesos sociales más complicados.

### III

Si limitáramos nuestro uso del compromiso a aquellos casos donde los individuos hayan hecho apuestas adicionales deliberadamente, rara vez lo incluiríamos en nuestros análisis del fenómeno social. Lo que nos interesa es la posibilidad de utilizarlo para explicar situaciones donde una persona descubre que su participación en la organización social, en efecto, ha hecho apuestas adicionales por él y, por lo tanto, ha constreñido su actividad futura. Esto ocurre de varias maneras.

A veces, una persona descubre que se han realizado apuestas adicionales constreñendo su actividad actual porque la existencia de *expectativas culturales generalizadas* proporcio-

na sanciones a quienes las violan. Una de esas expectativas opera en el área del trabajo. Las personas sienten que un hombre no debe cambiar su trabajo con demasiada frecuencia y que quien lo hace es errático e indigno de confianza. Dos meses después de tomar un trabajo, a un hombre se le ofrece un trabajo que considera como superior, pero descubre que, además, ha apostado su reputación de confiabilidad sobre no volver a mudarse por un período de un año y, lamentándolo mucho, rechaza el trabajo. Su decisión sobre el nuevo trabajo está constreñida por haberse mudado dos meses antes y su conocimiento de que, por atractivo que éste sea, la sanción en forma de reputación por ser errático e inestable será severa si lo toma. La existencia de expectativas culturales generalizadas sobre el comportamiento responsable de los hombres adultos se ha combinado con su reciente movimiento para poner en juego su reputación personal, nominalmente ajeno a la decisión sobre el nuevo trabajo, en esa decisión.

Una persona descubre, a menudo, que se han realizado apuestas adicionales para ella mediante la operación de *arreglos burocráticos impersonales*. Por poner un ejemplo simple, un hombre que desea dejar su trabajo actual encontrará que, debido a las reglas que gobiernan el fondo de pensiones de la empresa, no puede irse sin perder una considerable suma de dinero que tiene en ese fondo. Cualquier decisión sobre el nuevo trabajo implica una apuesta financiera adicional que el fondo de pensiones, según sus reglas, ha colocado para él.

La situación del maestro de escuela en Chicago presenta un sistema algo más complicado de apuestas adicionales realizadas por la operación de arreglos burocráticos. Los maestros prefieren enseñar a los niños de clase media. Para hacerlo deben ser asignados a una escuela que contenga a los niños en cuestión. Los maestros pueden solicitar asignación hasta en diez escuelas distintas; dichas asignaciones se hacen, en función de las vacantes, a los profesores cuya soli-

cidad sea más antigua para una escuela determinada. A los profesores de nuevo ingreso se les asignan escuelas para las que no hay solicitudes, escuelas de clase baja que agradan en menor medida a los profesores. Las escuelas deseables tienen la lista más larga de solicitudes pendientes, mientras que las escuelas menos atractivas tienen una lista consecuentemente más corta. Una maestra en las escuelas de clase baja que desea transferirse debe tener en cuenta, al elegir las diez escuelas que solicitará, la apuesta adicional que el funcionamiento del sistema de transferencia burocrático ha hecho para ella. La apuesta más importante tiene que ver con el tiempo; si selecciona una de las escuelas más deseables descubre que ha perdido una apuesta sobre el tiempo que le tomará salir de su posición actual, porque toma mucho tiempo llegar a la parte superior de la lista para una de estas escuelas. En cambio, ella puede elegir una escuela menos atractiva, pero mejor que su situación actual, en la que pueda moverse más rápidamente, ganando así la apuesta adicional al tiempo. Este sistema de apuestas, que constriñe sus solicitudes de transferencia, ha sido hecho de antemano por las reglas burocráticas que rigen las solicitudes de transferencia (Becker, 1952: 470-477).

Uno podría preguntarse: ¿en qué sentido las acciones anteriores de la persona han hecho una apuesta adicional en estos dos casos? Es decir, ¿cómo se ha colocado a sí misma, por su propio acto, en una posición en la que su decisión sobre un nuevo trabajo o solicitud de transferencia involucra estas otras consideraciones? ¿no es más bien el caso de que la persona no ha tenido parte en eso, estando constreñido por fuerzas completamente ajenas a ella? Podemos, sin sofismas, —pienso— localizar la acción crucial que ha creado el compromiso en la aquiescencia de la persona al sistema, en su aceptación a trabajar bajo las reglas burocráticas vigentes. Al hacer esto, ha colocado todas las apuestas que se dan en la estructura de ese sistema, a pesar de que no es consciente de ello hasta que se enfrenta a una decisión importante.

Las apuestas adicionales que constriñen el comportamiento también surgen a través del proceso de *ajuste individual a las posiciones sociales*. Una persona puede alterar sus patrones de actividad en el proceso de ajustarse a los requerimientos de una posición social, de tal modo que se incapacita a *sí misma* para otras posiciones a las que podría tener acceso. Al hacerlo, ha apostado por la facilidad de rendimiento de permanecer en la posición en donde está. Para volver a nuestro ejemplo anterior, algunos maestros de escuela en Chicago optaron por permanecer en una escuela de clase baja por un período de tiempo largo necesario para llegar a la cima de la lista de una escuela de clase media muy deseable. Cuando llegó la oportunidad de hacer la mudanza descubrieron que ya no deseaban mudarse porque habían ajustado su estilo de enseñanza a los problemas de tratar con niños de clase baja, de tal manera que no podían contemplar los cambios radicales necesarios para enseñar a los estudiantes de clase media. En esta instancia, habían aprendido a disciplinar a los niños de maneras objetables para los padres de clase media y se habían acostumbrado a enseñar en estándares demasiado bajos para una escuela de clase media (Becker, 1952: 473-475). En resumen, habían apostado por la facilidad del desempeño de su trabajo a permanecer donde estaban y, en este sentido, se habían comprometido a quedarse.

El análisis de Goffman de la *interacción cara a cara* (Goffman, 1970: 13-47) sugiere otra forma en que son hechas las apuestas adicionales a través de la operación de procesos sociales. Él apunta que las personas presentan a sus semejantes, en cualquier secuencia de interacción, una imagen de sí mismas que pueden o no estar a la altura. Una vez que afirman ser cierto tipo de persona, encuentran necesario actuar, en la medida de lo posible, de manera apropiada. Si uno afirma implícitamente, al presentarse ante los demás, que se es sincero, no puede dejarse atrapar en una mentira y, de esta manera, está comprometido a decir la verdad. Goffman señala que las reglas que rigen la *interacción cara a cara* son



tales que otras normalmente ayudarán a uno a preservar la fachada que se ha presentado, “salvar la cara”. Sin embargo, una persona encontrará constreñida su actividad por el tipo de fachada que ha presentado anteriormente en su interacción; encuentra que ha apostado su apariencia como un participante responsable en la interacción para continuar una línea de actividad congruente con esa fachada.

Esta revisión de los mecanismos sociales a través de los cuales las personas realizan apuestas adicionales, ajenas a una línea particular de actividad que luego constriñen, no es exhaustiva. Sólo sirve para señalar la dirección para el estudio empírico de los mecanismos de apuesta adicional, en el curso del cual se podría hacer una clasificación más definitiva.

## IV

Como algunos de nuestros ejemplos indican, los compromisos no se realizan necesariamente de manera consciente y deliberada. Algunos compromisos resultan de decisiones conscientes, pero otros surgen escalonadamente; la persona llega a ser cauta de que está comprometida sólo en algún punto de cambio y parece haber hecho el compromiso sin darse cuenta. Al examinar ambos tipos de casos podemos obtener algunas pistas que se dirijan hacia una teoría de la génesis de los compromisos.

Tal teoría podría comenzar con la observación de que el compromiso, realizado sin darse cuenta de que se está haciendo, podría ser llamado el “compromiso por *default*”. Surge a través de una serie de actos, ninguno de los cuales es crucial pero que, tomados en conjunto, constituyen para el actor una serie de apuestas adicionales de tal magnitud que no está dispuesto a perderlas. Cada uno de los actos triviales en una serie de este tipo es, por así decirlo, un pequeño ladrillo en una pared que eventualmente crece a tal altura

que la persona ya no puede subirlo. Las rutinas ordinarias de la vida, los eventos diarios recurrentes de la vida cotidiana, implican cosas cada vez más valiosas para continuar con una línea de comportamiento constante, aunque la persona apenas se da cuenta de que esto está sucediendo. Es sólo cuando algún evento cambia la situación para poner en peligro esas apuestas adicionales que la persona comprende lo que perderá si cambia su línea de actividad. La persona que aporta una pequeña cantidad de cada cheque de pago a un fondo de pensiones no transferible, que eventualmente se vuelve considerable, proporciona una ilustración apropiada de este proceso; podría perder voluntariamente cualquier contribución individual, pero no el total acumulado durante un período de años.

Si este es el caso del compromiso por *default*, podríamos conjeturar que es cierto también para los compromisos que resultan de decisiones conscientes. Las decisiones por sí mismas no dan como resultado líneas de acción consistentes ya que con frecuencia están cambiando. Pese a lo anterior, algunas decisiones producen un comportamiento consistente. Tal vez podamos explicar esta variedad de resultados de decisiones mediante la proposición de que sólo aquellas decisiones reforzadas por la realización de apuestas adicionales considerables producirán un comportamiento consistente. Las decisiones no respaldadas, por tales apuestas, carecerán de poder de permanencia, se derrumbarán ante la oposición o desaparecerán para ser reemplazadas por otras decisiones esencialmente vacías hasta que un compromiso basado en apuestas adicionales establezca el comportamiento (Becker, 1961).

También podríamos notar que una línea de actividad consistente a menudo se basará en más de un tipo de apuesta adicional; varios tipos de cosas valiosas para la persona pueden estar en juego (apuesta) en una línea particular de actividad. Por ejemplo, el hombre que duda en tomar un nuevo trabajo puede estar disuadido por un complejo de apuestas

adicionales: la pérdida financiera relacionada con un fondo de pensiones que alguien perdería si se mudara; la pérdida de antigüedad y “conexiones” en su empresa actual que prometen un avance rápido si se quedara; la pérdida de facilidad para hacer su trabajo debido a su éxito al adaptarse a las condiciones particulares de su trabajo actual; la pérdida de la facilidad en la vida doméstica como consecuencia de tener que mudarse de casa; y así sucesivamente.

## V

Para una comprensión completa de los compromisos de una persona necesitamos un elemento más: un análisis del sistema de valores o, quizás mejor, de valores con los que se puedan hacer apuestas en el mundo en el que se vive. ¿Qué tipo de cosas se buscan convencionalmente?, ¿qué pérdidas se temen?, ¿cuáles son las cosas buenas de la vida cuyo disfrute continuo se puede apostar sobre el seguimiento continuo de una línea de acción constante?

Algunos sistemas de valores permean a toda una sociedad. Recuperando el ejemplo de Schelling sobre el astuto comprador de vivienda, los compromisos económicos sólo son posibles dentro de los límites de un sistema de propiedad, dinero e intercambio. Una apuesta adicional de cinco mil dólares sólo tiene sentido cuando el dinero se valora convencionalmente.

Sin embargo, es importante reconocer que muchos conjuntos de cosas valiosas tienen valor sólo dentro de los grupos subculturales en una sociedad y que muchas apuestas adicionales, que producen compromisos, se hacen dentro del sistema de valor de procedencia limitada. Todas las subculturas regionales, étnicas y de clase social proporcionan la materia prima para las apuestas adicionales propias de quienes comparten la cultura, al igual que las variantes de éstas relacionadas con los diferentes estatutos de edad y sexo. Una

chica de clase media puede verse comprometida consigo misma con una línea de comportamiento consistentemente casta por la considerable apuesta adicional de su reputación que la cultura de clase media atribuye a la virginidad de las mujeres. Una chica que es miembro de una clase social donde la virginidad es menos valorada no podría estar comprometida de esta manera; y a excepción de algunos pocos enclaves puritanos en nuestra sociedad, los chicos no pueden adquirir compromisos de este tipo en absoluto, ya que la virginidad masculina tiene poco valor y no se puede hacer ninguna apuesta adicional de ninguna magnitud con eso.<sup>6</sup>

Las subculturas más limitadas, como las asociadas con grupos ocupacionales o partidos políticos, también proporcionan objetos de valor conjuntos con los que se pueden hacer apuestas adicionales. Estos sistemas esotéricos de valor deben ser descubiertos si se quieren entender los compromisos de los miembros del grupo. Por ejemplo, el músico de baile profesional logra la seguridad laboral al ser conocido como un hombre confiable para un gran grupo de líderes de banda y para un grupo aún mayor de músicos, que no son líderes pero que lo recomendarán para el trabajo del que escuchan. El hombre confiable es, entre otras cosas, un hombre que aceptará cualquier cosa que se le ofrezca a menos que ya esté comprometido; al hacer esto, demuestra que no defraudará a un líder que necesita un hombre vital. Su reputación de no decepcionar a los líderes tiene un valor económico para él, ya que los líderes que creen en esa reputación lo mantendrán trabajando. Cuando le ofrecen un trabajo que, por la razón que sea, no quiere hacer, se compromete a aceptarlo de todos modos; si no lo hace, perdería su reputación de confiabilidad y, por consiguiente, la oferta de trabajos que el sistema de valores del negocio de la música ha apostado por él gracias a su constancia a la hora de aceptar tomar siempre cualquier trabajo que se le ofrezca (Becker, 1953: 22-26).

<sup>6</sup> Me apresuro a decir que esta ilustración es hipotética; no conozco los hechos de la distribución diferencial de las evaluaciones de castidad.

En resumen, para comprender plenamente los compromisos debemos descubrir el sistema de valor dentro del cual operan los mecanismos y procesos descritos anteriormente. Al hacerlo, entendemos no sólo cómo se hacen las apuestas adicionales, sino también el tipo de contrapartidas con las que se pueden hacer; de hecho, es probable que no podamos penetrar completamente en el primero sin comprender el segundo.

## VI

La concepción del compromiso que he estado proponiendo tiene ciertas desventajas para el trabajo empírico y teórico. En primer lugar, muchas de las dificultades enfrentadas al usar otras teorías permanecen sin resolverse. Las personas, a menudo, tienen compromisos contradictorios y la teoría aquí propuesta no ofrece respuesta a la pregunta de cómo las personas eligen entre los compromisos que han adquirido cuando se activan tales conflictos. Problemas como éste no desaparecen mágicamente con la introducción de un nuevo concepto.

Además, la concepción limitada del compromiso que he sugerido cubre un área limitada. Muchos tipos de comportamiento consistente probablemente resultarán inexplicables en estos términos. Así es como debe ser, ya que la precisión analítica se logra mediante la descompresión de categorías globales en tipos clasificatorios más limitados y homogéneos. Sin embargo, el concepto de compromiso se ha hecho para cubrir una gama tan amplia de fenómenos en el discurso ordinario que puede surgir confusión al tratar de limitar su uso. Esta dificultad debe resolverse aclarando analíticamente los diversos mecanismos que se han incluido bajo compromiso, las condiciones bajo las cuales operan y las formas en que

pueden distinguirse entre sí (Goffman, 1972: 73-134).<sup>7</sup> Parece conveniente mantener el “compromiso” para referirse al mecanismo específico de restricción de comportamiento a través de apuestas adicionales previamente colocadas y utilizar términos como “participación”, “apego”, “vocación”, “obligación”, y así sucesivamente, para referirse a fenómenos relacionados, pero distinguibles. Por desgracia, no podemos hacer que nuestros conceptos sean precisos y conservar al mismo tiempo toda la gama de significados evocadores que han adquirido en el discurso ordinario.

Estos inconvenientes, por serios que sean, deben soportarse frente a las ventajas que confiere el uso del concepto. Primero, la idea de la apuesta adicional nos permite especificar los elementos del compromiso independientemente de la línea consistente de comportamiento que se utilizan para dar cuenta y, por lo tanto, evitar la tautología. Aunque no siempre es fácil encontrar indicadores empíricos de las apuestas adicionales que limitan la actividad de las personas, las actividades consistentes en principio son distinguibles, y así podemos evitar una dificultad común para el uso del concepto.

Más allá de esto, la concepción del compromiso que he esbozado nos da las herramientas teóricas para asimilar la noción de sentido común de que las personas, a menudo, siguen líneas de actividad por razones bastante ajenas a la actividad misma. Si bien todos somos conscientes de este hecho, no tenemos un lenguaje conceptual que nos permita poner en práctica esta idea en nuestra investigación y teoría. El concepto de compromiso proporciona los términos necesarios. Además, describe los mecanismos por los cuales las acciones pasadas vinculan intereses ajenos a una línea de actividad.

Community Studies, Inc. Kansas City, Missouri

<sup>7</sup> Véase Stone (1959) y Erving Goffman, *Role Distance* (documento no publicado).  
Nota de los traductores: El documento “*Role Distance*” del que habla Becker se publicó 1972, bajo el título de “*Role Distance*” en la editorial The Penguin Press, en el libro *Encounters*. Se desconoce si fue una colaboración con Stone.

**BIBLIOGRAFÍA**

- ABRAMSON, E. *et al.* (1958). "Social Power and Commitment: a Theoretical Statement", *American Sociological Review* 23 (febrero): 15-22.
- BECKER, H. S. (1952). "The Career of the Chicago Public Schoolteacher", *American Journal of Sociology* 57 (marzo): 470-477.
- BECKER, H. S. (1953). "Some Contingencies of the Professional Dance Musician's Career", *Human Organization* 12 (primavera): 22-26.
- BECKER, H. S. y J. Carper (1956). "The Development of Identification with an Occupation", *American Journal of Sociology* 61 (enero): 289-298.
- BECKER, H. S. y J. Carper (1959). "The Elements of Identification with an Occupation", *American Sociological Review* 24 (enero): 3-15.
- BECKER, H. S. (1961). "The Implications of Research on Occupational Careers for a Model of Household Decision Making". En *Household Decision Making*, editado por N. N. Foote, col. Consumer Behaviour 4. Nueva York: New York University Press.
- COHEN, A. K. (1959). "The Study of Social Disorganization and Deviant Behavior". En *Sociology Today: Problems and Prospects*, editado por R. K. Merton, L. Broom y S. J. Cottrell. Nueva York: Basic Books.
- FOOTE, N. N. (1957). "Concept and Method in the Study of Human Development". En *Emerging Problems in Social Psychology*, editado por M. Sherif y M. O. Wilson. Oklahoma: Institute of Group Relations.
- GOFFMAN, E. (1970) [1955]. "Sobre el trabajo de la cara". En *Ritual de la interacción*, editado por E. Goffman. Buenos Aires: Tiempo Contemporáneo.
- GOFFMAN, E. (1972). "Role Distance". En *Encounters: Two Studies in the Sociology of Interaction*, editado por E. Goffman. Reino Unido: The Penguin Press.

- HOWE, I. y L. Coser (1957), *The American Communist Party: A Critical History, 1919-1957*. Boston: Beacon Press.
- MERTON, R. K. (2002). "Estructura social y anomia". En *Teoría y estructura sociales* (trad. F. M. Torner trad. F. M.), editado por R. K. Merton. México: Fondo de Cultura Económica. (Obra original publicada en 1957).
- PARSONS, T. (1966) [1951]. "La conducta desviada y los mecanismos de control social". En *El sistema social*, editado por T. Parsons. Madrid: Editorial Revista de Occidente.
- SHELLING, T. C. (1964) [1956]. "Un ensayo sobre la negociación". En *La estrategia del conflicto*, editado por T. C. Schelling. Madrid: Tecnos.
- SELZNICK, P. (1953). *TVA and the Grass Roots*. Oakland: University of California Press.
- STONE, G. P. (1959). *Clothing and Social Relations: A Study of Appearance in the Context of Community Life* (tesis doctoral inédita). Chicago: Departamento de Sociología, Universidad de Chicago.
- SUTHERLAND, E. H. (1956). "The Sutherland Papers". En *The Sutherland Papers*, editado por Cohen, Lindesmith y Schuessler. Indiana: Indiana University Press.