

Sociológica México, año 40, número 112

julio-diciembre de 2025, pp.

Fecha de recepción: 25/11/24. Fecha de aceptación: 20/04/25

Sobre las microfundaciones de la macrosociología^{1*}

On the Microfoundations
of Macrosociology

*Randall Collins***

¹ El autor expresa su agradecimiento a Aaron Cicourel, Paul DiMaggio, Arlie Hochschild, Charles Perrow y Norbert Wiley por sus comentarios en versiones anteriores de este artículo.

La presente obra está bajo una licencia de Creative Commons Attribution-NonCommercial-NoDerivs 4.0

* Nota de los traductores: El presente artículo fue publicado en su versión en inglés con el título "On the Microfoundations of Macrosociology" en *American Journal of Sociology*, Vol. 86, No. 5 (Mar., 1981), pp. 984-1014

. Los traductores, con autorización del Dr. Randall Collins, son: Sofía Mendoza Contreras, estudiante de licenciatura en Sociología, en la Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo (UAEH), con correo electrónico <me467165@uaeh.edu.mx> y ORCID <<https://orcid.org/0009-0007-0950-5725>>; el maestro César Ángeles García, profesor de Teoría Sociológica Contemporánea II y Sociología de la Desviación, en la UAEH, con correo electrónico <shadeuze@gmail.com> y ORCID <<https://orcid.org/0000-0001-5141-2118>>; y Juan Javier Ortega Hernández, estudiante de licenciatura en Sociología, en la UAEH, con correo electrónico <apantzio@hotmail.com> y ORCID <<https://orcid.org/0009-0006-4688-6187>>.

** Professor of Sociology Emeritus. University of Pennsylvania.



Los estudios microsociológicos detallados de la actividad cotidiana plantean el desafío de hacer que los conceptos macrosociológicos sean completamente empíricos al traducirlos en agregados de microeventos. La microevidencia y las críticas teóricas indican que la capacidad cognitiva humana es limitada. Por lo tanto, los actores que enfrentan contingencias complejas se apoyan, en gran medida, en suposiciones tácitas y rutinarias. Las rutinas de propiedad física y autoridad organizacional son mantenidas por el monitoreo tácito de las coaliciones sociales por parte de los actores. Los individuos negocian continuamente tales coaliciones en cadenas de rituales de interacción en los que las conversaciones crean símbolos de membresía grupal. Cada encuentro es un mercado en el que los individuos combinan tácitamente recursos conversacionales y emocionales adquiridos en encuentros anteriores. Los individuos están motivados a acercarse a encuentros rituales en los que sus microrrecursos generan mayores recompensas emocionales, hasta que alcanzan puntos de equilibrio personal en los que sus recompensas emocionales se estabilizan o disminuyen. Los cambios a gran escala en la estructura social son producidos por cambios agregados en los tres tipos de microrrecursos: incrementos en la cultura generalizada debido a nuevos medios de comunicación o actividades especializadas de producción de cultura; nuevas “tecnologías” de producción emocional; y nuevas culturas particularizadas (reputaciones individuales) debido a eventos dramáticos, generalmente conflictivos. Se propone un método de macromuestreo para la distribución de microrrecursos.

La microsociología es el análisis detallado de lo que las personas hacen, dicen y piensan en el flujo real de la experiencia momentánea. La macrosociología es el análisis de procesos sociales a gran escala y a largo plazo, a menudo tratados como entidades autosuficientes como “estado”, “organización”, “clase”, “economía”, “cultura” y “sociedad”. En los últimos años ha habido un aumento de la microsociología “radical”, es decir, microsociología empíricamente detallada y/o sofisticada fenomenológicamente. La microsociología radical (Garfinkel, 1967; Cicourel, 1973), como el estudio detallado de la vida cotidiana, surgió en parte por la influencia de la fenomenología en la sociología empírica y en parte por la aplicación de nuevas técnicas de investigación, como grabaciones de audio y video, que han permitido estudiar la interacción de la vida real a detalle segundo por segundo. Esto ha llevado al

análisis detallado de la conversación (Sacks, Schegloff y Jefferson, 1974), de las interacciones no verbales (Goffman, 1971: 3-61 [ed. en esp.: 23-77]) y de la construcción y uso de registros organizativos (Cicourel 1968; Clegg 1975), lo que nos permite comprender cómo se construyen los patrones sociales más amplios a partir de micromateriales.

Esta microsociología radical, bajo etiquetas como “etnometodología”, “sociología cognitiva”, “fenomenología social” y otras, se desarrolla en varias direcciones. La dirección que argumentaría como la más prometedora para el avance de la sociología como ciencia empírica no es el análisis fenomenológico de conceptos, sino el énfasis en la investigación empírica ultradetallada. Este análisis microdetallado ofrece varias contribuciones al campo de la sociología en general. Una de ellas es impulsar la traducción de todos los fenómenos macro en combinaciones de microeventos. Una estrategia de microtraducción revela las realidades empíricas de las estructuras sociales como patrones repetitivos de microinteracción. La microtraducción nos brinda una imagen de los complejos niveles de abstracción involucrados en las explicaciones causales.

Otra contribución de la microsociología radical es su descubrimiento de que el microcomportamiento real de la vida cotidiana no sigue modelos racionalistas de cognición y toma de decisiones. En cambio, la interacción social depende de entendimientos tácitos y acuerdos para no tratar de explicar lo que se da por sentado. Esto implica que las explicaciones basadas en normas, reglas y asunción de roles deben ser abandonadas y que cualquier modelo de intercambio social debe ser considerablemente modificado. Estas son grandes desviaciones de las tradiciones sociológicas aceptadas. Pero estas tradiciones no han tenido mucho éxito en avanzar en principios explicativos. Yo afirmaré que esto se debe a que tienen un modelo incorrecto del actor. Lo que necesitamos, en cambio, es un mecanismo micro que pueda explicar las acciones repetitivas que conforman la estructura social, de manera que las interacciones y las cogniciones asociadas descansen en bases no cognitivas.

Tal mecanismo, que intentaré mostrar, es proporcionado por las *cadenas de rituales de interacción*. Tales cadenas de microencuentros generan las características centrales de la organización social –autoridad, propiedad y pertenencia grupal– al crear y recrear símbolos culturales “míticos” y energías emocionales. El resultado de traducir todos los elementos de la estructura social en tales cadenas de rituales de interacción debería ser la de hacer de la microsociología una herramienta importante para explicar tanto la inercia como la dinámica de la macroestructura.

LA TABLA DE TIEMPO-ESPACIO

Es útil visualizar la base empírica de las categorías micro y macro mediante una tabla de tiempo y espacio (ver tabla 1). En una dimensión se representan los lapsos de tiempo considerados por el sociólogo, que van desde unos pocos segundos hasta minutos, horas, días, semanas, meses y hasta años y siglos.

En el otro eje se encuentran los números de personas en el espacio físico en los que uno podría enfocarse: comenzando con una persona en un espacio corporal local, pasando por grupos pequeños, grupos grandes y agregados, hasta una visión general de todas las personas en un extenso territorio. He completado las celdas de la tabla con los tipos de análisis que los sociólogos realizan en esa porción particular de tiempo y espacio.

Es claro que la distinción entre micro y macro es una cuestión de cierto grado y admite al menos dos dimensiones. Todos los niveles de análisis en esta tabla son más micro que aquellos por debajo y a la derecha de ellos, y todos los niveles son más macro que aquellos por encima y a la izquierda. Micro y macro son términos relativos tanto en tiempo como en espacio, la propia distinción puede considerarse como un par de variables continuas. Además, se puede observar que el análisis mi-

cro en sociología ha cambiado recientemente su nivel: por ejemplo, el interaccionismo simbólico tradicionalmente se ha ocupado de situaciones (aunque a veces también de procesos a más largo plazo, como en Becker, 1963; Bucher y Strauss, 1961; Dalton, 1959), ubicadas generalmente en el nivel de minutos a horas. Las microsociologías radicales, como el análisis etnometodológico de la conversación o los estudios microetológicos de los movimientos oculares, han desplazado el enfoque al nivel de segundos (por ejemplo, Schegloff, 1967); y la sociología fenomenológica, debido a su enfoque y en sus formulaciones extremas, se acerca al platonismo o al misticismo en el “ahora” instantáneo en el borde izquierdo de la tabla.

El sentido estricto de “empírico” se refiere a la esquina superior izquierda de la tabla. Tú, como lector, sentado en tu escritorio, en tu automóvil, o parado junto a tu buzón, etc., te encuentras en esa microsituación (o posiblemente un poco más abajo en la columna izquierda), y es imposible que alguien se encuentre en cualquier otra situación empírica que no sea este tipo. Toda evidencia macro, entonces, se agrega a partir de esas microexperiencias. Además, aunque se puede decir que todas las celdas verticales en la columna de extrema izquierda son empíricas en el sentido (ligeramente diferente) de que todas existen en el mundo físico del presente, las celdas horizontalmente a la derecha deben considerarse construcciones de los analistas. En los pocos segundos que te lleva leer este párrafo, tú, como lector, estás construyendo la realidad de todas esas macrocategorías en la medida en que las piensas. Esto no significa que no tengan también algún referente empírico, pero es uno más complejo e inferencial que la experiencia microdirecta.

La vida de cada persona, desde la experiencia, es una secuencia de microsituaciones, y la suma de todas las secuencias de experiencias individuales en el mundo constituiría todos los posibles datos sociológicos. Por lo tanto, la introducción reciente de grabaciones de audio y video por parte de los microsociólogos radicales es un movimiento hacia esos datos primarios.

Tabla 1
EL TIEMPO Y EL ESPACIO COMO NIVELES
DE ANALISIS SOCIOLOGICO

ESCALA DE TIEMPO						
ESCALA DE ESPACIO	Segundos (10^{0-1} s)	Minutos/Horas (10^{2-4} s)	Días (10^5 s)	Semanas/Meses (10^6 s)	Años (10^{7-8} s)	Siglos (10^9 s)
Una persona (1-3 ft ²)	Procesos cognitivos/ emocionales	Eventos significativos/ Trabajo Comportamientos repetitivos e intermitentes	Carreras, historias de vida	Genealogías
Grupo pequeño (3-10 ² ft ²)	Estudios de contacto visual Análisis microconversacionales	Rituales Dinámicas de grupo Intercambios Negociación
Multitud/ organización (10 ³ -10 ⁶ ft ²).....	...	Comportamiento de la multitud	...	Organizaciones formales	Historias organizacionales	...
Comunidad (10 ⁷ -10 ¹⁰ ft ²)	Movimientos sociales	Comunidades	...
Sociedad territorial (10 ¹¹ -10 ¹⁴ ft ²)	Patrones políticos, económicos, demográficos y de estratificación (tasas de movilidad, etc.) "culturas"	Cambios sociales a largo plazo

LA MICROTRADUCCIÓN COMO ESTRATEGIA

Existen varias ventajas al traducir todos los conceptos sociológicos en agregados de microfenómenos. El primer punto es epistemológico. Estrictamente hablando, no existe tal cosa como un “estado”, una “economía”, una “cultura” o una “clase social”. Sólo hay colecciones de personas individuales que actúan en tipos particulares de microsituaciones-coleccionables que se caracterizan así por una especie de taquigrafía. Esto se puede ver fácilmente si uno examina empíricamente cómo los investigadores estudian los macrotemas. Los propios investigadores nunca abandonan sus propias microsituaciones; lo que hacen es compilar resúmenes mediante una serie de procedimientos de codificación y traducción hasta que se produce un texto que se considera que representa una macrorrealidad, que está por encima de todas las microsituaciones que lo produjeron (Garfinkel, 1967; Cicourel, 1975). Esto es cierto, si el investigador se basa en conversaciones con informantes como en cuestionarios de preguntas cerradas, o incluso en una observación personal directa. En cada caso, hay una serie de resúmenes tácitos entre las experiencias de vida reales y la forma en que finalmente se informan. Lo mismo ocurre en mayor medida cuando se utilizan materiales históricos; tales materiales suelen construirse a partir de relatos anteriores que incluso, en su forma original, contienen numerosas interpretaciones del flujo real de la experiencia minuto a minuto.

Es estratégicamente imposible para la sociología prescindir de este tipo de resumen macro. Tomaría demasiado tiempo relatar todos los microeventos que conforman cualquier patrón social a gran escala y, un recuento total, de todas formas, sería tedioso y poco gratificante. Sin embargo, no necesitamos resignarnos a la pérdida completa de información del nivel verdaderamente empírico, contentándonos con abstracciones distantes. Si los macrofenómenos están compuestos por agregaciones y repeticiones de muchos microeventos similares, podemos muestrear estos componen-

tes microesenciales y utilizarlos como base empírica de cualquier otra construcción sociológica.

La importancia del primer punto, entonces, es que *los conceptos sociológicos sólo pueden ser totalmente empíricos si se fundamentan en una muestra de los microeventos* típicos que los componen. La implicación es que la última validación empírica de las afirmaciones sociológicas depende de su traducción a nivel micro. Según este criterio, prácticamente toda la evidencia sociológica presentada hasta ahora es sólo tentativa. Esto, por supuesto, no significa que no pueda ser una aproximación útil, aunque esto no siempre es el caso. Sugiero que el éxito de la microtraducción, en algún grado, es la prueba de si la afirmación macro es una buena aproximación o una reificación engañosa.²

Una segunda implicación es que los agentes *activos*, en cualquier explicación sociológica, deben ser microsituacionales. Los patrones sociales, instituciones y organizaciones son sólo abstracciones del comportamiento de los individuos y resúmenes de la distribución de diferentes microcomporta-

² Para citar un ejemplo reciente: la controversia sobre los modelos reputacionales y de toma de decisiones del poder comunitario es un debate sobre los méritos de un modelo más macro y otro más micro. El modelo de toma de decisiones se centra en eventos microparticulares y reclama un mayor realismo empírico. Sus defensores critican al modelo reputacional por considerar las hipostatizaciones e ilusiones del discurso de sentido común como si fueran imágenes confiables de las realidades sociales. Por otro lado, los defensores del método reputacional critican al modelo de toma de decisiones por pasar por alto el patrón más amplio, especialmente aquella parte que está oculta al centrarse sólo en las decisiones reales, ignorando las decisiones que nunca se plantean, incluyendo los arreglos institucionales que nunca se cuestionan; sin embargo, implícitamente se definen al darse por sentado (Backrach y Baratz, 1962). La teoría macro aquí promete una mayor amplitud de poder explicativo, pero es más débil en términos empíricos. Sin embargo, se puede rescatar al traducirla en un conjunto de términos microagregados. Un avance en esta dirección ha sido logrado por Laumann, Marsden y Galaskiewicz (1977), quienes muestran un vínculo clave entre el resumen macrorrudimentario de las acciones involucradas en el poder reputacional y el ejercicio real de ese poder al demostrar que existen redes de influyentes reputados que realmente discuten informalmente asuntos políticos entre sí y tienden a llegar a una línea general de comportamiento que presumiblemente incluye rutinas aceptadas tácitamente además de decisiones explícitas.

mientos en el tiempo y el espacio. Estas abstracciones y resúmenes *no hacen nada* por sí mismos; si parecen indicar una realidad continua, es porque los individuos que los conforman repiten sus microcomportamientos muchas veces, y si las “estructuras” cambian, es porque los individuos que las llevan a cabo cambian su microcomportamiento.

Esto no significa que una explicación causal sea totalmente microsituacional. En otro artículo (Collins, en prensa), he intentado demostrar que la microtraducción de un gran conjunto de principios causales deja, además de varios microprincipios puros, un residuo de varios tipos de macrorreferencias. Los individuos dentro de las microsituaciones hacen macrorreferencias a otras situaciones, así como a entidades sociales abstractas o reificadas; los efectos de las microsituaciones en los individuos a menudo son acumulativos, resultantes de la repetición de microexperiencias; los analistas externos no pueden establecer microprincipios sin hacer comparaciones entre microsituaciones. También existen tres macrovariables puras: la dispersión de individuos en el *espacio* físico, la cantidad de *tiempo* que toman los procesos sociales (incluyendo patrones temporales de comportamientos intermitentes y repetidos) y el *número* de individuos involucrados. En otras palabras, existen algunos macrofactores irreducibles, pero sólo un conjunto limitado de ellos. Todas las variedades de estructuras o eventos macro se pueden traducir en estas agregaciones de microeventos.

Si la causalidad implica establecer las condiciones bajo las cuales ocurren procesos sociales particulares, es evidente que tanto las variables independientes como las dependientes, “las condiciones” y “los procesos sociales que ocurren”, son términos compuestos. Ambos, como mínimo, se refieren a la selección de eventos microrrepetitivos realizada por el analista. Tanto las variables independientes como las dependientes pueden ser además compuestas en el sentido de incluir un arreglo espacial-temporal de varios microactores dife-

rentes. Además, el analista debe comparar muestras más macro –es decir, “variables de control”– para establecer cualquier afirmación causal determinada.

En cualquier instancia empírica, para explicar completamente el comportamiento observado, el analista se involucra en comparaciones con una amplia gama de situaciones no presentes y con afirmaciones que vinculan el comportamiento en una situación con el comportamiento en otra situación. Por ejemplo, el comportamiento situacional de un individuo está condicionado por la distribución general de comportamientos en otros tiempos y lugares, que se pueden referir metafóricamente como una “*network*” organizacional. Sin embargo, mostrar dicho patrón (y creo que hemos mostrado varios de esos patrones, resumidos de manera críptica en afirmaciones como “el origen de clase social afecta las actitudes sobre x” [por ejemplo, Collins, 1975: 73-75]) no es suficiente para mostrar su dinámica; simplemente se refiere a una correlación observada entre el comportamiento en ciertos tipos de situaciones repetidas y el comportamiento en otras situaciones. Aún necesitamos presentar el mecanismo mediante el cual las condiciones, ciertos arreglos de microsituaciones, motivan a los actores humanos a comportarse de ciertas maneras. Este mecanismo debe explicar por qué se comportan como lo hacen en situaciones específicas, así como por qué mantienen ciertas dispersiones de microcomportamientos entre ellos, a lo largo del tiempo y el espacio, formando así los macropatrones de la estructura social. Además, dicho mecanismo debe ser capaz de generar, a través de diferentes estados de sus variables, tanto comportamientos repetitivos –estructura social estática o regularmente reproducida– como cambios estructurales.

La segunda implicación, entonces, se resume en lo siguiente: *la dinámica, así como la inercia, en cualquier explicación causal de la estructura social debe ser microsituacional; todas las macrocondiciones tienen sus efectos al incidir en las motivaciones situacionales de los actores.* Los agregados

macro de microsituaciones pueden proporcionar el contexto y constituir los resultados de dichos procesos, pero la energía real debe ser microsituacional.

Queda por producir dicho micromecanismo. Aquí es donde la investigación sustantiva de la microsociología radical proporciona pistas adicionales.

LA MICROCRÍTICA DE LOS MODELOS RACIONALISTAS COGNITIVOS Y DE INTERCAMBIO

Gran parte de la investigación etnometodológica clásica se orientó a demostrar que la postura básica de la vida cotidiana es dar por sentado que están ocurriendo actividades significativas. Los experimentos de transgresión de Garfinkel, (1967) indican que cuestionar o violar los aspectos habitualmente tácitos del comportamiento perturba a las personas. Asumen que hay aspectos de la vida que no deberían tener que explicar. También hay una razón más profunda para esta reacción: de hecho, es imposible explicar todos los fundamentos implícitamente comprendidos de cualquier convención social, y el esfuerzo por hacerlo rápidamente muestra a las personas las perspectivas de un regreso infinito de discusión. Cicourel (1973) ha mostrado algunas de las bases de la "indexicalidad" de las comunicaciones sociales. Muchos elementos de la comunicación involucran modos no verbales que no se pueden traducir completamente en palabras, y la *actividad* de hablar en sí misma, en contraposición al contenido de la conversación, tiene una estructura que resulta en verbalizaciones, pero no es verbalizable en sí misma. Estos resultados implican que las cogniciones significativas no guían en última instancia el comportamiento social; más bien, el significado cognitivo se atribuye generalmente a los eventos retrospectivos, como cuando surge alguna dificultad que se debe remediar ofreciendo una "explicación" (Scott y Lyman, 1968).

Esta perspectiva socava varias explicaciones convencionales del comportamiento social. Los valores y normas se convierten en construcciones dudosas. La investigación etnometodológica indica que las personas rara vez pueden verbalizar muchas de las reglas sociales que guían su comportamiento. Esto es especialmente cierto en los niveles más profundos de comprensión tácita, como las circunstancias en las que son apropiadas ciertas reglas superficiales (Cicourel, 1973). Los conceptos normativos se observan principalmente en relatos retrospectivos o como construcciones de los analistas; no hay evidencia de primera mano de que guíen el comportamiento espontáneo de los actores (ver Deutscher, 1973; Cancian, 1975). Tampoco es posible para los individuos operar de manera cognitiva simplemente emparejando situaciones externas con reglas formuladas mentalmente.³

Estas consideraciones similares ponen en duda la adecuación de asumir que el comportamiento está guiado por la definición de la situación o por la toma de roles. Estos conceptos implican que el comportamiento está determinado cognitivamente por ideas verbales bien definidas. Sin embargo, si la postura más común es *asumir* la normalidad tanto como sea posible, incluso en ausencia de un significado discernible, y si los significados se atribuyen principalmente retrospectivamente como parte de alguna otra situación conversacional, entonces las situaciones inmediatas no tienen que ser definidas explícitamente para que las personas actúen en ellas. Además, si existe un elemento tácito irreducible en la cognición y la comunicación, las situaciones y los roles nunca pue-

³ Por supuesto, se pueden rescatar las normas o reglas como patrones no verbalizables o inconscientes que las personas manifiestan en su comportamiento. Pero dichas "normas" son simplemente construcciones del observador. Es común, pero erróneo, asumir que los actores también conocen y orientan su comportamiento hacia estas "reglas". La razón por la cual las sociologías normativas han avanzado tan poco en el último medio siglo es que asumen que una descripción del comportamiento es una explicación del mismo, cuando en realidad el mecanismo explicativo aún está por descubrirse. Es debido al potencial de este tipo de abuso que creo que el término "normas" debería ser eliminado de la teoría sociológica.

den ser completamente definidos. Entonces, lo que guía la interacción, debe encontrarse en otro nivel.

Estas dificultades surgen nuevamente en el caso de las teorías de intercambio. La evidencia micro no muestra que la postura cognitiva habitual sea aquella en la que los actores calculen posibles beneficios; al contrario, la mayoría de las personas, la mayor parte del tiempo, operan sobre la base de una normalidad asumida que no está sujeta a reflexión consciente. Muestreos exhaustivos de conversaciones en entornos laborales, por ejemplo, muestran que el tono predominante en la mayoría de las interacciones es dar por sentada la rutina organizativa; las relaciones de negociación se limitan en gran medida a contactos externos, como entre los directivos de una empresa y sus clientes (Clegg, 1975). Más fundamentalmente, los hallazgos etnometodológicos implican que, incluso cuando se llevan a cabo intercambios, deben ocurrir en un contexto de entendimientos tácitos que no se cuestionan ni se plantean siquiera de manera consciente. Durkheim ([1893] 1947) realizó un punto similar al criticar las teorías del contrato social: cualquier contrato, señaló, implica obligaciones adicionales no negociadas, como una obligación implícita de cumplir con el contrato.

Dentro de la propia teoría del intercambio han surgido dificultades análogas (Heath, 1976). Hay ciertos tipos de cálculos que los actores no pueden hacer basándose únicamente en la racionalidad. No pueden elegir de manera racional entre cantidades de dos o más bienes alternativos si no hay una métrica común; y esto es frecuentemente el caso en la vida cotidiana, como al lidiar con bienes como el estatus, la comodidad o el afecto, que no tienen un equivalente monetario simple. El problema es aún más agudo cuando se debe calcular el valor esperado de diferentes cursos de acción, lo cual implica multiplicar la probabilidad de lograr un bien por su deseabilidad relativa; aquí hay dos escalas incompatibles que se deben combinar. Otra dificultad es que las probabilidades de alcanzar los objetivos son imposibles de calcular para una

situación particular en ausencia de conocimiento de la distribución objetiva de resultados. Además, existen limitaciones adicionales en la aplicabilidad de un modelo de intercambio: muchos intercambios, como los que ocurren entre miembros de posiciones organizativas o entre personas que han establecido un vínculo de intercambios de regalos repetidos, no dejan espacio para la negociación, ya que se han excluido socios alternativos después de un acuerdo definitivo. Por lo tanto, la aplicabilidad de un modelo de intercambio parece ser muy restrictiva.

Los hallazgos de la microsociología empírica y las auto-críticas de las teorías de intercambio son equivalentes y apuntan a las mismas condiciones subyacentes. Si la cognición se limita a unas pocas operaciones relativamente simples, entonces las personas no pueden seguir una cadena de pensamiento con muchos pasos, ya sea hacia adelante, hacia sus consecuencias, hacia atrás o hacia sus premisas. La mayoría de las acciones deben darse por sentadas. En la reformulación neorracionalista de March y Simon (1958), la única estrategia factible para un actor que monitorea varias acciones complejas (como en la gestión de una organización) es «satisfacer» en la mayoría de las áreas, es decir, ignorar la mayoría de las cadenas de acciones, siempre y cuando cumplan con un cierto nivel rutinario de satisfacción, y concentrarse en cambio en el área más impredecible e irregular. Esencialmente, es el mismo procedimiento que los etnometodólogos encuentran en las prácticas conversacionales de las personas. Las personas no cuestionan la veracidad ni persiguen el significado completo de la mayoría de las expresiones a menos que ocurran malentendidos graves o conflictos y luego intentan “solucionar dichos problemas” ofreciendo una explicación retrospectiva.

Williamson (1975) ha extraído algunas de las consecuencias para la teoría económica. Al igual que los etnometodólogos, él propone que la racionalidad humana es limitada y, por lo tanto, cualquier negociación compleja o potencial-

mente conflictiva puede volverse excesivamente larga y costosa, incluso interminable a menos que exista alguna base tácita o no negociable para llegar a un acuerdo. Por lo tanto, en muchas circunstancias, los mercados abiertos de trabajo y de bienes dan paso a organizaciones, es decir, a intercambios repetidos en condiciones negociadas en una sola vez. Estas organizaciones son económicamente más eficientes que renegociar continuamente las relaciones entre los trabajadores o entre proveedores y fabricantes, cuando hay tareas de cualquier grado de complejidad que deben llevarse a cabo. Este argumento equivale a afirmar que la consecuencia estructural de las características cognitivas documentadas por los microsociólogos es reemplazar los intercambios en mercados abiertos con rutinas asumidas en redes organizacionales.

Sin embargo, sustituir las organizaciones por los mercados no elimina el problema de mostrar las microfundaciones de la estructura social. Aunque se reconozca que la racionalidad limitada lleva a las personas a confiar en la rutina en lugar de en la negociación en muchas áreas de la vida, la pregunta continúa siendo: ¿Por qué existe una forma particular de rutina organizativa y hasta qué punto será estable? Cualquier organización implica autoridad, el poder de ciertas personas para dar y hacer cumplir órdenes que otros llevan a cabo. La base de la autoridad es una cadena de comunicaciones. La sanción última de un gerente de nivel inferior sobre un trabajador es comunicar a otros en la jerarquía de gestión que retengan el pago del trabajador; la sanción en una organización militar es comunicar órdenes para aplicar coerción contra cualquier soldado desobediente. El caso civil se basa en el caso militar; las cadenas de control basadas en el pago u otro acceso a la propiedad están respaldadas en última instancia por el poder coercitivo del Estado. Por lo tanto, los microcomportamientos que conforman cualquier rutina organizativa deben involucrar, en algún sentido, las cadenas de mando que pueden aplicar sanciones por violar la rutina.

Realizar una rutina, entonces, no puede ser una cuestión de total desconocimiento de posibles contingencias. Además, hay una buena cantidad de evidencia en estudios observacionales de organizaciones que demuestran que las luchas por ejercer o evadir el control ocurren entre trabajadores y gerentes, clientes y vendedores; que los gerentes negocian coaliciones entre ellos; que el personal y los funcionarios de línea luchan por influencia; que las promociones y las líneas de carrera están sujetas a maniobras considerables (Roy, 1952; Lombard, 1955; Dalton, 1959; Glaser, 1968). Dada la naturaleza del poder, esto no es de sorprenderse. Las sanciones tienden a ser distantes y llevan tiempo aplicarse, las propias condiciones de capacidades cognitivas limitadas en situaciones que requieren una coordinación compleja, que involucran incertidumbre, dejan espacio en la rutina para la negociación. La rutina puede ser deseable desde el punto de vista cognitivo, pero no siempre se logra. Cuando se producen fallas, la rutina previa no puede evitar que los actores individuales negocien *cuáles* otras rutinas deben establecerse.

Incluso cuando se aplican sanciones, la naturaleza negociable del poder una vez más se vuelve aparente. La última base de la propiedad y la autoridad privada es la autoridad política, respaldada por el poder militar. Sin embargo, la autoridad política y militar se basan en un proceso de autorreforzamiento que produce lealtad o deslealtad. Un líder político, incluso con un poder dictatorial, depende de otros para llevar a cabo órdenes; esto incluye el uso de subordinados para imponer disciplina sobre otros subordinados. Por lo tanto, un líder es poderoso en la medida en que se le considere ampliamente poderoso, especialmente *entre* aquellos dentro de la cadena de mando de la organización (ver Schelling, 1963: 58-118 [ed. en esp.: 77-140]). Para líderes menos dictatoriales y para negociaciones informales en niveles más bajos dentro de las organizaciones, el poder depende aún más claramente de la confianza acumulada de los demás (Banfield, 1961).

La autoridad organizativa, entonces, se basa en orientaciones compartidas entre los miembros de un grupo, dirigidas hacia el grado de orientación compartida en sí misma. Los miembros de la organización monitorean lo que cada uno siente hacia los demás y especialmente hacia aquellos en autoridad. La base última de la rutina es otro nivel de negociación implícita.

Aquí, llegamos al punto crucial de la cuestión. Tanto las autocríticas neorracionalistas como las evidencias microsociológicas coinciden en que las contingencias complejas no pueden calcularse de manera racional y, por lo tanto, los actores deben depender en gran medida de suposiciones tácitas y rutinas organizativas. Sin embargo, las estructuras reales del mundo social, especialmente aquellas centradas en las redes que respaldan la propiedad y la autoridad, implican un monitoreo continuo por parte de los individuos de las lealtades grupales de los demás. Dado que el mundo social puede involucrar varias líneas de autoridad y conjuntos de coaliciones, la tarea de monitorearlos puede ser extremadamente compleja. ¿Cómo sería esto entonces posible, dadas las capacidades cognitivas inherentemente limitadas de las personas?

La solución debe ser que las negociaciones se llevan a cabo de manera implícita, en un nivel diferente al uso consciente de símbolos verbales manipulados. Propongo que el mecanismo es *emocional* en lugar de cognitivo. Los individuos monitorean las actitudes de los demás hacia las coaliciones sociales y, por lo tanto, hacia el grado de apoyo a las rutinas, al percibir la cantidad de confianza y entusiasmo que existe hacia ciertos líderes y actividades, o la cantidad de miedo de ser atacado por una coalición fuerte, o la cantidad de desprecio hacia un débil. Estas energías emocionales se transmiten por contagio entre los miembros de un grupo, en flujos que operan de manera muy similar al conjunto de negociaciones que determinan los precios en un mercado. En este sentido, intentaré demostrar que se pueden preservar las for-

talezas de un modelo de mercado para vincular las microinteracciones en macroestructuras sin incorporar las debilidades de las teorías tradicionales de intercambio.

LA ESTRUCTURA SOCIAL COMO MICROREPETICIÓN EN EL MUNDO FÍSICO

Desde un punto de vista micro, ¿qué es la “estructura social”? En una microtraducción, se refiere a la estructura de las interacciones sociales y las relaciones entre individuos. Esto implica el comportamiento repetido de las personas en lugares específicos, utilizando objetos físicos particulares y comunicándose mediante el uso repetido de expresiones simbólicas similares con ciertas personas específicas. La parte más fácil de identificar de esta repetición, además, es física: las repeticiones más duraderas ocurren alrededor de lugares y objetos particulares. Gran parte de la estructura repetitiva de la organización económica tiene lugar en fábricas específicas, edificios de oficinas, camiones, etc. Los comportamientos más repetitivos que conforman la estructura familiar son el hecho de que ciertas personas habitan los mismos lugares día tras día, que los mismos hombres y mujeres duermen en las mismas camas y tocan los mismos cuerpos, que los mismos niños son besados, azotados y alimentados. El “Estado” existe gracias al establecimiento de salas de audiencia donde los jueces se sientan repetidamente, cuarteles generales desde donde la policía sale a patrullar en los mismos autos, cuarteles donde las tropas son alojadas repetidamente y salas de asamblea donde los congresos de políticos se reúnen repetidamente.

Por supuesto, también existe una comunicación simbólica que ocurre entre estas personas, y esto guarda cierta relación con la “estructuración” de la sociedad. Pero lo que estoy argumentando es que la repetitividad no se explica principalmente por el *contenido* de esta comunicación simbólica. La estructura social no es un conjunto de significados que las personas llevan en sus mentes.

Creo que esto se confirma por los hallazgos de la micro-sociología empírica cognitiva. La estructura se encuentra en las *acciones* repetidas de comunicación, no en el contenido de lo que se dice; esos contenidos suelen ser ambiguos o erróneos, no siempre se comprenden mutuamente o se explican completamente. Las personas no siempre (o incluso generalmente) tienen una idea muy precisa del estado político al que se someten, la organización en la que trabajan, o la familia o el círculo de amigos con los que se asocian. Pero si la estructuración de la sociedad es física, no cognitiva, estas limitaciones no nos impiden llevar a cabo una gran cantidad de repeticiones ordenadas. Nadie necesita tener un mapa cognitivo de toda la estructura social, ni siquiera de ninguna organización; todo lo que se necesita es negociar una rutina bastante limitada en unos pocos lugares físicos y con las personas particulares que se suelen encontrar allí. Las limitaciones de la cognición humana documentadas por los etnometodólogos muestran por qué el orden social debe ser necesariamente físico y local para todos los participantes. Aunque esto pueda parecer paradójico en vista de los temas filosóficos y antimaterialistas asociados con esta tradición intelectual, está en consonancia con los principales ejemplos de afirmaciones “indéxicas” que los etnometodólogos han citado (Garfinkel, 1967): términos como “tú”, “yo”, “aquí” y “esto” están irremediablemente ligados al contexto específico, porque las actividades de las personas siempre ocurren en un lugar físico y en un momento específico. El contexto inefable en el que todos dependen y en el que se basan todos los entendimientos tácitos es el mundo físico, incluido el propio cuerpo de cada persona, tal como se ve desde un lugar particular dentro de él.⁴

⁴ Un fenomenólogo objetaría que las personas individuales y las situaciones particulares no pueden ser simplemente vistas como momentos físicos en el tiempo y el espacio, porque siempre están *definidas* por una estructura cognitiva que trasciende la situación inmediata. En otras palabras, no sabemos quién es el individuo ni cuál es la situación sin utilizar algún concepto que trascienda la situación. Una vez más (como en la nota 3 anterior), creo que nos encontramos con una confusión entre el punto de vista del teórico-observador y el punto de vista

Una vez más, es evidente que este mundo social *físico* no es estático. Las personas van y vienen; se forman y disuelven hogares; los trabajadores se mudan a nuevas fábricas y oficinas; los políticos son reemplazados; nuevos amigos se conocen mientras que otros dejan de verse. Tampoco los patrones son constantes a lo largo de la historia; de hecho, gran parte de lo que entendemos por “cambio estructural” en la historia son patrones cambiantes de organización física: separación de lugares de trabajo y lugares de armamento de los hogares, cambios en el número y tasas de rotación de personas en posiciones políticas, y así sucesivamente. Mi punto aquí es simplemente que la microrrealidad de cualquier “estructura social” es algún patrón de asociaciones repetitivas entre personas en relación con objetos y lugares físicos particulares, y que esto debe ser así porque las capacidades cognitivas humanas no permiten que las personas se organicen de ninguna otra manera.

Estas capacidades cognitivas no impiden que los individuos perciban sistemáticamente de manera errónea la naturaleza de su orden social al hacer afirmaciones simbólicas al respecto; cómo esto se hace, se sugerirá a continuación.

Ahora surge la pregunta: ¿Por qué es que las personas habitan repetidamente los mismos edificios, utilizan las mismas herramientas, hablan con las mismas personas? Parte de la respuesta ya se ha dado: la rutina ocurre porque el mundo es demasiado complejo como para tener que renegociarlo todo (o incluso gran parte de ello) todo el tiempo. La mayoría de las veces es más fácil quedarse donde uno está familiarizado. Pero esto es sólo el comienzo de una respues-

del actor. Es el teórico externo quien quiere caracterizar al individuo como “ciudadano” o “esposo”, o la situación como “hogar” o “lugar de trabajo”. Lo que estoy argumentando es que la mayoría de las veces los actores no piensan en tales conceptos en absoluto; simplemente están físicamente en ciertos lugares, llevando a cabo ciertas acciones, incluida la acción de hablar con otras personas. Sólo cuando esta rutina física y emocional se interrumpe, las personas adquieren el nivel atribuido a ellas por los teóricos fenomenológicos y comienzan a ofrecer “relatos” macroconceptuales de sí mismos y de su entorno.

ta. Aún necesitamos saber por qué esas personas en particular ocupan esos lugares particulares. Y dado que no se quedan allí para siempre, necesitamos saber por qué se mueven cuando lo hacen y hacia dónde irán. Además, el mecanismo que explica cuándo se moverán (y al mismo tiempo, cuándo se quedarán) también debe ser el mecanismo que explica qué harán, tanto en acción como en comunicación, con las personas que encuentran repetidamente en sus lugares habituales.

Desde un punto de vista macro, una forma de interpretar estas microrepeticiones es considerarlas como propiedad o autoridad. Esto introduce la noción de posibles sanciones por violar un patrón particular de comportamiento repetitivo. La persona que ingresa a la fábrica de otra persona o toma el automóvil de alguien más corre el riesgo de ser arrestada y encarcelada; la persona que no cumple las órdenes de su jefe corre el riesgo de ser despedida.

Sin embargo, desde el punto de vista estricto de la microtransacción, debemos preguntarnos: ¿Hasta qué punto las personas realmente piensan en estas contingencias momento a momento en sus vidas, mientras actúan ya sea para respetar la propiedad y la autoridad o para violarlas? La realidad de las sanciones que respaldan la propiedad y la autoridad no se puede poner en duda, ya que son eventos micro que *ocurren ocasionalmente*; pero no ocurren con mucha frecuencia en relación con la gran cantidad de microeventos que tienen lugar. Además, el modelo general de la cognición humana, sugerido anteriormente, es que las personas no calculan contingencias ni se refieren a reglas explícitas la mayor parte del tiempo; actúan de manera tácita y sólo piensan conscientemente en estas formalidades cuando surge un problema. No es que las personas no puedan formular reglas o calcular contingencias, pero no hay una regla consciente sobre *cuándo* las personas deben mencionar las reglas, y no hay un cálculo consciente sobre cuándo se debe calcular y cuándo no (ver Cicourel, 1973).

Sugiero que, lo que tenemos en su lugar, es un patrón en el que las personas actúan hacia objetos físicos y entre sí de maneras que en su mayoría constituyen rutinas. Normalmente, no piensan en estas rutinas como un respaldo a la propiedad y la autoridad, aunque un observador externo, de mente analítica, podría describirlas de esa manera. Las personas siguen rutinas porque les parecen naturales o apropiadas. Además, las rutinas pueden ser bastante variables en lo que respecta a lo que un observador podría describir como propiedad y autoridad; las personas pueden evitar rigurosamente pisar el césped delantero de otra persona o llevarse los útiles de oficina a casa, en ambos casos sin pensar conscientemente en ello; pueden responder nerviosamente a una solicitud de su jefe o ignorarla a sus espaldas, una vez más, sin invocar conscientemente formulaciones generales de reglas o roles. Esta variación, por supuesto, también puede extenderse a casos en los que las personas *se vuelven* conscientes de la propiedad, las reglas o la autoridad; lo que estoy argumentando es que necesitamos una explicación de por qué esta conciencia simbólica ocurre cuando ocurre. Esa explicación nuevamente se encuentra en el ámbito de los sentimientos: las personas invocan conceptos sociales conscientes en momentos particulares porque la dinámica emocional de sus vidas los motiva a hacerlo.

Las dinámicas emocionales subyacentes, propongo, se centran en los sentimientos de pertenencia a coaliciones. En pocas palabras, la propiedad (el acceso y la exclusión de lugares y cosas físicas particulares) se basa en un sentido de qué tipos de personas pertenecen o no pertenecen a determinados lugares. Esto, a su vez, se basa en un sentido de qué grupos son lo suficientemente poderosos como para castigar a quienes violan sus reclamos. La autoridad se organiza de manera similar: se basa en un sentido de qué personas están conectadas a qué grupos, a coaliciones de qué extensión y con qué capacidad para hacer cumplir las demandas de sus miembros sobre los demás. Ambos son va-

riables: no hay una entidad inherente y objetiva llamada “propiedad” o “autoridad”, sólo los diversos sentidos que las personas sienten en lugares y momentos particulares sobre cuán fuertes son estas coaliciones de aplicación. También puede haber grupos de pertenencia que hacen pocas o ninguna reclamación de propiedad o autoridad, grupos “informales” o “horizontales”, como amigos y conocidos, cuya solidaridad es un fin en sí mismo en lo que respecta a sus miembros.

La explicación más general del comportamiento social humano abarca todas estas variaciones. Debería especificar: ¿Qué hace que alguien sea miembro de una coalición? ¿Qué determina la extensión de una coalición y la intensidad de los vínculos dentro de ella? ¿Cómo juzgan las personas el poder de las coaliciones? Las respuestas a estas preguntas, sugiero, determinan la forma en que se forman grupos de amigos y otros grupos de estatus, el grado en que se mantienen las rutinas de autoridad y propiedad, y quién dominará a otros dentro de estos patrones. El mecanismo básico es un proceso de identificación emocional con el grupo que se puede describir como una serie de cadenas de rituales de interacción.

TEORÍA DE LAS CADENAS DE RITUALES DE INTERACCIÓN

Desde un punto de vista de microtraducción, todos los procesos de formación y evaluación de membresías en coaliciones deben tener lugar en situaciones de interacción. La actividad principal en estas situaciones es la conversación. Sin embargo, ninguna situación existe por sí sola. Cada individuo atraviesa muchas situaciones: de hecho, una vida es, estrictamente hablando, una cadena de situaciones de interacción. (Uno también podría llamarlo una cadena de conversaciones). Las personas con las que uno habla también han hablado con otras personas en el pasado y hablarán con otras en el futuro.

Por lo tanto, una imagen adecuada del mundo social es un conjunto de cadenas individuales de experiencia interaccional, entrecruzándose en el espacio mientras fluyen en el tiempo. La dinámica de la membresía en coaliciones se produce por el sentido emocional que los individuos tienen en un momento dado, debido al tono de la situación en la que se encuentran actualmente (o que recuerdan o anticipan en breve), lo cual, a su vez, está influenciado por las cadenas previas de situaciones de todos los participantes.

El contenido *manifiesto* de una interacción, por lo general, no son las emociones que involucra. Cualquier conversación, en la medida en que sea tomada en serio por sus participantes, centra su atención en la realidad de su contenido, en las cosas de las que se habla (Goffman, 1967: 113-16 [ed. en esp.: 103-106]). Esto puede incluir un enfoque en el trabajo práctico que se está realizando. Sin embargo, lo significativo de cualquier conversación, desde el punto de vista de la pertenencia social, no es el contenido en sí, sino en qué medida los participantes pueden mantener realmente una actividad común centrándose en ese contenido. El contenido es un vehículo para establecer la pertenencia. Desde este punto de vista, cualquier conversación puede considerarse un ritual. Invoca una realidad común, que desde un punto de vista ritual puede ser llamada un "mito": en este caso, si el mito conversacional es verdadero, no es irrelevante. El mito o contenido es un objeto sagrado durkheimiano. Significa la pertenencia a un grupo común para aquellos que realmente lo respetan. La persona que puede absorberse con éxito en esa realidad conversacional se acepta como miembro del grupo de aquellos que creen en esa entidad conversacional. Desde el punto de vista del modelo durkheimiano del ritual religioso (Durkheim, [1912] 1954; ver también Goffman, 1967), una conversación es un culto en el que todos los creyentes comparten una solidaridad moral. De hecho, *constituye* el punto de referencia de la solidaridad moral: aquellos que creen son los buenos; la defensa de la creencia y, por lo tanto, del grupo, es la rectitud;

el mal es la incredulidad y, aún más, el ataque a los símbolos cognitivos que mantienen unido al grupo. Los símbolos cognitivos, por más triviales, particularizados o esotéricos que puedan ser el contenido de la conversación, son importantes para el grupo y son defendidos por él porque son el vehículo mediante el cual el grupo puede unificarse en su realidad conversacional.

Sin embargo, no todas las conversaciones son rituales igualmente exitosos. Algunos vinculan a las personas de manera más permanente y estrecha que otros; algunas conversaciones no tienen éxito en absoluto. Entre aquellas conversaciones que logran evocar una realidad común, algunas generan una sensación de pertenencia igualitaria entre los conversadores, mientras que otras generan sentimientos de diferencias jerárquicas, incluyendo sentimientos de autoridad y subordinación. Estos tipos de variabilidad son, de hecho, esenciales para producir y reproducir un orden social estratificado. La interacción ritual de la conversación, entonces, es un mecanismo que produce *diversas* cantidades de solidaridad, diferentes grados de identificación personal con coaliciones de diferentes grados de impresión.

Entonces, ¿qué hace que un ritual conversacional tenga éxito o no, y qué tipos de coaliciones invoca? Sugiero los siguientes ingredientes. 1) Los participantes en un ritual conversacional exitoso deben ser capaces de invocar una realidad cognitiva común. Por lo tanto, deben tener *recursos conversacionales o culturales similares*.⁵ Una conversación exitosa también puede ser desigual, en el sentido de que una persona invoca la mayor parte de la realidad cultural, mientras que los demás actúan como audiencia; en este caso, tenemos un ritual que produce dominación y subordinación. 2) Los participantes también deben ser capaces de mantener un tono emocional común. Como mínimo, todos deben desear produ-

⁵ Bourdieu (1977; Bourdieu y Passeron 1977) propone un concepto similar, "capital cultural", aunque se refiere más específicamente a la cultura legitimada por la clase dominante en una sociedad.

cir al menos una solidaridad momentánea. Nuevamente, la participación emocional puede estar estratificada, dividiendo al grupo en líderes emocionales y seguidores.

Estos dos elementos –los recursos culturales y las energías emocionales– provienen de las cadenas de experiencias interaccionales previas de los individuos y sirven para reproducir o cambiar el patrón de relaciones interpersonales. Entre los patrones más importantes que se reproducen o cambian se encuentran los sentimientos sobre las relaciones de las personas con la propiedad física y con las coaliciones coercitivas de autoridad. La forma en que los individuos están vinculados a estas coaliciones es el determinante crucial de cuáles son dominantes o subordinadas.

Recursos conversacionales. Estilos y temas de conversación particulares implican pertenencia a diferentes grupos. En cualquier momento, la cadena previa de rituales de interacción que se ha negociado con éxito ha convertido ciertos contenidos de conversación en símbolos de solidaridad. La gama de estos contenidos se ha discutido en otros lugares (Collins, 1975: 114-31). Por ejemplo, hablar de trabajo invoca la pertenencia a grupos ocupacionales, hablar de política y otras ideologías invoca coaliciones políticas en disputa, hablar de entretenimiento invoca a grupos con diversos gustos, la discusión general invoca a diferentes estratos intelectuales y no intelectuales, mientras que el chisme y las conversaciones personales invocan pertenencias específicas y a veces muy íntimas. Nuevamente, no es importante si lo que se dice es verdadero o no, sino si puede ser dicho y aceptado como una realidad común en ese momento: eso es lo que lo convierte en un emblema de pertenencia al grupo.

Los temas de conversación tienen dos implicaciones diferentes para reproducir la estructura social. Algunos temas de conversación son *generalizados*: se refieren a eventos y entidades en algún nivel de abstracción de la situación inmediata y local. Hablar de técnicas, política, religión y entretenimiento es de este tipo. El efecto social, sugeriría, es reproducir un

sentido de lo que se puede llamar pertenencia a un grupo de estatus: la participación común en una comunidad cultural organizada horizontalmente que comparte estas perspectivas y cree en su importancia. Los grupos étnicos, las clases en la medida en que son comunidades culturales y muchos otros grupos culturales especializados son de este tipo. Una conversación exitosa sobre tales temas genera una sensación generalizada de pertenencia común, aunque no invoca vínculos específicos o personales con organizaciones particulares, autoridad o propiedad.

Otros temas de conversación son *particularizados*: se refieren a personas, lugares y cosas específicas. Este tipo de conversación puede incluir instrucciones prácticas (pedirle a alguien que haga algo por alguien en un momento y lugar específicos), así como planificación política sobre estrategias específicas (como en la política organizativa) y chismes y narraciones personales. Parte de esta conversación particularizada sirve para producir y reproducir relaciones informales entre las personas (amistades). Pero paradójicamente, la conversación particularizada también es crucial para reproducir la propiedad y la autoridad y, por lo tanto, la organización.⁶ Como he argumentado anteriormente, las estructuras de propiedad y autoridad existen como rutinas físicas cuya microrealidad consiste en que las personas dan por sentado los derechos de personas específicas de estar en edificios específicos, dar órdenes a personas específicas, y así sucesivamente. En este sentido, la propiedad y la autoridad se recrean

⁶ Este enfoque contrasta con la teoría de los códigos lingüísticos de Bernstein (1971-75), en la cual los códigos restringidos (particularizados) se consideran el modo de comunicación de las clases bajas, mientras que las clases medias y altas utilizan principalmente un código elaborado (generalizado). La teoría de Bernstein se centra únicamente en las culturas de clase y pasa por alto el papel que desempeña la conversación particularizada en la puesta en marcha de organizaciones específicas. Si bien es cierto que las clases más altas participan en una conversación más generalizada que las clases más bajas, también participan en conversaciones particularizadas que, de hecho, son cruciales para poner en marcha las organizaciones que controlan.

cada vez que las personas hacen referencia a la casa de *alguien*, la oficina de *alguien*, el automóvil de *alguien*, así como cada vez que alguien da una orden para hacer algo en particular y el oyente reconoce la realidad, al menos en ese momento, de esa orden. Nuevamente, vale la pena señalar que las órdenes no siempre se llevan a cabo, pero es la situación en la que se produce el ritual comunicativo la que es crucial para mantener la estructura como un patrón social real, no las consecuencias para la acción práctica.⁷

Por supuesto, como se indicó, incluso el grado de cumplimiento ritual es una variable, y debemos investigar las condiciones que hacen que las personas respeten y lleven a cabo las comunicaciones organizativas más o menos entusiasmadas o que incluso se rebelen contra ellas. Esto nos lleva al segundo ingrediente de los rituales, las energías emocionales.

*Las energías emocionales.*⁸ Las emociones afectan la pertenencia ritual de varias maneras. Debe haber al menos un grado mínimo de estado de ánimo común entre los interactuantes para que un ritual conversacional tenga éxito en invocar una realidad compartida. Cuanto más fuerte sea el tono emocional común, más real parecerá el tema invocado y mayor será la solidaridad en el grupo (ver Collins, 1975: 94-95, 153-54). Las propensiones emocionales son, por consiguiente, un requisito previo para una interacción exitosa. Pero la interacción también sirve como una máquina para intensificar las emociones y generar nuevos tonos emocionales y solidaridades. Por lo tanto, las energías emocionales son resultados importantes de las interacciones en cualquier punto de la

⁷ Creo que esto es lo que se desprende del concepto de comportamiento en el escenario principal (*frontstage*) de Goffman (1959) en las organizaciones. La enunciación de *reglas*, por lo tanto, es un tipo especial de actuación en el escenario principal; su importancia no radica en que las reglas organizativas causen directamente el comportamiento, sino en que las reglas son *temas de conversación* que a veces se invocan como pruebas cruciales de los sentimientos de los miembros hacia las coaliciones de autoridad en la organización.

⁸ Algunas teorías alternativas sobre las emociones son presentadas en Kemper (1978), Schott (1979) y Hochschild (1979).

cadena ritual. La solidaridad emocional, sugiero, es la recompensa que los recursos conversacionales favorables pueden producir para un individuo.

Si los rituales interaccionales exitosos generan sentimientos de solidaridad, la estratificación, tanto dentro como entre las coaliciones, es otro resultado de los flujos emocionales a lo largo de las cadenas de RI. Como se señaló, los rituales conversacionales pueden ser igualitarios o asimétricos. Ambos tipos tienen implicaciones de estratificación. Los rituales igualitarios son estratificadores en el sentido de que los *insiders* son aceptados y los *outsiders* son rechazados; aquí la estratificación existe en forma de una coalición contra los individuos excluidos, o posiblemente la dominación de una coalición sobre otra. Las conversaciones asimétricas, en las que un individuo establece los tonos de energía (e invoca la realidad cultural) mientras que los demás son una audiencia, están internamente estratificadas.

El ingrediente emocional más básico en las interacciones, sugiero, es un tono mínimo de sentimiento positivo hacia el otro. Los sentimientos de solidaridad van desde una muestra mínima de no hostilidad hasta un mutuo aprecio cálido y entusiasta actividad común. ¿De dónde provienen tales emociones? Se originan en experiencias anteriores en cadenas de rituales interaccionales (RI). Un individuo que es aceptado con éxito en una interacción adquiere un incremento de energía emocional positiva. Esta energía se manifiesta como lo que comúnmente llamamos confianza, calidez y entusiasmo. Al adquirir esto en una situación, un individuo tiene más recursos emocionales para negociar exitosamente la solidaridad en la siguiente interacción. Tales cadenas, tanto positivas como negativas, se extienden a lo largo de toda la vida de cada persona.⁹

⁹ Esto no implica un retroceso infinito en el pasado; señala el hecho importante de que los niños humanos nacen en una interacción *emocional* y que los estados emocionales sucesivos se construyen sobre el inicial.

Consideremos las variaciones posibles dentro de este modelo básico. Las principales condiciones que generan energía emocional son las siguientes:

- a) Se incrementa la confianza emocional a través de cada experiencia de negociar exitosamente un ritual de pertenencia. La confianza emocional disminuye como resultado del rechazo o la falta de éxito.
- b) Cuanto más poderoso sea el grupo dentro del cual uno negocia exitosamente la solidaridad ritual, mayor será la confianza emocional que se recibe de él. El poder de un grupo aquí se refiere a la cantidad de propiedad física a la que tiene acceso exitoso, el número de sus seguidores y la cantidad de fuerza física (número de combatientes, instrumentos de violencia) a la que tiene acceso.
- c) Cuanto más intensa sea la excitación emocional dentro de un RI, más energía emocional recibe un individuo al participar en él. Una situación de grupo con un alto grado de entusiasmo genera grandes incrementos emocionales para los individuos. Los altos grados de excitación emocional se crean especialmente en los RI que incluyen un elemento de conflicto contra los externos: ya sea una pelea real, un castigo ritual a los transgresores o, en un nivel de intensidad menor, la denuncia simbólica de enemigos (incluyendo quejas en la conversación).
- d) Tomar una posición dominante dentro de un RI aumenta las energías emocionales. Tomar una posición subordinada reduce las energías emocionales; cuanto más extrema sea la subordinación, mayor será la reducción de energía.

INTERACCIONES COMO MERCADOS PARA RECURSOS CULTURALES Y EMOCIONALES

¿Por qué una persona en particular, en cualquier situación de interacción, logrará o no logrará la membresía ritual? Y ¿por qué ciertas personas dominarán o serán subordinadas en un RI? Las respuestas se encuentran en una combinación de los recursos emocionales y culturales de todos los participantes en cualquier encuentro. Estos, a su vez, son el resultado de las cadenas de RI que cada individuo ha experimentado previamente. Cada encuentro es como un mercado en el que estos recursos se comparan implícitamente y se negocian rituales conversacionales de diversos grados de solidaridad y estratificación. La posición «en el mercado» de cada individuo depende de los recursos emocionales y culturales adquiridos a partir de interacciones previas.

Los diversos tipos de recursos emocionales y culturales interactúan entre sí. Dado que las energías emocionales resultan del éxito o fracaso en los RI previos, tener recursos culturales altos o bajos también contribuye a tener energías emocionales altas o bajas. En menor medida, existe un efecto en la dirección opuesta: cuanta más energía emocional (confianza, calidez social) se tenga, más capacidad se tiene para adquirir nuevos recursos culturales al entrar exitosamente en nuevas conversaciones, mientras que una persona con baja confianza emocional puede quedarse “sin palabras”, incapaz de utilizar incluso los recursos culturales que posea.

Los recursos culturales, sin embargo, son bastante estables y cambian en su mayoría en dirección positiva. Pero aquí debemos prestar atención a la distinción entre recursos culturales generalizados y particularizados. Los recursos generalizados suelen crecer con el tiempo y a un ritmo lento. Los individuos pueden olvidar parte de la información generalizada que poseen, pero dado que a menudo se reproduce como temas de conversación comunes en sus encuentros habitua-

les con otras personas, la pérdida de capital cultural generalizado probablemente se limite a aquellas ocasiones en las que alguien abandona un entorno habitual de compañeros de conversación durante mucho tiempo. Y, aun así, hay un considerable retraso; el poder de la memoria convierte a los recursos culturales generalizados en una fuerza estabilizadora en las relaciones sociales.

Por otro lado, los recursos culturales particularizados son potencialmente más discontinuos. Las acciones conversacionales particularizadas (dar una orden específica, pedir consejo práctico, negociar una estrategia sobre un tema específico en la política organizacional, bromear con amigos, etc.) son efímeras. Los lazos que establecen son permanentes sólo en la medida en que esas acciones se reproduzcan con frecuencia. Los recursos culturales particularizados son especialmente importantes como microbase de la propiedad, la autoridad y la organización, así como de los vínculos personales cercanos. La relación de las personas con objetos físicos particulares que constituyen la propiedad se pone en práctica una y otra vez en encuentros ordinarios y dados por sentados, en los RI que tienen un contenido particularizado. Lo mismo ocurre con la microrreproducción de la autoridad y de las organizaciones.

Los recursos de conversación particularizados difieren de los recursos de conversación generalizados y también de los recursos emocionales en el sentido de que no sólo se adquieren en *nuestras* propias conversaciones, sino que también circulan independientemente de uno mismo. Cuando otras personas hablan particularmente sobre alguien, están constituyendo su reputación. Entonces, la reputación de uno es un recurso de conversación particularizado que circula en las conversaciones de otras personas. Para la microtraducción de las macroestructuras, el tipo más importante de reputaciones que circulan son simplemente las partes de la conversación que identifican a alguien por un título específico (“el presidente”, “su esposa”) o la afiliación organizacional (“él trabaja

en G. E.”), o que implícitamente le otorgan a alguien una reputación por cierta propiedad y autoridad (“Entré a su oficina”; “Ella envió un memo indicándoles que...”). La conversación particularizada, tanto en su representación como en su circulación secundaria como reputaciones de otras personas, es lo que principalmente constituye la estructura social de la propiedad y la autoridad.

En comparación con la conversación generalizada, la conversación particularizada es potencialmente bastante volátil, aunque la mayor parte del tiempo simplemente se reproduce a sí misma y, por lo tanto, reproduce rutinas sociales. La mayoría de las veces, las mismas personas se insertan en rutinas organizativas y de mantenimiento de la propiedad tanto a través de los rituales de conversación particularizados en los que participan como a través de aquellos en los que son sujetos de conversación. Pero este flujo de recursos culturales particularizados *puede* cambiar abruptamente, especialmente en el ámbito reputacional. A pequeña escala y a nivel local, esto ocurre con frecuencia: una persona nueva entra en un trabajo, alguien familiar deja un lugar; la antigua ronda de representaciones y reputaciones conversacionales particularizadas se detiene repentinamente y se promulga una nueva realidad social particular. La mayor parte del tiempo, estos elementos particularizados de la conversación refuerzan la base fundamental de la rutina física en la que nuestras capacidades cognitivas humanas nos obligan a confiar en gran medida. Pero, al mismo tiempo, la estructura particular del comportamiento organizativo, incluidas las grandes agregaciones organizativas como el Estado, es potencialmente muy volátil: no se sostiene mediante reglas generalizadas o una cultura generalizada de ningún tipo, sino a través de rituales de interacción particularizados a corto plazo, y estos pueden adoptar abruptamente un nuevo contenido. Esta microbase de propiedad y autoridad implica que estas rutinas alternan entre largos períodos de microrreproducción relativamente estable y episodios dramáticos de agitación o revolución.

Si nos preguntamos qué causa las variaciones en este patrón, es decir, cuándo se moverán individuos particulares dentro o fuera y cuándo será estable o cambiará todo el patrón de propiedad y autoridad, encontramos una dinámica similar a la de un mercado. Individuos particulares llevan a cabo la estructura de propiedad y autoridad porque sus cadenas de RI anteriores les otorgan ciertas energías emocionales y recursos culturales, incluido el recurso de la reputación de pertenecer a ciertos rituales de autoridad y lugares físicos particulares. El valor relativo de estos recursos puede cambiar de un encuentro a otro, a medida que varían las combinaciones de individuos. Si uno comienza a encontrarse con personas cuyos recursos emocionales, culturales (incluida la reputación) son mayores o menores de lo que uno está acostumbrado, su capacidad para generar membresía ritual y dominio conversacional cambiará hacia arriba o hacia abajo. Por lo tanto, las energías emocionales experimentarán un aumento o disminución. Si estos cambios de energía llegan al punto en el que uno está motivado y capacitado para cambiar de posición física y ritual en el patrón de propiedad y autoridad organizativa, la reputación y otros recursos de conversación particularizados cambiarán abruptamente. Los recursos culturales generalizados, finalmente, pueden acumularse a lo largo de una larga serie de interacciones, pero esto ocurre relativamente lento.

Aunque las situaciones de RI son similares a un mercado, vale la pena destacar que el mecanismo por el cual los individuos son motivados por sus posiciones en el mercado no es uno de cálculo racional. Como se mencionó anteriormente, una dificultad fundamental en los modelos de intercambio social racionalista es que no hay forma de que los individuos comparen bienes dispares que no tienen una métrica común, ni es posible multiplicar estos valores por la métrica diferente de una escala de probabilidades de alcanzar diversos bienes. Sin embargo, si los individuos son motivados por sus energías emocionales a medida que éstas cambian de situación en situación, la cantidad pura de energía emocional es el denominador común que decide la atractividad de varias alternativas, así como un pre-

dictor de si un individuo realmente alcanzará alguna de ellas. Por lo tanto, los individuos no tienen que calcular probabilidades para sentir diferentes grados de confianza en diferentes resultados. Los bienes dispares no tienen que compararse directamente, sólo el tono emocional de las situaciones en las que están disponibles.¹⁰ Además, los actores no tienen que calcular el valor de sus diversos recursos culturales (generalizados y particularizados) en cada situación. Estos recursos tienen un efecto automático sobre la interacción conversacional y los resultados se transforman automáticamente en incrementos o decrementos de energía emocional.

Entonces, el mecanismo fundamental no es consciente. Más bien, la conciencia, en forma de recursos culturales, es una *serie de inputs* en cada situación que afecta la percepción de las membresías grupales disponibles en diferentes grados de atractivo. Es posible, por supuesto, que a veces los individuos reflexionen conscientemente sobre sus elecciones sociales, tal vez incluso sean conscientes de sus propios recursos culturales y emocionales en relación con los de sus compañeros. Sin embargo, afirmarí que las elecciones realizadas conscientemente serían las mismas que las elecciones realizadas sin reflexión.¹¹ La sensación de “elección” o “voluntad” se basa en la acumulación de energías, es decir, en el –grado de confianza en uno mismo– que es producto de una dinámica más amplia.

¹⁰ Puede haber ocasiones, por supuesto, en las que los individuos se encuentren entre fuentes dispares de atracción o repulsión que estén equilibradas. En esos casos, la teoría de la cadena de RI predice que su comportamiento quedará efectivamente inmovilizado: permanecerán en la rutina física en la que se encuentran en ese momento, hasta que el flujo de combinaciones de energía de RI con otros actores los motive a abandonar esa rutina.

¹¹ Hochschild (1979) muestra que las personas a veces reflexionan sobre sus emociones e intentan sentirse de manera particular que sea apropiada para la situación. El hecho de que *no* sientan automáticamente de la “manera correcta” se puede explicar, sostendría, por la atracción o repulsión de mercado de varias situaciones alternativas en sus cadenas de RI. Lo que Hochschild describe, entonces, podrían ser situaciones en las que los individuos se sienten divididos entre dos formas diferentes de recursos o están obteniendo resultados muy mixtos de sus interacciones inmediatas. Estas situaciones pueden surgir cuando la posición de mercado de un individuo se aleja de un punto de equilibrio anterior y no se ha establecido un nuevo equilibrio (véase la discusión a continuación).

El modelo de cadena de RI resuelve otra dificultad persistente de las teorías de intercambio social: ¿por qué las personas devuelven un regalo? El interés propio no es una explicación suficiente, ya que un intercambio sólo es gratificante en la medida en que los individuos *ya sepan* que habrá reciprocidad. Por lo tanto, los teóricos han sentido la necesidad de recurrir a afirmaciones como “lo que es costumbre se vuelve obligatorio” (Blau, 1964) o invocar una supuesta “norma de reciprocidad” (Gouldner, 1960; véase también Heath, 1976). Ambas formulaciones plantean la pregunta explicativa: en ambos casos, la habitualidad del comportamiento es precisamente lo que queda por explicar, y llamar a esta habitualidad una “norma” es simplemente describirla. El modelo de cadena de RI propone que los sentimientos de solidaridad dentro de una coalición social son fundamentales. Si dos individuos sienten una membresía común, sentirán el deseo de devolver regalos porque el regalo y su reciprocidad son emblemas de la continuación de su membresía común. Este modelo tiene la ventaja de convertir el acto de dar un regalo y la reciprocidad en una variable en lugar de una constante: los individuos reciprocarán en la medida en que la dinámica emocional de una membresía particular en una coalición les resulte atractiva. De manera similar, sentirán el deseo de dar regalos o no debido a las mismas circunstancias. Por lo tanto, las variables descritas anteriormente deberían dar cuenta del grado en que se practica la reciprocidad en realidad.

El conjunto de RI, entonces, puede describirse como similar a un mercado. Lo que sucede en cada encuentro se ve afectado por lo que ha ocurrido en la serie reciente de encuentros en la cadena de RI de cada participante, y lo que sucedió en esos encuentros, a su vez, fue afectado por las experiencias recientes *de sus* participantes, y así sucesivamente. Este conjunto más amplio de encuentros produce lo que puede describirse como una serie de precios culturales y emocionales a los cuales los individuos pueden negociar

RI de diferentes grados de solidaridad y dominación entre sí. Digo una *serie* de precios porque sólo ciertas combinaciones de individuos pueden crear exitosamente un ritual, y diferentes combinaciones llegarán a acuerdos a diferentes precios.

Existen varios mercados diferentes de este tipo que operan simultáneamente. En un nivel, hay un mercado relativamente lento para la repetición ritual de organizaciones (“posiciones”) y otras manifestaciones de propiedad. Hay mucha repetición en los microrrituales que conforman la reproducción de tales estructuras; sin embargo, los individuos intentan moverse dentro o fuera de las posiciones. Sus motivaciones para quedarse o moverse, y las posibilidades de ser aceptados cuando intentan estas acciones, están determinadas por el conjunto de cadenas de RI con las que sus vidas se intersectan físicamente. Los cambios informales dentro de las relaciones organizacionales también están determinados de manera similar, cambios en los cuales los jefes ganan o pierden influencia, los aliados informales ganan o pierden, los trabajadores muestran mayor o menor entusiasmo y cumplimiento. A otro nivel, existen mercados para amistades personales, para coaliciones horizontales entre ejecutivos de diferentes organizaciones, etc., que no están vinculados a la manifestación directa de relaciones de propiedad y autoridad entre los participantes. Estos mercados son capaces de moverse mucho más rápidamente y de manera continua que aquellos en los que se promulgan las “estructuras” organizacionales, porque los socios conversacionales informales no tienen que cambiar los vínculos más complejos y particularmente arraigados de la propiedad y la posición organizacional.

Ambos tipos de mercados, sin embargo, operan mediante un mecanismo similar. En el “mercado de posiciones organizacionales”, los individuos estarán motivados para buscar una mayor dominación dentro de la rutina organizativa o para abandonar esa rutina y encontrar una mejor en la medida en que su conjunto de experiencias en cadenas de RI sea emocionalmente positivo. Del mismo modo, en los mercados de alianzas

horizontales (ya sean personales o comerciales/políticas), los individuos que experimentan un excedente relativo de energía emocional en comparación con aquellos en sus encuentros habituales estarán motivados a buscar una mayor dominación o a pasar a un conjunto diferente de encuentros. Sin embargo, estos individuos eventualmente tenderán a alcanzar situaciones límite a las que sus recursos los llevarán: situaciones en las que sus socios sean iguales o superiores en recursos, estabilizando o invirtiendo su excedente emocional.

Desde un punto de vista muy abstracto, se puede imaginar un punto de equilibrio en dichos mercados en el cual todos los individuos han establecido con quiénes interactuar de manera ritual, de modo que todos los recursos emocionales y culturales se reproducen estáticamente. Este punto de equilibrio puede ser un concepto útil, pero sólo si lo vemos como una tendencia más de los mercados interaccionales agregados que es modificada por otros procesos. La situación se desestabiliza constantemente cada vez que cualquier individuo en cualquier lugar experimenta incrementos (o decrementos) de recursos culturales y energías emocionales. Un jefe en particular que está perdiendo energías emocionales (por ejemplo, debido a problemas de salud o un cambio en las interacciones familiares) provocará pequeños incrementos en las energías entre los trabajadores a quienes domina rutinariamente, lo cual, a su vez, puede aumentar su influencia en otros encuentros. Estos efectos causarán al menos una desestabilización local del equilibrio microinteraccional. El punto de equilibrio es un patrón hacia el cual las interacciones tenderán una y otra vez, sujeto a estas perturbaciones.

Muchas de estas perturbaciones serán locales y temporales; sus resultados no cambian el patrón de macroorganización. Sin embargo, otras pueden tener consecuencias a gran escala y ser generalizadas. En la siguiente sección, considero qué tipos de microprocesos agregados pueden causar tanto una reproducción bruta como un cambio bruto en la macroestructura.

EFFECTOS MACROESTRUCTURALES

El modelo anterior sugiere que los cambios sociales a gran escala se basan en micromecanismos de uno o más de los siguientes tipos: cambios a gran escala en la cantidad o distribución de (a) recursos culturales generalizados, (b) recursos culturales particularizados, o (c) energías emocionales.

a) *Los recursos culturales generalizados* en una población amplia pueden cambiar debido a la introducción de nuevas tecnologías de comunicación o porque más individuos se especializan en la producción y difusión de cultura generalizada. Los instrumentos de escritura, los medios de comunicación masiva y las organizaciones educativas o religiosas de diversos tamaños han introducido nuevos recursos culturales o han aumentado su distribución en diferentes momentos de la historia en las sociedades. Se pueden visualizar al menos dos tipos de efectos estructurales resultantes. En primer lugar, la distribución de la cultura expandida puede concentrarse en poblaciones particulares; por lo tanto, éstas podrán aumentar su nivel de éxito en las RI a expensas de otros, formando nuevos lazos organizativos y desarrollando ventajas emocionales y reputacionales. Un segundo tipo de efecto ocurre cuando toda la población recibe uniformemente un aumento en los recursos culturales generalizados; el simple grado de movilización, de esfuerzos para negociar nuevas conexiones de RI, debería aumentar en toda la sociedad. Aunque nadie gana en relación con los demás, el proceso global debería aumentar la construcción de organizaciones en general en esa sociedad. Se puede sugerir que las primeras fases de este proceso contribuyen a los auges económicos y al crecimiento de movimientos políticos y/o religiosos; sin embargo, en fases posteriores, si la moneda cultural generalizada continúa expandiéndose, puede haber una devaluación de la moneda cultural, con la consiguiente contracción de la actividad política y económica (Collins, 1979).

b) *Los recursos culturales particularizados* definen a los individuos en relación con propiedades físicas particulares y coaliciones de autoridad. ¿Qué puede cambiar toda la estructura de estos recursos? El aspecto volátil de la cultura particularizada, sugiero, es especialmente importante para las reputaciones de los individuos que ritualmente representan a las coaliciones más poderosas. La mayor parte del habla reputacional, como se ha indicado, es local y repetitiva. Sin embargo, los trastornos rápidos en las reputaciones personales caracterizan cambios importantes en el poder político y religioso. Las personas se vuelven poderosas (o “carismáticas”) cuando un evento dramático, generalmente relacionado con el éxito en un conflicto, hace que un gran número de personas se centren en ellas. La amplia y rápida circulación de su nueva reputación les otorga el poder autorreforzante de comandar la coalición más grande y, por lo tanto, dominante en esa sociedad. Por otro lado, las personas poderosas suelen caer debido a eventos dramáticos, como escándalos o derrotas en conflictos, que de repente circulan su reputación *negativa*.

El movimiento de dichos recursos culturales particularizados tiene varias implicaciones para la dinámica del cambio social. Estos cambios son discontinuos y alternan con períodos de rutina. Depende de eventos dramáticos que son muy visibles para muchas personas. Los eventos más dramáticos, sostengo, son los conflictos, especialmente los violentos. Es por esta razón que las guerras son tan importantes en la movilización de revoluciones y otros cambios sociales rápidos (ver Skocpol, 1979). La política en sí misma es un determinante fundamental del sistema de propiedad y de muchos otros aspectos rutinarios de la vida social, porque la política consiste en coaliciones organizadas continuamente movilizadas para participar en conflictos. Estas coaliciones obtienen su poder al difundir los aspectos dramáticos de sus conflictos de manera favorable a sí mismos, creando así reputaciones particularizadas para varios individuos como po-

derosos, villanos o impotentes. La política, como lucha por la reputación, se basa en el control de los medios de gestión de la reputación.

c) *Las energías emocionales* constituyen el mecanismo más crucial en todos estos procesos. Los cambios en los recursos culturales generalizados y particularizados tienen efectos en las acciones de las personas en microsituaciones porque afectan sus energías emocionales. El cambio de reputación de un líder político, por ejemplo, es verdaderamente efectivo sólo cuando los rumores generan un impacto emocional, un contagio de sentimientos en toda la sociedad sobre la cuál es coalición dominante ahora. De esta manera, aumenta la atractividad de mercado de esa coalición, especialmente en la medida en que se propaga el miedo a su amenaza para aquellas personas que permanecen fuera de ella. El conflicto, la guerra y la política pueden considerarse situaciones que producen emociones quintaesenciales. Cuanto más fuerte es el conflicto, más energía emocional fluye a través de las redes de microinteracción que constituyen la macroestructura. Los períodos de recursos reputacionales que cambian rápidamente se vuelven especialmente importantes para la organización de las redes sociales en la medida en que dichas redes son vehículos para un fuerte contagio emocional.

También existen condiciones que cambian el nivel completo de energía emocional en una sociedad. Paralelamente a la introducción de nuevas tecnologías de comunicación y especialistas en la producción de cultura generalizada, se pueden considerar las introducciones históricas de nuevas "tecnologías" que generan emociones, incluyendo cambios en el número de especialistas en la generación de emociones. Desde este punto de vista, los cambios en las condiciones materiales son muy importantes porque modifican la cantidad de personas que pueden reunirse con fines rituales o porque transforman las capacidades de las personas para el manejo de impresiones o la dramatización (Collins, 1975:

161-216, 364-80). Estas tecnologías de dramatización han variado desde la arquitectura masiva y las ceremonias religiosas y políticas suntuosas de los faraones hasta los diversos estilos de exhibición política en la actualidad. De manera similar, la historia de las religiones se puede ver como una serie de invenciones de nuevos dispositivos sociales para generar emociones, que van desde el ritual mágico del chamán hasta la adoración congregacional, la meditación individual y la oración. En esta perspectiva, los cambios entre formas tribales, patrimoniales-feudales y burocráticas de organización son cambios entre diversas fuentes de manejo de impresiones emocionales. Las diversas combinaciones de estas tecnologías emocionales disponibles en un momento dado, y su grado de concentración o dispersión entre la población, son factores cruciales en la lucha por el poder en cualquier sociedad histórica particular.

Una imagen general de la estática y la dinámica de las macroestructuras emerge, al menos en un esquema general. Hay procesos relativamente lentos de macrocambio, impulsados por nuevas "tecnologías" emocionales o por una mayor producción tanto de moneda cultural generalizada como de energías emocionales. También hay cambios episódicos en los recursos culturales particularizados, especialmente en las reputaciones de las personas que representan ritualmente las coaliciones políticas, militares y religiosas más poderosas, que ocurren en momentos de conflicto dramático. Los procesos lentos, que pueden extenderse ya sea a ciertos grupos privilegiados o de manera más uniforme en toda la sociedad, generan largos períodos de construcción organizativa y movilización personal que alteran tanto la estructura de la sociedad como su grado de fluidez y conflicto. Los procesos rápidos y episódicos provocan cambios revolucionarios en los que los conflictos dramáticos que centran la atención en una nueva coalición dominante pueden generar cambios masivos en los patrones de propiedad y organización, así como en la distribución particular de las personas en ellos.

CONCLUSIÓN

El modelo anterior se ha presentado de forma muy abstracta. No intenta describir las variantes detalladas de la RI o las complejidades de las negociaciones conversacionales y las energías emocionales. Integrar estas variantes en el modelo general debería aumentar considerablemente su poder explicativo. A nivel macro, también hay muchas ramificaciones que deben ser analizadas al traducir todos los macropatrones en “mercados” de interacción microinteraccional de recursos culturales generalizados y particularizados, así como de energías emocionales.

Incluso con este grado de imprecisión, espero que el modelo transmita algunas de las ventajas de integrar descripciones micro y macro en un marco explicativo común. Sugiere, por ejemplo, que las “entidades” que han sido ubicadas en individuos, como la “personalidad” o las “actitudes”, son en cambio formas *situacionales* de actuar en encuentros conversacionales y que las “personalidades” y “actitudes” son estables sólo en la medida en que los individuos experimenten los mismos tipos de interacciones repetidas. Según esta descripción, las personalidades carismáticas son simplemente individuos que se han convertido en el punto focal de un ritual que genera emociones y que une a una gran coalición. Su carisma aumenta o disminuye según el grado en que se cumplan las condiciones agregadas para la predominancia dramática de esa coalición. A una escala más pequeña, se puede hipotetizar que las personas en ascenso social son aquellas cuyos recursos culturales las guían a través de una secuencia de experiencias de RI que aumentan sus energías emocionales y, por lo tanto, su confianza y motivación. Cuando alcanzan RI en las que ya no obtienen un equilibrio emocional favorable, esta ventaja desaparece y dejan de ascender aún más. Para mencionar otra área de aplicación, el crecimiento de una economía productiva, así como sus ciclos de auge y depresión, deberían estar deter-

minados en gran medida por cambios en las energías emocionales en toda la población trabajadora en general, o posiblemente entre los empresarios en particular.

Estas explicaciones de fenómenos específicos deben ser elaboradas tanto desde el lado micro como desde el macro. También sugeriría que la conexión entre los dos niveles puede ser establecida empíricamente mediante una nueva forma de investigación. Los recursos conversacionales generalizados y particularizados existen simplemente como cosas que las personas dicen en las conversaciones; las energías emocionales existen en los ritmos y tonos con los que las personas las expresan. En consecuencia, se puede tomar una macromuestra de la distribución de los microrrecursos mediante el muestreo de conversaciones en un gran número de grupos sociales diferentes y tomando muestras repetidas a lo largo del tiempo. Este método se aleja del énfasis predominante de la investigación conversacional contemporánea, que realiza análisis detallados de conversaciones individuales en aislamiento. El método propuesto se asemeja a las encuestas por muestreo, pero en lugar de medir actitudes o autorreportes mediante preguntas de los entrevistadores, se tomarían muestras de conversaciones naturales mediante grabaciones de audio o video. Los dispositivos técnicos pueden hacer posible caracterizar las energías emocionales del tono y ritmo de las conversaciones a partir de grabaciones en cinta o mediante posturas expresivas en grabaciones de video. Los recursos conversacionales generalizados y particularizados pueden ser caracterizados con los mismos datos, mediante la clasificación de los contenidos verbales. Con este tipo de datos, debería ser posible mostrar el funcionamiento real de las cadenas de RI, sus efectos en el comportamiento situacional de los individuos y sus efectos agregados en la estabilidad social y el cambio social.

RESUMEN

Se han sugerido los siguientes principios para construir una teoría explicativa de las macroestructuras como agregados de microsituaciones:

1. Los conceptos sociológicos sólo pueden ser completamente empíricos al traducirlos en una muestra de los microeventos típicos que los conforman.
2. La dinámica, así como la inercia, en cualquier explicación causal de la estructura social debe ser micro-situacional; todas las condiciones macro tienen sus efectos al incidir en las motivaciones situacionales de los actores.
3. La capacidad cognitiva humana es limitada, por lo tanto, los actores que se enfrentan a contingencias complejas de coordinación social dependen en gran medida de suposiciones tácitas y rutinas.
4. La rutina de cualquier individuo se organiza en torno a lugares y objetos físicos específicos, incluyendo los cuerpos físicos de otras personas. La suma de estas rutinas físicas, en cualquier momento, constituye la microrealidad de la propiedad.
5. La autoridad es un tipo de rutina en la cual individuos particulares dominan las microinteracciones con otros individuos.
6. Las rutinas particulares que deben seguirse están sujetas a maniobras y conflictos basados en intereses propios. Tanto la conformidad con las rutinas como los cambios en las mismas son determinados por el monitoreo tácito que los individuos hacen del poder de una coalición social.

7. Las conversaciones son rituales que crean creencias en realidades comunes que se convierten en símbolos de solidaridad grupal. Las cadenas individuales de experiencias conversacionales a lo largo del tiempo (cadenas de RI) recrean tanto las coaliciones sociales como las creencias cognitivas de las personas sobre la estructura social.
8. Los temas de conversación implican la pertenencia a un grupo. Los recursos conversacionales generalizados (temas impersonales) reproducen vínculos horizontales de estatus grupal. Las conversaciones particularizadas ponen en práctica las posiciones de propiedad y organizacionales de los individuos y refuerzan aún más esta estructura social concreta al circular creencias al respecto, incluyendo las reputaciones de individuos particulares.
9. Un encuentro es un “mercado” en el cual los individuos de manera tácita combinan los recursos conversacionales y emocionales adquiridos de encuentros previos. Los individuos se sienten motivados a llevar a cabo o rechazar rituales conversacionales con personas específicas en la medida en que experimenten energías emocionales favorables o desfavorables en esa interacción, en comparación con otras cadenas de interacción ritual que recuerden en sus experiencias recientes.
10. La aceptación o el rechazo de los individuos en una cadena de ritual de interacción (RI) aumenta o disminuye, respectivamente, sus energías emocionales (confianza social). Efectos similares se producen al experimentar dominación o subordinación dentro de una RI. Estos resultados emocionales se ponderan según la intensidad de la excitación emocional en cada RI y según el poder de la coalición de miembros que invoca (su control sobre la propiedad y la fuerza).

11. Operan simultáneamente varios mercados rituales diferentes: un mercado de personas que se mueve lentamente, cambiando de posiciones de propiedad y organizacionales específicas, mercados que cambian más rápidamente para la solidaridad informal dentro de las organizaciones y entre individuos fuera de las relaciones organizacionales, y mercados a largo plazo para el crecimiento y declive de las organizaciones en su conjunto.
12. En cada mercado, los individuos perciben sus oportunidades personales a través de su nivel de energía emocional. Se mueven hacia intercambios rituales más ventajosos hasta que alcanzan puntos de equilibrio personal en los cuales sus recursos culturales y emocionales son igualados o superados por los recursos de igual o mayor magnitud de su pareja o contraparte.
13. La estructura social está en constante cambio a nivel micro, pero tiende a una estabilidad agregada si las fluctuaciones individuales de recursos emocionales y culturales son locales y temporales.
14. Los cambios a gran escala en la estructura social ocurren a través de cambios en cualquiera de los tres tipos de microrrecursos: (a) Aumentos en los recursos culturales generalizados, producidos por nuevos medios de comunicación o un aumento en la actividad de especialistas religiosos y educativos, incrementan el tamaño de las coaliciones grupales que pueden formarse y, por lo tanto, el alcance de la estructura organizativa. (b) Los recursos culturales particularizados cambian para toda una sociedad cuando eventos dramáticos (generalmente conflictivos) centran la atención de muchas personas en individuos específicos, creando cambios rápidos en sus reputaciones y desplazando el centro organizati-

vo de las coaliciones de poder. (c) Las nuevas “tecnologías rituales”, que incluyen cambios en los materiales de gestión de impresiones y en la densidad y enfoque típicos de los encuentros, modifican la calidad de las emociones en toda una sociedad. Estos cambios generan transformaciones en la naturaleza de los movimientos sociales y en la dinámica de la acción política y económica.

15. Los recursos conversacionales y las energías emocionales pueden ser medidos directamente mediante el muestreo de conversaciones a lo largo del tiempo y entre diferentes poblaciones. Los recursos culturales se encuentran en los temas de conversación, mientras que los niveles de energía se reflejan en el tono y ritmo de la conversación.

REFERENCIAS

- Backrach, P. y M. S. Baratz (1962). “Two Faces of Power”, *American Political Science Review* 56: 947-52.
- Banfield, E. C. (1961). *Political Influence*. Nueva York: Free Press.
- Becker, Howard S. (1963). *Outsiders*. Nueva York: Free Press. [Traducción al español por J. Arrambide (2009). *Outsiders: hacia una sociología de la desviación*. Buenos Aires: Siglo XXI].
- Bernstein, Basil (1971-75). *Class, Codes, and Control*. 3 vols. Londres: Routledge & Kegan Paul. [Traducción al español de los dos primeros volúmenes por R. Feito Alonso (1989). *Clases, códigos y control. Volumen 1: Estudios teóricos para una sociología del lenguaje*. Madrid, Akal; (1988) *Clases, códigos y control. Volumen 2: Hacia una teoría de las transmisiones educativas*. Madrid: Akal].
- Blau, Peter M. (1964). *Exchange and Power in Social Life*. Nueva York: Wiley.

- Bourdieu, Pierre [1972] (1977). *Outline of a Theory of Practice*. Nueva York: Cambridge University Press. [Traducción al español por M. C. Padró (2012). *Bosquejo de una teoría de la práctica*. Buenos Aires: Prometeo Libros].
- Bourdieu, Pierre y Jean-Claude Passeron [1970] (1977). *Reproduction in Education, Society, and Culture*. Beverly Hills: Sage. [Traducción al español por M. de la P. Georgiadis (2017). *La reproducción: elementos para una teoría del sistema educativo*. Buenos Aires: Siglo XXI].
- Bucher, Rue y Anselm Strauss (1961). "Professions in Process", *American Journal of Sociology* 66: 325-34.
- Cancian, Francesca (1975). *What Are Norms?* Londres: Cambridge University Press.
- Cicourel, Aaron V. (1968). *The Social Organization of Juvenile Justice*. Nueva York: Wiley.
- Cicourel, Aaron V. (1973). *Cognitive Sociology*. Baltimore: Penguin.
- Cicourel, Aaron V. (1975). "Discourse and Text: Cognitive and Linguistic Processes in Studies of Social Structure", *Versus* 12: 33-83.
- Clegg, Stewart (1975). *Power, Rule, and Domination: A Critical and Empirical Understanding of Power in Sociological Theory and Everyday Life*. Londres: Routledge & Kegan Paul.
- Collins, Randall (1975). *Conflict Sociology*. Nueva York: Academic Press.
- Collins, Randall (1979). "Crises and Declines in Educational Systems: Seven Historical Cases", Mimeographed. Charlottesville: University of Virginia.
- Collins, Randall (1981). "Micro-Translation as a Theory-building Strategy". En *Advances in Social Theory and Methodology: Toward an Integration of Micro- and Macro-Sociology*, editado por Karin Knorr y Aaron V. Cicourel. Londres: Routledge & Kegan Paul.
- Dalton, Melville (1959). *Men Who Manage*. Nueva York: Wiley.

- Deutscher, Irwin (1973). *What We Say, What We Do: Sentiments and Acts*. Glenview, Illinois: Scott, Foresman.
- Durkheim, Emile [1893] (1947). *The Division of Labor in Society*. Glencoe, Illinois: Free Press. [Traducción al español por C. G. Posada (1982). *La división del trabajo social*. Madrid: Akal].
- Durkheim, Emile [1912] (1954). *The Elementary Forms of the Religious Life*. Glencoe, Illinois: Free Press. [Traducción al español por R. Ramos (1982). *Las formas elementales de la vida religiosa: el sistema totémico en Australia*. Madrid: Akal].
- Garfinkel, Harold (1967). *Studies in Ethnomethodology*. Englewood Cliffs, Nueva Jersey: Prentice-Hall. [Traducción al español por H. A. Pérez Hernáiz (2006). *Estudios en etnometodología*. Barcelona: Anthropos].
- Glaser, Barney G. (1968). *Organizational Careers*. Chicago: Aldine.
- Goffman, Erving (1959). *The Presentation of Self in Everyday Life*. Nueva York: Doubleday. [Traducción al español por H. B. Torres Perrén y F. Setaro (2009). *La presentación de la persona en la vida cotidiana*. Buenos Aires: Amorrortu].
- Goffman, Erving (1967). *Interaction Ritual*. Nueva York: Doubleday. [Traducción al español por F. Mazia (1970). *Ritual de la interacción*. Buenos Aires: Tiempo Contemporáneo].
- Goffman, Erving (1971). *Relations in Public*. Nueva York: Basic. [Traducción al español por F. Santos Fontenla (1979). *Relaciones en público: microestudios del orden público*. Madrid: Alianza].
- Gouldner, Alvin W. (1960). "The Norm of Reciprocity: A Preliminary Statement", *American Sociological Review* 25: 161-78. [Traducción al español por F. Malcolm (2016). "La norma de reciprocidad: un argumento preliminar", *Delito y Sociedad. Revista de Ciencias Sociales* 2 (24): 91-115].

- Heath, Anthony (1976). *Rational Choice and Social Exchange: A Critique of Exchange Theory*. Nueva York: Cambridge University Press.
- Hochschild, Arlie Russell (1979). "Emotion Work, Feeling Rules, and Social Structure", *American Journal of Sociology* 85: 551-74.
- Kemper, Theodore D. (1978). *A Social Interactional Theory of Emotions*. Nueva York: Wiley.
- Laumann, Edward O., Peter V. Marsden y Joseph Galaskiewicz (1977). "Community-Elite Influence Structures: Extension of a Network Approach", *American Journal of Sociology* 83: 594-631.
- Lombard, George F. (1955). *Behavior in a Selling Group*. Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press.
- March, James G. y Herbert Simon (1958). *Organizations*. Nueva York: Wiley. [Traducción al español por J. Maluquer Wahl (1987). *Teoría de la organización*. Barcelona: Ariel].
- Roy, Donald (1952). "Quota Restriction and Goldbricking in a Machine Shop", *American Journal of Sociology* 57: 427-42.
- Sacks, Harvey, Emmanuel Schegloff y Gail Jefferson (1974). "A Simplest Systematics for the Organization of Turn-taking in Conversation", *Language* 50: 696-735.
- Schegloff, Emmanuel (1967). "The First Five Seconds". Disertación de doctorado. Berkeley: University of California.
- Schelling, Thomas C. (1963). *The Strategy of Conflict*. Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press. [Traducción al español por A. Martín (1964). *La estrategia del conflicto*. Madrid: Tecnos. Para una traducción más reciente al español (1990): *La estrategia del conflicto*, Ciudad de México: Fondo de Cultura Económica].
- Schott, Susan (1979). "Emotion and Social Life: A Symbolic Interactionist Analysis", *American Journal of Sociology* 84: 1317-34.
- Scott, Marvin B. y Stanford M. Lyman (1968). "Accounts", *American Sociological Review* 33: 46-62.

- Skocpol, Theda (1979). *States and Social Revolutions*. Nueva York: Cambridge University Press. [Traducción al español por J. J. Utrilla (1984). *Los estados y las revoluciones sociales: un análisis comparativo de Francia, Rusia y China*. Ciudad de México: Fondo de Cultura Económica].
- Williamson, Oliver E. (1975). *Markets and Hierarchies: A Study of the Economics of Internal Organization*. Nueva York: Free Press.