

ERNARD
SIOLOGIA
DEL
CONFLICTO

HM136
B4

LA SOCIOLOGÍA DEL CONFLICTO

(Investigaciones recientes)

CUADERNOS DE SOCIOLOGÍA
BIBLIOTECA DE ENSAYOS SOCIOLÓGICOS
INSTITUTO DE INVESTIGACIONES SOCIALES DE LA
UNIVERSIDAD NACIONAL

VOLÚMENES PUBLICADOS:

- LAS CLASES SOCIALES, por el Dr. Lucio Mendieta y Núñez.
LOS PARTIDOS POLÍTICOS, por el Dr. Lucio Mendieta y Núñez.
SOCIOLOGÍA DE LA UNIVERSIDAD, por el Dr. Roberto Agramonte.
EL MUNDO HISTÓRICO SOCIAL, por el Dr. Juan Roura Parella.
PROBLEMAS DE LA UNIVERSIDAD, por el Dr. Lucio Mendieta y Núñez y el Dr. José Gómez Robleda.
VALOR SOCIOLÓGICO DEL FOLKLORE, por el Dr. Lucio Mendieta y Núñez.
INTRODUCCIÓN A LA PSIQUIATRÍA SOCIAL, por Roger Bastide.
TEORÍA DE LOS AGRUPAMIENTOS SOCIALES, por el Dr. Lucio Mendieta y Núñez.
TEMA Y VARIACIONES DE LA PERSONALIDAD, por el Dr. Juan Roura Parella.
CARACTERES SUDAMERICANOS, por Roberto Fabregat Cúneo.
PRINCIPALES FORMAS DE INTEGRACIÓN SOCIAL, por L. L. Bernard.
LAS CIENCIAS SOCIALES DEL SIGLO XX EN ITALIA, por Massimo Salvadori.
LA PROBLEMÁTICA DE LA CULPA Y LA SOCIEDAD, por el Dr. Juan José González Bustamante.
DEMOCRACIA Y MISTICISMO, por Djacir Menezes.
ENSAYOS DE SOCIOLOGÍA POLÍTICA, *En qué Mundo Vivimos*, por Francisco Ayala.
LA EUGENESIA EN AMÉRICA, por Roberto Mac Lean y Estenós.
ESTRUCTURA MENTAL Y ENERGÍAS DEL HOMBRE, por el Dr. Pitirim A. Sorokin.
EUTHANASIA Y CULTURA, por el Dr. Juan José González Bustamante.
URBANISMO Y SOCIOLOGÍA, por el Dr. Lucio Mendieta y Núñez.
PRESENTACIONES Y PLANTEOS, *Papeles de Sociología*, por el Dr. José Medina Echavarría.
EL PROBLEMA DEL TRABAJO FORZADO EN AMÉRICA LATINA, por Miguel Mejía Fernández.
UNIVERSIDAD OFICIAL Y UNIVERSIDAD VIVA, por el Dr. Antonio M. Grompone.
INTRODUCCIÓN A LA SOCIOLOGÍA REGIONAL, por Manuel Diéguez Jr.
SOCIOLOGÍA DE LA MORTALIDAD INFANTIL, por Guerreiro Ramos.
LAS FUERZAS SOCIALES, por Óscar Álvarez Andrews.
PERIODISMO POLÍTICO DE LA REFORMA EN LA CIUDAD DE MÉXICO, 1854-1861, por María del Carmen Ruiz Castañeda.
LOS INDÍGENAS MEXICANOS DE TUXPAN, JAL. Monografía Histórica, Económica y Etnográfica, por Roberto de la Cerda Silva.
LA TECNOLOGÍA Y EL ORDEN SOCIAL. Disecciones del Industrialismo Moderno, por Paul Meadows.
EL FORMALISMO SOCIOLÓGICO, por Leandro Azuara Pérez.
LA CRISIS UNIVERSITARIA EN HISPANO AMÉRICA, por Roberto Mac Lean y Estenós.
LA SOCIOLOGÍA CIENTÍFICA, por Gino Germani.
LA INDIA Y EL MUNDO, por Sylvain Levi.
ESTUDIOS DE PSICOLOGÍA SOCIAL, por Gino Germani.
POLÍTICA AGRARIA, por el Dr. Lucio Mendieta y Núñez.
TÉCNICAS ESTADÍSTICAS PARA INVESTIGADORES SOCIALES, por Óscar Uribe Villegas.
LA CRIMINALIDAD EN LA REPÚBLICA MEXICANA, por Alfonso Quiroz Cuarón.

C U A D E R N O S D E S O C I O L O G Í A

LA S O C I O L O G I A
D E L C O N F L I C T O

(Investigaciones Recientes)

P O R

J E S S I E B E R N A R D

Traducción del inglés

por

ÁNGELA MÜLLER MONTIEL

B I B L I O T E C A D E E N S A Y O S S O C I O L Ó G I C O S
I N S T I T U T O D E I N V E S T I G A C I O N E S S O C I A L E S
U N I V E R S I D A D N A C I O N A L A U T Ó N O M A D E M É X I C O
M É X I C O , D . F .



**INVESTIGACIONES
SOCIALES**

Derechos reservados conforme a la ley

© Instituto de Investigaciones Sociales, 1958
Universidad Nacional Autónoma de México

Impreso y hecho en México
Printed and made in Mexico

Inst. Inv. Sociales
1970

PREFACIO

El programa de la UNESCO para 1953-54 contiene una resolución, la 3-211 que autoriza al Director general "para hacer un estudio general de las investigaciones realizadas sobre la tensión entre los grupos con el fin de establecer los resultados y definir los métodos que se puedan emplear en un estudio científico de las tensiones internacionales y de su solución por medios pacíficos". Ampliando esta resolución, el programa continúa: "Para fines de 1952 la UNESCO habrá realizado estudios sobre las tensiones entre los grupos durante más de cinco años. Parece que ha llegado ya el momento de establecer el valor de las investigaciones realizadas y de los resultados obtenidos por los especialistas en todo el mundo y, por lo tanto, convocar una conferencia de expertos para hacer una revisión general de todos los estudios internacionales sobre la tensión. Se hará un contrato con la Asociación Sociológica Internacional en el que se pedirá que incluya este punto en la agenda de sus Congresos para este año y que rinda un informe al respecto a la UNESCO. Basándose en dicho examen, la Asociación mencionada preparará un manuscrito para ser publicado, que contenga un análisis crítico de los estudios realizados a petición de la UNESCO, una descripción particularmente detallada de los que no hayan sido publicados por la UNESCO y notas sobre todos los estudios importantes llevados á cabo en este terreno."

El señor Stein Rokkan, de la Asociación Sociológica Internacional, me pidió que me encargara de preparar un estudio analítico de las investigaciones actuales en el terreno de la sociología del conflicto para que sirva de base a un estudio más amplio que será realizado por la Asociación y que será publicado periódicamente en la revista internacional *Current Sociology*, publicada por la UNESCO.

La correspondencia entre el señor Rokkan, el Dr. E. Franklin Frazier, jefe de la división de Ciencias Sociales aplicadas del Departamento de Ciencias Sociales de la UNESCO y yo, esclarecieron la petición, poniendo de manifiesto que lo que se pedía era un ensayo de los métodos empleados en el estudio de las tensiones internas de

grupo y de su solución y no una revisión de los métodos para aliviar esas tensiones solamente. Debe notarse que he interpretado muy ampliamente la palabra "métodos" de manera que incluyan tanto la conceptualización como la técnica.

Las limitaciones, tanto deliberadas como involuntarias de este estudio, son evidentes, para no decir notables. Sin embargo, a causa de eso, es necesaria una apología. Primeramente no se trata de un estudio de sociología del conflicto, aunque contiene gran cantidad de datos que sin duda serán útiles para dicha empresa. Si se tratara de dicho ensayo, las tradiciones de la escolástica habrían exigido, por lo menos, una breve introducción histórica que se remontara, por lo menos, hasta la opinión china de Yin y Yang o hacia el mito de Caín y Abel del antiguo testamento y que tuviera, aunque en forma sintética, un mínimo de referencias sobre Maquiavelo, Hobbes, los darwinistas sociales, Marx, etc. Todo esto ha sido omitido.

Hay otras limitaciones que son también el resultado de las decisiones que tuvimos que tomar respecto al alcance del trabajo y al método. Primeramente, ¿qué es lo que debe incluirse en un estudio acerca de la investigación actual? ¿Hasta qué punto debe uno remontarse sin dejar de considerar la investigación como "actual"? Pienso que se ha empleado un criterio más o menos arbitrario, aunque flexible. Los trabajos realizados dentro de los últimos cuatro o cinco años, se siguen considerando actuales y en algunos casos, incluso unos trabajos anteriores.

En seguida, ¿qué es lo que constituye la investigación? Los libros de texto contienen gran cantidad de investigación. ¿Deben incluirse?

Especialmente en los Estados Unidos, los libros de texto sobre relaciones raciales y grupos minoritarios tratan del conflicto, implícitamente o explícitamente, pero, en su mayoría y salvo contadas excepciones, los libros de texto no han sido incluidos en este estudio. ¿Deben incluirse solamente las investigaciones que se dirijan específicamente hacia el conflicto? Es decir, si el trabajo tiene solamente referencias incidentales respecto al conflicto ¿tiene que excluirse? ¿Tienen que incluirse los informes descriptivos? E. C. Hughes indica que la ciencia social carga un peso doble. Uno consiste en analizar los procesos de la conducta humana y especialmente la persistencia y cambios de los mismos en términos relativamente libres del tiempo y el espacio. El otro consiste en proporcionar las noticias, de tal

forma y perspectiva, tanto cuantitativa como cualitativamente, que dan indicaciones acerca de cómo aprovechar las oportunidades que encaucen la acción.¹ Algunas investigaciones presentan datos que son intrínsecamente importantes; son noticias en el sentido en que Hughes emplea este término. Otras investigaciones emplean los datos simplemente para comprobar las hipótesis; los datos en sí mismos son incidentales. En este proyecto han sido incluídas ambas clases. Un informe digamos sobre las protestas agrarias en el sureste de Asia es considerado como investigación sobre el conflicto, especialmente si es analizado en términos de los conceptos sociológicos; pero aun cuando no lo sea se le considera como tal. En seguida, ¿qué es lo que debe considerarse? ¿Solamente el trabajo realizado por los sociólogos profesionales? ¿O deben incluirse también los trabajos de investigadores especialistas en las disciplinas relacionadas? Puesto que la finalidad del estudio es indicar la contribución de la sociología, la primera alternativa es la indicada. Pero, en vista de que se han realizado tantos trabajos de tan buena calidad en ciencia política, en economía, en historia y aún en biología y en matemáticas, nos parece que es una limitación innecesaria excluir estas contribuciones a causa de una estrechez en la pauta de clasificación.

Finalmente, son muy grandes las dificultades que se presentan al tratar de delimitar el concepto de "conflicto". En el capítulo I las discutimos. Pero hay, además, otras. Es casi imposible separar las interrelaciones de los fenómenos sociológicos. El conflicto no es algo separado de la organización; la desintegración implica integración. Inherentes a todo el problema del conflicto se encuentran otros problemas tales como el del poder, el de la dirección, el de la élite, el del control. ¿En dónde se debe trazar la línea divisoria en una discusión sobre el conflicto en sí mismo? En vano buscamos en las síntesis clasificadas de investigación o en las bibliografías de estudios especializados del conflicto en sí mismo. Generalmente los estudios sobre tal tema son siempre parte de otros proyectos.

La prueba de la corrección de las respuestas que he dado a las preguntas que han surgido acerca de: ¿Qué es lo actual? ¿Qué es investigación? ¿Qué es sociología? y ¿Qué es conflicto? se encontrará en el propio proyecto. No todos estarán de acuerdo en que

¹ The Sociological Study of Work, An Editorial Foreward, *American Journal of Sociology*, 57, 5 de marzo de 1952, 423-424.

estas respuestas sean correctas; algunos protestarán porque se han incluido determinados proyectos, alegando que no son actuales, que no son de investigación, que no constituyen sociología o que no se refieren al conflicto. Otros protestarán porque determinados proyectos que ellos consideran como actuales, como de investigación, de sociología o de conflicto, no han sido incluidos. No presento ningunas excusas por los errores que haya cometido a este respecto, pues dichos errores fueron resultado o de un juicio equivocado o de ignorancia, ya que en ningún caso se omitió un trabajo por prejuicio o parcialidad.

Esta excusa de la ignorancia puede aplicarse a las limitaciones características de muchas investigaciones en los Estados Unidos de América. Me refiero a las trabas intelectuales que resultan de la falta de dominio de las lenguas extranjeras, por lo cual muchos trabajos publicados en estos idiomas resultan inaccesibles. Me sentiría más preocupado por esta limitación si la UNESCO no hubiera tratado de solucionar esta deficiencia en su publicación *Current Sociology* en que se incluye una bibliografía anual de la literatura sociológica publicada en todas partes del mundo. Otra publicación es *International Political Science Abstracts*, en que se presentan resúmenes de artículos aparecidos en revistas de numerosos países, incluyendo los que se encuentran detrás de la Cortina de Hierro. Estas revistas deben ser consideradas como volúmenes complementarios del presente estudio.

Este informe tenía el propósito de ser crítico. Pero en vez de hacer una crítica de todos los proyectos incluidos, he procurado hacer la crítica de la orientación de fondo, de los supuestos e implicaciones. En la actualidad las técnicas de investigación y la sofisticación han alcanzado un punto en que la mayor parte de las falacias y errores no son técnicos, sino teóricos, resultado de los supuestos y no del método. En este proceso hemos aceptado toda clase de métodos: clínicos, históricos, de historia natural, de laboratorio, experimentales, de observación, antropológicos, de acción, matemáticos, inductivos y deductivos. Al juzgar los métodos he preferido ser ecléctico y no particularista.

Pero he criticado, y quizás con demasía, las suposiciones básicas. He procurado criticar especialmente el llamado estudio de la tensión en lo que se refiere al análisis del conflicto; es posible que mi crítica no haya sido suficientemente severa en lo referente a la teoría

de los juegos y de la estrategia como base para la sociología del conflicto. En este caso, espero que las leyes implícitas de la ciencia conduzcan a mis colegas de todo el mundo a restablecer el equilibrio en este sentido.

Finalmente, con el fin de restringir este informe a las especificaciones, tuvimos que aceptar otra limitación premeditada. Las investigaciones en el terreno del conflicto familiar, del conflicto cultural, en el del crimen, en el del conflicto de los individuos con los grupos, y del conflicto ideológico, no han sido incluídas. La norma general quedó indicada por el programa de 1953 para las reuniones de la Sociedad Sociológica Internacional, cuyo principal interés radica en el conflicto industrial, étnico o racial e internacional y en los métodos para resolverlo. Estos intereses han establecido los límites para el proyecto actual.

Es un placer manifestar mi reconocimiento por la cooperación del señor Stein Rokkan. Su paciencia, lo mismo que sus sugerencias, redujeron en mucho las dificultades de mi tarea. Mi colega en la Universidad del Estado de Pennsylvania, el Dr. Arnold Green, leyó el manuscrito y me hizo sus acostumbrados comentarios, incisivos y penetrantes, la mayoría de los cuales quedó incorporada en el presente proyecto. El proyecto fue financiado por la UNESCO a través del Comité Internacional de Documentación en las Ciencias Sociales y todos los contactos que tuve con el señor M. J. Meyriat de dicha organización, fueron muy agradables y alentadores. Espero, con toda humildad y dándome perfecta cuenta de sus defectos, que este pequeño trabajo ayude a esclarecer el pensamiento de los sociólogos en el terreno del conflicto y que contribuya al esfuerzo común para comprender la conducta de este fenómeno extraño, incomparable, creador y destructivo que es la especie humana.

The Pennsylvania State College
JESSIE BERNARD.

CAPÍTULO I

DIVERSAS CONCEPTUALIZACIONES DEL CONFLICTO

El conflicto ha sido concebido de diversas maneras, y estas diversas concepciones han influido en el estudio metodológico del problema, en la naturaleza de los aspectos estudiados, en la teoría invocada para interpretar los datos reunidos, en las implicaciones políticas; es decir: en los programas que se sugieren y la interpretación general y evaluación de la violencia o la fuerza. Por lo tanto, nos parece muy importante conocer estas diversas conceptualizaciones antes de entrar en una discusión detallada del tópico. Las diversas conceptualizaciones que distinguiremos aquí, pueden ser denominadas: 1) la socio-psicológica, 2) la sociológica, y 3) la semánticista.

La conceptualización socio-psicológica del conflicto y sus implicaciones

La más explotada en la literatura de la investigación es la conceptualización socio-psicológica del conflicto, que está concebido principalmente en términos de un mecanismo individual. El conflicto de grupo es considerado simplemente como una función adicional de la conducta individual. El conflicto conceptualizado en esta forma es considerado como esencialmente no racional, aunque no necesariamente no funcional, por su naturaleza. Algunas veces se hace hincapié sobre lo que Ragnar Rommetveit llama "el modelo de la personalidad centrada"; otras veces, por el contrario, se refiere al modelo de la "sociedad centrada" (45, 1951, pp. 12-18). Pero en cualquiera de los dos casos, el estudio se hace a través del individuo, sus actitudes, opiniones y normas de conducta.

El estudio del conflicto, concebido de esta manera, hecho a través del individuo, utiliza los métodos estadísticos, clínicos, experimentales o hace uso de técnicas de proyección y profundos análisis de los casos individuales. La clase de problema con que se opera son los

de prejuicios, odios, hostilidad, estereotipos, injusticias, agresión, luchas, pleitos, violencia. Hasta se ha llegado a sugerir que se use los términos "odio" u "hostilidad" en lugar de "prejuicio" (208, 1948).

Además, en esta consideración del conflicto se requiere conceder una gran atención a problemas de moral, opinión pública, amor altruísta y cooperación, concebidos desde el punto de vista psicológico. Todos estos fenómenos son considerados como características de la personalidad.

La orientación teórica en que se basa la conceptualización socio-psicológica es mencionada generalmente como una teoría de la tensión. Esta idea de la teoría de la tensión se remonta hasta los trabajos de Joseph Breuer y Sigmund Freud, quienes en el análisis de Anna O., introdujeron las teorías de la era de la tensión en las cuales un recuerdo reprimido o un conflicto emocional no resuelto era considerado como el núcleo de la conducta neurótica.¹

Desde entonces, el concepto de tensión se ha ampliado. Los fenómenos estudiados a veces son considerados como tensiones internas del individuo que, de tiempo en tiempo, se manifiestan como conflictos abiertos. Esto es, resentimientos y frustraciones, de cualquier origen que se van amontonando dentro del individuo hasta que hacen explosión en alguna forma de agresión abierta: en pleitos, luchas, motines, etc., como medios para dar salida a la tensión.

Actualmente, estas tensiones no son referidas a mecanismos heredados o instintivos; generalmente se les concibe como el resultado: de experiencias en el proceso de socialización, de las condiciones de la vida moderna en las sociedades industrializadas y de las frustraciones asociadas con el trabajo. (Los conceptos psicoanalíticos frecuentemente se incorporan en el marco teórico de referencia de esta conceptualización del conflicto.)

Por lo que se refiere a las aplicaciones prácticas, el tipo de programa que se recomienda puede comprender algunos cambios en las actitudes humanas o en la motivación; los métodos específicos pueden variar de un programa educativo a una propaganda; de los métodos para aliviar el descontento industrial, a los de resolución de conflictos culturales, pero, esencialmente, son esfuerzos para alterar la forma en que la gente piensa o siente. La violencia o la agre-

¹ M. R. Sapirstein, *Emotional Security*, Nueva York, Crown 1948, p. 4.

sión interpersonal es considerada como un método para reducir las tensiones internas; frecuentemente se le considera también como un medio para cumplir una importante función en la economía psicológica del individuo, por poco racional que sea. Pero no es apoyada por los que pertenecen a esta escuela de explicación del conflicto; pues prefieren sustituirla por otros medios que sirvan para reducir las tensiones.

La actitud del investigador o del promotor de acción frecuentemente se manifiesta en el sentido de que el individuo que tiene prejuicios está mal en diversas formas, y por lo tanto el programa recomendado tiende sobre todo a fomentar la salud mental. En efecto, existe una relación de médico a paciente entre el administrador del programa y la gente a la cual se refiere el programa. La atmósfera emocional es ostensiblemente de una gran buena voluntad; la orientación filosófica, en su mayor parte ignora o niega la existencia del mal. Si se pueden encontrar los métodos apropiados, el conflicto, tal como es concebido por esta escuela de pensamiento, puede reducirse o abolirse, resultando de ahí relaciones humanas buenas y armoniosas.

En un estudio de la tensión, esta conceptualización del conflicto ha resultado básica para los trabajos auspiciados por la UNESCO. Nos reservamos los comentarios detallados y las críticas de esta escuela de pensamiento para el segundo capítulo de este informe, contentándonos en este punto con presentar un estudio contrastante, a saber, un estudio que recurre a una forma de conceptualización sociológica.

La conceptualización sociológica del conflicto y sus implicaciones

La conceptualización sociológica del conflicto se establece en términos de relación entre sistemas. El término "sistema" es empleado aquí en lugar del término "grupo"; porque es más amplio y general; comprende cualquier norma de interacción funcional, ya se trate de una pareja de seres humanos o de un complejo imperio. Este estudio utiliza datos históricos o antropológicos; informaciones, análisis estadísticos, análisis de documentos y, actualmente, la deducción matemática. El conflicto no es considerado necesariamente antirracional, ya que a veces se le considera como completamente racional.

Los problemas con los que trata este tipo de orientación son, por ejemplo, los ismos, la secesión, la guerra civil, la formación de sectas, la división partidista, los movimientos de resistencia, las revoluciones, los movimientos de reformas, por una parte y, a causa de que la desintegración y la integración están tan estrechamente relacionadas, el imperialismo, la conquista, la subyugación, el colonialismo, el desarrollo de integraciones políticas, económicas y sociales, por la otra.

Implícita en la conceptualización sociológica del conflicto, se encuentra una teoría de los gastos. El conflicto surge cuando existen objetivos o fines o valores mutuamente incompatibles o exclusivos entre los seres humanos. Ambos grupos de valores pueden ser deseables, pero no pueden perseguirse simultáneamente; sino que tiene que elegirse uno a expensas del otro. Este sacrificio de un valor en beneficio de otro es semejante a lo que los economistas llaman los gastos de la oportunidad. Va comprendido en la frase popular que dice que no se puede sostener el pastel y comerlo al mismo tiempo. Con relación al conflicto entre los grupos internos y externos, George Lundberg ha descrito la situación de la siguiente manera: (145, 1952, p. 34).

El primer paso para un estudio científico de los conflictos entre los grupos internos y los externos, consiste en reconocer que es totalmente contradictorio para cualquier grupo: 1) desear conservar una identidad de grupo exclusiva de cualquier clase, y, al mismo tiempo, 2) esperar que no se observe respecto a ellos una actitud de discriminación, basándose precisamente en la identidad exclusiva que pretenden conservar. Esta consideración básica no abole ni el hecho del conflicto ni la desavenencia de hacer lo que se pueda respecto al mismo, por medio de la educación, la agitación, la legislación, etc. Sin embargo, al reconocer la naturaleza básica del problema, se tiene la única base sana para cualquier acción...²

Considerado de esta manera, el problema de los grupos minoritarios no es de "prejuicio", sino de valores mutuamente exclusivos

² Ludberg ha supersimplificado su aseveración. Generalmente el grupo que se encuentra en la parte receptora de la conducta discriminatoria es el que no puede perseguir ambos objetivos simultáneamente. Un grupo exclusivo de alta posición generalmente obtiene la "discriminación" de la deferencia. Para él no existe conflicto entre la exclusividad y la conducta discriminatoria favorable.

profesados por los grupos humanos; si un grupo logra imponer sus valores, otro pierde los que profesa. Un conjunto de valores prevalece a costa de otro conjunto. Las teorías del conflicto basadas en el costo comprende valores u objetivos incompatibles.

Las aplicaciones prácticas de la investigación basadas en este estudio se pueden cotizar en términos de estrategia. ¿Qué clase de alianzas debe buscar un grupo? ¿Debe atacar las actitudes o la conducta? ¿El gradualismo o la revolución? ¿La conciliación o la agresión? ¿La legislación o la educación? Estos son algunos de los problemas de aplicación con que trata la conceptualización sociológica del conflicto. La violencia es considerada como un tipo de estrategia para tratar con el conflicto. Puede ser aceptada como una política deliberada y hasta es posible que se la fomente. Pero la violencia no se concibe de ninguna manera como sinónimo del conflicto. Tampoco el odio o la hostilidad son considerados como concomitantes necesarios del conflicto. Puede existir odio y hostilidad subjetivos donde no hay conflicto, tal como se concibe aquí y, a la inversa, el conflicto, puede existir sin necesidad de que haya odio u hostilidad; y de hecho puede existir también en quienes se aman mutuamente (22, cap. 5, 1949).

Se notará que la violencia y la agresión pueden estar asociadas con el conflicto, ya sea éste concebido en forma socio-psicológica o no. Pueden tender a ocupar en proporción mayor la atención de quienes se adhieren a la conceptualización socio-psicológica, pero esta conclusión puede necesitar aclaración.

Ya en este resumen, necesariamente breve, podrá verse que las clases de fenómeno resumidas bajo las dos conceptualizaciones pueden o no ser las mismas, y tener o no relación entre sí. Ambas conceptualizaciones son importantes; ambas contribuyen en algo a nuestro pensamiento. (La conceptualización socio-psicológica resulta útil en las situaciones directas, en la fábrica, en el club, en la escuela, en la iglesia, en la familia.) Es importante para los que tratan de hacer disminuir las barreras interpersonales, los pleitos, las discusiones, las resistencias y otros motivos de fricción que estorban el funcionamiento pacífico de la vida cotidiana; pero, es de valor inferior y aún hasta nulo cuando se trata de fenómenos tales como la guerra, el conflicto industrial concebido en forma abstracta, las revoluciones, la formación de sectas, y las escisiones de todas clases. La guerra moderna, por ejemplo, no puede de ninguna manera ser

concebida como el resultado de agresiones individuales. Hace mucho tiempo que la guerra a base de disciplina sustituyó a los combates heroicos. Esta transformación puede ilustrarse con el caso de los indios americanos que aprendieron demasiado tarde la superioridad de la primera sobre el segundo. Cuando Crazy Horse logró enseñar a sus partidarios a luchar como un ejército disciplinado y no como guerreros individuales, su causa ya estaba perdida. Una guerra moderna es una empresa altamente organizada y disciplinada, y probablemente sean más las tensiones que crea que las que libera.

Estas limitaciones no son desconocidas por los que tratan con la conceptualización socio-psicológica. De esta manera Otto Klineberg indica que sigue en pie el problema de "si la comprensión de las bases de la hostilidad en el individuo puede ayudar a comprender los antagonismos de grupo" (116, 1950, p. 208). Critica la obra de Clyde Kluckhohn y llega a la conclusión de que la agresión individual y de grupo están relacionadas, pero que "la suposición de que pueden ser idénticas es muy discutible" y de que las frustraciones e inseguridades individuales como explicaciones de la guerra o de la hostilidad de grupo tienen solamente una aplicación limitada.

En resumen, si nuestro interés radica principalmente en la violencia personal y la agresión como fines no racionales y hasta irracionales en sí mismos, como formas de ventilar las hostilidades, como mecanismos para reducir la tensión, entonces nos encontramos frente a un conjunto de problemas teóricos, y la conceptualización socio-psicológica resulta apropiada. Pero si tenemos interés principalmente en toda la gama de la estrategia para tratar con los grupos o los sistemas en conflicto, entonces la violencia y la agresión constituyen solamente una fase de un problema más amplio: son consideradas, frecuentemente, como altamente racionales, deliberadas, empleadas con frialdad aún sin odio ni elección calculada, basada en la política y la estrategia. Entonces, una guerra moderna no es una explosión emocional ciega, resultado de odios y hostilidades subjetivas, sino una cuestión de estrategia que puede ser provocada y planeada. Abel, basándose en el estudio de 25 grandes guerras encontró que "en ningún caso la decisión de recurrir a la guerra se precipita por tensiones emocionales, sentimentalidad, conducta confusa o motivos irracionales" (2, 1941, p. 855). El odio al enemigo muchas veces tiene que ser cultivado. Lo mismo puede decirse en la mayoría de las huelgas, con excepción de algunos casos. En cam-

bio, los motines raciales o los linchamientos es más probable que sean fines en sí mismos, más bien que partes de una estrategia racional, aunque es concebible que puedan ser ambas cosas.

*La conceptualización semanticista del conflicto
y sus implicaciones*³

Antes de proseguir con nuestra discusión es importante referirnos a una escuela de pensadores que sostuvieron que el conflicto en el sentido de valores mutuamente incompatibles no existe. No niegan que el conflicto, en el sentido socio-psicológico, de odios interpersonales, de hostilidades, de agresiones, de violencia, no exista, pero insisten que es resultado de un mal entendimiento verbal o conceptual. La implicación de esto es que si pudiéramos librarnos de los malos entendimientos, si pudiéramos comunicarnos adecuadamente, el conflicto desaparecería, o, por lo menos, disminuiría notablemente. El arquetipo de un conflicto surgido de la mala comprensión es el que se describe en el mito bíblico de la Torre de Babel. La ruptura de las comunicaciones conduce al mal entendimiento y da por resultado la ruptura del sutil hilo de interacción que constituye el sistema social, o impide la integración de dicho sistema. La filosofía básica de este punto de vista es, esencialmente, que existe una armonía fundamental en el universo; cuando hay pleitos, o luchas, o guerras, son resultado de algún error subjetivo. La teoría, en su forma más sencilla y popular, ha sido expresada de la siguiente manera (44, 1951, pp. 195, 196, 207): "Muchos conflictos no se deben a hostilidades naturales, sino a deficiencias de evaluación... Todo lo que mejora y esclarece la comunicación entre los seres humanos seguramente ayuda a cimentar su acuerdo... Casi todos los pleitos humanos se hunden en confusiones verbales. Si se pudieran expresar como se exprime una esponja, muchos pleitos se evaporarían."

Esta teoría es una aplicación a la vida social de la teoría que fue desarrollada primeramente en el terreno de la lógica para corregir

³ Tengo que agradecer al señor Stein Rokkan la distinción entre semántica y semanticista, en su aplicación a la conceptualización del conflicto. Él distingue entre un estudio semántico de los conflictos destinado a la descripción de las formas en que la comunicación cambia sus referentes casos de conflicto y tensión y un método semanticista que... parte de la suposición de que todos los conflictos son "simplemente verbales".

lo que se consideraba como la falacia aristotélica. Fue la obra del llamado círculo de Viena, que surgió hacia (1920.) Provenía de la obra de Ernest Mach en el siglo XIX y de Hume en el siglo XVIII. La lógica y el método científico eran su preocupación. Los que lo propusieron esperaban que, al borrar todas las ambigüedades de la sintaxis y definición, resolverían los principales problemas filosóficos que han surgido del uso inadecuado del lenguaje. El movimiento fue conocido como positivismo lógico y la obra resultante es la semántica. Ataca la base aristotélica de nuestro pensamiento en términos de categorías polares. Piensa que no debemos pensar en términos de esto o lo otro, sino en términos de más o menos, es decir, en términos de un continuo. Si se piensa, la lógica en problemas puramente intelectuales y científicos, no hay duda de que los positivistas hicieron una profunda contribución al pensamiento humano y la siguiente discusión no debe afectar en ninguna forma la obra de hombres como Moritz Schlick, Carnap o Weinstein.

Solamente cuando sus discípulos llegaron a suponer que los problemas sociales, lo mismo que los filosóficos eran verbales, más que objetivamente reales, fue cuando surgieron las dificultades. En el caso de la conceptualización semanticista variaremos en cierta forma nuestro procedimiento y presentaremos nuestra crítica aquí, y no después, con el fin de liquidarla de una vez, antes de continuar con nuestra discusión. Solamente presentaremos dos críticas del método semanticista, a saber: 1) que existen valores mutuamente incompatibles y 2) que no hay pruebas inequívocas de que los malos entendimientos conduzcan siempre hacia el conflicto, pero que hay algunas pruebas de que esos malos entendimientos a veces provocan pleitos y hostilidades.

1. Ya indicamos que el conflicto, concebido sociológicamente, comprende cierto gasto. El gasto es inherente a la misma naturaleza del conflicto, pues éste se presenta cuando chocan dos valores mutuamente incompatibles. No es posible viajar y al mismo tiempo permanecer enraizado en la comunidad. No es posible visitar la América del Sur y el Asia al mismo tiempo. No se puede tener una idea autoritaria y liberal al mismo tiempo respecto a la educación de los hijos. No se puede estar casado y soltero. No es posible tener igualdad de oportunidades para todos y al mismo tiempo situaciones de privilegio para algunos. La misma tierra no puede utilizarse para la cría de ganado y para la agricultura. Si se elige la alter-

nativa *A*, hay que sacrificar la alternativa *B*. *A*, cuesta *B*. No hay problemas semanticistas. Ningún refinamiento verbal puede cambiar estos hechos. Es cierto que la alternativa puede ser considerada lógicamente como el punto terminal de un continuo; pero puede haber puntos intermedios entre los extremos. Por ejemplo, sería posible estar 90 días en la América del Sur y 1 día en Asia o al revés, formando una especie de curva binomial que representa la concepción de esta relación. O se pueden tener un número indefinido de unidades de protección y una unidad de comercio libre, $N-2$ unidades de protección y 2 unidades de comercio libre o una unidad de comercio libre y $N-1$ unidades de protección. Sin embargo, nada de esto niega el hecho que cada unidad de *A* cuesta una unidad de *B*.

La teoría del costo del conflicto, de ninguna manera pasa el juicio sobre la incompatibilidad de los valores. Uno puede ser tan bueno como el otro. No se trata necesariamente de un conflicto entre lo bueno y lo malo. Puede ser un conflicto entre dos cosas buenas o dos cosas malas (22, 1949, cap. 5). El punto es simplemente que en el mundo existen valores tan distintos y tan incompatibles entre sí, que si se elige uno el otro debe ser suprimido hasta el mismo punto.

Sucede que diferentes personas profesan estos valores distintos. Sin duda alguna consideran los valores que profesan como buenos, y malos los que rechazan. Sus intereses pueden estar ligados íntimamente con los valores que profesan o que rechazan. Si un conjunto de valores es elegido por la comunidad o la sociedad o el grupo o el sistema, en perjuicio de otro, sufren o se benefician. Por mucho que se esclarezca el pensamiento no se podrá convencer al agricultor o al criador de ganado de que la tierra puede usarse para los dos propósitos.

Para resumir: existen valores que son incompatibles, que se excluyen mutuamente en el sentido de que no pueden prevalecer al mismo tiempo en un determinado sistema. Hay diversas clases de estrategia que pueden aplicarse en los grupos en que se encuentran estos valores incompatibles: 1) un grupo puede retirarse del sistema o ser arrojado de él; 2) un grupo puede imponer su sistema al otro; 3) puede establecerse un equilibrio en que se hagan concesiones, siendo los valores más gastables de un grupo, cambiados por los del otro; 4) se pueden modificar los valores de manera que sea

posible que existan juntos; o 5) los grupos pueden asimilarse entre sí o uno puede absorber al otro (22, 1949, cap. 5).

Es útil distinguir entre el hecho de la existencia de los valores y el hecho de la gente en conflicto. La gente que tiene valores opuestos no puede vivir reunida, mientras profese esos valores. Si quieren vivir juntos uno de los dos grupos o ambos, tienen que renunciar a los valores en conflicto. El costo de esta renunciación puede ser mayor para un grupo que para otro. Pero el conflicto original de valores subsiste; la diferencia es que ya nadie profesa esos valores. Pero mientras haya gente que los profese, estarán en conflicto, lo mismo que lo están los valores. Una gran parte de la vida social consiste en encontrar la forma de lograr que la gente modifique sus valores. Ésta es una de las zonas apropiadas para el estudio socio-psicológico.⁴

2. La segunda crítica a la posición semanticista se refiere a la relación entre malos entendimientos y conflictos. Desde luego que los malos entendimientos existen, lo mismo que los conflictos y que los malos entendimientos pueden también conducir a los conflictos, no hay quien niegue este hecho evidente. Klineberg resumió algunos de los malos entendimientos entre los miembros de diferentes nacionales y grupos culturales que pueden conducir a la fricción (116, 1950, p. 21).

Es posible que convenga hacer todo lo que se pueda para aclarar estos malos entendimientos que estorban las relaciones pacíficas. Pero al aclarar los malos entendimientos no se elimina necesariamente el conflicto. Y hasta es posible que el conflicto se acentúe cuando los puntos queden más claros de lo que estaban antes.

Sin negar la validez de la teoría de que los malos entendimientos y los estorbos a las comunicaciones pueden conducir a hostilidades y agresiones, puede hacerse notar que los malos entendimientos a veces crean cooperación, en lugar de estorbarla; al aclarar los malos entendimientos se aclaran también los puntos que están en conflicto.

⁴ El paralelo entre las guerras religiosas del siglo XVII y los conflictos ideológicos de la época actual a veces es traído en esta relación. Los valores del catolicismo y del protestantismo en sus relaciones con los asuntos seculares, sigue estando en conflicto. Pero la gente que los profesa ha cambiado su estrategia; han puesto mayor atención en valores distintos, de tal manera que ahora la guerra y el derramamiento de sangre por dichas causas, se considera peor que las concesiones de la política práctica.

Una ilustración de este hecho ocurrió en el curso de las negociaciones de los americanos con los rusos referentes a la situación de un periódico aliado y de los corresponsales de radio en Alemania. He aquí lo que sucedió (59, 1951, pp. 293-295): La palabra rusa "vlast" generalmente se traduce como autoridad, pero vlast significa un poder completo de decisión y no una autoridad limitada. Esta dificultad quedó de manifiesto durante un intento abortado en abril de 1945 para negociar un acuerdo respecto a la situación de los corresponsales de los periódicos aliados y de las estaciones de radio, en Berlín. La principal declaración en un proyecto de acuerdo que había sido trazado por el departamento de guerra como base de las negociaciones en la Comisión consultora europea, era que el corresponsal debía estar sujeto "a la autoridad total" del comandante en jefe que le otorgara credenciales en su zona. . .

Durante más de 15 meses la delegación soviética se había manifestado extremadamente lenta para responder a las proposiciones inglesas y americanas y nunca decía claramente si quería negociar o no. Pero en este caso, Moscú actuó con gran rapidez. En menos de una semana la delegación soviética anunció que estaba dispuesta a iniciar las negociaciones al día siguiente, basándose en el proyecto americano. . .

Unas cuantas horas después el Comité Consultivo Europeo comenzó su primera y única acción sobre ese proyecto de acuerdo. El representante soviético propuso unas cuantas enmiendas al texto americano y después declaró que estaba dispuesto a aceptarlo desde luego. Entonces expliqué que con la expresión autoridad completa, nos referíamos solamente a los asuntos relacionados con el acreditamiento o desacreditamiento de los corresponsales. Después de esta aclaración el representante soviético perdió todo interés en el proyecto y el tema no volvió a ser discutido.

En este caso el mal entendimiento no fue deliberado, pero mientras duró, tuvo el efecto de fomentar un estudio cooperativo del problema. Cuando se aclaró, se acabó la cooperación.

Sabemos que los malos entendimientos pueden usarse deliberadamente con el propósito de fomentar las relaciones armoniosas. Shakespeare nos ha presentado el divertido caso de Benedicto y Beatriz que fueron empujados uno en brazos del otro por medio de un ingenioso engaño. Una gran parte de la etiqueta está formada de engaño o mentiras blancas dichas con tacto para reducir las fricciones so-

ciales. Sin embargo, nos llevaría más allá del alcance de la presente crítica analizar todos los usos de la mentira, el fraude, la ignorancia, la censura, la propaganda y otras técnicas para fomentar los malos entendimientos que han sostenido la cooperación de la gente, en casos en que la limpia de los canales de comunicación hubiera conducido a una revuelta o por lo menos a que cesara la cooperación.

Klineberg, que ha resumido y evaluado la labor sobre estereotipos nacionales, se enfrenta a las connotaciones éticas de los malos entendimientos que sirvan para minorar en lugar de fomentar las hostilidades. ¿Qué se debe hacer cuando las fórmulas que tiene un pueblo con respecto a otro conducen a la amistad? ¿Hay que cambiarlas? Sí, dice Klineberg, quien se declara en favor de borrar todos los malos entendimientos, aun cuando sean estereotipos favorables, basándose en que representa una forma de pensamiento básicamente peligrosa (116, 1950, pp. 214-215).

Desde luego que debemos admitir libremente que los malos entendimientos pueden conducir a pleitos y agresiones y aun a hacer más difícil la solución del conflicto. Un estudio de la negociación de problemas entre la Rusia Soviética y las potencias Occidentales indica muchas de las dificultades surgidas de los malos entendimientos (59, 1951, pp. 293-295).

De acuerdo con los diccionarios y con el ruso presoviético, la palabra "predlagat" significa proponer; pero en el uso soviético, tomado del partido comunista, significa dirigir, dar una instrucción que no puede ser desobedecida. En cierta ocasión vi a un delegado soviético ponerse furioso porque en la traducción una simple proposición se había convertido en *predlagat*. La palabra *soyuz* en ruso significa tanto alianza entre dos Estados independientes como una completa unión hasta formar un solo Estado. "Blagorazumny" es la palabra rusa que más se acerca a "razonable" y la palabra rusa no tiene ninguna de las modulaciones de la significación inglesa. . .

. . . la palabra compromiso no es de origen nativo (en ruso) y por lo tanto no resulta simpática. Generalmente sólo se le usa en combinación con el adjetivo pútrido. El compromiso con el fin de poder continuar la tarea es natural para el público inglés y para el americano, pero es raro para la forma de pensar bolchevique y para la disciplina que el partido comunista se ha esforzado por inculcar a sus miembros.

Estos problemas semánticos son reales y de grandes proporcio-

nes. Pero existe aún una gran parte de conflictos, aun cuando todos los malos entendimientos hayan sido aclarados. El aclaramiento de los malos entendimientos puede servir a una función social útil; puede eliminar la agresión. Pero no es una forma de resolver el conflicto, y en muchos casos aún puede agravarlos.

Un efecto no anticipado y aún no deseado de la negación semanticista del conflicto ha sido la de conducir a todos aquellos que la aceptan a retirarse de los conflictos reales y a negarse a tomar partido. No pueden elegir. Están desarmados. El semanticismo es de hecho, para ellos, una puerta de escape.

Hasta aquí dejaremos las tres conceptualizaciones del conflicto y sus implicaciones. Nuestra preocupación se centrará principalmente en las conceptualizaciones socio-psicológica y sociológica. Si aceptamos el punto de vista semanticista no habrá nada por discutir. Lo hemos incluido aquí, sólo para tener el cuadro completo; pero no necesita ser considerado más ampliamente.

Diferente importancia concedida a los diversos aspectos de la sociología del conflicto

Puesto que no hay ninguna forma de interacción social aparte de otras formas, resulta imposible romper los procesos o la conducta social en entidades distintas y separadas, cuando no sea analíticamente. El conflicto, como forma de interacción social, no es más que una fase de lo que Albio W. Small llamó una vez el "transcurrir del proceso social". Las formas sociales se reúnen y se separan. Los sistemas se integran y también se desintegran.⁵

El conflicto puede o no quedar comprendido en cualquiera de los aspectos del proceso. El continuo de integración desintegración ha sido concebido de diversas maneras. Así E. E. Eubank habló de eliminación, subyugación, compromiso, alianza e integración; S. S. Dodd, similarmente habla de los mismos procesos. Ogburn y Nimikoff hablan de la victoria, el compromiso o acomodación coordinada, la

⁵ Debemos aclarar que no hay ningún juicio de valores en los términos integrar y desintegrar. El colapso de un sistema es posible que solamente sirva para libertar los subsistemas o elementos del sistema para una nueva integración. La desintegración de un sistema no implica que los subsistemas que se desprenden de él, se destruyan; solamente se separan del contexto; pero están en condiciones de reorganizarse en un contexto diferente.

tolerancia, la conciliación y la conversión. Leopold von Wiese distingue diferenciación, integración, destrucción y construcción; diferenciación incluye gradación, estratificación, dominio y sumisión, en tanto que integración incluye uniformidad y super y subordinación. Jessie Bernard ha elaborado un continuo que va de la eliminación pasando por la explotación, al equilibrio, y la asimilación en un gran número de campos de conflicto. En un extremo las formas sociales o los sistemas tratan de manejar las diferencias incompatibles en valores u objetivos por medio del retiro, el aislamiento, el expulsi-
miento del sistema, la destrucción o la liquidación de los grupos disidentes. En el otro extremo, las formas sociales se han vuelto tan semejantes en valores y objetivos que ya no constituyen sistemas separados: se han asimilado. En medio, pueden encontrarse relaciones de explotación, si una parte es más poderosa que la otra; de equilibrio si ambas partes tienen igual poder, y de coincidencia si son más los puntos comunes que tienen entre sí, que los que están en conflicto.

Una adecuada sociología del conflicto debe tomar en cuenta tanto la fase integrativa como la desintegrativa de las relaciones entre los sistemas. A veces, los estudiosos de la sociología parecen más interesados en una fase y, a veces, en la otra. Robert A. Nisbet opina que los conservadores tienden a subrayar los aspectos integrativos de la sociedad, pues para ellos el orden resulta más importante que el cambio (179, 1952); para ellos, la estructura social existente, o la integración, con todos los pilares no racionales sobre los que descansa, es algo que se debe preservar. El separatista, el revolucionario, el agitador, el protestante, es condenado. El conflicto es considerado como algo malo, porque, al atacar los valores dominantes, destruye la estructura social. El punto de vista conservador, en efecto, es una demanda de parte de aquellos que desean sostener el *status quo* porque les conviene y porque les gusta.

Como contraste, se encuentra la corriente de pensamiento radical, que prefiere el cambio aun cuando sea por medio de la revolución, si es necesario. En la última parte del siglo XVIII y a principios del siglo XIX dominaba la conducta racional. Se esperaba que el hombre llegara a emanciparse de las trabas del pasado. Era la época del "hombre económico" de Bentham y del contrato social. Entre los que profesaban una ideología radical, sus simpatías se inclinaban hacia los subyugados que luchaban por sus derechos. Para ellos,

resultaban muy importantes los aspectos desintegrativos del conflicto, pues tiene interés romper el sistema a fin de libertar a los subyugados del yugo de las formas de control no racionales. Tan pronto como un movimiento radical logra romper un viejo sistema e integrar uno nuevo, sus favorecedores cambian su foco teórico y se vuelven abogados de la estabilización, y de los aspectos integrativos no racionales del proceso social. Desinteresa también ya el orden y no el cambio.

Los sociólogos de los países occidentales se han preocupado siempre más por las cuestiones de organización que por las de conflicto. Don J. Hager, al analizar la sociología alemana producida en tiempos de Hitler, desde 1933 hasta 1941 encontró que "la mayor parte de la estructura temática de esos artículos, es típica del resurgimiento nacionalista y de los movimientos encontrados en la civilización occidental. En todos los países, el interés por la unidad nacional, la historia racial, la economía nacional, el análisis de la población, etc., había sido despertado" (86, 1949). Se subrayaron los aspectos no racionales de la conducta. La sociología de los aspectos desintegrativos del conflicto, de los valores desafiados, recibió mucho menos atención que, por ejemplo, la que se concedió a los fenómenos integrativos no racionales como la cultura (20, 1950).

Sin embargo, se ha acumulado un conjunto de trabajos que constituye una contribución genuina, si no sistemática a la sociología del conflicto y que tenemos el propósito de sintetizar en este informe. Sin embargo, antes de dedicarnos a esta discusión, consideraremos con mayores detalles el estudio socio-psicológico del conflicto, en la actual forma popular de la teoría de la tensión.

CAPITULO II

EL MÉTODO SOCIO-PSICOLÓGICO; TENSION, INVESTIGACIÓN Y PROGRAMAS QUE SE BASAN EN ÉL

Introducción

La conceptualización individual o socio-psicológica del conflicto en los últimos años ha enfocado su atención principalmente sobre lo que se ha llegado a conocer como fenómenos de tensión. El estudio basado en la tensión difiere del antiguo estudio instintivo en que no se supone que las tensiones individuales sean heredadas o estén fijadas en la naturaleza humana como se suponía de los antiguos instintos de pleito o agresión, sino que se considera que han sido adquiridas en el proceso de socialización e interacción social. El método basado en la tensión se asemeja al antiguo estudio en cuanto parece interpretar y explicar la conducta colectiva y de grupo en términos de los motivos individuales. Al librarse del antiguo método instintivo, se ha librado de las críticas que acompañan a la interpretación biológica o colectiva de la conducta de grupo. En tanto permanece identificada con la interpretación individualista de la conducta de grupo colectiva, sigue siendo vulnerable a las críticas que hace mucho tiempo van dirigidas contra esta posición. En nuestra discusión comenzaremos con una breve exposición del concepto de "tensión", tal como se ha desarrollado en la psicología individual; procederemos en seguida a una discusión de las desventajas inherentes al uso del concepto para fenómenos grupales o colectivos y después revisaremos, en forma sintética, los programas que se han basado en el estudio de la tensión.

El concepto de tensión en la psicología individual

El concepto de tensión en la psicología individual, introducido por Freud, como vimos en el capítulo I, fue popularizado por el difunto Kurt Lewin. En la psicología individual va íntimamente unido

al concepto de motivación. Se conciben las tensiones como producto de necesidades, de restricciones de espacio, de libertad de movimiento, o por otras barreras (136, 1948, p. 89).

Muchas veces se les identifica con los impulsos (178, 1950, p. 600), con el humor (123, 1948, p. 174), con desequilibrios en el terreno psicológico (136, 1948, p. 40), y, también, con el conflicto (136, p. 156). Característica esencial de una tensión es la que consiste en que se les considera como fuerzas que intentan que la conducta procure reducirlas (123, p. 40).

Implícito o explícito, en la mayor parte de las teorías de las tensiones, se encuentra el supuesto de que las condiciones de la vida moderna crean tantas tensiones en el individuo, que éstos están siempre dispuestos a libertarlas en actos de violencia abierta. Una gran parte de "la agresión que flota libremente" es considerada como el resultado del proceso normal de socialización. Debemos reprimir o disfrazar nuestros impulsos antisociales, pero la mayor parte de la agresión queda. Los instintos neuróticos no son más que una manera de disfrazar nuestros instintos agresivos. Hay chivos expiatorios que canalizan nuestras hostilidades. Los jefes muchas veces llegan al extremo de estimular la ansiedad a fin de justificar el sacrificio de las libertades civiles. Llega finalmente una época, en la mayoría de las culturas, en que la cantidad de hostilidad reprimida hacia quienes controlan a la gente aumenta tanto que los chivos expiatorios de que se dispone son insuficientes para canalizarla y que los jefes se percatan de que aumenta la necesidad de hacer realidad la amenaza exterior a fin de desviar hacia otro lado la presión. En dicha situación, es muy fácil que se produzcan la guerra o la revolución (6, 1953, p. 62).

El concepto de "tensión" indudablemente tiene validez para el estudio psicológico de la conducta individual: es un término vivo, que la mayoría de las personas pueden apreciar intuitiva e introspectivamente, pues casi todos se han sentido tensos, han estado sometidos a tensiones, han sentido que las decepciones se van acumulando en tal forma que conducen a una conducta explosiva, funcional aunque no racional, que proporciona alivio. El concepto de tensión, en su relación con la tensión, se encuentra sobre terreno más seguro que el concepto de instinto que ha dominado el pensamiento socio-psicologista en los primeros años de este siglo. La dificultad se presenta solamente cuando el concepto de tensión pasa del te-

rreno de la psicología individual al de las relaciones de grupo. Entonces se entremezclan muchos problemas. Dos psicólogos sociales, Krech y Crutchfield, nos dicen que "las tensiones entre las naciones asumen muchas formas: sentimientos de odio y agresividad, ataques en la prensa y en la radio, luchas diplomáticas, persecución de los ciudadanos del país contrario, conflictos y sanciones económicas y, finalmente, guerra. La guerra, tenemos que subrayarlo, es solamente el último paso en las tensiones" (123, 1948, p. 575). De ahí se desprende la conclusión de que las guerras son el resultado de sentimientos de odio y agresión.

Sobre esta base teórica fue sobre la que se levantó el proyecto de la UNESCO para el estudio de las tensiones. El propósito de la resolución de la UNESCO de 1947, que autoriza un estudio sobre las "Tensiones que Afectan a la Comprensión Internacional", era el de "alentar a los sabios sociales para que enfoquen su atención y sus técnicas de investigación en un sentido favorable a la comprensión del desarrollo y de la subsistencia de actitudes que fomentan la agresión nacional y, sobre la base de sus descubrimientos, recomendar las formas y maneras que sirvan para fomentar las actitudes que aumenten la comprensión internacional" (116, 1950, p. 7).

En la mayoría de los estudios hechos como parte de este proyecto se hizo el estudio a través de las actitudes individuales. No tratamos de desconocer esta labor y, como indicaremos más tarde, probablemente sea indispensable para determinar cuáles son las reglas del juego en el conflicto sociológico, pero sí queremos indicar que se basa en la suposición de que la conducta grupal y colectiva puede ser interpretada o explicada en términos de los mecanismos psicológicos individuales, suposición para la que no puede presentarse ninguna prueba sólida; una suposición sobre la cual arrojan grandes dudas los propios estudios sobre las tensiones.

Sin atacar el valor del concepto de las tensiones para la psicología individual, nos volvemos ahora hacia una breve discusión del concepto, tal como se aplica a la conducta entre el grupo.

El concepto de tensión entre los grupos

En vista de la notable popularidad del concepto de tensiones intergrupales, adquirida durante la última década, resulta extraño ver que se haya hecho tan poco para dar a la expresión un contenido

específico. El término se ha adaptado al uso convencional, pero su significación específica sigue siendo amorfa, equívoca y falta de precisión. Se le identifica algunas veces con "hostilidad", con "conflicto" o con "discriminación". Así, por ejemplo, el Consejo de Investigación sobre las Ciencias Sociales en 1945 estableció un comité de técnicos para reducir la hostilidad entre grupos cuyos tres objetivos principales eran los siguientes (255, 1947, p. 5):

1) Hacer un estudio preliminar de las técnicas y procedimientos empleados por los diversos organismos de acción ocupados en reducir las tensiones y conflictos entre los grupos raciales, culturales y de otras clases diversas en los Estados Unidos.

2) Proponer una investigación encaminada a evaluar la efectividad de esas técnicas y procedimientos.

3) Considerar la teoría socio-psicológica y la investigación que tenga efecto sobre el problema del conflicto de grupo, con el fin de derivar, de cualquier teoría prometedora que ahora no sea prácticamente aplicada, una técnica de acción que pueda resultar efectiva para reducir la hostilidad y resolver los conflictos.

En esto queda implícito el que las tensiones, la hostilidad y el conflicto son conceptos intercambiables. El conjunto del informe resultante, da la misma impresión. Las expresiones "reducir tensiones", "hostilidad y conflicto", "discriminación y hostilidad", parecen referirse a diversas facetas de las tensiones internas de grupo. Otra afirmación en este informe deja la impresión de que la hostilidad de grupo y las tensiones de grupo son conceptos idénticos. Más adelante, Donald Youg, en el mismo informe, identifica la tensión con el conflicto y la hostilidad.

Solamente han aparecido dos esfuerzos serios para dar al término tensión interna de grupo una significación específica y precisa. Uno es el de S. C. Dodd y su alumno Kaare Svalastoga y el otro el de Björn Christiansen. Dodd desarrolló algo que él llamó equiacción de tensión o equilibrio. Su conceptualización es en términos de deseos, anhelos e impulsos. "El deseo, como motivación interna de toda conducta... es la razón total que en el organismo determina la reacción en relación con el estímulo." Para un grupo total o sistema, la tensión es un fenómeno de adición. Dodd pone ejemplos de tensiones en distintos terrenos. Por ejemplo "para un caso político, consideramos el nacionalismo, el intenso deseo que acompaña al *desideratum* 'engrandecimiento nacional...'. La tensión de la nación hacia

este *desideratum* varía en razón directa del número de habitantes que tiene la nación, y con la intensidad promedio de sus deseos internacionalistas". Aplica su teoría a la educación, a la biología, a la economía y a la religión, llegando a la conclusión de que solamente hay tres maneras de reducir las tensiones de grupo, a saber: "Aumentar la producción de *desiderata*, disminuir los deseos o, para los *desiderata* escasos, disminuir el número de participantes."

En 1951, Dodd informó sobre los resultados de un estudio sobre la difusión de las "tensiones interraciales" entre 1,044 familias en Seattle, en un proyecto de alojamiento, después de que una mujer blanca fue raptada por un negro. Su unidad para medir la tensión fue una opinión contraria a los negros, ofrecida por un blanco entrevistado a una pregunta no-directiva. Se trata de una tensión primitiva total que, de acuerdo con nuestra teoría de las tensiones, se define como índice de intensidad de deseo por unidad de los *desiderata* faltantes. El *desideratum* negativo era la opinión contraria a los negros, que por ser una unidad total, tenía valor de unidad cuando se expresaba. Similarmente, la intensidad del deseo se tomaba en términos totales, puesto que la intensidad suficiente para manifestar la propia opinión al entrevistador, era clasificada como unidad de intensidad cero. En vista de que toda opinión manifiesta contraria a los negros se tomaba como unidad de intensidad por unidad de opinión, esto daba una unidad de tensión. En seguida midió la velocidad con que se difundió la tensión y aquella con que bajó, y encontró que, aunque la tensión subsistió, nunca volvió a ser tan intensa como al principio y que entre quienes vivían en esa zona en la época en que se realizó el rapto siempre fue considerablemente mayor que entre los otros.

Uno de los discípulos de Dodd, Kaare Svalastoga, aplicó su teoría a un estudio del internacionalismo en el Estado de Washington. Basándose en 522 respuestas a un cuestionario sobre internacionalismo, construyó lo que llamó un índice de tensión internacional. "Es una medida de la discrepancia percibida entre la situación de ciertos asuntos en el terreno internacional, de acuerdo con los deseos del entrevistado y de acuerdo con lo que desearía su gobierno, según piensa el propio entrevistado, calculado por medio del propio termómetro del interesado, el cual está graduado de acuerdo con la fuerza de sus sentimientos respecto al asunto de que se trate." Empleando este índice de tensión como instrumento para comprobar la

hipótesis de que un alto grado de tensión va asociado con la conducta para liberar esta tensión, Svalastoga, obtuvo algunos resultados un poco vagos y llegó a la conclusión de que hay tantas tensiones entre los individuos que su conducta solamente puede explicarse por medio de una referencia a las combinaciones de tensiones, y que no se puede hablar del mismo grupo de tensiones para diversos individuos.

Christiansen también se ocupa del problema de las tensiones de grupo desde un punto de vista teórico. Reconoce que es muy inadecuado el concepto de tensión y pide con insistencia que se esclarezca. Pone en duda el valor de introducir conceptos tales como necesidades, motivos, deseos y mente del grupo. Reconoce que las tensiones de grupo no son sencillamente auditivas, pero piensa que pueden ser comprendidas a través de un estudio de los individuos. Su contribución más valiosa tal vez se encuentre en la importancia que concede a la aparición de la amenaza como componente del concepto de tensión. "Esta amenaza, en la perspectiva de las relaciones internacionales, es lo que justifica el uso de términos y expresiones tales como el de 'tensión interna'." De la obra de N. R. F. Maier y T. M. Newcomb sobre frustración. "Según su punto de vista, la tensión puede ser caracterizada como el grado de amenaza contra la orientación del objetivo que domina y determina la conducta de los individuos... Al pensar en las tensiones internacionales como tolerancia de la amenaza o, si se prefiere, como una tolerancia de la frustración, que opera en un nivel nacional, tiene que poder medirse en términos de la opinión nacional o pública." Reconoce que las naciones son conjuntos o sistemas de subsistemas y que por lo tanto no resulta adecuada la votación común en masa. Subraya la necesidad de un esclarecimiento conceptual del concepto de tensión, y sugiere que tanto los aspectos de percepción de la amenaza, como los aspectos de los subgrupos nacionales, deben incorporarse a dicho concepto, para que pueda ser útil en la descripción de los conflictos entre las naciones. (Pág. 77.)

A través de este breve resumen de la obra sobre el concepto de tensiones, se notará que, en donde el concepto de tensiones de grupos es muy importante, es vago y amorfo; en donde es preciso y claramente definido, conduce a resultados bastante estériles. Hasta ahora, parece que tiene muy poco que ofrecer al escalpelo analítico del sociólogo. Puesto que se trató de una estructura muy severa, se necesita una consideración más detallada.

Crítica del concepto de tensión de grupo

El primer punto de crítica en lo que se refiere a la aplicación del concepto de tensión a los grupos o a las relaciones internas de grupo, se refiere a la vaguedad de su definición. Ya hablamos de esto y, por lo tanto, no necesitamos extendernos más sobre el punto.

Una segunda crítica también puede enunciarse rápidamente, puesto que hoy una abundante literatura sobre ese punto, que se remonta por lo menos hasta hace un cuarto de siglo. Es la duda sobre la suposición, básica para el concepto de "tensión", de que la conducta colectiva y de grupo puede ser interpretada o explicada en términos de motivaciones individuales. Gran parte de la literatura aunque no toda, la que enfrenta el concepto de instinto, puede aplicarse en este caso. La controversia se remonta aún más allá de la literatura.¹ El lector reconocerá esto como el antiguo problema de la relación entre la sociología y la psicología.

Una tercera crítica puede expresarse de la siguiente manera: Por lo que se refiere a la aplicación de los fenómenos sociológicos, el concepto de tensión resulta apenas algo más que una figura de lenguaje. Las tensiones existen dentro de los individuos. ¿Existen realmente, como no sea en sentido figurado, entre los grupos? ¿La suma de las tensiones individuales, por mucho que pese, puede considerarse como una tensión de grupo? Lo más cerca que se puede llegar de una respuesta teórica adecuada a estas cuestiones, es al través de la obra de la sugestión. Desde luego que ya no está de moda emplear los conceptos de sugestión y sugestibilidad en el análisis de la conducta colectiva, y puede haber muy buenas razones para que su uso haya caído en desgracia, puesto que pueden haber sido explotados en exceso para denominar o describir más que para explicar la conducta; sin embargo, es probable que aún sean útiles tales conceptos cuando se les limita cuidadosamente. Los resultados de las clásicas investigaciones sobre hipnosis llevadas a cabo por C. L. Hull pueden aplicarse con éxito a la conceptualización de las tensiones de grupo.²

¹ Revisar toda esta literatura iría mucho más allá del alcance de nuestro proyecto. Simplemente indicamos que los sociólogos y los antropólogos culturales no aceptan esta suposición.

² Véase C. L. Hull, *Hypnosis and Suggestibility, an Experimental Approach*, Nueva York, 1933.

Los individuos pueden moverse hacia ciertos objetivos específicos, empujados por condiciones semejantes a la hipnosis. Similarmente, muchas personas pueden ser empujadas hacia ciertos objetivos por los métodos comunes de sugestión. Una vez empujados hacia dichos objetivos, tienden a realizarlos, lo mismo que las personas que se encuentran en el estado de sugestión post-hipnótico, se sienten nerviosas y bajo una tensión, hasta que han realizado los fines que se les inculcaron bajo la hipnosis. Se crea en ellos una tensión que solamente puede aliviarse normalmente logrando el objetivo propuesto o un sustituto aceptable. A veces, estas tensiones sincrónicas son creadas y disipadas en un tiempo muy corto y de manera bastante directa: por ejemplo, en un motín o en un linchamiento. Algunas veces, la tensión se alivia por medio de chorros de agua fría o de bombas lacrimógenas, pero, otras veces, la tensión se va creando a través del tiempo y actúa en la forma de sugestión post-hipnótica, en la que el sujeto permanece inquieto y tenso hasta que realiza la sugestión que se le hizo durante la hipnosis. Similarmente, hay ocasiones en las que grandes masas humanas son empujadas hacia una guerra, una huelga o un motín. Se crea la tensión en miles o millones de personas, y esta tensión solamente se puede aliviar llevando a cabo el propósito sugerido. Pueden ser empujadas a clamar por una guerra, un motín o un linchamiento. Newcomb, de acuerdo con la teoría de F. H. Allport, considera la tensión interna de grupo esencialmente de acuerdo con este punto de vista, es decir, como un estímulo mutuo exagerado. El concepto de tensión de grupo tal vez pueda aplicarse también legítimamente a la tensión sin-crónica de quienes juegan en un equipo o de quienes presencian ese juego. También hay tensión en el público que asiste a un buen juego o a una película interesante. Hay tensión de grupo cuando la gente sigue los juegos estratégicos en una competencia. En resumen, podemos razonablemente hablar de tensiones de grupo cuando gran número de personas se encuentran sujetas a los mismos estímulos o sugestiones al mismo tiempo y bajo condiciones que conducen a la sugestibilidad.

Pero, las condiciones que deben existir a fin de establecer las tensiones de grupo así conceptualizadas no son las comunes en las relaciones internas de grupo. Como hace notar Svalastoga, los individuos generalmente se encuentran sujetos a numerosas tensiones al mismo tiempo, y no son las mismas tensiones las que se encuen-

tran presentes en todas las personas. En cierto sentido, las tensiones individuales o los grupos de tensiones puede decirse que se nulifican entre sí. A menos que sean creadas artificialmente, las tensiones simultáneas con objetivos comunes no existen en el cuerpo común de la existencia de grupo o de las relaciones internas de grupo. La sincronización de las tensiones individuales de grandes masas de personas separadas para hacerlas reaccionar como una unidad en contra de otra unidad similar es una obra de gran magnitud. Como todos sabemos, puede muy bien realizarse. Las multitudes pueden ser creadas e incitadas. Puede fomentarse la historia de las masas. Pero no es una tarea fácil. La inercia y la apatía de las masas son más frecuentes que la acción de las masas. Por lo tanto, la tercera crítica puede resumirse diciendo que los fenómenos de tensión de grupo pueden colocarse dentro de la categoría de fenómenos de sugestión y que los datos de investigación disponibles hacen innecesario el invocar nuevos conceptos para los cuales faltan datos de investigación.

En íntima relación con la tercera crítica, se encuentra la cuarta, que nos ayuda a explicar por qué las tensiones de grupo en el sentido de tensiones sincronizadas de muchos individuos no son comunes; es decir, que la mayoría de la gente vive en mundos sociales y psicológicos extremadamente restringidos. Cottrel y Eberart, por ejemplo, al informar sobre la opinión pública americana en asuntos mundiales, encontraron que menos de las tres quintas partes de las personas a quienes se entrevistó, podían dar el nombre del secretario de Estado de aquella época, aunque este nombre aparecía diariamente en la prensa mientras el resto lo ignoraba. Una tercera parte no se preocupaba de los problemas internacionales: dejaba que el gobierno resolviera solo las cosas. El panorama general era de una inercia ingenua, complaciente y uniforme.

Los estudios sobre pensamiento internacional de una amplia sección del público americano, hechos durante la guerra por la División de Supervisión de Programas del Departamento de Agricultura de los Estados Unidos de América, demuestran claramente que para grandes conjuntos de población, el mundo que está fuera de los Estados Unidos de América y aún más allá de su comunidad más estrecha, era virtualmente desconocido. No sólo había una falta completa de conexión emocional y de motivación con cualquier cosa que estuviera más allá de estos estrechos límites, sino que la mayor parte

de la gente tenía una concepción de lo más absurda acerca de lo que había más allá de su mundo inmediato.

Es difícil creer que las tensiones entre estos individuos tengan alguna relación con los grandes conflictos entre los principales sistemas de nuestra época.

Un descubrimiento semejante fue hecho por uno de los grupos que estudian las tensiones en Bélgica. "De todo el conjunto de ciudadanos, solamente una pequeña fracción se interesa por las cuestiones internacionales." La política internacional depende mucho más de los puntos de vista políticos de unas cuantas personas que de la masa de la población.

A veces se arguye, en defensa de la teoría de la tensión de grupo, que los líderes que deciden cuál es la política a seguir, deban reflejar las tensiones del pueblo. Pero entonces podemos preguntarnos. ¿Es la política la que refleja las tensiones o son las tensiones un reflejo de la política? ¿Se crean artificialmente las tensiones para apoyar determinada política? En la actualidad, las decisiones políticas se alejan cada vez más de las actitudes del pueblo. Cuando las unidades políticas e industriales eran pequeñas, locales y más o menos autónomas, las decisiones respecto a la política eran tomadas por personas que estaban bastante cerca del pueblo. Pero, a medida que tanto la industria como el gobierno han crecido y se han burocratizado, estas decisiones han ido quedando en manos de personas que actúan basándose en informes que son compartidos por muy pocos. Por lo que se refiere al hombre de la calle, son como el estado del tiempo: las guerras y las huelgas son desatadas sin que su voluntad intervenga en mayor grado que en la aparición de una tempestad o de un monzón. Desde luego que en el momento en que se toma la decisión, se le llama, puesto que tiene que implementarla. De acuerdo con los informes de otro estudio hecho por la UNESCO sobre los estereotipos en las tensiones, tenemos lo siguiente:

Hay muy pocas pruebas de que los estereotipos nacionales sean flexibles al través de un determinado período de años; así es como siguen y racionalizan, en lugar de preceder y determinar las reacciones relativas a una determinada nación. El tenor de los descubrimientos en general es en el sentido de disminuir el efecto causativo de los estereotipos favorables o desfavorables en las relaciones entre las naciones, y sugerir que sería mejor que no existiera hasta que los acontecimientos objetivos demanden su creación. Quizá su fun-

ción importante consista en proporcionar un motivo racional para explicar a los hombres que deben matar, engañar y realizar otros actos no sancionados por el código moral común.

Parecería como si la historia de la última década tendiera a invalidar la teoría de la tensión en su relación con el conflicto entre grupos. La actuación de los poderes políticos ha tenido muy escasa relación con los estereotipos nacionales, con prejuicios, hostilidades o actitudes individuales de cualquier clase. Los estereotipos nacionales y las actitudes han seguido y no precedido a los actos políticos. Durante la segunda guerra mundial, el ciudadano estadounidense se sentía agradecido con los rusos, y tenía los sentimientos contrarios hacia alemanes y japoneses. Por lo menos durante una generación, los estadounidenses se han mostrado sentimentalmente atraídos por los chinos. Y aún queda algo de eso. ¿En qué forma han afectado estos fenómenos subjetivos de tensión a las relaciones internacionales? El hombre de la calle no sabe qué pensar de otros grupos nacionales, hasta que se le dice cuál es su estructura, cuáles grupos constituyen amenaza y cuáles no. Así pues, nuestra crítica es que las tensiones individuales siguen y no preceden a los cambios en las relaciones entre grupos.

La referencia que acabamos de hacer sobre las amenazas nos conduce a nuestra quinta crítica del concepto de tensión de grupo. Implícita en él, se encuentra la suposición de que toda la dificultad está en la mente. Esto quiere decir que un grupo se siente amenazado solamente porque no comprende correctamente al otro grupo. Entonces se supone que las hostilidades no se basan en una amenaza real, sino en imágenes falsas o estereotipos del grupo extraño. Así es como ocho sabios sociales, en una publicación de la UNESCO, afirman que: "...las desigualdades económicas, la inseguridad y las frustraciones, crean conflictos grupales y nacionales. Todo esto es una fuente importante de tensión, que frecuentemente hace que un grupo considere al otro como una amenaza, a causa de la aceptación de imágenes falsas y de una supersimplificación de las soluciones, al mismo tiempo que hacen al pueblo susceptible para escuchar las llamadas de los demagogos que buscan chivos expiatorios".

Esta afirmación tiene muy poco sentido. Si hay desigualdades, inseguridades y frustraciones, un grupo en realidad puede convertirse en amenaza para otro. La amenaza puede ser un hecho objetivo y no simplemente resultado de falsas imágenes. Es cierto que hay

grupos que constituyen amenazas para los demás; frecuentemente, tienen valores y objetivos incompatibles y mutuamente excluyentes. El sentimiento de amenaza que experimentan los miembros de un grupo, puede ser totalmente justificada; y si no se tiene ese sentimiento se está fuera de la realidad. En cierto sentido, esta crítica del concepto de tensión, es la misma que se hizo de la teoría semantista en el Capítulo I. No nos encontramos en presencia de un mal entendimiento; sino de un conflicto real.

Hasta aquí dejaremos las críticas del concepto de tensión al ser aplicado a las relaciones de grupo y entre grupos. Repetimos que estas críticas de ninguna manera van dirigidas hacia el concepto aplicado a la conducta individual, puesto que no es ese nuestro tema. Nuestra idea es que los fenómenos reunidos bajo dicho concepto pueden ser adecuadamente interpretados en términos de una investigación sólida y sustancial en el terreno de la sugestión; que las tensiones de grupo no están relacionadas en una forma causal con el conflicto entre los grupos; que es posible que sean una consecuencia y no una causa del mismo, y que todo el concepto parece indicar que no existen las amenazas reales. Si el concepto de tensión entre los grupos tiene algún valor para el sociólogo, probablemente tenga una significación negativa. Cuando se considera algo malo, las condiciones que lo fomentan, deben controlarse. Puesto que las tensiones de grupo, en el sentido de tensiones sincronizadas de un gran número de individuos, es un fenómeno creado y quizás manufacturado, parece que la mejor manera de tratarlas es —cuando resulta posible— impedir su creación, en primer lugar, o proporcionar una forma sancionada de relajamiento.

Investigación sobre los programas basados en la teoría socio-psicológica o de tensión en el conflicto

Si las tensiones de grupo son concebidas como el resultado de fenómenos no racionales tales como los prejuicios y los estereotipos hostiles y las frustraciones de cualquier clase, entonces las medidas que deben tomarse para combatir las tienen que tender a cambiar dichas actitudes. Así pues, en general, la teoría socio-psicológica del conflicto ha destinado sus investigaciones a encontrar la manera de cambiar a la gente, directa o indirectamente, descubriendo cuáles son sus sentimientos, sus pensamientos y sus valoraciones. Los pro-

gramas dedicados a las investigaciones en este sentido se refieren a las formas y medios para lograr este cambio en los seres humanos, por medio de la educación, de la propaganda, de los contactos de grupo y hasta de la psicoterapia. Los que pertenecen a esta escuela de pensamiento han sido líderes en lo que se conoce como investigación de la acción. La atmósfera moral es la de un maestro o médico amable y paciente que trata de ayudar a un paciente equivocado o enfermo. El plan general consiste en formular recomendaciones que un grupo puede imponer, aunque de manera amable, sobre otro; trata de demostrar cómo un grupo puede cambiar a otro, aunque no quiera. Casi nunca se piensa en que el grupo al que se quiere cambiar pueda resistir o luchar. Se hace un esfuerzo para evitar lo que se llama efecto de bumerang. El grupo que quiere cambiar al otro piensa que le hace un favor pues supone, muchas veces con razón, que sus objetivos éticos son superiores a los de la gente a quien quiere cambiar, cuyos prejuicios tiene que combatir, cuyos errores tiene que aclarar y cuyos estereotipos tiene que destruir.

En 1947, estos sumarios o críticas de los resultados de los programas destinados a reducir los prejuicios en los Estados Unidos, fueron publicados por Goodwin Watson y Robin Williams Jr. y por Arnold Rose.

En general, la mayoría de los organismos que trabajan en el estudio de las relaciones entre los grupos, tratan de lograr cambios de actitud en lugar de aplicar la fuerza o presión legal. Esto queda demostrado por el hecho de que en un estudio de 75 organizaciones en el terreno de las relaciones raciales, 50 se ocupaban de la educación y solamente 12 trabajaban por medio de los tribunales o la legislación.

Cambios de actitud: premisas

Williams analizó las premisas básicas para el ataque socio-psicológico del problema del conflicto entre los grupos.

Una de las premisas más evidentes que dirigen esta estrategia es, en su forma menos sofisticada, "Presenten los hechos a la gente y los prejuicios desaparecerán." Una gran actividad cultural se realiza como si esta proposición hubiera sido aceptada...

Hasta el punto en que se supone que la presentación de los hechos reduce los prejuicios que existen entre los grupos, es necesaria otra premisa más: que el prejuicio es contrario a la realidad; un

producto de la ignorancia o de los estereotipos equivocados; de la percepción social oscura. A menos que los prejuicios representen información errónea o ignorancia, la presentación de los hechos correctos no podría esperarse que cambiara las actitudes hostiles. . .

En cierto sentido, lo contrario del punto de vista antes mencionado es la doctrina de que los prejuicios de grupo están sujetos a reducción o eliminación, solamente cuando se cambian los intereses o necesidades que les sirven de base. . .

Una segunda suposición básica que soporta a una gran variedad de técnicas específicas, puede presentarse en dos fórmulas opuestas que afirman que la acción debe dirigirse: *a*) hacia un cambio directo de los valores o actitudes o *b*) un cambio de aquellos aspectos de la situación que son considerados como la causa de las actitudes y conducta existentes. . .

Una tercera premisa o suposición básica es la siguiente: "el contacto produce amistad". Ésta es la expresión extrema y a-crítica de la suposición manifiesta en numerosas actividades. La proposición, semejante pero no totalmente homóloga, es que la segregación aumenta la posibilidad de las tensiones y la hostilidad entre los grupos. . . Hay pruebas de que algunos contactos a veces van seguidos de un aumento en la amistad mutua y la comprensión, y que también lo contrario es cierto. Cada vez aumenta más la conciencia de que la acción e investigación futuras deben definir todo el contexto de los contactos entre los grupos con mayor cuidado, a fin de llegar a especificaciones prácticas y útiles.

Finalmente, existen los supuestos de que: "*a*) la experiencia de la asociación entre los grupos, cambia la conducta y *b*) hay una transferencia de la conducta a otros tipos de situación más comunes. Como indica Williams, ninguna de estas suposiciones, básicas para los programas que tienen una orientación socio-psicológica, han sido provocadas sin lugar a duda por la investigación. Hasta el punto en que la planeación de los programas depende de las premisas, era de esperarse que este problema hubiera sido considerado con mayor cuidado.

Cambio de actitudes: técnicas

Williams indica que, básicamente, sólo existen dos técnicas para controlar las relaciones de grupo, a saber: una que opera sobre la situación que la gente tiene que cambiar, por ejemplo, en el caso

de cambios producidos al proporcionar mayor seguridad económica, aumentar las oportunidades de trabajo para los no privilegiados o, en casos extremos, al alterar toda la estructura social en una forma total, parecida a la comunista; o una que actúa directamente sobre los valores o actitudes de los individuos. De las dos, la segunda es más común, por ser más sencilla; la actuación en la primera casi siempre es imposible, pues los factores comprendidos en ella son inaccesibles.

Entre los llamados directos se encuentran: esfuerzos para demostrar en qué forma las diferencias en las características de los diversos grupos no son inevitables o biológicamente fijas; la disminución de las diferencias en valores, conducta e importancia concedida a los elementos comunes en ambas partes; la demostración de la amplitud de las variaciones dentro de un grupo para atacar el pensamiento categórico; el hacer hincapié sobre los éxitos y cualidades del grupo discriminado, que sean universalmente estimadas; el poner como ejemplos de tolerancia a personas que sean símbolos de prestigio, etc.

Williams resume los resultados de más de 50 estudios realizados en el terreno del cambio de actitudes informando que:

El peso de la evidencia que se desprende de los estudios publicados es que los que han sido comprobados por el estímulo (cursos escolares, propaganda específica, contactos personales, información y educación general) van acompañados por cambios de actitudes en una dirección positiva. Por otra parte, casi la mitad de los estudios descubrieron que no había resultados claros, o que no había cambios de actitud. Ningún cambio importante de actitud en un sentido negativo (más prejuicios) fue registrado, aunque en algunos estudios se notaron algunos efectos de bumerang.

En los pocos estudios experimentales se llegó a los siguientes descubrimientos:

1. Los estímulos auditivos son más efectivos que los visuales...
2. El lenguaje hablado es más efectivo que el escrito...
3. Los llamados emocionales resultan más efectivos que los lógicos, pero hay algunas excepciones...
4. La propaganda oral es más efectiva en los grupos pequeños que en los auditorios numerosos...
5. La efectividad de la propaganda tiende a ser mayor cuando el material va ligado con símbolos de prestigio...

Williams encuentra que los resultados son inadecuados para poder tomar decisiones con respecto a la política. Critica las investigaciones de que se dispone, diciendo que se basan en muestras muy reducidas; que se basa principalmetne en poblaciones escolares, y que no se han tenido a la mano suficientes sujetos de comparación o control. Además, los estudios sobre estímulos han sido de una duración muy corta; se han usado técnicas de mensuramiento anticuadas y se refieren de manera preponderante a verbalizaciones, aislándose de otras formas de conducta.

Desde que se publicó la monografía de Williams, los resultados de los trabajos sobre comunicación de masas, hechos para el ejército americano, hicieron su aparición. Estos estudios no se refieren directamente al asunto de las relaciones internas de grupo, pero resultan pertinentes con respecto a lo que puede esperarse de la masa común, en lo que se refiere a: adquisición de información (bueno); cambios de actitudes (no tan buenos); y motivación (malo).

Aunque la calidad de las investigaciones que tratan de las relaciones entre los grupos puede haber mejorado desde la época de Williams, continúan cometándose muchos errores del mismo tipo. Un estudio publicado desde 1951 muestra la misma confusión de conceptos y métodos básicos del tipo de los indicados por Williams en 1947.

El empleo de la política de alojamientos populares con el objeto de cambiar las actitudes es un método reciente, que ha dado resultados bastante equívocos. Por ejemplo, ha habido algunos experimentos interesantes encaminados a la reducción de los prejuicios por medio de los proyectos de alojamiento. Las formas de Williams para revisar los estudios sobre estratificación en las zonas de alojamiento de las clases media y baja, pone en duda la posibilidad general de establecer una interacción en la vecindad y una experiencia cooperativa en una población heterogénea, y llega a la conclusión de que "la esperanza de reducir las tensiones planeando una comunidad de composición social equilibrada o mixta, se basa en un razonamiento falso." Por el contrario, otros investigadores llegan a conclusiones diametralmente opuestas. Marie Jahoda y Patricia West, muestran los resultados que obtuvieron en el estudio de los efectos comparados sobre las relaciones interpersonales de negros y blancos en proyectos de alojamiento integrados y segregados. Encontraron que las tensiones habían disminuído bastante en la comunidad en que

la composición social era equilibrada o mixta. Y Morton Deutsch y Mary Evans Collins llegan a conclusiones semejantes; a saber: "Que desde el punto de vista de la reducción de los prejuicios y de la creación de relaciones armoniosas y democráticas entre el grupo, los resultados netos de los proyectos integrados, son considerables; desde el mismo punto de vista, las ganancias obtenidas por los proyectos de segregación bi-racial, son muy reducidas." Encontraron que los individuos en los proyectos integrales tenían menos prejuicios y mostraban un mejoramiento mayor en sus actitudes, que los de los proyectos segregados. Atribuyeron esta diferencia a los efectos sociopsicológicos de las dos normas distintas de alojamiento.

Henry Enoch Kagan recientemente informó sobre sus experiencias en el cambio de actitudes de los cristianos hacia los judíos. Encontró que el método informativo, por sí mismo, no era muy efectivo, pero que el método de grupo que estimula a los cristianos en su grupo, bajo la influencia religiosa cristiana autorizada para discutir directamente el pro y el contra de su actitud hacia los judíos, era efectivo, y que los cambios producidos en la actitud, eran más duraderos.

Acción de investigación y dinámica de grupo

Williams se refiere en su resumen de los tipos de acción en los programas actuales de interacción de grupo, a la acción de investigación y a los estudios de la comunidad hechos por ella misma, en los cuales los miembros de la comunidad tratan de localizar sus propios prejuicios y de cambiarlos. Estas técnicas desarrolladas bajo la influencia particular de Kurt Lewin, tienen la huella de las deficiencias del tipo de investigación común que era inerte, estéril y prácticamente inútil. Se declaró en favor de lo que él llamó "acción de investigación, una investigación comparativa sobre las condiciones y efectos de las diversas formas de acción social y de investigación que conducen a la acción social."

La acción de investigación requiere un personal muy bien preparado. Un experimento dirigido a la preparación de los líderes de la comunidad en las relaciones de grupo, ha sido descrito por Ronald Lippitt. Como resultado de la preparación recibida en este seminario, la mayor parte de los sujetos informaron que habían pasado más tiempo dedicados a las relaciones internas de grupo cuando regresa-

ron a su comunidad. Si se tuviera más confianza en la eficacia de esta labor entre los grupos, los resultados que nosotros mostramos serían más impresionantes. No tenemos ninguna prueba inequívoca de que el trabajo por sí mismo haya sido efectivo; es posible que la mayor parte haya sido sólo para ocupar el tiempo.

En las relaciones industriales, se ha encontrado que los gastos psicológicos y sociales para los obreros en lo que se refiere a los cambios de maquinaria y de procedimientos, pueden reducirse considerablemente si se permite a los obreros que participen en dichos cambios. La participación es casi un fetiche en las relaciones industriales de la actualidad como antídoto para las hostilidades entre los trabajadores.

La acción de investigación se ha llegado a identificar con la labor del Centro de Investigación para la Dinámica del Grupo, de la Universidad de Michigan; el centro fue fundado en 1945 en el Instituto Tecnológico de Massachusetts por Lewin, que convirtió en su interés principal la reducción del conflicto, psicológicamente concebido.

La habilidad de la sociedad para reducir los conflictos entre los grupos son lamentablemente inadecuados. . . Se necesita mucha más información específica acerca de las fuerzas que producen el conflicto entre los grupos o su armonía acerca de las formas en que dichas fuerzas puedan ser controladas. . . Hasta podemos conocer en forma correcta y definitiva las consecuencias que surgen de los esfuerzos para reducir el conflicto entre los grupos; no existe sino una esperanza muy ligera de que podamos encontrar alguna forma efectiva de acción social. Con este fin, el Centro, junto con numerosos organismos ha llevado a cabo proyectos de investigación en íntima colaboración con los programas de acción.³

Una colección de los trabajos más importantes realizados por el Centro acaba de publicarse. En la actualidad, existe el peligro de que el método de la dinámica de grupo pueda tomar las características de un culto y de que el entusiasmo exagerado llegue a desacreditarlo. Desde luego ya se ha desarrollado una fuerte corriente de resentimiento hacia él entre mucha gente que piensa que es cínico en sus efectos, cuando no en su intención, patronizante y que puede hasta llegar a hacerse peligroso. Hasta ahora, casi todas las críticas

³ D. Carwright. The Research Center for Group Dynamics, Ann Arbor, Instituto para Investigaciones Sociales.

se expresan sólo en forma oral; y no han llegado a invadir la literatura, pero probablemente llegarán a hacerlo en un futuro próximo.

Basándose en la suposición bastante razonable de que la investigación haya concedido demasiada atención a personas enfermas, a criminales, a quienes tienen prejuicios, a quienes odian y a los destructivos, P. A. Sorokin ha vuelto su atención a estudios dedicados al amor altruísta y a la altruización de la humanidad. En la Universidad de Harvard, estableció una organización para proseguir la investigación en esta área.

Problemas de aplicación

Williams, cuyo trabajo evaluativo sobre la investigación en la reducción de las tensiones ha sido mencionado por nosotros anteriormente, en época reciente hizo una revisión sobre los problemas de aplicación de la investigación a las relaciones internas de grupo. Aunque sus informes se refieren a la situación que impera en los Estados Unidos de América, no hay razón para dudar de que en todas partes existen problemas semejantes.

Encontró que la aplicación de la investigación entre los grupos en la acción social, encuentra obstáculos en cuatro partes, a saber: 1) el hecho de que el sociólogo se dé cuenta o no de los problemas y necesidades de los que aplican sus descubrimientos, 2) comunicación o falta de ella entre el investigador y el usuario, 3) traducción de los descubrimientos de la investigación en aplicaciones estratégicas y técnicas, y 4) la evaluación científica de los resultados de la aplicación.

Indica que los que trabajan en la práctica o dictan las medidas relativas frecuentemente van más adelante que el investigador. La investigación tiende a ser demasiado atomista, estática y estéril. Se refiere a la ansiedad administrativa que puede generar la evaluación de un programa en el administrador, que puede considerar la evaluación como una crítica implícita. Restablece claramente que la relación entre el investigador y el hombre de acción es de doble sentido; el investigador también tiene mucho que aprender del hombre de acción.

En la vida real la investigación algunas veces se ha empleado para retardar, predecir o evitar el cambio. Se ha empleado para justificar decisiones que hayan sido tomadas. Puede realizar una fun-

ción sencillamente explicando o esclareciendo el conflicto. Williams sugiere que sabemos muy poco acerca de los efectos directos de la propia investigación sobre la gente; en algunos casos, puede hasta aumentar el sentido de amenaza que hay en un grupo, el hecho de que se haga una investigación sobre las relaciones raciales; en otros, se sabe que tiene efectos movilizantes y catalíticos en la dirección deseada. Sugiere que se necesita una investigación sobre los efectos de la investigación.

El lector que aplique estos comentarios al terreno internacional los encontrará sugestivos.

Violencia

La mayor parte de las investigaciones relacionadas con programas para mejorar las relaciones entre los grupos, tienden a estudiar la conducta individual antes de que alcance el estado de violencia. Se tiene la esperanza de que se puedan aliviar o reducir las tensiones individuales sin necesidad de recurrir a la violencia.

Se han hecho algunos estudios de las condiciones que pueden conducir a la violencia y que deben evitarse para no caer en dicho estado. Lee y Humphrey hicieron un cuidadoso estudio de los motines raciales de Detroit en 1943, y compararon sus descubrimientos con los estudios sobre motines en Harlem y Los Angeles. Basándose en su investigación, sugirieron programas para prevenir los motines y también para indicar lo que es conveniente hacer cuando el motín es inminente.

H. Otto Dahlek también publicó recientemente un estudio sobre los motines raciales y minoritarios. Comparó el motín de Kishinev de 1903 con el motín de Detroit de 1943, respecto a las condiciones históricas, a los acontecimientos que condujeron al motín, la duración del mismo, el personal que participó, la organización del motín, los métodos de control y los resultados. Aunque reconoce que en esas explosiones existe un elemento de tensión, admite también su naturaleza estratégica, esto es, el uso de la violencia por personas de la clase media como método para acabar con los competidores. Este estudio es muy sugestivo, pero no presenta ningún caso de control o negativo. ¿Las condiciones que Dahlke analiza como causantes de la violencia, pueden existir sin producir violencia? ¿O producen siempre violencia? ¿Son necesarias todas ellas? ¿Hay casos de vio-

lencia aunque no existen dichas condiciones? Una secuela diseñada con más cuidado sobre este estudio resultaría muy valiosa.

Los linchamientos han disminuido tanto en los Estados Unidos que su interés en la actualidad es casi exclusivamente histórico. Ninguna investigación reciente ha aparecido al respecto. Davie dedica un capítulo a los linchamientos y a los conflictos raciales en su estudio del negro y Newcomb presenta una vívida descripción psicológica de un linchamiento. Las explosiones de violencia contra los judíos, especialmente entre los jóvenes, periódicamente aparecen en la prensa urbana, pero ninguna investigación sistemática se ha enfocado a este problema, desde un marco de referencia psicológico o sociológico. Podría arrojarse mucha luz sobre las tensiones por medio de un estudio cuidadoso de los incidentes y desórdenes menores que llegan a oídos de la policía. Pero como hasta ahora no se tienen datos documentados, aunque el material puede encontrarse en los archivos de policía de todas las ciudades.

Evaluación

Quizá la primera impresión que se obtiene de una investigación del programa de investigación basado en el método social-psicológico para el estudio del conflicto en los Estados, es la tremenda cantidad de idealismo y buena voluntad que representa. Se trata de un grupo de hombres que han asumido una actitud seria acerca del estudio de los odios, hostilidades, prejuicios y violencias y que tratan de aplicar la ciencia al problema de eliminar esos males. Tienen esperanzas de que con el tiempo la ciencia pueda prestar un servicio a la paz y poner el amor y el altruismo al alcance del hombre. Son hombres de fe, liberales de la antigua tradición.

Pero en realidad, por lo que se refiere a los resultados de su labor, puede no ser importante el hecho de que el procedimiento científico ha resultado difícil de aplicar. No sabemos cuáles serían las condiciones si nadie se preocupara por las relaciones entre los grupos. Desde luego que es muy importante que la investigación no empeore las relaciones de la comunidad, pero aún cuando no podamos demostrar que las mejora, el hecho en sí no la condena.

Quizá la mejor forma de considerar la enorme masa de trabajos sobre las relaciones de grupo en la comunidad sea tomándolas en sí mismas como un fenómeno sociológico de gran significación. Lo

importante es que en los Estados Unidos no existe satisfacción acerca del estado de las relaciones de grupo y que hay gente que trata de mejorarlas. Han funcionado sociedades, sobre bases de exploración en donde ciertos grupos tenían que cargar con una carga exagerada en el sistema social, en la relación entre inferior y superior y lo hacían sin protestar. Es posible que esta distribución desigual del peso del sistema social sea inevitable en una sociedad heterogénea. Lo importante es que numerosos individuos en los Estados Unidos protestan contra esta situación, tratan de cambiarla e invocan a la ciencia, junto con otras técnicas, para ayudarlos. Considerado desde este punto de vista, la evaluación de cualquier programa aislado no resulta especialmente significativa. Lo que necesita evaluación es el fenómeno total de protesta científica. ¿Cómo serían las relaciones de grupo si nadie se preocupara de ellas? ¿Cómo serían si la ciencia se invocara con tanto seriedad como en la Alemania Nazi en favor de los odios raciales? Se ha dicho que el efecto más importante de la propaganda se hace sentir más sobre la gente que la emplea que sobre quienes se dirige. Lo mismo puede decirse con respecto a todas las técnicas dirigidas a cambiar actitudes.

Puesto que la mayor parte de los programas para cambiar y mejorar las relaciones de grupo son realizados en los Estados Unidos, nuestra discusión de las investigaciones relacionadas con ellos, se limita a dicho país. Sin embargo, con las modificaciones pertinentes, la discusión podría probablemente aplicarse a otros países y a las relaciones internacionales. ¿No podría decirse, por ejemplo, que la efectividad real de cualquier proyecto de investigación específico de la UNESCO es de significación reducida en comparación con el hecho de que un grupo de individuos idealistas estén ocupados en un gran esfuerzo humano para aplicar la ciencia al mejoramiento de la suerte humana?

CAPÍTULO III

INVESTIGACIÓN BASADA EN LA ORIENTACIÓN SISTEMÁTICA HACIA EL CONFLICTO

Las investigaciones sobre el conflicto que se basan en una orientación sistemática, suponen que toda la vida social consta de una interacción entre los sistemas sociales. El sistema puede ser un grupo reducido, o aún una sola pareja, o puede ser una nación o un imperio o cualquier cosa intermedia. Puede ser un partido político; puede ser una denominación religiosa; puede ser un grupo de trabajo o una fábrica. La sociología del conflicto trata de describir, analizar y explicar, cómo se separan o cómo están compuestos estos sistemas, pero solamente cuando hay algún esfuerzo comprendido en el proceso.

Para presentar nuestros datos hemos seguido el siguiente razonamiento lógico:

Primeramente presentamos el trabajo más teórico, es decir, el trabajo que es más general en su aplicación. Los datos aquí son principalmente ilustrativos en lo que se refiere a los principios, más bien que significativos por sí mismos. La mayor parte de este trabajo es educativo y una parte de él, es matemático. Este trabajo matemático va seguido por referencias a tres estudios experimentales en los que, nuevamente los datos son menos significativos que las hipótesis comprobadas. En seguida se hace referencia a los trabajos que tratan de la integración de sistemas, cuando están relacionados con la aparición de zonas de paz. Finalmente se hará referencia a las contribuciones substantivas a la sociología del conflicto. Aquí los datos mismos son importantes —“nuevos” en el sentido en que Hughes utilizaba el término— sea que el investigador los presente o no en términos sociológicos o sea, en conceptos teóricos.

Estudios matemáticos en la sociología del conflicto

El primer trabajo que hay que señalar se encuentra entre los más generales. Su autor, Walter Firey lo presenta como una teoría del cisma, un modelo teórico para medir las condiciones bajo las cuales un sistema de grupos acomodados se disgrega y las condiciones necesarias para su reintegración. Realiza su análisis en términos de grupos bastante pequeños e informales, especialmente en la industria, pero esto es sólo incidental; en efecto, su marco conceptual es suficientemente general como para incluir toda clase de sistemas, incluso el mundial (67, 1948).

Con base en un conjunto de premisas y de deducciones hechas a partir de éstas, Firey desarrolla la fórmula

$$U = -k(u-x)^{2m} + C$$

en la cual, U representa "utilidad", u el logro de una finalidad dada, k y m son constantes para un sistema en particular, y C el punto de utilidad maximizada. Estableciendo diferentes condiciones, obtiene modelos dentro de los cuales tienden a surgir curvas separadas a partir de la curva original única. Si la distancia entre las dos curvas se mantiene dentro de ciertos límites, el subsistema permanecerá dentro del supersistema. Pero, si la curva diverge demasiado, el subsistema tenderá a romperse; las desventajas o costos de lo remanente dentro del sistema deben ser mayores que los costos del cisma. A veces, el costo de alianza, de permanencia dentro del sistema, es soportado por un sistema y, otras veces, por otro. Firey no se interesa en los métodos usados en el cisma, o sea, que la violencia o la guerra no son esenciales. Pueden estar implicados o pueden no estarlo. Tampoco necesitan estar implicados ni el odio ni la hostilidad. Las afirmaciones de Firey son independientes del contenido del comportamiento.

Firey aplica su modelo a varias clases de situaciones de la vida real en las plantas industriales con objeto de ilustrar su aplicabilidad, con resultados intrigantes y estimuladores. El modelo podría, según dice, aplicarse igualmente a la relación entre una colonia y un imperio, entre una secta y una denominación, entre un grupo minoritario y una nación o entre cualquier otro tipo de elementos de un conjunto de sistemas. Firey cree que su modelo podría ser de valor

práctico para los administradores y los políticos. Esto implica el que, si reconocemos a tiempo los signos del cisma, se harán concesiones para reducir los costos de relación continuada del subsistema o, en caso de que esto sea imposible y de que el cisma sea inevitable, por lo menos la ruptura puede producirse sin violencia.

Asimismo en términos de costos, pero desde un ángulo un tanto diferente, establece su enfoque George Kingsley Zipf al través de su "principio de menor esfuerzo" (262, 1949, cap. 10). Este principio establece que los individuos gobiernan su comportamiento en forma tal que minimice o haga mínima la tasa media probable de trabajo. En el curso del desarrollo de esta teoría con base en un conjunto extenso de datos, Zipf la aplica al tamaño y a la localización de comunidades, encontrando que su "ecuación mínima"

$$P \cdot Sn \frac{P}{1^p} + \frac{P}{2^p} + \dots + \frac{P}{n^p}$$

describe adecuadamente distribuciones por rango de población: "Donde $P \cdot Sn$ es igual al total C de la población del terreno, y donde P es la población de la comunidad mayor..., y donde el exponente p es igual a $1/q$ " (p. 366). La ecuación dice que en un sistema social integrado y estable, la comunidad segunda en tamaño será la mitad de grande que la mayor, que la tercera de mayor a menor será un tercio de ésta, etc. Cuando la ecuación no se mantiene, según ocurre en los Estados Unidos de América, en el período que va de 1820 a 1860, de acuerdo con Zipf, esto es una indicación de que el sistema social, se está rompiendo en dos sistemas separados. Después de la Guerra Civil, la reintegración del Sur a la Unión se manifiesta en la ecuación de Zipf como una "aproximación mayor aún a la rectilinealidad" (p. 422). Las guerras y las revoluciones, de acuerdo con Zipf, son incidentales respecto del proceso de logro de la rectilinealidad en la distribución de la población requerida por el principio de menor esfuerzo, tal y como se encuentra expresado en la ecuación arriba transcrita.

Zipf aplica su sistema teórico a un análisis de los conflictos de clase y cree que la tendencia de los hombres a explotarse unos a otros cuando pueden es inevitable. La fuerza de una clase dada y por lo tanto su potencial para la rebelión está determinada por su ingreso. El incentivo para permanecer dentro de un sistema dado cualquiera

es proporcional al ingreso del individuo. Las dos magnitudes deben de estar convenientemente relacionadas con objeto de asegurar el equilibrio. Si las clases son ordenadas por rango de abajo a arriba, el ingreso de los individuos en cada una de las clases será proporcional al rango de su clase; el número de individuos de una clase estaría relacionada inversamente con el cuadrado de su rango. El equilibrio —concluye Zipf— se alcanza en tales condiciones, y la rebelión se evita (cap. 11).

Al aplicar el mismo principio a las relaciones internacionales, Zipf encuentra que el "centro de menor trabajo" está en Alemania más que en Inglaterra en donde estuvo antes. En efecto, la teoría del conflicto de Zipf consiste en que representa un esfuerzo por alinear las fuerzas y los factores productivos en tal forma que se minimice el esfuerzo humano. "Veremos guerras y revoluciones como medios de equilibrio potencial destinados a realizar un equilibrio más estable" (p. 436).

Hasta tanto se trata de la aplicación, las implicaciones del trabajo de Zipf consisten en que quien proyecta racionalmente una política tiene que trabajar con sus ecuaciones más que contra ellas, pues, en caso de trabajar en contra de ellas, perderá.

Al lado de las críticas substanciales que pueden oponérsele al trabajo de Zipf —en cuanto su teoría del conflicto de clase es demasiado simple, por ejemplo, a la luz de las investigaciones recientes en esta área— la siguiente crítica ha sido hecha, desde el ángulo metodológico, por Kenneth J. Arrow:

El trabajo del Dr. Zipf no constituye un modelo matemático apropiadamente desarrollado. Los postulados fundamentales no se establecen explícitamente en ninguna parte; aun cuando este largo trabajo se encuentra salpicado de símbolos y de fórmulas en una forma más o menos libre, las derivaciones incluídas son principalmente figuras de lenguaje y analogías más que deducciones matemáticas; en algunos casos, simplemente están equivocadas. De este modo, en cuanto intento de una teoría social sistemática, el trabajo de Zipf puede considerarse sólo como un fracaso.

Sin embargo, surgen dos regularidades empíricas que son altamente sugestivas, y pueden mostrarse promisorias para investigaciones ulteriores (estas dos regularidades son aquellas a las que nos hemos referido anteriormente).

La teoría lúdica de la estrategia, a la que nos referiremos ulterior-

mente, parece ofrecer un implemento más rigurosamente matemático para el estudio del conflicto sociológico e implemento que, asimismo, parece conformarse o adecuarse mejor a los hechos conocidos de la existencia social.

Otro enfoque deductivo adicional al estudio sociológico del conflicto ha sido hecho por Herbert A. Simon. El sistema con el que trata es un grupo social cuyo comportamiento puede caracterizarse mediante cuatro variables, todas las cuales están en función del tiempo, o sean: 1) intensidad de la interacción entre los miembros; 2) nivel de amistad entre los miembros; 3) grado de actividad desarrollada por los miembros dentro del grupo; 4) magnitud de la actividad impuesta por el ambiente exterior, o sea, por el sistema externo. Además, se postulan tres conjuntos de relaciones dinámicas entre estas variables: 1) la intensidad de la interacción depende de y aumenta con el nivel de amistad y la cantidad de actividad realizada dentro del grupo; 2) el nivel de amistad grupal aumentará si el nivel actual de interacción es superior al "apropiado" para el nivel existente de amistosidad, y 3) la magnitud de la actividad realizada por el grupo tenderá a aumentar si el nivel actual de amistosidad es mayor que el "apropiado" para la magnitud existente de la actividad, y si la magnitud de la actividad impuesta externamente es mayor que la magnitud existente de actividad. Simon presenta ecuaciones para todos estos postulados. Deriva después las condiciones de equilibrio, de estabilidad, y más tarde, el método de lo que designa como estática comparativa. A partir de sus ecuaciones, encuentra condiciones que indican una moral positiva y una negativa, la última de las cuales no deja de estar relacionada con la *animia* de Durkheim. Bajo ciertas condiciones, sus ecuaciones indican qué grupos serán los que se disuelvan. Encuentra, ulteriormente, que si un grupo se ha disuelto al reducir uno de los parámetros de su ecuación, no será restaurado necesariamente aumentando de nuevo el parámetro.

Herbert A. Simon respalda su trabajo con una referencia al estudio de George Homans sobre *The Human Group* (1950), pero, además aplica sus modelos a la formación de cliques, al "conflicto de lealtades", a la competencia entre grupos. Piensa asimismo que su modelo "ofrece una explicación para algunos de los fenómenos comúnmente observados que se relacionan con la estabilidad y disolución de grupos" (p. 211).

Un investigador empírico podría poner en duda algunos de los

postulados de Simon. Puede ser cierto, por ejemplo, que la intensidad de la interacción aumente con el nivel de amistosidad de un grupo; ¿no podría aumentar también, sin embargo, con el nivel de hostilidad en el grupo? La hostilidad es, con frecuencia, si bien no necesariamente, un concomitante de la competencia; se ha encontrado que la competencia acelera grandemente la magnitud de la actividad, si bien no su calidad.

Un biólogo matemático, Nicolas Rashevsky, ha tratado, en dos libros, de construir una sociología matemática, incluyendo una sociología del conflicto y de la guerra. Su objetivo consiste en interpretar mecanismos neurobiológicos del sistema nervioso central como se revelan en el comportamiento grupal. En un cierto sentido, su teoría puede considerarse como una teoría de una élite. Su teoría es totalmente general; no se aplica a ningún sistema específico. Pone dos poblaciones o sistemas, ambos constituídos por "activos" —quizás élites— y "pasivos". Los dos conjuntos de activos, o las dos élites, están en conflicto, y cada una de ellas intenta influir en los demás individuos de sus poblaciones o sistemas respectivos para empeñarlos también en el conflicto. O, puede haber en cada población dos grupos activos en conflicto entre sí, uno de los cuales desee proseguir el conflicto y el otro no. Por razones de sencillez, Rashevsky supone sólo un conjunto activo de individuos en cada una de las poblaciones. Deriva de ahí las desigualdades que deben ser satisfechas en caso de que las dos poblaciones hayan de empeñarse en el conflicto. La longitud del conflicto se mide mediante la tasa de destrucción de los miembros de las poblaciones o de su remoción del combate. Si la tasa de destrucción de los miembros activos de una población es más rápida que la de los miembros pasivos, se alcanza un punto en el cual "el grupo activo ya no puede influir en los individuos pasivos y hacerlos que continúen peleando. Las poblaciones dejan de pelear porque se desmoralizan. . . Así tenemos una interpretación cuantitativa del 'quebrantamiento moral' que usualmente es una noción más bien elusiva". La población cuya moral se quebranta primero, pierde el conflicto. En relación con la guerra, Rashevsky aplica sus fórmulas a la descripción de la tasa de retiro, incluyendo en sus variables y constantes factores tales como la cantidad de tierra comprendida, el equipo técnico y la productividad, los recursos naturales, y los cambios en la relación o razón matemática entre activos y pasivos. Las diferencias en la capacidad defensiva y en la potencia de ataque

también se incluyen. La ofensiva la toma la población que es favorecida dentro de la desigualdad matemática.

Como una ilustración de las clases de situaciones que Rashevsky intenta reducir a fórmulas matemáticas, citaremos las siguientes:

Sean n grupos sociales, con poblaciones iniciales $N_{o1}, N_{o2}, \dots, N_{on}$ establecidas en un momento dado en n áreas adyacentes de tamaños S_1, S_2, \dots, S_n , caracterizadas por los coeficientes k^1, k^2, \dots, k^n , que miden la fertilidad del suelo y los recursos minerales de éste. Los grupos con valores iniciales pequeños de N_{oi}/S_i desarrollarán capacidades técnicas en forma más lenta. Puesto que éstos factores actúan a modo de hacer disminuir a , el valor de a será menor en tales grupos después de un tiempo. Si consideramos interacciones belicosas entre los varios grupos, encontraremos que la incidencia de las guerras favorece una clase especial de gobernantes militares que sobreviven a las guerras mejor que los otros individuos. La relación: $p = N_{im}/N_i$ de la gente militar, variará con el tiempo.

Grupos con una relación inicial pequeña N_i/S_i , desarrollarán una a y una a_f superiores. Si se produce un cambio en los patrones de comportamiento, el nuevo régimen en tales grupos será más intolerante, de acuerdo con la ecuación 26. Podemos tener así una pista para entender los diferentes resultados de las revoluciones en los diferentes países. Una a menor en el momento de una revolución da como resultado mayor tolerancia y mayor libertad.

En principio, todas estas relaciones pueden ser descritas matemáticamente desarrollando más la teoría esbozada aquí. Los diferentes parámetros pueden estimarse mediante una comparación con datos históricos.

Básicamente, el sistema de Rashevsky descansa en una teoría del costo del conflicto, aun cuando no es idéntica a las referidas anteriormente. Anhelante de objetividad en el análisis de los conflictos de sistemas —en el caso particular, del capitalismo frente al socialismo, aunque sus esfuerzos sean igualmente importantes para cualquier otro conflicto de sistemas— señalará que a pesar de que el grupo que se beneficia de cualquier forma social particular tiende a evaluarla como superior, en tanto que considera como inferior cualquier otra, en la realidad, tales evaluaciones subjetivas no se mantienen. Siempre se trata de determinar si es superior o inferior para quién. "Fundamentalmente... cualquier ventaja que se dé para un grupo de individuos dará como resultado desventajas para otros."

Puesto que los modelos de Rashevsky son perfectamente generales, completamente independientes de los datos empíricos, es imposible hacer una crítica substantiva. Por lo que se refiere a método, está rigurosamente en lo correcto. Sus normas de rigor matemático son elevadas. Los métodos usados se sacan del cálculo y de la teoría de las ecuaciones diferenciales ordinarias, con unos cuantos pasos tentativos hacia el uso de ecuaciones integrales. La prueba para este trabajo vendrá del estímulo que ofrezca a otros y de las aplicaciones que de él puedan hacerse.

Otro enfoque matemáticamente orientado es el de Anatol Rappoport quien, en una serie de artículos que tratan matemáticamente de lo que él llama "funciones de satisfacción" ha explorado las recompensas que obtiene la cooperación entre los individuos bajo condiciones dadas de participación, de necesidad, de rendimiento y de iniciativa. En el curso de sus análisis, deriva una ecuación que interpreta como sigue.

Los términos logarítmicos de S_1 y S_2 representan la satisfacción de dos "estados", resultante de la "seguridad" que cada uno de ellos cree puede derivar de su armamento. Por lo tanto, la satisfacción depende no sólo de la cantidad absoluta de armamentos poseídos, sino también del exceso de armamentos sobre los del vecino. Aquí, por supuesto, los esfuerzos incrementados de Y se detraen de la satisfacción de X . Los términos lineales representan la detracción que se hace de la satisfacción a causa de las cargas impositivas, etc., o sea, del "esfuerzo" para la producción de armamentos. La cantidad de armamentos producidos bajo estas condiciones estará dada por la ecuación 16, y las satisfacciones resultantes serán menores de lo que serían si el "término competitivo" no estuviera presente, a pesar del hecho de que este término desaparece cuando $X = Y$, que es cuando el "equilibrio de poder" se logra. Es interesante notar que ambos competidores resultan perdidosos.

Esto puede parecer una afirmación matemática de naturaleza envidiosa con respecto a todos los fenómenos de *status*; no importa cuán alto se esté en forma absoluta, pues se permanecerá todavía bajo si se compara con otro. Quizás el trabajo de Rappoport implique más específicamente la aplicación a situaciones competitivas que la aplicación al conflicto, pero, con todo, puede resultar útil para ambas. Una exploración de esta teoría en relación con la teoría del grupo de referencia parece apropiada. Como en el caso de otros modelos

matemáticos, la naturaleza perfectamente general de los modelos de Rappoport los hace independientes de pruebas empíricas. Los procedimientos matemáticos parecen rigurosos y correctos.

El último de los enfoques orientados matemáticamente a la sociología del conflicto que hemos de presentar en estas páginas, es el del estudioso británico de las relaciones intergrupales L. F. Richardson, quien ha clasificado y ejemplificado con la conducta internacional, las reacciones probables de un grupo frente a la amenaza hecha por otra; desprecio, sumisión, negociación seguida de sumisión, negociación seguida de regateo y retaliación. Se interesa particularmente en la última, que usualmente adquiere la forma de una carrera armamentista hacia la guerra. Richardson comienza con un concepto tomado del estudio de Gregory Bateson acerca de la tribu Iatmul en Nueva Guinea, llamado "cismogénesis", que significa "modo de formación de rupturas". La cismogénesis puede ser simétrica o complementaria, según que la conducta desarrollada por ambas partes sea la misma o se complemente la de una con la de la otra parte. En una carrera armamentista se tiene un caso de cismogénesis simétrica. Con base en el análisis de los presupuestos de defensa de las principales naciones (de 1909 a 1914), Richardson desarrolla un conjunto de ecuaciones para una tasa de incremento en los gastos para armas:

$$\frac{dx}{dt} = ky \quad \text{y} \quad \frac{dy}{dt} = lx$$

Después continúa: ésta es una expresión matemática de la idea de paz permanente mediante desarme total en torno. La crítica de esta idea habrá de presentarse después, pero, por el momento, continuemos estudiando el significado de las ecuaciones 1 y 2. Supongamos que x y y sean cero y la tranquilidad sea perturbada por una de las naciones que haga un ligero gesto amenazante de modo que y se haga ligeramente positiva. De acuerdo con la ecuación 1, x comenzará a crecer entonces. De acuerdo con la ecuación 2, tan pronto como x se haya hecho positiva, y crecerá más aún. El sistema definido por las ecuaciones 1 y 2 representa un equilibrio posible en el punto en que x y y sean ambas cero, pero este equilibrio es inestable, porque cualquier ligera desviación suya tiende a aumentar. La estabilidad no es lo mismo que el equilibrio, pues, por el contra-

rio, "estable" e "inestable" son adjetivos que califican a "equilibrio". De este modo, se dice que un equilibrio es estable o que tiene estabilidad, si una pequeña perturbación tiende a desaparecer; mientras que se dice que un equilibrio es inestable, o no tiene estabilidad, si una pequeña perturbación tiende a aumentar.

Richardson desarrolla sus afirmaciones hasta incluir una fórmula de desarme por un vector —una fórmula usada por los físicos para describir un fenómeno evanescente, o por los contadores para describir la depreciación. Para tomar en consideración estos fenómenos, Richardson enmienda sus ecuaciones a modo de incluir otra constante que da un coeficiente de "fatiga o gasto" o un "coeficiente restringido". Estas influencias restrictivas pueden ser suficientes como para hacer el equilibrio estable, o pueden no serlo. Richardson concluye que hay una posibilidad teórica de paz permanente mediante desarme total universal, pero para enfrentar el argumento de que las "ofensas y ambiciones pueden hacer que varios grupos adquieran armas con objeto de hacer respetar sus derechos o dominar sobre sus vecinos desarmados", enmienda nuevamente sus fórmulas, agregando otro conjunto de constantes en forma tal que haga que las fórmulas no indiquen una condición permanente. Ahora tire dos líneas rectas en dos planos: si se intersectan, una condición de equilibrio —estable o inestable— queda indicada por el punto de intersección. Este conjunto de ecuaciones —señala el autor— no tiene en consideración sino las reacciones revalidatorias frente a la amenaza, o sea, el desprecio, la sumisión, la negociación, puesto que su teoría "se restringe a la interacción de grupos que se conciben a sí mismos como potencias, orgullosos de su llamada soberanía e independencia, orgullosos de su potencia armada, y no exhaustos por el combate. Esta teoría no se refiere a la victoria o a la derrota. En diferentes circunstancias, k o l pueden ser negativas" (p. 233). Richardson propone el concepto "warfinpersal" (warfinance-per salary) como la mejor medida de los preparativos bélicos de una nación. Del lado subjetivo —manifestaciones amistosas o no amistosas, antes de una guerra— encuentra que la mejor ecuación para describir la forma en que tales manifestaciones se comportan es una empleada en la teoría de las epidemias, de tal modo que, señala, "el ansia de guerra puede ser considerada en forma análoga a una enfermedad mental infectada a quienes se encuentran susceptibles a contraerla por aquellos que ya tienen la enfermedad en el país opuesto".

El trabajo de Richardson difiere de algunos de los otros trabajos matemáticos mencionados aquí en que se basa en datos empíricos; trata de ser descriptivo del comportamiento de las naciones en sus relaciones mutuas. Hay pocos intentos de descubrir nuevas relaciones, y la base matemática no es, en ninguna forma, novedosa.

Los modelos matemáticos de conflicto social presentados hasta aquí se basan en las matemáticas convencionales, así sean difíciles; principalmente en sistemas de ecuaciones lineales listadas para análisis *ad hoc*. Actualmente se encuentra en proceso de desarrollo una clase de modelos matemáticos radicalmente diferente, que dependen más del álgebra combinatoria y matricial, pero que van desarrollando sus propias matemáticas conforme van avanzando. Puede considerarse esto como un método de medida de los costos de diferentes políticas o planes o estrategias y, consiguientemente, como medios de seleccionar el mejor. A esto es a lo que se le conoce como la teoría lúdica de la estrategia. Puesto que hemos de discutirla con alguna amplitud en un capítulo ulterior, la mencionamos aquí sólo a manera de complemento.

Podrá notarse que la mayoría de los modelos matemáticos destinados al estudio del conflicto derivan directa o indirectamente de la física. En este sentido, a menudo parecen rígidos y mecánicos, incluso cuando se adecúan a situaciones vitales. Así, por ejemplo, cuando Simon trabajó sus ecuaciones con Homans, en cuya obra basó su modelo, Homans concluyó que el "método matemático no hacía violencia a la significación de sus declaraciones verbales, pero que las ecuaciones no capturaban todas las interrelaciones que él mencionaba, que decían la verdad, pero no toda la verdad". Esto probablemente será siempre aplicable a cualquier ecuación, omite algo del brillo que siempre va asociado con los datos sociológicos.

Sin embargo, las ecuaciones y especialmente las fórmulas de desigualdad parecen constituir un lenguaje apropiado para las situaciones en conflicto. Es posible que las desigualdades pasen a través de períodos de igualdad y luego vuelvan a su primera forma. Esta oscilación en su posición parece constituir un modelo razonable para muchas situaciones de conflicto, especialmente cuando se trata de hacer arreglos. Para algunos estudiantes, especialmente para aquellos que llegan a la investigación por la ruta del trabajo empírico, el método de postulación popular, actualmente muy en boga, resulta ligeramente insatisfactorio. Parece comenzar sin una base empírica

suficiente, en efecto, parece que se arrastra a la cuestión. Los postulados supuestos establecen condiciones; el investigador empírico quiere pruebas de que dichas condiciones existen generalmente. Sin embargo, el método deductivo trata de encontrar condiciones que el método empírico no puede localizar. Y, finalmente, el método deductivo se comprueba por su capacidad para explicar las situaciones de la vida real. Sin embargo, hay que conceder que el método deductivo parece suponer que conocemos más de lo que quizás en realidad sabe. Las relaciones supuestas entre determinados variables parecen irreales a algunos estudiosos, o por lo menos, como que necesitan más revalidación.

Quizá lo más confuso en los modelos matemáticos es la suposición de que todos los variables comprendidos pueden ser medidos con precisión y que en el caso de los que se refieren a fenómenos subjetivos, por ejemplo, utilidad, satisfacción, esfuerzo, etc., son de naturaleza activa. Lo último es lo que mayores dificultades presenta para los investigadores de todas las ciencias sociales. Quizá la principal contribución de los modelos matemáticos resulte ser el estímulo que ofrecen para la invención de técnicas de mensuramiento de los parámetros abarcados. Quizá se necesite un estudio totalmente nuevo de los problemas de mensuramiento. Puede ser que estemos en una parte del camino en que los métodos actuales, en términos de actitudes sociales, utilidades, etc., inhiban la aparición de mejores métodos. Se ha hecho tan fácil para los buenos técnicos hacer aparecer nuevos instrumentos, basados en las suposiciones comunes, que la invención de instrumentos mejores puede verse estorbada. Aquí, lo mismo que en otros muchos terrenos, lo bueno puede ser enemigo de lo mejor. El problema resulta especialmente agudo en la sociología del conflicto, porque en este caso el "costo" frecuentemente se presenta en términos de fenómenos que aún no son mensurables. En este terreno, la labor de la escuela social psicológica del conflicto y la de la escuela sociológica pueden encontrar un problema común que atacar, en que se necesita toda la habilidad de que pueden disponer.

Algunos estudios experimentales en sociología del conflicto

El experimento en el terreno del conflicto es un procedimiento peligroso. Una cosa es observar e informar cuando los demás fomentan el conflicto y otra muy distinta crear el conflicto. En las si-

tuaciones de la vida real, los conflictos siempre son producidos "experimentalmente", en un sentido no científico, y no están controlados científicamente. Los agentes provocadores hacen una profesión de inducir a la agresión. Desde luego que puede hablarse de una verdadera "ciencia" del conflicto en este sentido, la cual puede encontrarse en las cabezas e informes de los líderes de conspiraciones y movimientos de resistencia, pero la literatura profesional *científica* ofrece muy poco material a este respecto. En este terreno se ha hecho un solo experimento controlado: Muzaffer Sherif ha presentado algunos resultados preliminares de un experimento realizado con muchachos en un campamento de verano, el cual demuestra que un serio conflicto entre ellos y una fuerte lealtad hacia los nuevos grupos pueden producirse y desarrollarse si se les separa en grupos rivales. La significación de este experimento radica en parte en el hecho de que los objetivos y valores puede hacerse artificialmente que resulten incompatibles, e introducirse costos en una situación en que no hubieran existido necesariamente si no hubiera habido intervención exterior. Los estrategas hace mucho tiempo que conocen y han empleado este principio. El agitador, desde luego, es un maestro en el arte de emplearlo; pero éste fue el primer ensayo para observarlo bajo condiciones controladas.

En otro estudio sobre muchachos en un campo de verano se estudió el desarrollo de las facciones en pequeños grupos de relación directa. Dos de las siete hipótesis comprobadas fueron: "el grupo mayor tiende a romperse en facciones menores" y "al desarrollarse las facciones en el grupo mayor, una o dos personas se convierten en portavoces de dichas facciones y la discusión se desarrolla entre ellas". Esta segunda hipótesis se asemeja a los activos y pasivos de Rashevsky o a cualquier *élite*. Ninguna de estas hipótesis fue confirmada de manera inequívoca. Puede indicarse que este experimento, aunque trata del faccionalismo, en realidad no es un estudio del conflicto, puesto que no abarca ningún costo, o quizás debiéramos decir que, en las condiciones experimentales establecidas en el estudio de que hablamos, el costo de permanencia dentro del sistema fue tan insignificante que difícilmente podría decirse que haya existido.

De un interés secundario para la sociología del conflicto, es un estudio del tamaño determinante en la interacción de los grupos reducidos, hecho por John James. A medida que un grupo de rela-

ción directa aumenta de tamaño, el número potencial de interrelaciones entre sus miembros aumenta.¹

Por lo tanto, los individuos tienden a dividirse en unidades más reducidas, en las cuales las interrelaciones son más fáciles de manejar. Se deduce de este estudio que puede haber características inherentes a la estructura de grupo que facilitan la ruptura de los sistemas cuando hay costos, y por lo tanto conflictos, de por medio.

Desde luego no es posible estirar demasiado esta exigua prueba. La labor de los estudiosos en el terreno de la sociometría y la dinámica de grupo también debe ser mencionada, aunque la parte que está directamente relacionada con la sociología del conflicto es reducida puesto que generalmente casi no hay costos de por medio. Es importante principalmente por cuanto demuestra cuán fácilmente, aunque no haya de por medio elementos de costo, las agrupaciones naturales tienden a romperse como resultado de factores que parecen inherentes a las relaciones interpersonales. En resumen, en todas las agrupaciones pueden existir las condiciones previas del conflicto; solamente se necesita la interpolación de los elementos para convertirlas en grupos de conflicto.

Estudios sobre la integración de sistemas

En general, los estudios a que nos hemos referido hasta ahora tratan especialmente de la ruptura de sistemas, aunque la integración de los mismos puede resultar inherente en sus supuestos. En algunos trabajos se hacen provisiones para desplazar coaliciones o alianzas en los procesos de interacción, esto es, para la desintegración de un sistema y la reintegración de los subsistemas constituyentes en un nuevo sistema. Y el concepto total de equilibrio, básico especialmente para muchos de los modelos matemáticos, implica que los sistemas pueden desmoronarse o integrarse. En realidad, ésta es una de las "bellezas" de los modelos matemáticos. Pero, en general, hemos subrayado los aspectos disruptivos o separativos más que los integrativos de las obras que hasta el momento hemos comentado.

Sin embargo, en los últimos tiempos, la integración como tal, ha

¹ La fórmula dada por Kephart basada en la obra de Bossard para la relación potencial es $\frac{3n-2n-1}{2} - 1$.

despertado gran interés entre los autores. Ya nos referimos, en el capítulo I, a la tesis de Nisbet, según la cual la actual sociología ha seguido esencialmente la tradición conservadora consistente en subrayar la organización —una fase de integración— más que la tradición radical de subrayar el cambio social que es esencialmente una fase de desintegración, cuando no es conflicto. El costo de cualquier sistema de integración puede localizarse de diversas maneras. El sistema totalitario tiende a arrojar todo el peso de su integración sobre los subsistemas opuestos, sea liquidándolos, sea explotándolos. Los sistemas democráticos no pueden emplear estos métodos en gran escala; dependen del hecho de que el costo de su integración esté bien repartido —si no uniformemente— entre todos los subsistemas comprendidos por el sistema total.

No todos los procesos de integración y desintegración de los sistemas quedan dentro del marco de la sociología del conflicto; algunas veces se realizan con muy poco costo y a veces con beneficio mutuo. Por ejemplo, en la teoría de los juegos queda demostrado que algunas coaliciones benefician a todos los miembros, desde luego que a expensas de su oponente mutuo. Sin embargo, aun cuando no exista un enemigo común, es demostrable que las grandes unidades consolidadas resultan más provechosas para los miembros constituyentes que muchas unidades pequeñas y desintegradas. De cierto, la división del trabajo se basa en este hecho. Por lo contrario, los sistemas pueden dividirse no porque el costo que tenga el permanecer intactos sea muy grande, sino simplemente porque no ofrece ninguna ganancia, de modo que cualquier factor, por ligero o causal que sea, puede conducir a la ruptura.

La formulación clásica de la integración fue, quizá, la de Oppenheimer, que desarrolló la teoría del conflicto o la conquista como origen del Estado. Por otra parte, son muchas las personas que han defendido al imperialismo basándose en que los imperios extienden la paz. Pax Romana y Pax Britannica, dicen, fueron resultados de la integración imperial. El mismo proceso de integración de imperios, se dice, continúa, de manera que puede llegar a unirse al mundo. La cuestión estriba en determinar si, a juicio de estas personas, la integración debe producirse por la fuerza o por algún otro medio.

No-Yong-Park, por ejemplo, indica que aunque los blancos han logrado establecer la paz entre los aborígenes, sustituyendo —por medio de la fuerza bruta— el reino del desorden por el de la ley, no

han tenido éxito entre los asiáticos ni entre ellos mismos. La razón, según dice, es que han confundido la causa y el efecto. El nacionalismo, el militarismo, las rivalidades económicas y otras causas que pueden provocar la guerra son resultado de temores e incertidumbres, más que de lo contrario.

G. S. Ghurye da pruebas de la importancia del problema haciendo referencia a la integración de los pueblos atrasados dentro de una sociedad mayor y de una economía en que existe un mínimo de desorganización y explotación. Revisa la literatura administrativa y antropológica que trata de los aborígenes y los procesos, pasados y presentes, de su incorporación a sistemas mayores, y llega a la conclusión de que en el caso de la India, el centro del problema de la formación de una nación unificada, radica en la integración de las tribus. Un estudio antropológico que arroja luz sobre el proceso de difusión de lo que podría llamarse "la paz del Rey" es el de los kalingas, hecho por R. F. Barton. En ese estudio se aprecia la transición del parentesco a la organización territorial, que Maine considera que constituye una verdadera revolución. En el libro se demuestra cómo fueron eliminadas las enemistades y las guerras locales; cómo se establecieron zonas pacíficas y cómo el reino de la ley substituyó a los pleitos y a otras formas de violencia. Procesos que en la civilización occidental tardaron siglos enteros para desarrollarse, se telescopearon en un período relativamente corto, de modo que pueden ser estudiados como si estuvieran colocados bajo un microscopio.

Sin establecer distinciones entre el desarrollo costoso y el que no lo es, Hornell Hart aplica curvas logísticas a los datos referentes a la extensión de las zonas políticas, y concluye que dichas curvas se ajustan a los datos. Acepta como cosas dadas fenómenos tales como conquistas, rebeliones y otras sacudidas al control gubernamental. Pero no concede especial atención al hecho de que algunos imperios o expansiones territoriales se han desarrollado sin conflicto, como cuando el gobierno estadounidense compró el territorio de Louisiana. Pero reconoce los trastornos que las guerras y crisis introducen en las curvas de desarrollo. Hart se interesa principalmente en determinar el hecho de la integración política y en describirlo matemáticamente; no le interesa el proceso por medio del cual se realiza esta integración, con o sin conflicto.

El proceso mismo de la integración política ha sido analizado por

el historiador Crane Brinton, que encuentra solamente dos procesos de este tipo, a saber: el imperialismo y el federalismo. En la historia de la sociedad occidental encuentra solamente un reducido grupo del último (las ligas egea y eolia, Holanda, Suiza, la Comunidad británica y la URSS). En la mayor parte de las ocasiones la integración política, concluye, ha sido lograda por alguna forma de técnica imperialista, ya sea por la violencia o por otra forma de fuerza. El ejemplo clásico de integración nacional, Suiza, ha sido analizado por Kurt Mayer, quien llegó a la conclusión de que es el equilibrio demográfico entre los diversos grupos lingüísticos lo que cuenta para que Suiza se las haya manejado para conservar su integración pacífica.

Una de las dificultades para el estudio de los procesos de integración consiste en la falta de índices en los cuales basarse para medirlos. En este campo, numerosos sociólogos americanos han hecho notables contribuciones. Rudolf Heberle, por ejemplo, demostró cómo se refleja la conducta política en los resultados de las elecciones y cómo dicho reflejo puede usarse como índice de la solidaridad o integración social. Es interesante notar que Heberle manifiesta la esperanza de que el trabajo que describe conduzca no solamente a la teoría, sino también a la práctica de la integración, y nos recuerda que gigantes tales como Saint Simon, Comte y Lorenz Stein "concibieron la nueva ciencia de la sociedad como un antídoto contra el veneno de la desintegración social que, en su opinión, se venía realizando desde fines del siglo XVIII. "Este punto de vista, no necesitamos decirlo, de parte de estas personalidades, refleja una orientación conservadora." Se acredita los esfuerzos de los que sostenían ese sistema para reorganizarlos de manera que les resultara menos oneroso.

La integración, en lo referente a la comunidad, también ha llamado la atención de los sociólogos. Werner S. Landecker propuso cuatro índices: cultural, normativo, comunicativo y funcional, para usarlos en la medición de la integración y de la organización estructural y discutió el contexto social en que se realiza la integración. Pero quizás el estudio empírico más cuidadoso en este terreno, sea el de R. Angell sobre la integración moral de las ciudades. Concibe la integración moral "como el grado en el cual las áreas de posible fricción o conflicto dentro del grupo están cubiertas por un conjunto de normas morales que son aceptadas e implementadas por todos". Expe-

rimentó con numerosos índices estadísticos como medidas de la integración moral, concebida como tal. Después, aplicó estos índices a 43 ciudades estadounidenses y encontró que la integración moral, medida de acuerdo con dichos índices, estaba en relación con la compatibilidad y adecuación de las normas morales, y también con la eficiencia de los procesos que constituían dicha compatibilidad y conformidad. Entre los factores que contribuían a la eficiencia de los procesos se encontraban: *a)* el índice de movilidad de la población, *b)* la importancia que concedía la comunidad a las iglesias y escuelas, y *c)* la calidad de los líderes de la comunidad. Angell expresa la esperanza de que las líneas que presenta resulten útiles cuando se les aplique en terrenos distintos de las áreas de la comunidad local. "Podemos esperar que puedan hacerse inferencias significativas en relación con otros grandes grupos heterogéneos, como las fábricas gigantes y los estados nacionales. Hasta es posible que nuestra teoría pueda resultar sugestiva para investigar problemas de otro orden."

Antes de dejar el tópico de la integración como fase de la sociología del conflicto, puede ser pertinente decir algo sobre el concepto asociado de cooperación, que parece atravesado en el camino de un pensamiento claro sobre las relaciones entre grupos. Jessie Bernard indica que:

... "Seguramente no hay en la sociología otro concepto concebido más pobremente que éste. Una vez pregunté al Dr. Park... por qué razón su sistema de sociología no contenía un concepto separado para la cooperación. Replicó que toda la vida social era cooperativa; que toda organización social era un sistema cooperativo; que la conducta biótica era cooperativa; que la división del trabajo era cooperativa; que la acomodación era cooperativa ("cooperación antagónica" de Summer, pero de todos modos cooperativa) que la asimilación, la comunicación, la conformidad con las costumbres, etc., todo era cooperativo, tal y como lo era el altamente complejo sistema conocido como Cooperación Rochedale, etc... Un concepto adecuado de cooperación tendría que incluir todas las formas de conducta que contribuyen a perseguir objetivos comunes. Incluiría una gran parte de los fenómenos sociológicos. Para algunos, la cooperación es la alternativa del conflicto; para otros, de la competencia. El problema de la conceptualización se ha complicado más con la llegada de antropólogos y psicólogos al estudio de la conducta grupal e inter-

grupal. La tendencia de los últimos es considerar dicha conducta subjetivamente, de modo que la cooperación se convierte en una característica personal; ayuda o actitud cooperativa.²

Ashley Montagu, que trató de sistematizar el concepto, solamente logró hacerlo más confuso; lo identificó en formas diversas como "vida en conjunto", en grupos y no en aislamiento, como una característica personal asociada con la dependencia amorosa y como conformidad, sacrificio y frustración. En la mayor parte de las discusiones sobre cooperación se recibe la impresión de que en el fondo es algo bueno. Sin embargo, no existe una virtud particular en la cooperación como tal. Siempre debemos preguntar ¿quién coopera con quién?, ¿para qué, y contra quién? Puede existir cooperación del esclavo con su dueño; cooperación de los bandidos con los políticos. Una conspiración tiene implícita cooperación, y lo mismo un fraude. Consideramos que no es bueno que la gente coopere con nuestros enemigos. No nos gusta que las naciones impongan la cooperación a sus satélites. Durante una ocupación militar, la cooperación con los conquistadores es considerada por los patriotas como una traición; y lo honroso es la resistencia y no la cooperación.

Como concepto sociológico con connotaciones de valor, la cooperación es peor que inútil; puede dar lugar a confusiones.

Para evaluar la cooperación siempre debe establecerse el sitio en que se colocan los gastos que implica. ¿Todas las partes comparten los costos por partes iguales; es decir, han renunciado todas a la misma cantidad de valores y objetivos? ¿Hay algunas partes que paguen una parte desproporcionada del costo, es decir, que han renunciado a mayor cantidad de valores y objetivos que otras partes? ¿Todas las partes ganan a expensas de un oponente común? O ¿no hay costo de ninguna clase? En este último caso, la situación no cae dentro del marco de la sociología del conflicto.

El trabajo de Ashley Montagu tiende a revivir la controversia del siglo XIX en relación con la darwiniana lucha por la existencia y la ayuda mutua de Kropotkin. Es una controversia inútil.

Lo contrario a cooperación no es conflicto, sino *anomia*.

² *American Journal of Sociology*, Nov., 1950.

Contribuciones sustantivas a la sociología del conflicto

En los estudios discutidos hasta ahora, los datos empleados tenían relativamente poca importancia. En la mayor parte se hacía hincapié sobre los procesos fundamentales, quedando los datos relegados a un papel ilustrativo. Además, han habido estudios analíticos, descriptivos y explicativos, basados en datos antropológicos e históricos, lo mismo que en la observación contemporánea. En ellos los datos tienen una importancia intrínseca. Son noticias, en el sentido de Hughes lo mismo que ilustraciones de importantes procesos sociológicos. Solamente podemos hacer una referencia muy general a la mayoría de estos estudios; el lector que desee más detalles puede consultar las fuentes mencionadas en la bibliografía.

Colonos blancos y pueblos nativos

A. Grenfell Price, al estudiar la influencia de los colonos blancos sobre los pueblos nativos en el Canadá, Estados Unidos de América, Australia y Nueva Zelanda, encuentra tres etapas, a saber: 1) el impacto rudo, que da por resultado la disminución de la población nativa; 2) reformas para ayudar a los nativos que, sin embargo, casi siempre son mal concebidas y producen más daños que provecho, y 3) un esfuerzo científico para llevar a los nativos la corriente cultural. Él aboga por una política generosa. Pero desde luego que solamente hasta que un pueblo ha logrado eliminar a otro como amenaza, es cuando puede considerarse posible una política generosa; solamente cuando el grupo vencido ha pagado casi todo el costo del imperio, es cuando la política imperial puede correr el riesgo de adoptar una actitud humana.

El Lejano Oriente

Quizá el mayor conflicto que se presente en nuestros tiempos sea el desmoronamiento de los imperios coloniales. Este proceso se encuentra en una etapa preliminar en Oriente. Los sociólogos, tanto del Oriente como del Occidente, observan con una especie de interés fascinado, las numerosas formas de conflicto que surgen del Oriente. Maurice Zinken, por ejemplo, nos proporciona un panorama general de los procesos revolucionarios que se realizan ahí. J. H. Boelke,

trata, entre otros tópicos de la coalición de la comunidad aldeana con el capitalismo. Bruno Lasker presenta un cuidadoso panorama de esclavitud, servidumbre, peonaje, deudas esclavizantes y servicios públicos obligatorios en el sureste de Asia. La inquietud agraria en esa zona ha sido analizada por Erich H. Jacob. Justus M. Van der Kroep analizó en el caso de Indonesia la ruptura del sistema social indígena y los procesos de restitución que se realizan actualmente en la reorganización del país sobre una base nacionalista. Ralph Pieris y Bryce Rian han presentado a los sociólogos americanos un análisis del sistema de castas que no se presenta con frecuencia en la literatura: el de las castas de Ceylán.

China ha concentrado la atención de muchos estudiosos del conflicto en la actualidad. Aun antes de que el partido comunista asumiera el poder, los conflictos revelados por las revoluciones chinas, por las rebeliones y por la inquietud agraria, lo mismo que por el impacto de la civilización occidental sobre la sociedad china, despertaron un gran interés entre los sociólogos, tanto chinos como occidentales. El movimiento estudiantil chino fue analizado para los sociólogos occidentales por Wen Hang Kiang, quien distingue cuatro fases: el renacimiento chino, la revuelta contra la religión, la revolución nacionalista y el frente unido. Mario J. Levy Jr. describe lo que él llama la revolución familiar en la China moderna, indicando que la industrialización resulta incompatible con el sistema tradicional y que no han surgido otras bases de estabilidad. La tesis de Levy es discutida por Morton H. Fried.

Ssu-Yu Teng llega a la conclusión de que todas las revoluciones en China han sido el resultado de la corrupción política. Interpreta la actual situación en China como un conflicto rural urbano; los comunistas tratan de fomentar y combinar un movimiento rojo o urbano con un movimiento verde o rural, a fin de aumentar la industrialización y elevar el proletariado.

Un análisis del origen de los hombres que han dirigido a China durante la última generación demuestra que aunque el occidente es quien ha proporcionado los fundamentos ideológicos para las modernas revoluciones en China, no ha podido proporcionar las técnicas para implementar la ideología que proporcionó. El comunismo ha tenido más éxito en este aspecto.

Los conflictos hindú-musulmán, Pakistán-India, aborígenes-civilizados, India-Gran Bretaña, los conflictos ideológicos, industriales, de

castas en que ha participado la India se cuentan entre los más dramáticos de nuestra época. Por esta razón, la India se ha convertido en el centro de una serie de estudios dirigidos por la UNESCO. En su mayoría, el análisis del conflicto en la India se ha hecho en términos de tensiones. También se ha concedido cierta atención al problema de la incorporación de los aborígenes. Y Gandhi continúa siendo figura de gran interés para los que estudian el conflicto, porque su teoría de la no violencia sigue siendo una incógnita.

Europa y el Cercano Oriente

Dinko Tomasio, en un reciente estudio sobre la sociología política, presentó un análisis de la jefatura en la Europa oriental en términos de acondicionamiento cultural de la personalidad. También hizo un análisis sociológico de la ideología bolshevique, en relación con la política bolshevique. Hans Bernd Gisevius presentó un estudio de la oposición contra Hitler. Eran de esperarse muchos análisis sociológicos de los movimientos de resistencia, por parte de los especialistas europeos. Pero, hasta ahora, no han aparecido. Chester L. Hunt ha comprobado la tesis de Hertsler de que las dictaduras tienden a pasar por determinadas etapas, examinando la iglesia protestante alemana bajo Hitler, y considera que verificó satisfactoriamente dicha teoría. Theodore Abel introdujo y analizó el concepto de demicidio, es decir exterminio sobre la base de cualquier clase de atributo social, como la edad, la cultura, la educación, la filiación política, lo mismo que sobre la base de la raza o la religión.

Un estudio de las recientes agrupaciones, raciales de clase, de ocupación y religiosas en Israel, acaba de ser publicado por Samuel Koenig.

África

Un reciente estudio de Simon Davis, basado sobre datos históricos presenta pruebas contra la creencia común de que los problemas raciales son fenómenos relativamente nuevos y modernos. Demuestra que, contrariamente a la opinión frecuentemente expresada, el etnocentrismo, la miscegenación, la discriminación, el antisemitismo, los motines, los linchamientos y problemas similares de las relaciones internas de grupo, existían ya en el antiguo Egipto.

El África del sur se considera por la mayoría de los estudiosos

bien informados como una de las áreas de tensión más serias en el mundo contemporáneo y los motines Mau Mau de 1952-53, el movimiento de resistencia y la política de Malan con respecto a Apartheid, tienden a corroborar esta opinión. Eugene P. Dvorin, analizó la teoría de Apartheid que afirma que la coexistencia pacífica de blancos, negros y asiáticos en el África del Sur depende de que se mantengan estricta y efectivamente aislados unos de otros.

La mayor parte de la literatura sobre problemas coloniales se debe a miembros del país imperial. Un estudio reciente sobre la cuestión del Sudan, constituye una excepción, puesto que se debe al egipcio Mekki Abbas.

América

Lucio Mendieta y Núñez recientemente hizo un estudio sintético sobre las tensiones raciales, culturales y de clase en la América Latina, dedicando especial atención a México, Guatemala, Ecuador y Perú. Los grupos aborígenes han sido explotados y, como carecen de líderes y de conciencia política, no han podido defenderse. El resultado es que los indios odian el grupo de habla española, a los extranjeros, y todos los consideran responsables de la vida que llevan, con un odio sordo, en espera del momento en que puedan darle rienda suelta. El antropólogo social Melvin M. Tumin, informa sobre las tensiones que dominan en la estructura social de Guatemala, basados sobre los cambios en la distribución de la tierra.

Una gran cantidad de datos en bruto para el análisis de la sociología del conflicto en la América Latina, pueden obtenerse de las publicaciones de los diversos organismos de Las Naciones Unidas; por ejemplo: del Comité *Ad Hoc* sobre esclavitud, de la Comisión de Derechos Humanos, de la Subcomisión sobre prevención de la discriminación y protección de las minorías. La Organización Internacional del Trabajo publica un anuario que incluye material sobre los conflictos de trabajo. El secretario general de la Comisión de Derechos Humanos informó sobre las actividades de las Naciones Unidas y de los organismos especializados en el terreno de los derechos económicos, sociales y culturales.

Aún está en proceso la investigación piloto de la UNESCO sobre los contactos entre las razas y los grupos étnicos, para determinar cuáles factores son favorables y cuáles desfavorables para las relaciones armoniosas en el Brasil (hechos por Rene Riveiro en Recife;

por Thales de Azevedo en Bahía, por Harry W. Hutchinson, Ben Zimmerman, Marvin Harris y Charles Wagley en las comunidades rurales que están en la zona de Bahía). El Dr. Nogueira incluye un estudio sobre las razas en su ensayo sobre la aldea de Itapetininga.

Un estudio de la minoría indonesia en Surinam, Guinea Holandesa, demuestra que, aunque no hay discriminación legal, los indonesios tienen una posición más baja. Sin embargo, como ellos mismos se aíslan, fomentan la discriminación legal.

Estados Unidos y Canadá, conflictos de grupos raciales y étnicos

Probablemente en ningún otro país del mundo abundan más las investigaciones sobre el conflicto que en los Estados Unidos de América. Conflictos raciales, conflictos de grupo étnicos, conflictos políticos, económicos y religiosos, absorben una gran parte de la atención de los sociólogos estadounidenses.

John B. Adlefen recientemente describió un caso de "enclavamiento", es decir, de identidad cultural y biológica y continuación en una situación de interacción social, con referencia a una comunidad vasca de inmigrantes en Idaho. La aculturación se había realizado sin prejuicios o conflictos, coexistían pacíficamente un subsistema y un supersistema. Paul S. P. Siu sugirió el concepto del tipo de extranjero, que está establecido y que es un poco diferente del hombre marginal. Se aferra a su herencia cultural y tiende a vivir aislado. Su significación para la sociología del conflicto radica en el hecho de que es el más apto para servir de recluta en una quinta columna.

Dos estudios marginales de los negros en los Estados Unidos: uno de E. Franklin Frazier y otro de Maurice Davie, incluyen una reseña tanto histórica como contemporánea de los conflictos entre negros y blancos. Una bibliografía de los negros en los Estados Unidos hasta 1947, fue publicada por Hill y Foreman y una crítica de la literatura periodística por Hill. Los estudios sobre la comunidad en los Estados Unidos, ofrecen amplia documentación sobre la discriminación en contra de los negros, con regularidad monótona. Un cambio revolucionario en las declaraciones de la Iglesia Protestante escrito por Frank S. Loescher; y T. H. Harte describió la obra de las organizaciones católicas destinadas a promover las relaciones entre los negros y los blancos en los EE. UU.

Haciendo una comparación entre las relaciones raciales de los Estados Unidos y del Brasil, T. W. Sprague, llega a la conclusión de que la explotación basada en la raza es un sustituto de la explotación sobre la base de otros criterios. Frank R. Westie informa que la actitud de los blancos hacia los negros, varía de acuerdo con la clase, siendo menor la distancia que hay entre los blancos y los grupos ocupacionales elevados de negros. Pero también tiene importancia la posición de la persona blanca; los blancos de posición elevada, que se sienten seguros, no tienen que inclinarse. También puede ser un asunto de relaciones de competencia. Las personas blancas de las clases superiores no temen la competencia de los negros en el mismo grado que los blancos de clases inferiores.

Existe alguna duda sobre la validez de los análisis comunes sobre los Estados Unidos de América, según se desprende del informe sobre relaciones raciales en Canadá, hecho por Ruth Davenhower Wilson. Indica que en el Canadá existe la misma forma de discriminación, sin que existan las mismas condiciones que generalmente se dan aquí para justificarla.

El desarraigo de miles de ciudadanos estadounidenses de origen japonés durante la segunda guerra, basada en razones de seguridad militar, fue interpretada por algunos estudiosos como un movimiento estratégico en una situación de conflicto, doméstica más que internacional.

Podemos mencionar aquí tres estudios de este movimiento: el análisis de Morton Grozdsin sobre los aspectos políticos; el estudio de Dorothy Thomas sobre los aspectos socio-psicológicos; y el estudio de Leonard Bloom y Ruth Riemer, sobre algunos de los costos.

Es interesante notar que, aunque los ataques contra los judíos han sido considerados en términos de sistemas, en cuanto se les considera esencialmente subversivos debido a sus vínculos religiosos y culturales que les hacen constituir un poderoso sistema, la defensa en contra de estos ataques ha sido principalmente en términos de prejuicios. La *B'nai B'rith* periódicamente publica casos de discriminación y ataque, pero la gran cantidad de investigaciones hechas sobre este tema se han basado en su mayor parte en una teoría del prejuicio. Sin embargo, un estudio hecho por un periodista y no por un sabio social, los ha considerado principalmente en términos de sistemas; nos referimos al estudio del antisemitismo hecho por Carey McWilliams, que lo considera como "una máscara del privilegio".

Sectarismo y conflicto religioso

Debido a la libertad única que gozan con respecto a todo control político las instituciones religiosas, el sectarismo ha desempeñado un papel prominente en la historia de las organizaciones religiosas en los Estados Unidos de América y ha despertado el interés de los sociólogos estadounidenses. Un estudio reciente trata de los cismos o conflictos entre iglesia y secta en la organización religiosa en el Canadá, de 1760 a 1900.

El autor sigue a Troeltsch al considerar el conflicto entre las "fuerzas del orden" y "las fuerzas de la separación", como básico en el desarrollo religioso. El aspecto popular y no conflictivo de la secta es subrayado en un reciente estudio de E. D. C. Brewer. Walter B. Rutland considera las relaciones de la iglesia y el estado en los Estados Unidos de América, primeramente como un problema de puntos de vista religiosos que está en un profundo conflicto y, segundo, como problemas de relaciones de equilibrio en un mundo social cambiante. Y John J. Kane, basándose en el análisis de una revista protestante y de una católica de 1939, 1944, 1949, presenta pruebas de una creciente tensión entre los dos grupos.

Aunque no se trata de un trabajo sociológico, la obra del hábil periodista Paul Blanshard, debe ser mencionada. En dos volúmenes, que tal vez podrían considerarse como panfletos políticos, presenta la documentación referente a la lucha de la Iglesia Católica por el poder político, y presenta la táctica y las medidas estratégicas de la misma, estableciendo claramente que habla de la Iglesia como institución secular y no como institución religiosa.

Conflicto político

Aunque los sociólogos estadounidenses han ayudado a la sociología política en cuanto a un análisis de las instituciones políticas, o del Estado o del gobierno como instituciones sociales, contra lo que sucede con los sociólogos europeos, hasta ahora no han dedicado sus esfuerzos de investigación a la sociología política como estudio de los conflictos entre los grupos que tienen el poder. En una gran parte, fue la influencia de la sociología la que transformó a la ciencia política de un estudio de documentos formales en un estudio de la conducta política y la opinión pública, desde principios de este siglo.

Así, muchos políticos científicos, desde hace más de medio siglo, han sido, de hecho, sociólogos políticos que estudian, en forma seccional las relaciones entre clase, entre razas y grupos étnicos tal como se revelan en las votaciones; o estudian los grupos de presión en su influencia sobre la legislación y la política; o los partidos políticos como pruebas de protestas y conflictos. Sólo hasta últimas fechas se han interesado los sociólogos americanos en las investigaciones sobre este terreno. Entre los más notables, se encuentra Rudolf Heberle, cuyo reciente volumen sobre movimientos sociales ha organizado muchísimos datos sobre las protestas políticas. Heberle encontró que las votaciones pueden emplearse como índices de profundos procesos sociológicos.

Basándose en el estudio de los documentos, Sarah Lemmon analizó la estrategia y la táctica del llamado movimiento de reformas sociales en los Estados Unidos de América, a partir de 1865, llegando a la conclusión de que la gente tiende a soportar el costo de las desigualdades en un sistema social durante mucho tiempo, antes de intentar un mejor acomodo. Se estudiaron dos casos de revueltas agrarias en el Canadá, incluyendo los movimientos similares en los Estados Unidos de América, y dichos estudios proporcionaron datos para comprender el conflicto político y sociológico. Uno es un estudio de los movimientos de protesta en los cinturones de trigo del Canadá, especialmente por la ligá de los no partidarios y el otro es un estudio del socialismo agrario en Saskatchewan, indicando que el antagonismo de los campesinos en contra de los negocios, era un conflicto de clase, más que una expresión de seccionalismo político.

Cuando los sistemas políticos en conflicto son sistemas nacionales en sí mismos, más bien que subsistemas dentro de una nación, entramos al terreno de las relaciones internacionales, en las que desde hace muchos años han estado trabajando numerosas disciplinas. La UNESCO publica una bibliografía anual de artículos sobre ciencia política, titulada *International Political Science Abstracts*, de los cuales una gran parte trata del conflicto.³

³ Para un estudio de la Sociología y el estudio de las relaciones internacionales, hasta 1934, véase la monografía de ese título publicado por L. L. Bernard y Jessie Bernard, en la imprenta de la Universidad de Washington, St. Louis, Mo.

Guerra, imperialismo, colonialismo, guerra económica, migración internacional, arbitraje internacional, son temas sobre los que se han acumulado impresionantes bibliografías. Nos referiremos solamente a un análisis: al del conflicto entre la Unión Soviética y los Estados Unidos. El autor A. K. Davis, encuentra el marco histórico de este conflicto en el mismo proceso de industrialización. Indica que las similitudes, lo mismo que las diferencias pueden producir rivalidad y ansiedad mutua; y encuentra muchos puntos de semejanza entre Rusia y los Estados Unidos. Después invoca la teoría de las tensiones, tan en boga para explicar el conflicto entre los sistemas, en términos de hostilidad interna, generada por el proceso de socialización en todos los sistemas. Considera que tanto los Estados Unidos de América como la U.R.S.S. se utilizan mutuamente como chivos expiatorios para dar salida a sus tensiones.

Conflicto de clase y conflicto industrial

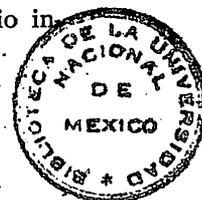
Debe hacerse una breve mención de uno de los acontecimientos más interesantes en la sociología americana de la última generación; un acontecimiento que es en sí mismo un fenómeno sociológico de cierta significación. El concepto de clase que originalmente estuvo ligado a la lucha por el poder, ha quedado casi esterilizado de estas implicaciones. La conciencia de clase que antes era un término que denotaba conciencia de la incidencia del costo de la moderna sociedad industrial, ahora simplemente denota reconocimiento de las diferencias de posición. Este cambio en la conceptualización del término "clase" que ha pasado de una significación que abarcaba *poder* a una que abarca *prestigio*, se debió primeramente a un antropólogo social W. Lloyd Warner y a sus colaboradores. Al llegar al estudio de la moderna sociedad industrial con un trasfondo proporcionado por la investigación de culturas primitivas de África, Warner consideró la estructura de una sociedad moderna en términos esencialmente estáticos. Los métodos de investigación y la técnica, que eran apropiados para poner a la vista la estructura de una sociedad primitiva, no lo eran para revelar los aspectos dinámicos del conflicto de una comunidad altamente industrializada.⁴

⁴ Véase "Sociological Mirror for Cultural Anthropologists", en *The American Anthropologist*, oct., dic., 1949.

Como resultado de la reorientación del concepto de clase, los sociólogos americanos, figurativamente, han ido saltando, llenos de confusión, tratando de descubrir lo que había sucedido. Ha surgido una basta literatura que trata de explicar el problema tal como es. Toda la emoción que existía en la conceptualización de la clase cuando se tenía presente la idea de conflicto por el poder, ha tenido que ser recanalizada. La conceptualización de Warner que toma la clase en función del prestigio; en términos de quiénes son los invitados a una fiesta, o de quiénes pertenecen a tal o cual club, es esencialmente trivial. Con excepción de los arribistas sociales y los *snobs*, no tiene valor emocional. Pero la clase, en el sentido de lucha por el poder, es un concepto explosivo. La mayor parte de la influencia que ha tenido la escuela de Warner para la sociología americana, puede explicarse en parte por una confusión semántica. Cuando Warner habla de una estratificación social en términos de clase, habla de una cosa; pero, para quienes lo interpretan en términos del concepto de lucha por el poder, esto tiene implicaciones profundamente perturbadoras, como si las relaciones de poder quedaran fijas y estereotipadas. Hablamos de este asunto para explicar por qué razón la mayor parte de la literatura sobre la clase en los Estados Unidos de América, *no* ha sido mencionada en este informe; pues no se trata de una contribución a la sociología del conflicto de clases. Es más bien una contribución a la organización en un sentido conservador, descrito por Nisbet, según indicamos en el capítulo 1.

Igualmente revolucionaria ha sido la transformación del estudio de las relaciones industriales, que pasaron de un conflicto por el poder a un estudio de las relaciones de posición. Bajo la tutela de Elton Mayo, se ha desarrollado lo que se conoce como la Escuela de Harvard sobre sociología industrial.⁵ Un indicio del punto de vista de esta escuela es el hecho de que considera su método de investigación como un estudio clínico. Considera las hostilidades, resistencias, sabotajes y otras pruebas de conflicto como esencialmente anormales, si no patológicas. Si se reconocen los principios normales de organización en la operación de una fábrica, estas ma-

⁵ Las otras escuelas también son activas y productivas en este terreno; la escuela de Yale, dirigida por Bakks, que tiende a subrayar los factores de la comunidad, y la de Chicago, dirigida por Hughes, que considera a la sociología como un trabajo en sí misma, independientemente de su escenario industrial.



nifestaciones desaparecen, pues, básicamente, existe una armonía de intereses entre la dirección y el trabajo. Si se busca la eficiencia técnica sin tener en cuenta las agrupaciones naturales, los resultados serán, como han sido: frustración, resentimientos, hostilidades, que forman la materia prima para las revoluciones. Ésta es, esencialmente, la teoría de la tensión destinada a explicar el conflicto y si se hace notar aquí es porque debe ser contrapuesta a una conceptualización sociológica en términos de lucha por el poder entre los sistemas.

Diremos una palabra sobre las implicaciones prácticas de la escuela Mayo. El costo de la industrialización moderna se manifiesta en términos de las relaciones humanas interpersonales y dicho costo es soportado principalmente por el trabajador. Si es posible establecer relaciones humanas buenas, aplicando principios adecuados de organización, entonces el conflicto, tal como lo concibe la teoría de la tensión, quedará liquidado. No se trata de que una clase saca provecho de otra, sino de que una clase paga un precio exorbitante en términos de frustraciones y privaciones, por ignorancia por parte de la otra clase, que desconoce esa situación. Uno de los principales principios de organización que se defienden es el de la participación. Cuando se permite que los trabajadores den su opinión sobre la forma en que debe ejecutarse el trabajo, el resultado es una mejor cooperación y un aumento en la productividad. Cuando los canales de comunicación que suben y bajan a lo largo de la línea, están expeditos, los malos entendimientos que llevan al conflicto, pueden evitarse. La orientación teórica de la escuela de Mayo o de relaciones humanas humanas en la industria, se remonta a la influencia de Durkheim, cuya preocupación básica la constituían la naturaleza y las condiciones de la solidaridad. Tiene muchas de las características del pensamiento social conservador delineado por Nisbet. Durante muchos años se han enderezado numerosas críticas en contra de esta conceptualización socio-psicológica del conflicto en la industria. Los críticos aceptan todos los hechos encontrados en la investigación; el mismo Marx los indicó desde mucho tiempo antes, pero los críticos los interpretan de diversa manera. El fenómeno particular de la impersonalidad, la racionalización, el *status* fijo, la disciplina industrial, etc., son condiciones fabriles que producen conflicto. Pero ¿de dónde vienen estas condiciones particulares? y ¿quién las origina? La escuela del conflicto de intereses alega que estas condi-

ciones provienen de la distribución del poder determinada por las instituciones del capitalismo. De ahí se sigue que ningún cambio en un estado crónico de conflicto puede aliviarse sin un cambio básico en las relaciones de poder... Podríamos plantear el problema marxista de esta manera: ¿en qué forma los arreglos económicos y de poder afectan los procesos de asociación y disociación en la vida industrial?

Estas diversas interpretaciones de los fenómenos del conflicto que aceptan tanto la escuela de relaciones humanas en la industria, como la del conflicto de intereses, han tenido importantes repercusiones en la estrategia. Según la escuela de conflictos de intereses apoyada por los sindicatos, el alivio del costo de la industrialización moderna radica no tanto en las concesiones que hagan los jefes en forma de organización de las fábricas y dulcificación de las relaciones humanas, como en la adquisición de poder para forzar dichas concesiones, por medio de la organización de los trabajadores. Por el contrario, la estrategia de la escuela de las relaciones humanas en la industria, adoptada por las empresas, ha servido para impedir la formación de sindicatos en algunas fábricas. Haciendo concesiones a las necesidades humanas en la situación laboral, las hostilidades y los resentimientos que podían conducir a la formación de sindicatos, se disipan. Los sindicatos alegan que si la gerencia los reconoce, el conflicto de intereses entre jefes y obreros se mitiga, y que se estimula la armonía de intereses.

El hecho de que la aceptación de un sindicato no elimine automáticamente el conflicto en una empresa, ha sido demostrado en un trabajo del que habla Melville Dalton, en el que demuestra que constantemente se registran regateos no oficiales entre los funcionarios del sindicato y los jefes, y que, dentro de la misma gerencia, se realizan conflictos en sus diversas fases.

También debemos mencionar la serie de estudios sobre el terreno realizados bajo los auspicios de la Asociación Nacional de Planeación sobre las causas de la paz industrial. En abril de 1953, se habían publicado 11 de dichos estudios, realizados en industrias tan diversas como las de la pulpa y el papel, el vidrio, la producción química, el vestuario, el acero, los aparatos aéreos y los textiles. El propósito era descubrir cuáles eran las condiciones que podían establecer una situación pacífica entre el trabajador y el capitalista. En general, son el reconocimiento mutuo y el respeto, por parte tanto del sindi-

cato como de la gerencia; la confianza en la integridad de la otra parte, los enfoques "problemático-céntricos" más que los doctrinarios o legalistas de negociación los que se mostraron característicos de las buenas relaciones industriales.

Por medio de este breve resumen se notará que los estudios sustantivos de los conflictos actuales varían grandemente en cuanto al punto de vista, el objetivo, el método y las suposiciones teóricas. Algunos pretenden solamente presentar los hechos lo más exactamente posible, dar solamente noticias; otros tratan de organizar los hechos en algún marco de referencia sistemático, psicológico o histórico, y algunos tratan de reducir los datos a índices objetivos que después puedan ser analizados e interpretados. Hay poca relación entre los estudios sustantivos y los modelos deductivos presentados en la primera parte de este capítulo. Tampoco se ha aplicado hasta ahora ninguna fórmula psicológica, como la fórmula de tensión, para ver si todas las manifestaciones del conflicto pueden o no resumirse de acuerdo con un conjunto unitario de principios. Quizá la teoría lúdica de la estrategia pueda ser sugestiva para estudios futuros. Mientras tanto, la mayoría de los estudios sustantivos deberán ser considerados, en el mejor de los casos, junto con los estudios sobre tensión, como fuentes de materia prima sobre las "reglas del juego", un concepto básico en la teoría lúdica de la estrategia.

CAPÍTULO IV

ESTRATEGIA BASADA EN EL ESTUDIO SOCIOLÓGICO DEL CONFLICTO Y EN LA TEORÍA DE LOS JUEGOS

La conceptualización sociológica del conflicto da por supuesto que existen valores u objetivos incompatibles entre los diferentes sistemas. Da por supuesto que el conflicto representa un esfuerzo o costo. A veces el costo de un determinado sistema social es soportado en forma desproporcionada por un subsistema o conjunto de subsistemas. Los esfuerzos para distribuir los costos pueden provocar resistencias por parte del sistema al que se le trata de aumentar el costo. La estrategia, desde el punto de vista sociológico, comprende la reducción al mínimo del costo para lograr un objetivo en contra de la oposición. Por lo tanto, las preguntas básicas que deben plantearse los partidos en cualquier conflicto son éstas: ¿cuál es la mejor estrategia a seguir para lograr ciertos fines bajo determinadas circunstancias? ¿cuánto es a lo que debemos aspirar? ¿qué oposición debe esperarse? ¿cuánto es lo que debemos ceder? ¿cuáles son los puntos débiles de la oposición? ¿cuáles son sus puntos fuertes? ¿qué alianzas o coaliciones debemos buscar? ¿qué estrategia es posible que emplee la oposición? ¿cuál será el efecto de nuestra estrategia sobre la oposición? ¿de la oposición sobre nosotros?... Cualquiera que sea la estrategia que se emplee, son necesarias las respuestas a estas preguntas.

La investigación básica para responder a estas cuestiones no es más satisfactoria que las medidas planeadas para cambiar la naturaleza humana, de las que ya hablamos en el capítulo II. Quizás la mejor exposición general de los problemas comprendidos es la que se presenta en un reciente volumen titulado *The Policy Sciences*, que podría haberse llamado también "Las Ciencias de la Estrategia", puesto que esto es esencialmente, ya que la estrategia es, básicamente, una política o plan de acción, una regla de conducta, (por ejemplo, una política de apaciguamiento, una política militar, una

política de fuerza legal, una política de revolución, etc.). La estrategia basada en el estudio sociológico del conflicto no trata de cambiar la naturaleza humana en el sentido subjetivo, sino que trata de cambiar la conducta. Puede tratar de hacer a un lado o de sobrepasar la naturaleza humana; pero comienza por tomar a la gente tal como es.

En los Estados Unidos de América los problemas estratégicos han atraído la atención de distinguidos científicos sociales, pero, a falta de investigaciones adecuadas en que basar las conclusiones, las respuestas a veces han resultado equivocadas. A pesar de todas las investigaciones sintetizadas por Williams a la que hicimos referencia en el capítulo II, no hay aún una respuesta exacta a preguntas tales como: ¿Deben los negros recurrir a una política de apaciguamiento o de militarismo? ¿Deben luchar primero por cambios en las leyes o por cambios en las costumbres? Deficiencias semejantes existen también en otras áreas de conflicto.

En la primera parte de este capítulo, discutiremos la estrategia en relación con las relaciones raciales, las relaciones religiosas y de grupo, las relaciones industriales, las relaciones internacionales y también el empleo estratégico de la violencia. En la segunda parte, haremos una breve consideración sobre la evaluación de la estrategia en términos de la teoría lúdica de la estrategia, puesto que esta teoría parece ofrecer una base prometedora para una moderna sociología del conflicto.

La estrategia en las relaciones raciales

Gunnar Myrdal, en su estudio sobre los negros en los Estados Unidos (174,1944) ha sido muy alabado por su diagnóstico de la situación racial en los Estados Unidos de América, más que por sus principios sobre estrategia. Sin embargo, todo el trabajo está cargado de consideraciones estratégicas. Especialmente en el Apéndice 3 se extiende sobre sus principios estratégicos de acumulación, basados en la teoría de la causación dinámica. Todos los factores que quedan comprendidos en la situación de los negros, indica, están forzosamente relacionados y son interdependientes; ninguno es más importante que los otros. Así, cualquier cambio en alguno de estos factores, independientemente de la forma en que se produzca, debido al peso agregado de los efectos acumulativos, se transmitirá a todos ellos, poniendo a todo el sistema en movimiento en una dirección o

en otra, según sea el caso, con una velocidad que depende del impulso original y de las funciones de interrelación causal dentro del sistema. Cualquier cosa que se pueda hacer para mejorar la posición del negro, de acuerdo con este principio de acumulación, tiende a actuar para el mejoramiento de otros factores. Myrdal es de opinión que "una estrategia racional en el problema del negro asume una teoría de causación dinámica".

Entre los más notables sociólogos americanos que han concedido su atención a los problemas de la estrategia, se encuentran R. M. Mac Iver, que acepta el principio básico de Myrdal de acumulación y llega a la conclusión, basándose en él, de que la preocupación de quienes forjan la política consiste en procurar que se efectúen cambios en una u otra variable, de tal manera que resulten de relativa persistencia y que puedan sostenerse contra cualquier presión. Recomienda que se conceda especial atención a los frentes económico, político y educativo, más bien que el social. Presenta un principio de estrategia duple, a saber, que los puntos de menor resistencia deben ser descubiertos y quebrantados, y que mientras más tiempo se sostiene una ganancia, más fácil es conservarla. Su discusión sobre la estrategia ha sido sintetizada por F. D. Freeman, de la siguiente manera:

Sugiere que existe un mérito particular en las ganancias logradas de una manera tangible o que son de carácter institucional. Los adelantos de carácter económico y político son los que pueden sostenerse por mayor tiempo y, por lo tanto, pueden obtener la protección de la costumbre y de las formas institucionales. Las reformas institucionales son necesarias para consolidar la victoria en cualquier frente... Quien forja la política, debe preguntarse: 1. ¿Cuáles son los factores más susceptibles de cambio? 2. ¿Cuáles son los puntos de resistencia más débiles de las fuerzas de oposición? 3. ¿Cuál es la proporción de resultados probables de la acción inmediata y directa por una parte, y de la indirecta y retardada, por la otra? 4. ¿Cuáles son los organismos que pueden asegurar que las ganancias se conserven durante un tiempo suficientemente largo para el establecimiento de nuevas reacciones y un reacondicionamiento de las costumbres? En su conclusión de que la estrategia adecuada buscará los puntos débiles sobre los cuales deben dirigir sus ataques los políticos, Mac Iver indica 1) la oposición relativamente reducida para aumentar las oportunidades económicas de los negros y 2) la debilidad ideológica —una contradicción en las evaluaciones de dilema moral.

Las cuestiones estratégicas presentadas por MacIver aún no pueden ser contestadas en forma definitiva por las actuales técnicas de investigación. Debemos fiarnos principalmente de la visión y las instituciones, las corazonadas y las observaciones que no siempre son comprobadas.

El resultado es que se han diferido bastante las proposiciones estratégicas que van desde el extremo basado en los análisis psicoanalíticos hasta las que se basan en una evaluación objetiva de la acción legislativa. Como ejemplo de las primeras, citamos la de Cornelius L. Golightly quien, basándose en una extensa revisión de una literatura orientada en el sentido del psicoanálisis, propone la abolición de la casta, sobre la base de que es un mecanismo de segunda clase para la satisfacción del *ego*, más bien que uno de primera clase. Como ejemplo del otro extremo, presentamos los estudios recientes sobre los resultados de la legislación antidiscriminatoria, debidos a Burma y a Berger.

John H. Burma indica que la estrategia de la legislación se dirige a la eliminación de la discriminación abierta y no del prejuicio.

Ataca el argumento de que la legislación antidiscriminatoria aumenta los conflictos interpersonales en lugar de disminuirlos, haciendo referencia a las experiencias obtenidas en las prácticas justas de empleo debidas a leyes del Estado y a las leyes de derechos civiles: "los resentimientos y malos entendimientos han disminuido en vez de aumentar; y, aunque algunas veces ha habido repercusiones de una naturaleza semiviolenta, han sido de poca importancia en un principio y ulteriormente han declinado. Las huelgas, conflictos y malos sentimientos se relacionan más íntimamente con las tensiones, los sentimientos de injusticia y resentimiento que con los esfuerzos para lograr la ecuanimidad, la igualdad y la justicia". Un estudio más detallado y documentado del mismo problema es el hecho por Morroe Berger, pero tiene esencialmente los mismos resultados. La legislación no puede prohibir actitudes, pero puede y debe prohibir la conducta de un interés público que viole los derechos civiles de los demás. Finalmente, la misma ley se convierte en una fuerza educativa que cambia las actitudes. La igualdad por estatuto ha probado ser una estrategia efectiva.

Joseph D. Lohman y Dietrich C. Reitzes también presentan pruebas de que la estrategia que consiste en encaminarse hacia la conducta objetiva más que hacia las actitudes, es efectiva. Indican que las

actitudes de un individuo hacia los negros no es un fenómeno unitario y consistente. Es específico de ciertas posiciones. Un hombre puede aceptar negros en su sindicato, cuando su situación esté perfectamente definida y sólo para él, en lo que se refiere a sus intereses ocupacionales; pero, en otras circunstancias, por ejemplo, como propietario, puede rechazar a los negros. Muestran pruebas obtenidas tanto en Washington como en Chicago para demostrar que la preparación ideológica adecuada de la fuerza policiaca en sus deberes como funcionarios públicos produjo policías muy efectivos que pudieron oponerse con éxito a los motines raciales. En ningún caso se atacan a sus actitudes subjetivas, pueden haber conservado sus prejuicios; lo importante es que lograron imponer sobre los perpetradores potenciales de la violencia la insistencia de la comunidad hacia una política de no discriminación; y en este aspecto lograron reprimir la violencia. Lohman es el autor de un manual empleado por el Departamento de Policía de Chicago para preparar al personal.

Otro tipo de estudio que tiene como propósito el de evaluar la estrategia que se refiere a la conducta más bien que a la actitud es el que trata de la introducción de los trabajadores negros en una planta o fábrica. Se ha descubierto que si se pregunta a los trabajadores si aceptan compañeros negros, dirán que no, pero si se introduce a los trabajadores negros sin llamar la atención, como algo natural, en realidad tropiezan con muy poca oposición. En un estudio se encontró una situación ligeramente distinta. Los negros estaban trabajando en una planta, cuando se introdujeron trabajadores blancos del sur. La cuestión era la siguiente: ¿llevarían con ellos sus prejuicios haciendo así que se formara un mal ambiente en la planta, o se conformarían con la política antidiscriminatoria dominante en ella? En realidad, se conformaron. "Cuando se enfrentan a una firme política de no discriminación, tienden a aceptar la situación tal como la define la gerencia. Sin embargo, esto no indica un cambio radical en las actitudes raciales de los blancos del sur, sino más bien una acomodación a las condiciones de la existencia, dentro de una situación especial."

Herman H. Long también critica el punto de vista que considera que el prejuicio es la causa de la discriminación. Dicho punto de vista comprende una estrategia de reeducación de los seres humanos, antes de que puedan efectuarse los cambios. En contraste, se encuentra el punto de vista que subraya el origen adventicio de la

conducta del grupo hostil. Desde el punto de vista de la estrategia, esta segunda teoría trata de cambiar el marco de referencia institucional más bien que los mecanismos internos del individuo. Ya nos referimos en el capítulo I al contraste establecido por Rommetveit entre la personalidad centralizada y los modelos de personalidad socializada, que viene al caso en este punto.

Una de las pruebas más críticas de la estrategia en las relaciones raciales, se encontraba en proceso mientras escribimos esto. Numerosas organizaciones han presentado el problema ante la Suprema Corte de los EE. UU. Alegan que la famosa doctrina de "separados pero iguales" que ha servido de gula a los tribunales desde 1896 priva a los negros de la protección igualitaria de la ley, puesto que la misma segregación constituye una desigualdad. Por lo menos dos estados del sur han amenazado con abolir sus sistemas de escuelas públicas si la Corte decide en contra de la segregación. Los que estudian las relaciones raciales en los Estados Unidos, esperan los resultados de este caso estratégico con gran interés.

El antisemitismo como estrategia; estrategia y antisemitismo

Los teóricos de la tensión, especialmente dentro de la última década, han creado elaboradas teorías para explicar la hostilidad hacia los judíos, en términos de mecanismos subjetivos. Pero el antisemitismo como estrategia deliberada por parte de los políticos nacionalistas ya había sido notado. Florian Znaniecki, por ejemplo, indica las consideraciones estratégicas que condujeron a la política de discriminación en Polonia, pero nos recuerda que el genocidio deliberado, como política, vino después.

¿Por qué surgió el antisemitismo en tantos países, desde la mitad del siglo XIX, para culminar con las manifestaciones nazis? Pues el antisemitismo moderno es distinto del antijudaísmo medieval que se derivaba de la religión. En todas partes, está conectado con el desarrollo de la solidaridad nacional moderna y con la lucha internacional. Una minoría de judíos que vive dentro de un territorio habitado por otra nacionalidad, llega a ser considerada como sospechosa o peligrosa, pues la solidaridad con otros judíos que habitan en otros territorios es considerada más fuerte que su lealtad al país en el que habitan; y siempre parece posible que se alíen entre sí y con enemigos extranjeros, si esto les produce alguna ventaja.

Este fue un argumento común contra los judíos, usado por los grupos nacionalistas en la mayoría de los países, desde la U.R.S.S. hasta los Estados Unidos de América. . . El método más ampliamente usado en contra de los judíos consiste en debilitarlos económicamente y excluirlos de cualquier posición importante política o intelectual. Los nacionalistas consideraron la expulsión como mejor, cuando es posible. . . Pero fuera de algunos grupos reducidos, muy salvajes, ningún grupo nacionalista se declaró por el método del genocidio, hasta que los nazis llegaron al poder.

El reciente cambio de política hacia los judíos realizado en la U.R.S.S. también ha sido interpretado como un movimiento estratégico. El resultado de la política soviética hacia las minorías, es más o menos el siguiente: subrayar y fomentar la autonomía de la minoría, siempre que esto moleste a los enemigos de la U.R.S.S.; destruir a las minorías cuando estorben el desarrollo de la sociedad sin clases.

En 1950, el Consejo Consultivo de Relaciones de la comunidad; que representa a numerosos organismos judíos, contrató a MacIver para hacer un estudio de las relaciones de comunidad entre los judíos. En mayo de 1951, presentó los resultados de su estudio, incluyendo entre sus recomendaciones, una reorganización de la estrategia. Piensa que "la necesidad de un proceso continuo de pensamiento a través de los problemas de la estrategia, antes de formular los programas" era de fundamental importancia y que éste debería ser el primer trabajo a que se dedicara el personal de investigación de los organismos judíos. En todo su informe subraya problemas estratégicos, tales como alianzas con otros organismos y puntos de ataque.

Problemas estratégicos de la religión organizada

Un análisis de la estrategia en el terreno de las instituciones religiosas, se debe a J. Milton Yinger. La iglesia como institución se encuentra en conflicto con las instituciones seculares por el control de la conducta humana; es decir, por el poder. Si pide demasiado, puede perderlo todo; si hace demasiadas concesiones, también pierde. Debe establecer una estrategia que oscile en medio de los dos extremos. De acuerdo con Troeltsch, Yinger indica las dos políticas características de lo que resulta que "por una parte, hay des-

arrollo y compromisos; por la otra, obediencia racial y ciega". El primero, es el método de la iglesia; el segundo, el de la secta. La elección está entre llegar a un compromiso o retirarse. El hecho de que este problema estratégico no sea exclusivo de las instituciones religiosas es indicado por Howard E. Jensen en su nota editorial al estudio de Yinger.

"La significación del estudio... no está limitada al terreno de la sociología de la religión, en tanto que los mismos tipos de respuesta se encuentran en los grupos no religiosos enredados en la lucha por el poder... se han desarrollado tensiones similares de grupo y se ha empleado una estrategia semejante por la minoría negra americana en sus esfuerzos organizados por asegurar mayores oportunidades y mejorar la situación dentro del marco de referencia de nuestra cultura contemporánea." La lucha por el poder, tal como se encuentra representada por el feminismo, el movimiento obrero, los conflictos raciales y culturales y otros de los grupos subordinados o minoritarios constituye complejos de fenómenos sociales, cuyo estudio futuro aventajará mucho con la aplicación de los métodos de análisis sociológicos al desarrollo del problema sobre el que el Dr. Yinger ha hecho una valiosa contribución.

Apaciguamiento o aislamiento, gradualismo, mejoramiento, fabianismo, reforma o revolución, conciliación o agresión. Éstas son palabras que encontramos constantemente repetidas en todos los estudios del conflicto. Las instituciones religiosas no están más inmunes a los problemas de la estrategia que representan que las instituciones económicas o políticas.

Estrategia en las relaciones industriales

En el terreno de las relaciones industriales, uno de los principales problemas estratégicos de la dirección, ha sido o bien el adelantarse en los sindicatos, resolviendo todos los problemas de los trabajadores con una actitud paternal y con programas de consejos, o aceptar a los sindicatos y proteger sus intereses en el proceso de regateo colectivo. En el capítulo III ya hicimos referencia a algunos de los trabajos realizados en este terreno.

La estrategia de la violencia en la lucha contra los sindicatos que expuso el Comité del Senado en 1930 ha sido prácticamente abandonada en el norte. Pero, las investigaciones de otro Comité

del Senado, publicadas en abril de 1951, demuestran que aún se le sigue empleando en el sur. Secuestros, amenazas, espionaje, golpizas, movimientos de rompe-huelgas, comités de ciudadanos forzados; todo esto se encuentra aún en el sur.

De parte del organizador del sindicato, la estrategia es también importante. Un líder, John Steuben, sin tener pretensiones de objetividad en la ciencia social, estudió la historia de las huelgas y de las medidas estratégicas empleadas por la dirección, y demostró que los líderes de la huelga deben aplicar los principios de la estrategia militar. La primera parte de este libro examina la relación de las huelgas con la política, y hace un esfuerzo por aplicar las lecciones tomadas de la estrategia militar para contrarrestar los métodos de guerra real que han sido empleados por las empresas. La segunda parte es un manual de la conducta de los huelguistas, y la tercera parte analiza las técnicas para romper huelgas; en la cuarta parte, discute las cualidades para dirigir efectivamente una huelga.

Lo mismo en el llamado conflicto de clase, que en el terreno de las relaciones raciales, hace mucho tiempo que ha habido una división en el pensamiento entre gradualismo, es decir, la reforma hecha poco a poco, o sea el "fabianismo", por una parte y la revolución por la otra. Dos estudios recientes tienden a corroborar la noción marxista de las clases, como grupos de intereses (en contraste con la noción de las clases como grupos de posición), pero los acontecimientos reales no han demostrado que la estrategia marxista de la lucha de clases sea un concomitante necesario. Herman M. Case corroboró la conclusión de Richard Center en el sentido de que "la posición de una persona y el papel que desempeña con relación a los procesos económicos de la sociedad, le impone ciertas actitudes, valores e intereses, relacionados con dicho papel y posición, en la esfera política y económica", que, en resumen, las clases sociales son en realidad grupos de intereses; "pero grupos de interés que se comportan en forma no militar y no violenta, dentro del marco de referencia del capitalismo". La estrategia de la legislación y la reforma social, y no la de la revolución, es la que se ha empleado.

Otro análisis de la estrategia en su relación con la clase es el de Gerard DeGré, que indica que "el papel principal de la clase media... parece que es el de proporcionar, debido a su fuerza como votante, y a su orientación política indeterminada, un campo de

batalla que sera disputado por los principales grupos combatientes. Existe como un aliado potencial que ambos partidos están ansiosos de ganar para sí. Esto significa que, consciente o inconscientemente, y muchas veces aún en contra de sí misma, la clase media realiza papel de mediadora entre las demandas de la clase dominante y las de la clase trabajadora”.

La literatura del marxismo sigue siendo la gran biblioteca de escritos estratégicos en el terreno del conflicto de clase, aún en la actualidad. Entrar en una discusión de este abundante material, representaría para nosotros una digresión muy considerable.

La estrategia en los movimientos sociales y políticos

En un importante volumen recientemente aparecido, Rudolf Heberle ha reunido los frutos de su experiencia, tanto en Europa como en los Estados Unidos de América, en el terreno de lo que llama la sociología política. Dedicó dos capítulos a la táctica y a la estrategia; uno que trata de los principios generales; y otro de la estrategia y las tácticas del comunismo y el fascismo. Trata problemas tácticos, políticos y de acción directa (en los últimos se incluyen actividades tales como los boycotts, el sabotaje, las huelgas y la violencia) y los procedimientos democráticos. Analiza las condiciones bajo las cuales deben usarse estas diversas técnicas. Discute la naturaleza y el resultado de las revoluciones. Presenta un análisis muy agudo de la estrategia y las tácticas de los comunistas en los Estados Unidos de América, tales como la de hacer que los inquilinos urbanos aumenten sus demandas, los llamados a los negros americanos como “pueblo oprimido”, y la duplicación de las unidades gubernativas. Analiza las condiciones necesarias para que tenga éxito un golpe de estado, los tres problemas que deben resolverse tan pronto como se consigue el poder, a saber: la amenaza de un ataque exterior, la oposición dentro del país y los disidentes dentro del propio partido. Finalmente, trata el asunto del excepcionalismo o titoísmo. Aunque el libro se publicó como un texto, en realidad es más que eso. Una de las contribuciones importantes que ofrece es la presentación clara de los procesos reales del conflicto político. Parece que es la primera vez que han aparecido en un texto la teoría y la práctica de la estrategia.

Un estudio más especializado es el análisis de la estrategia rusa

y sus tácticas, hecho por Philip Delznich. Se basa en los informes históricos y en los autoanálisis de numerosos miembros de la *élite* bolshevique. El autor subraya la acción y piensa que su labor puede ser usada como un manual de entrenamiento para las fuerzas anti-comunistas.

Considera las organizaciones y las prácticas de organización como armas, cuando son empleadas por una *élite* ansiosa de poder de una manera que no queda restringida por el orden constitucional al campo de batalla en que se realiza la lucha. En este sentido, "arma no se entiende como un instrumento político, sino como algo separado de su contexto legítimo y, por lo tanto, inaceptable para la comunidad como forma de acción legítima". Es característico del comunismo concentrar todo el poder social en las manos del grupo dominante. Selznick analiza las tácticas estratégicas no sólo ofensivas, sino defensivas del comunismo; y después discute los problemas de la contraofensiva, incluyendo el papel de las *élites* que intervienen, la negación de la legitimidad y la negación del acceso al poder. Esa es una clara discusión sociológica del proceso actual del conflicto.

Un especialista en ciencia política, Bertram M. Gross, publicó recientemente un estudio del proceso de legislación en el que se considera como una lucha por el poder. La estrategia y la táctica del proceso, tal como se presenta en los Estados Unidos de América, son analizadas en detalle. El estudio sobre conflicto político de V. O. Key Jr. a que hicimos referencia en el capítulo III también trata históricamente tácticas tales como las restricciones en la votación. En realidad, los sabios políticos han dedicado mucha mayor atención a la estrategia que los sociólogos de la última generación.

La estrategia en las relaciones internacionales

Desde luego que es la zona de las relaciones internacionales donde los problemas sobre estrategia son más dramáticos e intensos. Aquí el problema no consiste solamente en determinar cuál estrategia es mejor para el propio partido, sino también en averiguar cuál es la estrategia del oponente. ¿Qué es lo que significa su conducta? ¿Qué estrategia es la que usa? El movimiento que acaba de realizar ¿es genuino o es solamente para despistar? ¿Trata de despistarnos aquí para ganar alguna ventaja allá? ¿La oferta que

nos hace, es sincera o es una jugada? En los departamentos del servicio exterior de cada país se realizan numerosas investigaciones secretas que tratan de encontrar la respuesta a estas cuestiones.

Dos observadores directos nos han proporcionado informes recientes acerca de la estrategia y las tácticas de los comunistas en Corea. Describen los medios para fomentar la agresión en contra de los Estados Unidos de América, de dividir al pueblo de Corea del Sur separándolo de su gobierno; de fomentar la identificación con la U.R.S.S. y de crear esperanzas de mejoras y recompensas bajo un régimen comunista. Informan sobre las numerosas tácticas a las que se recurre para implementar esta estrategia, tales como el uso exclusivo de los medios de comunicación, la constante repetición de temas sencillos, como los "americanos son imperialistas", el uso de escuelas; el convencimiento en los grupos de relación directa; los espectáculos y las manifestaciones, la confesión pública, el autocrítico y la vigilancia sobre la información recibida.

Se han hecho algunos esfuerzos para sugerir la táctica que debe emplearse en contra del comunismo para evitar la guerra. Las sugerencias de Selznick se refieren principalmente a la defensa en contra del comunismo en los Estados Unidos de América, pero David Mitrany, basándose en un cuidadoso análisis de la política del marxismo hacia los campesinos, propone como una de las formas de combatir al comunismo, la que consiste en explicar claramente a los campesinos de todas partes que "los campesinos del mundo que se vuelven hacia el comunismo, con la esperanza de que se les distribuya la tierra, están muy equivocados". De los escritos de Lenin y de Stalin se desprende claramente que "para que la sociedad sin clases de los comunistas tenga éxito, es necesaria la eliminación de los campesinos, y su amalgamación dentro del proletariado o de la sociedad sin clases". Hans Speier, después de hacer un estudio sobre la guerra, el militarismo y las guerras políticas, sugiere que se trata de que los líderes comunistas cambien sus puntos de vista, convencidos debidamente; que se siembre la sospecha, la desconfianza y la división y, de esta manera, se trastorne a las capas superiores, con lo cual se logrará evitar un choque armado. También piensa que es mejor sustituir la guerra por la propaganda para lograr las finalidades políticas. Considera que el concepto de "guerra psicológica" es muy ambiguo. Después de analizar la voluntad de luchar, considera que los actos hostiles en contra de las *élites* extranjeras

políticas y militares, pueden realizarse mediante una interferencia realizada con inteligencia y buenos informes, de manera que se trastornen tanto sus defensas domésticas como las externas, estorbando la comunicación entre los diversos grupos nacionales y, sobre todo, las relaciones entre los grupos dirigentes y las masas populares. Señala tres reglas para disminuir los riesgos que pueda haber en la desviación de la conducta del enemigo; acerca del modo de poder convencerlo más fácilmente, e incluye un cuidadoso análisis de la mejor manera de explotar los intereses personales. La perspectiva en el tiempo, de cualquier política aceptada por una *élite*, depende de su historia; una *élite* que proviene de la aristocracia, por ejemplo, está gobernada por objetivos de medio y largo alcance; una *élite* que ha subido al poder, después de un estado de persecución, no hace planes muy lejanos. Los objetivos políticos de cualquier clase son prerequisite indispensable de la guerra política. La desconfianza existente entre las *élites* que forman parte de una potencia hostil puede explotarse ventajosamente cuando existe, haciendo que llegue a jugar un grupo en contra de otro. Termina su discusión con un análisis del engaño, sus formas y sus funciones. Un aspecto interesante del estudio de la estrategia en su relación con la política, es el que sugiere el problema: ¿qué pasaría si la cultura de un pueblo prohibiera el uso de las tácticas que precisamente deben emplearse en contra del enemigo? Se nos dice, por ejemplo, que el uso de los métodos comunistas, subversión y sabotaje, por los Estados Unidos de América, se ha mantenido oculto porque los funcionarios de Washington temen que el público se sienta horrorizado si se sabe que dicho país recurre a esos procedimientos tan sucios.

La estrategia es la ciencia del conflicto no violento o de la llamada guerra fría, y tiene muchos aspectos, tanto psicológicos como económicos. La que muy probablemente puede considerarse como la mejor investigación hecha a este respecto en los Estados Unidos de América, no está a disposición del público por razones de seguridad. Por lo tanto, nos referiremos solamente a dos obras: una psicológica y la otra económica.

El uso estratégico de la violencia

Quienes sostienen la teoría de la tensión en el conflicto, consideran a la violencia esencialmente como una actividad destinada a

reducir la tensión, quizás funcional, pero no racional. La gente toma parte en motines, linchamientos, escándalos callejeros, etc., como medio para dar rienda suelta a hostilidades contenidas por largo tiempo y como medio de realizar agresiones deseadas. Son pocos los teóricos que hablan directamente de la guerra moderna dando una explicación tan sencilla de la misma, aun cuando se reconozca que las tensiones siempre intervienen en alguna forma. Pero, en este punto, nos ocupamos del uso de la violencia; no de una forma de conducta no racional encaminada a reducir la violencia, sino de ésta como elemento de la estrategia. En efecto, la violencia puede ser una forma de estrategia, aún para personas racionales.

Al referirnos a los análisis hechos por Dahlke de los linchamientos (capítulo III), dijimos que algunas personas fomentaban esta agresión, aun cuando no participaran en ella, a fin de eliminar a sus competidores. Y hay muchas pruebas de que la provocación deliberada de la violencia durante una huelga es una estrategia a la que recurre frecuentemente la gerencia. El agente provocador es inmediatamente reconocido, y algunas veces se trata de un funcionario muy respetado. Tampoco desconoce la historia el recurso a la guerra con fines estratégicos. El hecho de que la guerra internacional llegue o no hasta el combate armado, es independiente de los resultados útiles que produce para los dirigentes de los pueblos. La guerra exige unidad para lograr un objetivo que se considera más importante que cualquiera de los de tiempo de paz. Por una parte, en nombre de esta unidad, se pasa por alto cualquier objeción a las alteraciones radicales en la estructura social. Por otra parte, en nombre de esa misma unidad, los políticos se desentienden de las demandas embarazosas de mejoramiento nacional. En cualquier caso, la guerra aumenta el prestigio y el poder de quienes dirigen los destinos del pueblo.

El fomento de las guerras exteriores destinadas a distraer a los elementos hostiles locales, se ha citado frecuentemente en la historia, aunque, desde luego, por el enemigo. Esta teoría es básica para el concepto del estado guardián, a que nos referimos en el capítulo II.

Las guerras pueden producirse en cualquiera época, si verdaderamente se desean o se necesitan para propósitos estratégicos, pues las condiciones que conducen hacia la guerra son endémicas. Siempre pueden crearse incidentes en las fronteras, y el agente provocador

es casi profesional, tanto en los incidentes internacionales, como en los huelguísticos.

La naturaleza calculada, planeada, racional (en el sentido de adaptación o adecuación de los medios al fin) de la estrategia bélica ha quedado prácticamente demostrada en el caso de Hitler, quien, en una orden secreta a sus comandantes en jefe, decía:

“Pueden acusarse de querer luchar. Veo en la lucha el destino de todos los seres. No organicé las fuerzas armadas para tenerlas ociosas. Siempre tuve la decisión de atacar. El tiempo trabaja en favor de nuestro adversario. Atacaré y no capitularé.”

La historia de todos los tiempos —del Imperio Romano, del Imperio Británico— ha probado que toda expansión territorial solamente puede realizarse rompiendo resistencias y arriesgándose. Hasta las retiradas son inevitables. Ni en la época pasada ni en la actualidad hay espacio que no tenga dueño. El atacante siempre choca con el propietario. La cuestión para Alemania consistía en saber dónde tenía las mayores posibilidades de conquista con el menor riesgo.

Puede haber habido una época en la que el uso estratégico de la guerra haya sido más aceptable que en la actualidad. Cuando las relaciones internacionales se realizaban a través de la diplomacia secreta; cuando el hombre de la calle no se enteraba de lo que estaba sucediendo; entonces en la estrategia de la guerra podía emplearse al pueblo. En los Estados Unidos por ejemplo, se sabe que Roosevelt y sus consejeros sabían desde el principio de la segunda guerra que era inevitable que lucharán contra el Eje; tenía que suceder tarde o temprano, según lo demuestran también los documentos capturados a los nazis, la cuestión estaba en saber cuándo. El problema estratégico consistía entonces, no en evitar la guerra sino en desatarla en el tiempo más favorable.

Es tan poco aplicable esta teoría de la tensión en lo que se refiere a la guerra, que los líderes deben empujar a sus partidarios a admitirla. Y aun cuando se puede recurrir a ella, debe evitarse cuidadosamente el descontento popular. Así, en la Directiva N° 1 del 11 de marzo de 1938, para la ocupación de Austria, Hitler subraya claramente que “la conducta de las tropas debe dar la impresión de que no queremos extender la guerra hasta nuestra nación hermana. Para nuestro propio interés la operación debe realizarse sin ninguna violencia, en forma de una entrada pacífica, aceptada gustosamente

por la población. Por lo tanto, hay que evitar cualquier provocación. Pero, si se encuentra alguna resistencia, debe ser quebrantada por la fuerza de las armas”.

El uso del exterminio en masa, o genocidio, fue una técnica empleada por los nazis. Lo notable a este respecto parece haber sido el error de estrategia del juicio que llevó a los nazis a descuidar en absoluto la opinión pública. Pues, cualquiera que sea la práctica, como ya indicamos anteriormente, la atmósfera moral de la actualidad condena el uso de la estrategia de la violencia. Clausewitz es frecuentemente citado cuando dice que la guerra es simplemente una continuación en el campo de batalla de los conflictos que la diplomacia, o sea la estrategia de la no-violencia, no ha logrado resolver. Pero, actualmente el pueblo está menos dispuesto a tolerar la violencia pues se considera ésta como un fracaso en la estrategia y no como un uso adecuado de la misma. La estrategia adecuada, se dice, elimina el uso de la violencia.

Nos acercamos al núcleo de la cuestión presentada en la resolución de la UNESCO a que se refiere el prefacio de este informe, a saber, ¿cuál es la mejor forma de estudiar las tensiones internacionales o sean los conflictos, con el fin de resolverlos por medios pacíficos? Basándose en un estudio de las actuales investigaciones que hemos sintetizado aquí, la respuesta parece encontrarse en la labor realizada por matemáticos y economistas en la llamada teoría lúdica de la estrategia. En vista de que en este informe hemos hecho una crítica de la teoría de la tensión, es decir, del estudio a través de mecanismos individuales subjetivos agregados hasta formar un mecanismo de grupo, parece conveniente presentar una breve declaración acerca de un estudio sustituto.

*La teoría lúdica de la estrategia
como base para una moderna sociología del conflicto.*

La teoría lúdica de la estrategia es tanto un sistema teórico que arroja luz sobre la naturaleza de la organización social y del conflicto social, como una técnica para resolver problemas concretos y específicos de naturaleza técnica. Se basa en un teorema elaborado primeramente por John Von Neumann en 1928 y desde entonces ampliado por otros matemáticos.

Como sistema teórico ha sido aplicado más completamente a la

conducta económica, especialmente por Oscar Morgenstern. Como instrumento técnico ha sido aplicado a numerosas clases de problemas específicos, especialmente militares; como, por ejemplo. ¿cuál es la mejor conducta en un duelo aéreo? Lo que ahora se necesita es una labor sólida por parte de los sociólogos para que sus datos resulten adaptables al análisis de la teoría lúdica. La siguiente exposición se refiere a la mencionada teoría, pero no es una exposición de la propia teoría¹.

La teoría lúdica de la estrategia es una teoría de conducta racional; a este respecto, se diferencia marcadamente de las teorías socio-psicológicas que consideran el conflicto como una forma de conducta no racional. Trata de la gente en la interacción; es decir, de la gente que tiene que planear su conducta con referencia a la conducta de los demás. Cada norma estratégica o regla de conducta debe ser evaluada en términos de la conducta que es de esperar por parte de los demás. La teoría lúdica no supone que los contrarios necesariamente traten de perjudicarlo a uno (esta sería una teoría de la paranoia) sino solamente que tratan de hacer todo lo posible en su propio beneficio aun cuando sea a costa de uno.

Un concepto fundamental en la teoría lúdica de la estrategia es el de la función de pagos. Si el jugador A hace esto y el jugador B hace esto otro, ¿cuáles serán las consecuencias para cada uno de ellos? La teoría lúdica de la estrategia se adapta mejor al juego entre dos grupos o personas; lo cual significa que si el jugador A gana, el jugador B pierde y vice-versa. La función de pagos en los juegos de estrado queda especificada por las reglas del juego o por los propios jugadores. Pero para los juegos sociológicos, la función de pagos, queda determinada por las leyes de la naturaleza, incluyendo la naturaleza humana. Las reglas del juego no son creaciones humanas, sino fenómenos naturales. Si la nación A hace esto y la nación B hace lo otro, ¿cuáles serán las consecuencias? ¿Cuáles serán las reacciones de pagos? ¿Qué combinación de reglas de conducta puede favorecer a la nación A? ¿Cuáles a la nación B? Se notará que la determinación de la función de pagos para los juegos sociológicos es una función de pagos para cualquier combinación de estrategia de jugadores, no podremos aplicar la teoría de los juegos.

¹ Para una exposición más completa de dicha teoría véase un futuro artículo hecho por este mismo autor en "The Theory of Games of Strategy as a Modern Sociology of Conflict".

Pero, una vez que se conozca la función de pagos, se tabulará de la siguiente manera:

Jugador A	Jugador B	
	Estrategia B-1	Estrategia B-2
Estrategia A-1	-8	+ 4
Estrategia A-2	0	- 10

Nota: esta matriz debe leerse de la siguiente manera: Si el jugador A emplea la estrategia A-1 y el jugador B emplea la estrategia B-1, el jugador A pierde 8 puntos; si el jugador A usa la estrategia A-1 y el jugador B usa la estrategia B-2, el jugador A gana 4 puntos; si el jugador A usa A-2 y el jugador B usa la estrategia B-1, el jugador A no gana nada; si el A gana la estrategia A-2 y el jugador B la B-2, el jugador A pierde 10 puntos. Convencionalmente, la matriz se lee en términos del jugador A; las ganancias y pérdidas del jugador B son las mismas que las del jugador A, pero con los signos invertidos. El número de estrategias, —en este caso limitado a dos— puede ser infinito. En los juegos en que las ganancias y pérdidas no se cancelan entre sí, se introducen jugadores de comodín para absorber las ganancias y pérdidas.

El problema de cada jugador consiste en seleccionar la estrategia que a la larga, le resulte más provechosa, independientemente de lo que haga su oponente. Esto se hace por medio de los llamados procedimientos minimax. El jugador A busca cuál es la ganancia mínima que puede lograr con cualquier estrategia, y después selecciona la que le produzca la mayor cantidad de estas ganancias mínimas. El jugador B busca cuáles son las ganancias mínimas que puede quitarle al jugador A y después selecciona la estrategia que producirá la mayor cantidad de estos mínimos.

Cuando se introduce un tercer jugador, surgen nuevos problemas teóricos. Se forman coaliciones o alianzas. Y la distribución de las ganancias entre los miembros de las coaliciones, constituye un problema. Los jugadores probables se reúnen a fin de que sus ganancias sean las mejores, puesto que son racionales. La distribución de las ganancias, debe conformarse a las normas de conducta aceptadas. Los esfuerzos para pagar a cualquier miembro de la coalición menos de lo que pudiera ganar en otra coalición, significan que se saldrá de

la coalición, haciendo que los otros jugadores que están en la misma, pierdan.

La aplicación de la teoría lúdica probablemente se logre en primer lugar en combinación con las estadísticas en los problemas de carácter estadístico. Puede pasar algún tiempo antes de que sea posible aplicarla a los datos sociológicos. Pero sería importante que los sociólogos trabajaran junto con los matemáticos que están desarrollando la teoría, puesto que la dirección de la investigación matemática sin duda quedará determinada por la naturaleza de los modelos presentados a su consideración.

Mientras tanto, toda la investigación seria que puedan realizar los sociólogos y los psicológicos sociales, tiene que ser expurgada. ¿cuáles son las leyes de la vida social? ¿de la naturaleza humana? ¿cuál es nuestra política? Es necesario conocer mucho más acerca de la forma en que funcionan los grupos antes de que podamos proporcionar los datos necesarios para la aplicación de la teoría. Los estudios sobre la tensión que ha respaldado la UNESCO pueden ser parte de los fundamentos indispensables para conocer las funciones de pagos.

Sugerimos que un grupo de sociólogos se reúnan en seminario con un grupo de matemáticos interesados en la teoría lúdica, a fin de explorar los problemas conceptuales y teóricos que tienen que ser resueltos antes de que la teoría lúdica pueda ser aplicada a los datos sociológicos. El Consejo de Investigaciones de las Ciencias Sociales, favorece lo que se llama seminarios inter-universitarios cada verano, en diferentes universidades de los Estados Unidos de América. Quizá se unan a la UNESCO para apoyar un seminario de éstos pero sobre una base internacional, de modo que los sociólogos de los diferentes países puedan reunirse con los teóricos de la teoría de los juegos para atacar conjuntamente el problema. Los frutos de este esfuerzo combinado pueden madurar lentamente, pero seguramente serán de mucho valor.

C A P Í T U L O V

INVESTIGACIÓN SOBRE LAS TÉCNICAS EN LOS GRUPOS REDUCIDOS DE CONTACTO DIRECTO

El pequeño grupo de contacto directo es una zona de investigación en la cual, tanto las conceptualizaciones social-psicológicas, como las sociológicas del conflicto, se reúnen. Aquí surgen problemas sobre las relaciones internacionales, ya sea que uno piense en términos de individuos o en términos de sistemas. También aquí se tocan las diversas teorías del conflicto. Quedan comprendidas las hostilidades y agresiones personales, lo mismo que los esfuerzos. Los fenómenos de tensión existen y, por lo tanto, se trata de estrategia.

La conceptualización socio-psicológica del conflicto resulta especialmente importante en las situaciones directas en las que existe un deseo general de llegar a un acuerdo, pero en las cuales las hostilidades y agresiones interpersonales, estorban el camino. Muchas decisiones políticas se encuentran estorbadas en los grupos de relaciones directas. Aun en una dictadura, las decisiones se toman solamente después de haber consultado con los consejeros. Pero el estudio de la forma en que se toman las decisiones siempre ha sido objeto de interés para los investigadores. Son muy pocos los gastos que quedan comprendidos en esto. Todo el mundo quiere que se acepten sus ideas, y se sienten humillados, aislados o rechazados si no sucede así, aunque no se pierde otra cosa que el esfuerzo, en el proceso. Aquí el problema consiste en hacer que la gente trabaje junta en forma armoniosa y efectiva, aun cuando inicialmente esté en desacuerdo entre sí. Lo más probable es que los integrantes tengan objetivos comunes y que sus ideas sean semejantes; no obstante lo cual, no saben cómo trabajar juntos, sin herirse entre sí, peleando, sin perder el tiempo y provocar líos emocionales. En este campo, se ha desarrollado una amplia literatura en el terreno de la investigación, a la cual nos referiremos más adelante. Pero el grupo de

relación directa puede ser también un campo de batalla en el sentido sociológico, pues frecuentemente los sistemas funcionan al través de individuos en reuniones directas. Las negociaciones y los regateos entre sistemas se realizan por medio de los representantes individuales, en situaciones de contacto directo. Pero las situaciones son totalmente distintas de aquéllas en las que el problema consiste en tomar una decisión relacionada con un objetivo común. La estrategia es muy importante en este caso. La técnica en dichos grupos es de gran importancia, puesto que es indudable que la diplomacia y la negociación se invocan cada vez con mayor frecuencia en lugar de la guerra.

Resulta importante subrayar que en las dos clases de conflicto a que hemos hecho referencia, se han tratado dos clases de relaciones directas totalmente distintas. Hay muy poca justificación para esperar que la técnica que resulta efectiva para el primer tipo, lo sea también para el segundo. Llegar a un acuerdo es algo muy distinto a negociar en un conflicto.

Presentaremos el material bajo dos encabezados que corresponden a las diversas clases de problemas: uno que se refiere a las técnicas en los grupos de la primera clase, en los que el conflicto, si existe, se presenta en el sentido socio-psicológico, y la otra que se refiere a las técnicas en los grupos de relación directa de la segunda clase, en los que el conflicto, en el sentido sociológico, se soluciona por medio de negociaciones.

"Caminos para llegar a un acuerdo"

La tarea de resumir las actuales investigaciones realizadas en los Estados Unidos de América sobre las formas de llegar a un acuerdo, especialmente en los grupos de relación directa, ha sido emprendida por Stuart A. Chase en un volumen reciente en el que describe, analiza y evalúa el número de técnicas empleadas para llegar a un acuerdo; a saber: los métodos empleados por los cuáqueros, la labor realizada por los partidarios de Kurt Lewin en la dinámica de grupo; otros estudios de laboratorio sobre la conducta de los grupos pequeños, y la obra de los grandes mediadores en las disputas industriales. En vista de que organizó todo este material en una forma fácil de comprender, le seguiremos aquí en términos generales. Queremos recordar que, en su mayor parte, la conceptualización del conflicto,

básica para la obra que revisa este autor, es de tipo socio-psicológico, puesta en términos de pleitos o beligerancia...

...esperar que la gente renuncie a su derecho de pelear con los vecinos, cualquiera que sea el precio que tengan que pagar por ello, desde luego que es utópico. Pero, el costo cada vez mayor de la beligerancia ha hecho que los observadores busquen la manera de reducirla. Quizá no sea ya demasiado pronto para hacer un inventario de dichas técnicas... que pueden emplearse para reducir la zona del conflicto y hacernos menos vulnerables a los daños sufridos por nuestra propia beligerancia. Si miramos en torno, podremos descubrir un número sorprendente de métodos.

Tratamos pues, de la beligerancia, de la animosidad personal, de las hostilidades y no del conflicto, en el sentido de los gastos. El mismo Chase confunde las dos clases de conflicto, pero el lector no debe hacerlo.

Primeramente, Chase describe, y analiza los principios en que se basaron los cuáqueros para conducir sus reuniones incluyendo decisiones unánimes con el fin de evitar que la minoría derrotada alimentara resentimientos; el uso de los períodos silenciosos; el uso de una técnica de enfriamiento cuando no se puede llegar a un acuerdo por unanimidad o cuando comienzan a formarse facciones oponentes; la participación de todos los miembros a fin de acumular experiencia; asistencia a las reuniones para escuchar con la mente abierta; ausencia de líderes; igualdad de situación; dependencia de los hechos y no de la emoción y limitar la extensión de las reuniones. Los cuáqueros descubrieron que estos principios resultan efectivos, aunque, desde luego, su aplicación sea limitada.

Los cuáqueros son personas de pensamiento semejante, que tienen un fondo cultural común. Su religión les enseña que deben someter su *ego*. Son sinceros cuando tratan de buscar soluciones para los problemas comunes. Tienen motivo para llegar a un acuerdo y siempre que se presentan estas condiciones, la norma de los cuáqueros, puede considerarse como un modelo adecuado.

Chase resume también los resultados de la investigación en la dinámica de grupo, a que nos referimos ya en el capítulo II. Estos investigadores desean saber exactamente cómo funcionan los grupos que han perdido la voluntad, aun cuando no se encuentren presentes las condiciones óptimas. Se han observado grupos de diversas clases, tanto en circunstancias naturales como experimentales. En los Es-

tados Unidos, aunque los resultados pueden ser distintos en otras culturas, se sabe que la gente funciona más eficientemente cuando participan en el establecimiento de los métodos destinados a lograr los objetivos que se proponen. Los premios en el sentido de satisfacer las necesidades tienen más éxito que los castigos o la reducción impuesta por la necesidad. Los grupos funcionan mejor cuando seleccionan a sus propios líderes, deliberada o inconscientemente. La estructura de un grupo puede determinar si puede o no resolver un problema común de manera satisfactoria.

Una técnica que ha llamado considerablemente la atención es el empleo de encargarse de un determinado papel. Este método consiste en ayudar a la gente a entenderse entre sí y de esta manera evitar las hostilidades y agresiones. El jefe que se pone en lugar del obrero y el obrero que toma el puesto del jefe, con el tiempo, llegan a comprender el punto de vista del otro y de esta manera les resulta más fácil resolver sus diferencias. Debemos indicar que la misma capacidad para tomar el punto de vista de otra persona, también abre la posibilidad de encontrar nuevas maneras para molestar a esa persona, cuando uno se lo propone. Se pueden descubrir áreas vulnerables y explotarlas de la manera que Cooley llama "introducción simpática".

Chase también sintetiza la obra que se ha realizado en los últimos treinta años en el estudio de las técnicas de conferencia. La importancia de esta zona de investigación radica en el hecho de que una gran parte de la política queda delineada en las conferencias. Se toman ahí importantes decisiones; las diferencias deben reconciliarse, hay que llegar a acuerdos. Si dichas medidas políticas y dichas decisiones han de representar el mejor pensamiento de los que están encargados de formularlas; es importante que la conferencia se dirija de la mejor manera posible. El número de miembros debe ser entre 10 y 15 y nunca pasar de 20. Algunas veces ayudan en forma secundaria los grupos de cuatro o cinco personas; pero no debe haber una camaradería forzada. Debe usarse una forma consistente en lo referente a los nombres de los delegados; pues de lo contrario puede haber trucos o surgir la sospecha de que se recurre a ellos. Algunos indican que son mejores las mesas redondas en las que todos se pueden ver y no hay presidente. La duración de las sesiones no debe pasar de dos horas. Cuando se ha llegado a este término puede servir de mucho un descanso de diez minutos. Si las emociones empiezan

a sublevarse, resulta conveniente posponer la discusión. Es mejor el consenso que la votación, puesto que ésta divide a los participantes en vencedores y vencidos. En los Estados Unidos de América, tiene más éxito un tipo de líder democrático.

Chase indica que en la actualidad, muchas —cuando no todas las conferencias internacionales— violan los principios de la dinámica de grupo, por cuanto los delegados llegan con instrucciones, con lo cual no es posible la libre interacción. Sugiere que si todos los que participan en la formación de la política internacional, tuvieran sólidos fundamentos en lo que se refiere al concepto de la cultura, podría esperarse un éxito mayor en lo relativo a los acuerdos. Por lo que se refiere a la paz industrial, encuentra que la investigación conduce a lo siguiente: mejoramiento de la moral, incentivos a la cooperación por parte de los trabajadores, a través de un aumento en su participación en las decisiones referentes a sus condiciones de trabajo. Organización más flexible, en lugar de la rígida cadena de mando en línea de arriba a abajo. Los grupos de trabajadores establecen sus propios procedimientos para lograr los propósitos de su unidad en la planta. Esto da libertad a la energía productora que se encuentra frustrada cuando los trabajadores simplemente reciben órdenes y tienen que ejecutarlas sin decir nada.

Chase concluye este resumen de los diversos caminos para llegar a un acuerdo, con la siguiente declaración:

En el curso de nuestra encuesta encontramos muchos métodos, reglas y sugerencias útiles para reducir el conflicto; algunos de ellos se repiten, como los decimales recurrentes, en una situación tras otra. De ellos, deseo subrayar cinco:

El principio de participación;

El principio de energía grupal;

El principio de mantenimiento de la limpieza en las líneas de comunicación;

El principio que consiste en tener primero los hechos;

El principio de que es más fácil llegar a un acuerdo cuando la gente se siente segura.

Crítica del trabajo sintetizado por Chase.

Chase ha realizado un servicio muy valioso. Su libro debe traducirse y leerse ampliamente; pero no puede aceptarse sin críticas.

Nosotros presentaremos aquí solamente cuatro críticas; pero, indudablemente, el lector pensará en otras más.

Primeramente, el modelo al que se refiere esta investigación es de una incidencia limitada. Este hecho, por sí mismo, no sería nocivo si los investigadores tuvieran claramente presentes las limitaciones de su modelo. Resulta peligroso que los resultados sacados de este patrón, puedan ser aplicables a diferentes modelos.

Las técnicas que han resultado efectivas en pequeños grupos de relación directa, formados por individuos de mente semejante dentro de nuestra cultura; que tienen verdadero interés en resolver sus problemas, no siempre son transferibles a la estructura formal del regateo colectivo o de la negociación. La investigación sintetizada por Chase se basa en el modelo descrito arriba. Supone que las partes, deseosas de encontrar una solución, carecen de la técnica necesaria para lograrla. Se da por supuesta la buena voluntad, y solamente la técnica constituye el problema. Descansa sobre la teoría de que el conflicto es el resultado de una falta de conocimiento acerca de la forma en que se puede llegar a un acuerdo; que "nuestro fracaso para llegar a obtener relaciones humanas perfectas no se debe a que no se tenga voluntad, sino a que no se sabe cómo lograrlo". Este punto de vista, considera a los seres humanos agrupados con el objeto de llegar a un acuerdo, cosa que no pueden lograr. Presupone que los hombres desean llegar a un acuerdo o consenso, pero que no saben cómo hacerlo. Supone por parte de los interesados la voluntad de hacer todo lo necesario para llegar a una resolución del conflicto. Por lo tanto, se concentra en la aplicación de los métodos científicos asimismo como a la creación de formas que permitan obtener este objetivo.

Pero, ninguna parte de esta investigación es aplicable a un modelo en el que no se encuentre presente la buena voluntad. La resolución de un conflicto es un problema de activación, tanto como de técnica. La ciencia no puede decir cómo pueden los hombres llegar a un acuerdo. Pero no se les puede obligar a desear dicho acuerdo. La ciencia nos puede decir bajo qué condiciones puede lograrse un acuerdo; pero no puede crear dichas condiciones. Esto nos recuerda al psiquiatra que dice que podría curar a su paciente esquizofrénico, siempre y cuando éste cooperara. De una manera semejante, Chase nos dice que podríamos resolver nuestras diferencias en forma pacífica y aun amigable, simplemente con que todos cooperáramos. La

enfermedad del esquizofrénico constituye precisamente su incapacidad para cooperar en la curación de su enfermedad.

Un segundo punto es que, aunque las dificultades culturales comprendidas en la aplicación de los descubrimientos de la investigación son reconocidas por Chase, no lo son en todas sus aplicaciones. Las mismas técnicas para llegar a un acuerdo que él propone con tan persuasiva convicción son precisamente aquéllas que los individuos de una cultura distinta rechazarían más decididamente. Por ejemplo Stalin. La filosofía básica que se encuentra en el fondo de los métodos descritos por Chase, es precisamente lo contrario a lo que creen los comunistas. Stalin batió el record en la oposición a lo que él llamó el sistema de familias y vecinos, para resolver las diferencias, que es precisamente el sistema descrito por Chase. Dijo Stalin:

“Si nosotros los bolscheviques...rechazamos el autocrítico para que algunos de nuestros camaradas tengan paz espiritual, ¿no es evidente que nuestra causa puede sufrir tremendos daños? Si nosotros campeones de la revolución proletaria, cerramos los ojos ante nuestros errores y arreglamos las cosas en una forma familiar y amigable, guardando silencio sobre nuestros errores mutuos y haciendo así que las úlceras infectadas se queden dentro del organismo del partido, ¿quién corregirá al fin nuestros errores? ¿No es evidente que entonces dejaremos de ser proletarios revolucionarios y que probablemente caeremos derrotados si aceptamos este sistema familiar y vecinal para el arreglo de cuestiones importantes?

En el extremo opuesto tenemos el método para llegar a las decisiones en el Japón, en donde el individuo se refrena de aceptar cualquier responsabilidad y la delega en el líder. Es interesante notar que, mientras Chase nos aconseja que se evite la votación, que tiende a dividir al grupo en vencedores y vencidos, las autoridades americanas de ocupación en el Japón pensaron que el voto era necesario para el funcionamiento democrático del grupo. Esta idea se basó en la suposición de que las diferencias deberían ventilarse en público, y no ser sumergidas en la unanimidad.

El hecho real es que cualquier democracia debe depender de la decisión de las mayorías. Este no es un concepto ni oriental ni occidental; es un prerrequisito general para cualquier clase de democracia, de organización o de política. La democracia es la esencia del compromiso, inclinado en favor de la mayoría. La unanimidad japonesa en las decisiones de grupo es también compromiso en cierto

sentido, pero con demasiada frecuencia las concesiones son hechas por la mayoría ante la voluntad de la minoría.

En resumen, los resultados de la investigación sobre dinámica de grupo en los Estados Unidos de América, tienen solamente una aplicación limitada, no solamente con respecto al modelo, sino también con respecto al marco cultural.

Una tercera crítica de la labor realizada especialmente por los investigadores que estudiaron la dinámica de grupo, es que su estudio es el de un grupo que manipula. Muchas personas no gustan de la idea de tener un grupo de especialistas preparados en la técnica para dirigir la conducta de grupo. Lo consideran no sólo humillante para los que son dirigidos, sino también potencialmente peligroso. Algunos lo consideran también arrogante.

Y finalmente, no debemos pasar por alto el aspecto negativo de esta investigación, igual que el de todas las demás. Seguramente que se nos dice mucho acerca de cómo deben actuar los hombres cuando quieren resolver sus problemas en conjunto. Pero lo mismo que en el caso de toda investigación científica, los resultados son espadas de dos filos. Demostrar lo que se debe hacer para llegar a un acuerdo, es exactamente lo mismo que demostrar lo que se debe hacer para impedir ese acuerdo. Para impedir el acuerdo, se hace justamente lo contrario de lo que se debe hacer para lograrlo. Si tiene uno interés en fomentar las dificultades, ya se sabe cómo hacerlo. Si se desea destruir la solidaridad, las armas quedan al alcance de su mano. Los comunistas han aplicado muy inteligentemente estas técnicas de obstrucción durante muchos años. La ruptura de los acuerdos y el fomento de las hostilidades han sido armas muy importantes en su arsenal.

Sin embargo, a pesar de estas limitaciones, la investigación sobre la conducta en los grupos reducidos, es útil. Realiza una función que no tiene ninguna relación con la formación de la ciencia. En una sociedad donde domina la competencia, como en los Estados Unidos de América, donde debe lograrse un status, una reunión de hombres es fácil que se convierta en una palestra en la que cada cual trata de amplificar su propia importancia, empujando hacia abajo a sus compañeros. Un hombre exagera sus éxitos, y a menos que los demás tengan algo semejante que oponerle, se sienten inferiores. O un hombre puede tratar de opacar a otro, escuchando con escepticismo la relación de sus éxitos. Algunos se refieren con desdén a la labor

especializada de otros y otros la consideran con familiaridad dando a entender que el que no esté familiarizado con dicha labor es inferior, etc. En su mayor parte se trata solamente de una batalla de palabras; y puede realizarse en una forma política y cortés. Pero el resultado es que muchas personas se sientan aisladas, inseguras, inferiores. No tienen posibilidad de tomar parte. Es una de las funciones realizadas por los que estudian la conducta de los grupos pequeños, contrarrestar la atmósfera de competencia de dichos grupos y sustituirla por un ambiente en que la gente no trate de hacer que los demás se sientan inseguros o inferiores. En cierto sentido, es un esfuerzo para recapturar parte del calor emocional y la seguridad del grupo primario en los grupos en que generalmente se originan las hostilidades y las inseguridades.

Otros estudios.

Uno de los métodos más importantes para el estudio de forma en que funcionan los grupos de relación directa, es el trabajo hecho por Robert E. Bales. Por medio de ingeniosos procedimientos de laboratorio estudió un gran número de grupos en acción y descubrió que toda la interacción directa puede analizarse en términos de 12 categorías, incluyendo cuatro que tratan de los ejes del conflicto. Las 12 categorías son: 1) la demostración de solidaridad, al levantar la posición de los demás, proporcionar ayuda, dar recompensas etc; 2) procurar aliviar la tensión, bromeando, riendo, demostrando satisfacción; 3) estar de acuerdo, demostrar una aceptación pasiva, comprensión, espíritu de colaboración; 4) dar sugerencias, dirección, que implique el respeto a la autonomía de los demás; 5) dar opiniones, evaluaciones, análisis, sentimientos expresivos, deseos; 6) dar orientación, información, repetir, esclarecer, confirmar; 7) pedir información, orientación, repetición, confirmación; 8) pedir opiniones, evaluaciones, análisis, expresión de sentimientos; 9) pedir sugerencias, dirección, formas posibles de acción; 10) no estar de acuerdo, demostrar un rechazo pasivo, formalidad, no prestar ayuda; 11) mostrar tensión, pedir ayuda, retirarse del terreno y 12) mostrar antagonismo, rebajar la posición de los demás, defenderse o alabarse. Se notará que (1) y (12) constituyen una especie de eje de conflicto y (3) y (10) otro. Un método muy distinto para acercarse al problema de la técnica, suponiendo que exista el deseo de llegar a una

solución satisfactoria del conflicto, es la de los teóricos matemáticos, también aplicable al terreno de las elecciones sociológicas. El método no está limitado a los grupos de relación directa, sino que se aplica siempre que los individuos tienen oportunidad de expresar sus preferencias. En este sentido resulta notable la obra de Kenneth J. Arrow, que aplica métodos de lógica simbólica a "la cuestión de si una evaluación social de alternativas puede ser consistentemente derivada de la evaluación de términos individuales y parcialmente en conflicto". Tiene interés en encontrar una preferencia racional de grupo, para candidatos, artículos de utilidad, medidas políticas u otras cosas, basada sobre las preferencias del individuo miembro del grupo. El método para obtener esta preferencia de grupo es llamado una función social de beneficencia. Considera que cinco condiciones son necesarias para una función social aceptable de beneficencia, o método para establecer las preferencias de grupo y dice que hasta ahora no existe ninguno que satisfaga todas las condiciones¹.

Goordman y Marjowitz, han puesto en duda que las condiciones de Arrow sean plausibles; establecen tres condiciones que deben satisfacerse y encuentran las funciones de beneficio social que corresponden a ellas. El trabajo de Arrow está expresado en el lenguaje de la lógica simbólica, pero las implicaciones para una sociología del conflicto son bastante claras. Cuando Arrow cita a Rousseau en el sentido de que "si la oposición de los intereses individuales ha hecho necesario el establecimiento de las sociedades, es el acuerdo de estos mismos intereses el que las ha hecho posibles"; o al economista F.W.

¹ La condición 1 establece que a medida que varía el medio y los deseos individuales permanecen fijos, las diferentes elecciones que se hagan, deben tener un cierto tipo de relación consistente entre sí. Las condiciones 2 y 3 establecen, por otra, que cuando el medio está fijo y hay un determinado tipo de variación en los valores individuales, las diversas elecciones hechas deben tener cierto carácter de consistencia. La condición 4 exige que el individuo quede en libertad para elegir entre las alternativas disponibles, es decir "que no se le imponga la función de beneficio social". Y la condición 5 establece que "la función de beneficio social no debe ser dictatorial". Arrow llega a la conclusión de que el método de decisión de la mayoría es una función de beneficio social que satisface las condiciones de la 1 a la 5, cuando existen solamente dos alternativas; pero que este método no satisface la condición 1, cuando hay más de dos alternativas. Sin embargo, el método de decisión de la mayoría satisface las condiciones 2 y 5 cualquiera que sea el número de alternativas.

Knight, cuando dice "el principio del dominio de la mayoría debe tomarse éticamente, como medio para lograr una verdadera voluntad general, no como un mecanismo por medio del cual un conjunto de intereses se sobrepone a otro conjunto; la discusión política debe representar una lucha para llegar a un objetivo ideal o a una política mejor y no ser simplemente una lucha entre intereses", reconocemos la importancia de los problemas que trata en su obra Kenneth J. Arrow.

Arrow no piensa que haya encontrado una función social satisfactoria en la base sobre la que levanta en lógica. Si los semanticistas tuvieran razón, y en efecto existiera algún valor objetivo sobre el cual el desacuerdo de los hombres solamente fuera aparente, como un absoluto kantiano o algún valor cultural; entonces el problema de la función de beneficio social tomaría un aspecto totalmente distinto. Sería asunto de descubrir cuál es la mejor política y no de expresar las preferencias individuales.

Desde el punto de vista de la búsqueda de un consenso en el imperativo moral de los individuos; suponiendo que exista dicho consenso, el problema de elegir un mecanismo electoral o de alguna otra clase o más ampliamente, de elegir una estructura social, asume una forma enteramente distinta de la que se ha discutido en este estudio. El problema esencial se convierte en el de la elección de nuestros mecanismos para que logren que el imperativo quede de acuerdo con la moral...

En este aspecto, el caso para la democracia descansa sobre el argumento de la libre discusión y la expresión de opiniones son las técnicas más adecuadas para llegar a la moral imperativa, que implícitamente es común a todos. Desde este punto de vista, la votación no es un medio a través del cual cada individuo expresa sus intereses personales, sino que expresa la opinión de cada individuo sobre la voluntad general.

Este modelo tiene muchos puntos en común con el problema estadístico de investigar la opinión de un grupo de expertos para llegar al mejor juicio; aquí los individuos son considerados como expertos para reconocer el imperativo moral... La analogía con el problema de interrogar a los expertos es, desde luego, incompleta, pues en el problema de beneficio social, el método para conocer la opinión, es decir, la decisión social, puede afectar el grado de eficiencia de los individuos... El acto mismo de establecer un dictador o élite para

que decida sobre el bien social, puede llevar a una distorsión de la pragmática del imperativo moral.

Por lo tanto, el método de Arrow resulta inadecuado para un verdadero conflicto. De paso haremos notar que la implicación de alguna teoría social y más económica en el siglo XIX era que los mejores intereses del grupo total podrían servirse mejor, a través de los esfuerzos de cada individuo para reducir sus propios intereses. En este método puede tener más éxito la teoría de Arrow.

Es seguro concluir de este breve resumen que, cuando gente que comparte un mismo fondo cultural realmente tiene el deseo de llegar a un acuerdo, las técnicas poco a poco se van poniendo en sus manos para que las utilicen en la obtención de su objetivo. Aunque hemos criticado las limitaciones de la investigación mencionada, no sería justo desconocer que presenta contribuciones genuinas al importante arte de vivir y trabajar juntos y en armonía.

Mediación.

La mediación es una forma especial de acomodación, Solamente se presenta cuando: *a)* los temas son bastantes claros, *b)* las partes comprendidas se sienten intimidadas, *c)* es necesaria una decisión para que continúe funcionando el sistema, es decir que se avecina alguna crisis (en contraste con la acomodación más difusa en la reducción de prejuicios, la educación intercultural y otros procesos semejantes). Puede existir entre las partes comprendidas entre sus representantes responsables. No puede tener lugar, a menos que las partes puedan interactuar; cierta parte del proceso debe ser de acción directa. Por lo tanto, cae dentro de la categoría de las investigaciones sobre grupos pequeños.

La mediación probablemente es más fácil que se presente entre partes aproximadamente iguales, por lo que se refiere a las relaciones de poder. Si hay una gran desigualdad, la parte más poderosa estará en posición de imponer su voluntad. Por lo tanto, la mediación es característica de las situaciones en que partes iguales se encuentran en conflicto. Hay que hacer notar que la mediación es un proceso profundamente moral. No puede realizarse satisfactoriamente a menos que ambas partes tengan fe en la integridad del mediador. Además, ambas partes deben habitar el mismo universo moral. De otra manera no puede haber arreglo. Para que haya éxito, ambas

partes deben desear que se llegue a una solución. Idealmente, no debería haber otro paso que dar, si las partes fracasaran en su arreglo. En resumen, que la iniciativa para llegar a una solución debe ser grande

Si la mediación es considerada como la dirección de la interacción de un grupo dedicado a resolver un problema, entonces toda la investigación sintetizada al principio de este capítulo, resulta pertinente. Si se considera como una forma de tratar un proceso de separación, entonces puede resultar útil alguno de los modelos a que nos referimos en el capítulo III; el investigador puede ayudar al mediador si puede encontrar el punto de la curva en que tiene lugar la intersección, o puede elaborar los parámetros adecuados para una ecuación. Si la situación en que se efectúa la mediación es considerada a la luz de la teoría de los juegos de la estrategia, el investigador puede enfrentarse al problema en términos de descubrir cuál es la estrategia mejor para ambas partes. De hecho, el proceso de la mediación es un arte. Algunas personas parece que saben intuitivamente lo que deben hacer; pueden recibir ayuda de la investigación científica, pero parece que tienen una facultad especial para descubrir qué es lo que conviene hacer. En cambio las personas que carecen de estas cualidades no podrían servir de mediadores ni con la ayuda de toda la investigación del mundo. Parte del proceso de la mediación consiste en reacciones provocadas por el propio mediador como persona. Si no tiene la significación simbólica y la intuición necesarias, la técnica le serviría de poco.

Stuart Chase ha descrito la técnica de algunos de los grandes conciliadores en las disputas obreras americanas. Cyrus Ching, jefe del servicio de Conciliación del Gobierno americano es de opinión que "como para llegar a una conciliación se necesita arte, no pueden formularse sobre ella reglas científicas. Hay que intuir la situación, sentirla, y después actuar. Cada caso es distinto, y por eso no hay reglas establecidas". Algunas de las técnicas empleadas por Ching se refieren a la discusión de las pruebas, dejar que las partes se desahoguen, incluir el momento estratégico para sugerir un arreglo, tantear los sitios en que pueda ceder la emoción. Otro gran conciliador Charles T. Estes, a veces ha hecho que las partes se enojen con él, de modo que se unan en contra de él y así pierden el enojo que se tenían entre sí; hace que se desarrolle la comunicación entre los contrarios para que por lo menos, ambas partes vean claramente

las cosas. Dwight Morrow, el difunto embajador de los EE. UU. en México sirvió de conciliador entre la Iglesia católica y el Gobierno Mexicano. Logró que los representantes admitieran que la conciliación ideológica era imposible pero, en concreto, sobre los asuntos prácticos, era posible llegar a un arreglo.

La obra de Bark ha demostrado que para llegar a una decisión de grupo hay que recorrer determinadas etapas, de orientación, evaluación y control, y ninguna puede saltarse. Un grupo tiene su propia historia natural, su propio ritmo y su propio paso. Si se apresura no se gana nada, puesto que la etapa perdida de todos modos tiene que recorrerse y solamente se pierde el tiempo al regresar para recoger el hilo tirado. Hales habla también de la expulsión de la tensión; como de una de las categorías para el estudio de la interacción de los grupos pequeños, como vimos anteriormente. Un mediador serio, desde luego que puede utilizar estos descubrimientos.

Una base teórica importante para una mediación satisfactoria o conciliación radica en el concepto de la unidad del cristal con que se mira. La interacción afortunada depende de la apreciación adecuada del impacto que nuestra conducta ha hecho sobre los demás. La gente que tiene habilidad para prever la forma en que puede afectar a los demás pueden juzgar adecuadamente las situaciones sociales. En el curso de la conducta que se decidan a aplicar pueden demostrar un juicio inadecuado o correcto; pero de cualquier manera lo han elegido con los ojos abiertos. Un mediador puede ser una persona que con éxito realice la función de interpretar para la gente la forma en que se consideren entre sí, interpretando su conducta desde el punto de vista del oponente.

Desde un punto de vista administrativo y práctico, más bien que desde un punto de vista teórico, Elmore Jackson trató de descubrir qué es lo que puede aprenderse de la mediación en los conflictos internacionales. Su propósito fue "ver si la experiencia en los dos terrenos es suficientemente similar en los EE. UU. para sacar algún provecho de la experiencia más amplia en las mediaciones obreras". Establece una diferencia entre la mediación y la conciliación, en cuanto es más activa y aun propone sugerencias para un arreglo. El libro sintetiza la forma en que han sido tratadas las disputas obreras en los EE. UU., en Suecia, Inglaterra y Rusia. Discute las disputas internacionales y las áreas de compatibilidad entre ellas y las disputas industriales y concluye que:

1.—La maquinaria de mediación debe adaptarse a la disputa particular de que se trate.

2.—Los debates públicos pueden resultar útiles para movilizar el interés público a fin de que se llegue a un acuerdo pacífico, pero si se extienden demasiado, pueden endurecer a las partes en sus puntos de vista.

3.—La mediación debe realizarse en el momento oportuno, antes de que las partes se hayan endurecido o cuando se den cuenta de los peligros que puede traerles un fracaso.

4.—Hay una gran necesidad de flexibilidad. Los mejores son los mediadores aislados que no tienen que atenerse a instrucciones especiales.

5.—Si se combina la función de información y recomendación con la de mediación, entonces es mejor una comisión; y entonces también puede ser mejor que se le den instrucciones.

Entre las semejanzas que encontró Jackson en las técnicas de negociación, se encuentran las siguientes:

A. Técnica para llegar a un acuerdo:

1.—Reunir a las partes, quizás la primera vez sea mejor tratar algún problema de procedimiento que no esté sujeto a controversia.

2.—Levantar la confianza.

3.—Deflación de hechos.

4.—Crear dudas sobre las posiciones que se habían tomado.

5.—Soluciones alternadas: extender el campo de acuerdo.

B. Períodos de enfilamiento. Son de utilidad limitada, a menos que continúen los esfuerzos de mediación.

C. Conclusión formal de los acuerdos a que se había llegado informalmente.

El hecho de haber subrayado las semejanzas entre la mediación en los conflictos industriales y la mediación en los conflictos internacionales no es, debe tenerse presente, a expensas de un cándido reconocimiento de las diferencias. Jackson no se hace ilusiones respecto a las dificultades que existen para aplicar las técnicas de una zona a otra. Pero considera que no debe descuidarse ningún aporte de la experiencia, si puede servir para elaborar técnicas para la mediación en los conflictos internacionales.

Negociación.

La reacción de la gente en general ante los horrores de la guerra caliente, y especialmente ante los de la guerra atómica y la bomba de hidrógeno, ha conducido a que se busque con mayor avidez alguna forma para resolver los intereses en conflicto. Los debates parlamentarios, tal como se practican en las Naciones Unidas, es una de esas formas, pero debe completarse con grandes regateos, discusiones y actividades semejantes. Fundamentalmente lo que se pretende es lograr que se entablen negociaciones entre las partes en conflicto.

La sociología de la negociación en los grupos de relación directa, además de la teoría de los juegos de la estrategia, aun no ha sido explorada totalmente. El único estudio de que se dispone es el que ha proporcionado el trato entre americanos y rusos, y basaremos nuestra discusión principalmente en él.

En los Estados Unidos en el período inmediato a la guerra, había un gran deseo de que los líderes del occidente y los de Rusia se reunieran en sesiones directas para elaborar una forma armoniosa que les permitiera resolver sus diferencias. Después de una serie de esfuerzos para negociar con los rusos, numerosos líderes diplomáticos y militares occidentales, se preguntaron si en realidad sería posible negociar con los rusos. Por lo tanto, La Fundación para la Paz Mundial, comisionó a Raymond Dennett y a Joseph E. Johnson, para que examinaran el asunto. Reunieron las experiencias de diez hombres que habían participado en las negociaciones con los rusos y estos informes constituyen la única fuente importante para un estudio de los procesos de negociación, cuando el fondo cultural, la orientación, los intereses y la filosofía, son radicalmente distintos. Los investigadores llegaron a la conclusión de que las negociaciones con la Unión Soviética, raras veces tienen éxito, a menos que el clima político internacional sea favorable; sin embargo, continúan, "el mundo libre debe estar preparado para gastar todo el tiempo, esfuerzos y dinero, que sean necesarios, para continuar las negociaciones".

El único caso notable de éxito en estas negociaciones, fue acerca de la manera en que deberían tratarse los crímenes de guerra. Los rusos se mostraron amables, corteses y encantadores, nunca fueron rudos, no hubo ataques personales, polémicas o invectivas. Esto se explica, dice Sidney Alderman, por el hecho de que no existía en esto ningún conflicto. Era una situación semejante a los modelos discu-

tidos en la primera parte de este capítulo, en que el problema consistía en llegar a un acuerdo y no a la resolución de las diferencias.

Pero en otros casos, los negociadores americanos resultaron burlados, frustrados y acabaron exhaustos de las discusiones, por las tácticas empleadas por los rusos. Especialmente difícil resultó para los americanos el plan de ataques personales y vituperación, pues no estaban acostumbrados a esta clase de conducta. También muy pesada es la actitud rusa de no llegar nunca a ninguna decisión, los rusos siempre eran solamente intermediarios que trasmitían los informes a Moscú y esperaban instrucciones. Un amable negociador americano sintetiza los métodos de los rusos y de los americanos de la siguiente manera :

El representante soviético evidentemente actuaba de acuerdo con instrucciones específicas, tanto en lo que debía decir, como en lo referente a su conducta. En todo momento debía poner en duda los motivos de los demás, debía tratar de dividir a las otras naciones ; y nunca tratar de conciliar a las naciones pequeñas, con las cuales se mostraría arrogante y truculento ; no debía nunca, bajo ninguna circunstancia, conceder un punto, a menos que recibiera instrucciones específicas del Kremlin y en ese caso, debería expresar con las palabras exactas que se le indicaban y finalmente, debería hablar tanto, como hablaran todos los demás juntos, retardar, confundir y no admitir nunca su verdadera intención ni decir la verdad...

Gromyko, Malik y Skobeltzin pueden ser muy agradables socialmente y en las numerosas recepciones sociales oficiales en que se han encontrado con los demás delegados, parecen enorgullecerse en mostrarnos esta parte de su carácter. Pero su conducta en las sesiones de la Comisión es totalmente distinta. Resulta exagerada hasta el extremo, y demuestra una preparación intencional y cuidadosa en este sentido...

En ninguna ocasión, ninguno de estos hombres, proporcionó una aclaración honesta de sus proposiciones ; en ninguna parte indicaron alguna posibilidad de llegar a algún arreglo, aunque en muchas ocasiones presentaron proposiciones de compromiso, que a los ojos de los demás delegados resultaban claramente fraudulentas, con propósitos de propaganda. Nunca discutieron las proposiciones de los demás delegados por sus méritos.

En contraste con la conducta de los delegados de la Unión Soviética y sus satélites, los otros 9 ó 10 delegados se comportaron como

era de esperarse en cualquier grupo de hombres serios y de ideas elevadas. Fueron sinceros, se concentraban a los temas, no atacaban los motivos de nadie, discutían las diversas proposiciones de acuerdo con sus méritos, sostenían sus puntos de vista, aceptaban los compromisos y la responsabilidad por las decisiones, dentro de la extensión permitida por sus gobiernos... Estaban ahí para encontrar la solución a un problema... Los representantes soviéticos estaban ahí para hacer determinadas proposiciones, para hacer propaganda en caso de que las proposiciones no fueran aceptadas.

¿Es esto una negociación? Desde luego, de acuerdo con el sentido común de la palabra, no. Pienso que, al final de tres años, todos llegamos a creer que no habíamos estado negociando más que entre nosotros mismos...

Si hay alguna moraleja que sacar de estas reuniones con la Unión Soviética durante tres años, es la siguiente: que la palabra "negociación" no debe usarse para definir reuniones en las cuales solamente una de las partes tiene el deseo de negociar. Esta "negociación" inevitablemente tiene que fracasar, y no siempre resulta fácil explicarle al público quién tiene la culpa del fracaso.

Quizá podamos visualizar la situación mencionada en términos de la teoría lúdica de la siguiente manera:

<i>Rusia.</i>	<i>Estados Unidos de América.</i>	
	<i>Dejar la conferencia y sufrir la culpa del fracaso.</i>	<i>Seguir tratando de negociar.</i>
Obstruir (en la forma descrita arriba).....	6	4
Negociar.....	8	3

Después de un examen, resulta evidente que 4 constituye el punto de partida para esta matriz. Rusia juega una estrategia pura, lo mismo hacen los Estados Unidos de América. Mientras los americanos puedan resistir en contra de las tácticas estorbosas de los rusos, pueden estorbar las ganancias de éstos y hacer que no pasen de 4; mientras los rusos puedan estorbar, pueden hacer que las pérdidas americanas lleguen a 4. Durante tres años continuó este juego. Pero luego los americanos decidieron dejarlo y salirse, aun cuando esto aumentara sus pérdidas hasta 6.

Como una especie de manual para los que tienen que tratar con Rusia, Philip E. Moseley trató de sintetizar en la forma antes indicada, lo que pudieron aprender los anteriores negociadores. Primero, dice, debe establecerse si los representantes tienen instrucciones o no. En el caso de representantes de las potencias occidentales, se ha elaborado un proceso flexible de negociaciones continuas que ha tenido bastante éxito; pero no puede aplicarse con los representantes rusos que no pueden comprender que sus colegas occidentales tienen tanto la oportunidad como la responsabilidad de presentar y aun recomendar medidas políticas dentro de las operaciones de su propio gobierno y que, dentro de un marco amplio de intereses y propósitos, tienen considerable crédito para encontrar los métodos más efectivos y generalmente informales, para influenciar a "sus números opuestos" en las embajadas y ministerios extranjeros. La red informal de comunicaciones hace posible que se llegue más rápidamente a una solución de las diferencias, lo cual parece sospechoso a los rusos; pues consideran que dicho acuerdo es una imposición de los americanos.

Los rusos siempre se presentan con una estrategia pura, que puede tomar una de estas diversas formas: pueden llegar con instrucciones totalmente inflexibles; o pueden tener instrucciones de no comprometerse a nada ni firmar nada. O pueden llegar sin más instrucciones que las de informar de todo lo que se discuta. La primera situación es la más común; están ligados por instrucciones detalladas que se les imponen de una manera rígida, de modo que cada punto a discutir, pequeño o grande, se convierte en una prueba de voluntad de nervios. Los movimientos de esta estrategia pura son los siguientes: primero se enumeran los agravios; no faltan los informes y las acusaciones en contra de la mala fe de los oponentes; se hacen constantes imputaciones de malas intenciones para exasperar a quienes de esta manera se ven distraídos de su objeto primitivo y tienen que concretarse a defenderse. Una de sus técnicas ha sido denominada "dar de cabezas contra la pared", pues transforma cualquier punto en una prueba de resistencia. Otra técnica consiste en aceptar el principio, y luego rechazarlo en la práctica.

Los rusos siempre sienten un mortal temor por violar cualquier parte de sus instrucciones o de que se les acuse de haber cedido ante las insinuaciones imperialistas. Tienen que exagerar la nota para demostrar cuán lejos se encuentran de dejarse convencer por el occi-

dente. Esta defensa en contra de la seducción hace que las comidas y las reuniones sociales resulten totalmente ineficientes para romper las barreras. Ralph Bunche una vez comprobó que aunque no pudo lograr que dos delegados se dieran la mano durante una sesión, cuando los invitó a una fiesta en su departamento, donde la cortesía los obligaba a portarse de otro modo, ambos se dieron la mano y después de esto, resultó ya más sencillo continuar con la negociación. Pero los rusos se protegen contra estos procedimientos negándose a la más leve muestra de confraternidad con el occidente.

Además de las dificultades terminológicas y semánticas existe una diferencia real en la interpretación de la estrategia y las técnicas.

El negociador occidental, generalmente puede contemplar ligeras variaciones, ya sea en su posición o en la de los demás. Es pluralista en su concepción de la solución, en los ajustes en las decisiones democráticas que se hagan en su país y en la búsqueda de intereses y puntos de vista entre las naciones. El negociador soviético se encuentra preocupado, confuso, irónico y lleno de sospechas, cuando el negociador occidental trata de presentar pequeñas variaciones para tratar de acercarse a la posición de su oponente. Esto significa para él, que si se muestra dispuesto a cambiar tan fácilmente de su posición original, no trataba en serio al principio, y puede ser obligado a ceder todo el terreno necesario hasta hacerlo reunirse a la posición soviética, siempre que el negociador ruso se muestre firme y se sostenga vigorosamente durante el tiempo necesario.

El representante occidental supone que una pequeña concesión aquí o allá puede facilitar el objetivo común de llegar a una acción cooperativa. No busca necesariamente un *quid pro quo* inmediato para cada pequeña concesión. En una etapa posterior de la negociación, su socio recordará la concesión que se le hizo y a su vez facilitará la cosa, renunciando a algún punto poco importante. Para él, la buena voluntad es un buen lubricante de gran importancia, mientras que el negociador soviético toma una concesión pequeña como un síntoma de que sus principios son más firmes que los de su oponente. No cree en la buena voluntad; pues ha sido enseñado para creer en la mala voluntad del medio capitalista. Si un negociador imperialista afirma su voluntad de paz, esto significa que, en el mejor de los casos, aunque conscientemente esté en favor de la paz, inconscientemente es instrumento de fuerzas incontrolables que trabajan en pro de la guerra y que llevan al choque inevitable entre los dos

mundos. En el peor de los casos, significa que trata de engañar y ganar tiempo, mientras habla de paz. Para un bolchevique, un descuido, aunque sea momentáneo, puede tener consecuencias fatales; el diplomático soviético se siente como un viajero perdido en el bosque durante la noche, que debe vigilar constantemente para reconocer el menor sonido o signo de traición. Debe estar constantemente en guardia en contra de su propia tendencia humana a caer en la complacencia y de esta manera subestimar los peligros que lo rodean a él y al régimen al que sirve.

Mosely piensa que, además de comprender el idioma ruso, todo el que quiera negociar con éxito con los representantes soviéticos, debe comprender también el papel que éstos desempeñan en relación con su gobierno. El diplomático soviético tiene que trabajar privado de los canales informales de comunicación que resultan tan útiles entre los diplomáticos occidentales. Tiene que adoptar desde el principio una posición única y clara, y sostenerla lógicamente, al través de infinitas repeticiones. "El negociador soviético, desde luego, no cree lo que oye, pero escucha con cuidado para descubrir un sentido de firmeza o debilidad que le indiquen si está venciendo o no la determinación de su adversario". Sentimientos fuertes, pero no impaciencia ni enojo es lo que se necesita para resolver esta situación. Un punto establecido debe escribirse, debe evitarse la presión durante la negociación, deben evitarse los principios generales o expuestos muy ampliamente. La posición de la persona debe declararse en términos de un interés material definido; el delegado soviético puede comprender esto y ajustarse a ello. Mosely considera que tratar de negociar con los rusos en un período de expansión soviética, solamente sirve para confundir y dividir a las naciones que se oponen a dicha presión; añade que lo que los soviéticos persiguen en la negociación no es llegar a un acuerdo con los oponentes fuertes, sino intimidar a los países débiles y cercanos y minar la stamina de sus principales adversarios. (Basándose en esta lógica, se determinaron las cifras de la matriz presentada anteriormente).

Quizá algunos de los fracasos de los occidentales en sus tratos con Rusia puedan atribuirse a sus diferencias en la concepción del conflicto. Los negociadores americanos se acercaron a la mesa de discusiones con la idea de que era una situación en que tenían que resolver un problema; que era un esfuerzo para llegar a un acuerdo entre individuos de buena voluntad, con objetivos comunes; que, en

resumen, resultaba apropiado el modelo de los cuáqueros, arriba mencionado. Por el contrario, los rusos llegaron a la mesa de discusiones convencidos de que "el conflicto es inherente al desarrollo de la sociedad capitalista y no puede borrarse de la existencia con una buena voluntad subjetiva". En realidad no jugaban ambos el mismo juego.

CAPÍTULO VI.

RESUMEN Y CONCLUSIONES.

Este resumen de las investigaciones actuales sobre sociología del conflicto, ha demostrado que existen dos conceptualizaciones totalmente distintas del conflicto: una, socio-psicológica, la otra sociológica. La conceptualización socio-psicológica, en términos de los mecanismos individuales; generalmente, de las tensiones. Este concepto ha sido tomado de la psicología y aplicado a los grupos, de modo que "tensiones de grupo" es expresión que se usa generalmente casi como sinónima de "conflicto de grupo". Hay pocas pruebas definitivas de que las tensiones de grupo, ya sea como funciones simples o de adición de peso, en las tensiones individuales, pueden ser alegadas para explicar las interrelaciones de grupo.

La conceptualización sociológica del conflicto se hace en términos de sistemas que tienen objetivos o sistemas de valores mutuamente incompatibles; de modo que la acomodación representa un sacrificio de cualquier tipo para ambas. La investigación en este terreno ha sido formal, matemática y deductiva, por una parte, y sustantiva y descriptiva por la otra.

El estudio científico de la estrategia en el conflicto sociológico no está aun muy adelantado. De todos los trabajos de investigación que se han realizado, el que promete más para una genuina sociología del conflicto es el de los matemáticos y economistas en la llamada teoría lúdica de la estrategia. Hasta ahora, solamente la teoría; pero si los sociólogos pueden aprender a expresar sus problemas en la forma de la teoría lúdica, los matemáticos probablemente podrán encontrar la manera de resolverlos. En realidad, uno de los problemas a que se refiere actualmente la teoría lúdica es conceptual; y los matemáticos preguntan en qué dirección deben impulsar sus investigaciones. Esto significa un verdadero estímulo para el sociólogo.

En la zona de la investigación entre los grupos de relación direc-

ta, tanto el método socio-psicológico, como el sociológico, encuentran aplicación.

B I B L I O G R A F Í A.

La bibliografía esta organizada alfabéticamente de acuerdo con la inicial del apellido del autor. Las referencias principales están numeradas en forma progresiva. Las referencias cruzadas están marcadas por RC, colocadas en el sitio que alfabéticamente corresponde a segundos y terceros autores y se refieren a la numeración progresiva.

1. ABBAS (Mekki) *The Sudan Question: The Dispute over the Anglo-Egyptian Condominium, 1884-1951*. New York: Frederick A. Praeger, 1952, 222 p.
2. ABEL (Theadore), "The Element of Decision in the Pattern of War" *Amer. J. Sociol, Rev.* 6 (6), Dec. 1941: 853-859. Un análisis de los usos estratégicos de la guerra basado sobre un estudio de 25 grandes guerras que demuestra que "en ningún caso se llega a la decisión de recurrir a la guerra, precipitados por tensiones emocionales, continualismo, conducta de utilidad u otros motivos irracionales".
3. —. "The Sociology of Concentration Camps". *Social Forces* 30 (2), Dec. 1951: 150-155.
4. ADORNO (T. W.), Frenkei-Brunswik (Else), Levinson (D). and Sanford (R. Nevitt). *The Authoritarian Personality*. New York: Harper, 1950, XXXIII 990 p.
5. ACKERMAN (N. W.) and JAHODA (M), *Anti-Semitism and Emotional Disorder: A Psychoanalytic Interpretation*. New York: Harper, 1950, xiv + 135 p. El capítulo tercero contiene una tipología del antisemitismo, incluyendo (1) conformismo a los prejuicios de grupo y (2) una distorsión básica en la del segundo tipo.
6. ALDRICH (C. Knight), "World Tensions and the Individual", in *The Garrison State, Its Human Problems*. Minneapolis: University of Minnesota Pres, 1953 VII + 64 p. Un lucido análisis de la teoría de la tensión, que demuestra en qué forma las tensiones que resultan de la frustración hacen posible el estado guarnición y cómo éste hace explotar dichas tensiones y se libra de ellas en la guerra.
7. ANGELL (Robert Cooley). "The Moral Integration of Cities", *Amer. J. Sociol.* 57 (1). July 1951: Part 2. 140 p. (special issue).
8. APTHEKER (Herbert), *Negro Slave Revolts*. New York: Columbia University Press, 1943, 409 p. An historial study.

9. —. *The Negro people in America*. New York: International Publishers, 1946. 80 p.
10. ARROW (Kenneth J.) *Social Choice and Individual Values*. New York: Wiley, 1951. xi + 99 p.
11. —. "Mathematical Models in the Social Science", in *The Policy Sciences*. Ed. Daniel Lerner and H. D. Lasswell, Palo Alto: Stanford University Press, 1951. p. 120-154.
12. ASHLEY-MONTAGU (M. F.). *On Being Human*. New York: Schuman, 1950, 127 p.
13. —. *Darwin: Competition and Cooperation*. New York: Schuman, 1952, 148 p.
14. BALES (Robert F.), *Interaction Process Analysis*. Boston: Addison-Wesley, 1950, xi + 203 p.
15. BARTON (R. F.). *The Kalinges: Their Institutions and Custom Law*. Chicago: University of Chicago Press, 1949 + 275 p.
16. BAY (Chr.), GULLVAG (I) OFSTAD (H.), TONNESSEN (H.) *Nationalism. A Study of Identification with People and Power*. I. Oslo, Institute for Social Research, 1950, 74 pp. Definición de varios nacionalismos de diversas dimensiones con hipótesis sobre los posibles determinantes de variaciones, a lo largo de estas dimensiones. El otro material mimeografiado incluyen los instrumentos que deben utilizarse en las entrevistas de investigación para comprobar algunas de estas hipótesis y la distribución de las respuestas en una muestra de 600 personas tomada al azar en Oslo.
17. BAY (Chr.). "The Theoretical Preparation of a Research Project on Nationalist Attitudes". *Int. Soc. Sci. B.3* (2), 1951: 244-246. Summarizes item 16, above.
18. BERGER (MORTOE). *Equality by Statute: Legal Controls over Group Discrimination*. New York: Columbia University Press, 1952, xii + 238 p. Una revisión escolástica de la estrategia de la antidiscriminación y las decisiones de los tribunales en 1865-1950. La tesis es que aunque la legislación no puede prohibir las actitudes, prejuicios u opiniones, puede y debe prohibir la conducta parcial que viola los derechos civiles de otros. La ley se convierte de esta manera en una fuerza educativa que cambia las actitudes. Introducción de R. M. Mac Iver.
19. BERNARD (Jessie). "Prescriptions for Peace: Social Science Chimera?" *Ethics*, 59 (4), July 1949: 244-256.

20. —. "Where is the Modern Sociology of Conflict?" *Amer. J. Sociol.* 56 (1), July 1950: 11-16.
21. —. "The Conceptualization of Intergroup Relations with Special Reference to Conflict", *Social Forces*, 29 (3), March 1951: 243-251.
22. —. *American Community Behavior*. New York: Dryden Press, 1949, xvi + 688 p.
23. BERNDT (Ronald and Catherine). *From Black to White in South Australia*. Chicago: University of Chicago Press, 1952, 313 p.
24. BERRY (Brewton). *Race Relations. The Interaction of Ethnic and Racial Groups*. Boston: Houghton-Mifflin, 1951, xii + 487 p.
25. BLACK (Duncan) and NEWING (R. A.). *Comittee Decisions with Complementary Valuation*. London: William Hodge, 1951, vvi + 59. Decisiones tomadas bajo la regla de la opinión de la mayoría.
26. BLANSHARD (Paul). *American Freedom and Catholic Power*. Boston: Beacon Press, 1949, 350 p.
27. —. *Comunism, Democracy, and Catholic Power*. Boston: Beacon Press, 1951, p.
28. BLOOM (Leonard) and RIEMER (Ruth). *Removal and Return*. Berkeley: University of California Press, 1949, x + 259 p.
29. BLUMER (Herbert.) "Sociological Theory in Industrial Relations". *Amer. Sociol. Rev.* 12(3), June 1947: 271-278.
30. BOEKKE (J. H.) *Interest of the Voiceless Far East*. Leiden: Universitaires Press Leiden, 1948, 92 p.
31. BOUTHOL (Gaston). *Les Guerres: éléments de polémologie*. Paris, Payot, 1951, 552 p.
32. BREWER (Earl D. C.). "Sect and Church in Methodism". *Social Forces*, 30 (4), May 1952, 400-408.
33. BRINTON (Crane). *From Many One. The Process of Political Integration and the Problem of World Government*. Cambridge: Harvard University Press, 1948, vi + 126 p.
34. —. *The Anatomy of Revolution*. New York: Prentice-Hall, 1952, vi + 324 p. Edición revisada de un trabajo anterior. Un estudio de las revoluciones

inglesa, americana, francesa y rusa, por un historiador con orientación sociológica. Introduce, pero no explota, una analogía entre fiebre y revolución. Incluye una bibliografía de la sociología de las revoluciones.

35. BUCHANAN William). "Stereotypes and Tensions as Revealed by the UNESCO international Poll". *Int. Soc. Sci. B.* 3 (3), Autumn 1951: 515-528. Llega a la conclusión de que los estereotipos nacionales son flexibles y pueden seguir o racionalizar, más bien que preceder y determinar a las reacciones frente a otras naciones. Véase la nota 41.
36. BURMA (J. H.). "Humor as a Technique in Race Conflict". *Amer. Sociol. Rev.* 11(6), Dec. 1946: 710-711.
37. —. "An Analysis of the Present Negro Press". *Social Forces*, 26(2), Dec., 1947: 172-180. La prensa negra es un órgano de protesta y lucha, tanto como de noticias.
38. —. "Race Relations and Antidiscriminatory Legislation". *Amer. J. Sociol.* 56(5), March 1951: 416-423.
39. BURROW (M. L.). "A Content Analysis of Intergroup Humor". *Amer. Sociol. Rev.* 15 (1), Feb. 1950: 88-89. *Humor as a conflict technique.*
40. CANTRIL (HADLEY), editor. *Tensions that Cause War*. Urbana: University of Illinois Press, 1950, 303. Una declaración común en que se resumen las declaraciones individuales de ocho sociólogos, psicólogos y filósofos sobre las principales causas de las guerras. Incluye un estudio de Gordon Allport sobre la influencia de la psicosis de guerra en la precipitación de la misma; otro de Arne Naess sobre la influencia de la distorsión ideológica, etc. Una de las primeras publicaciones de la UNESCO en su programa relativo a las tensiones. Traducción francesa, *Tensions et Conflicts*, París, 1951, 304 pp.
41. CANTRIL (Hadley) and BUCHANAN (W). *How Nations See Each Other: A Study of Public Opinion*. Urbana: University of Illinois Press, 1953. Informe de la opinión de ocho naciones, en una investigación conducida bajo los auspicios de la UNESCO para comprobar la reciprocidad de las percepciones y actitudes nacionales; estereotipos, hostilidad-cooperación, normas ideológicas generales. Se hizo mención a esto en la nota 35.
42. CARTWRIGHT (D.) and ZANDER (Alvin) *Group Dynamics, Research and Theory*. Evanston: Row, Peterson & Co., 1953. xvi + 642 p. Se encuentra aquí resumida la obra de 51 estudiosos, especialistas en cinco diversos sectores, a saber: cohesión de grupo y locomoción, propiedades estructurales de los grupos y dirección.

43. CASE (Herman M.) "An Independent Test of the Interest-Group Theory of Social Class". *Amer. Sociol. Rev.* 17(5), 1952: 750-755.
44. CHASE (Stewart). *Roads to Agreement*. New York: Harper, 1951, xiii + 250 p.
45. CHRISTIANSEN (Björn), HYMAN (Herbert), and ROMMETVEIT (Ragnar). *Cross-National Social Research*. Oslo: Institute for Social Research, 1951, 80 p. Informes preliminares sobre los problemas comprendidos en una investigación comparativa internacional de las tensiones: frustración, percepción de la amenaza, conducta agresiva, etc. Incluye bibliografía. Contribución al Seminario Internacional sobre investigación Social Comparativa, hecha por un grupo de representantes de los grupos que en 1952-53 se hicieron cargo de una serie de experimentos de grupo comparativos y de un grupo de estudios sobre actitudes en siete países del occidente de Europa. Otras contribuciones en este terreno son las de Björn Christiansen, "Some Tentative Theorizing about Threat and Reactions to Threat", Oslo, Instituto de Investigaciones Sociales. Dic. 1951, 105 pp. en mimeógrafo.
46. CLARK (S. D.), *Church and Sect in Canada*. Toronto: University of Toronto Press. 1948, xiii + 333 p.
47. CLARKSON (Jesse D.) and COCHRAN (Thomas C.). *War as a Social Institution: The Historian's Perspective*. Edited for American Historical Association. New York: Columbia University Press, 1941, xvii + 333 p.
- Rc. COLLINS (Marie Evans); ver referencia # 60
48. COOK (Lloyd Allen), editor, *Intergroup Relations in Teacher Education*. Washington American Council on Education, 1951, xvii + 365. p.
- Rc. COOK (S. W.); ver referencia # 213
49. COTTRELL (Leonard S.). Jr. and EBERHART (Sylvia). *American Opinion on World Affairs*. Princeton: Princeton University Press 1948. xii + 152 p.
50. DAHLKE (H. Otto). "Race and Minority Riots - A Study in the Typology of Violence". *Social Forces*, 30 (4), May 1952: 419-425.
51. DALTON (Melville). "Conflicts between Staff and Line Managers" *Amer. Sociol. Rev.* 15(3), June 1950: 342-351.
52. ——. "Unofficial Union-Management Relations". *Amer. Sociol. Rev.* 15 (5), Oct. 1950: 611-619.
- Rc. DANGERFIELD (Royden); ver referencia # 80

-
53. DAVIE (Maurice). *Negroes in American Society*. New York: McGraw Hill, 1949, ix + 542 p. Chapter 16 deal with "Lynchings and Race Riots".
54. DAVIS (Arthur K.). "Conflict between Major Social Systems: The Soviet-American Case". *Social Forces*, 30(1), Oct. 1951: 29-36.
55. DAVIS (Simon), *Race Relations in Ancient Egypt: Greek, Egyptian, Hebrew, Roman*. London: Methuen, 1951, xii + 176 p.
56. De BIE (Pierre). "Certain Psychological Aspects of Benelux". *Int. Soc. Sci. B.* 3(3), Autumn 1951: 540-552. La política Internacional depende de los líderes y no de la masa del pueblo; considera que un aumento en el contacto o una fuerte afinidad cultural automáticamente conduce a un mejor entendimiento entre los grupos, teoría que no está apoyada por este estudio.
57. ——. "Représentations du Bénélux", *B. Inst. Rech. écon. soc.* 17(7), Nov. 1951: 637-710. Informe completo sobre un estudio sintetizado en la nota 56. Basado en las votaciones para conocer la opinión realizada en Bélgica y tomando en cuenta las percepciones y actitudes de holandeses y luxemburgueses hacia una unión de las tres naciones. Estudio apoyado por la UNESCO.
58. DE GRE (Gerard). "Ideology and Class Consciousness in the Middle Class". *Social Forces*, 29(2), Dec. 1950: 173-179.
59. DENNET (Raymond) and JOHNSON (Joseph E.) Editor. *Negotiating with the Russians*. New York: World Peace Foundation, 1951, xi + 310 p.
60. DEUTSCH (Morton) and COLLINS (Mary Evans). *Interracial Housing: A Psychological Evaluation of a Social Experiment*. Minneapolis: University of Minnesota Press, 1951, p. xv + 173.
- Rc. DICKSON (Lenore); ver referencia # 145
61. DOOD (S. C.). *Dimensions of Society*. New York: Mcmillan, 1942, ix + 1942 p.
62. DOOD (S. C.). "A measured Wave of Interracial Tension". *Social Forces*, 29(3), March 1951: 281-289.
63. DOLLARD (John). *Caste and Class in a Southern Town*. New York: Harper, 1949, xvi + 502 p. Reprinting of a study originally published in 1937.

64. DUBIN (Robert). *Review of Causes of Industrial Peace*. *Amer. J. Sociol.* 55(4), Jan. 1950: 426-428.
65. DUNN (Frederick S.). *War and the Minds of Men*. New York: Harper, 1950, xvi + 115 p. Es un estudio de los esfuerzos para reducir la guerra haciendo cambiar las actitudes de los hombres. Una discusión de la estrategia que se encuentra en un terreno intermedio entre los regateos de los diplomáticos y la guerra total. La UNESCO se basa en una teoría de que las guerras comienzan en las mentes de los hombres; y éste es un estudio acerca de la manera de cambiar estas mentes. Una crítica de la fisiología de la UNESCO, basándose en los peligros de sus premisas. También una crítica de la teoría de que la comprensión mutua puede abolir la guerra.
66. EDLEFSEN (John B.). "Enclavement among Southwest Idaho Basques", *Social Forces*, 29(2), Dec. 1950: 155-158.
67. FIREY (Walter). "Informal Organization and the Theory of Schism", *Amer. Sociol. Rev.* 13(1), Feb. 1948: 15-24.
- Rc. FOREMAN (Paul); ver referencia # 94
68. FORM (William). "Stratification in Low and Middle Income Housing Areas". *J. Soc. Issues.* 7 (1 and 2), 1951: 109-131.
69. FRAZIER (E. Franklin). *The Negro in the United States*, New York: Macmillan, 1949, xxxi + 767 p.
70. FREEMAN (Edward M.) "The Patterns of Pressure", *Sociol. Soc. Rec.* 37(3), Jan-Feb. 1953: 182-188.
71. FREEMAN (F. D.). "Theory and Strategy of Action in Race Relations" *Social Forces* 30(1), Oct. 1951: 77-87.
72. FRIED (Morton H.). Review of Marion J. Levy, Jr. *Family Revolution in China* en *Amer. J. Sociol.* 55(3), Nov. 1949: 306-587.
73. GADOFRE (Gilbert). "Freud National Images and the Problem of National Stereotypes", *Int. Soc. Sci.* B.3.(3), Autum 1951: 579-587.
74. GHURYE (G. S.). *The Aborigenes — "So-Called" — and Their Future*. Poona, India: Gokhale Institute of Politics and Economics, 1943, 232 p.
75. GIBBS (Henry). *Twilight in South Africa*, New York: Philosophical Library, 1951.
76. GIBBS (Marion). *Feudal Order*. New York: Schuman, 1953.

-
77. GISEVIUS (Hans Berd). *To the Bitter End*, translated by Richard and Clara Winston. Cambridge: Riverside Press, 1947, xv + 632 p.
 78. GOLIGHTLY (Cornelius L.). "Race Values and Guilt, *Social Forces*, 26(2), Dec. 1949: 125-139. Los blancos deben abolir la casta, porque es un mecanismo de segunda clase para la satisfacción del ego. Una revisión extensa de la literatura psicoanalítica.
 79. GOODMAN (Leo and MARKOWITZ (Harry). "Social Welfare Functions Based on Individual Rankings". *Amer. J. Sociol.* 58(3), Nov. 1952: 257-262.
 80. GORDEN (David L.) and DANGERFIELD (Royden). *The Hidden Weapon*. New York: Harper, 1947, xii + 238 p.
 81. GRAHAM (Milton D.). "An Experiment in International Attitudes Research". *Int. Soc. Sci. B.* 3(3), Autumn, 1951: 529-539.
 82. GRIER (Thomas H.). *American Social Reform Movements since 1865*. New York: Prentice Hall, 1949, ix-313 p.
 83. GRODZINS (Morton). *Americans Betrayed: Politics and the Japanese Evacuation*. Chicago: University of Chicago Press, 1949, xvii + 444 p.
 84. GROSS (Bertram M.). *The Legislative Struggle: A Study in Social Combat*. New York: McGraw-Hill, 1953. La legislación es considerada como una lucha del proceso legislativo.
 85. GLLVAG (I), ed. *Krig, aggresjon of personlighet* (War, aggression and Personality). Oslo, Institute for Social Research 1953, 124 p. Un symposium sobre las teorías de frustración y agresión y otras hipótesis referentes a la guerra. Subraya la necesidad de un estudio sociológico.
 86. HAGER (Don J.). "German Sociology under Hitler 1933-1941". *Social Forces*. 28(1), Oct. 1949: 6-19.
 87. HARE (A. Paul). "A study of Interaction and Concensus in Different Sized Groups". *Amer. Sociol. Rev.* 17(3), June 1952: 261-267.
 88. HART (Hornell). "Depression War, and Logistic Trends. *Amer. J. Sociol.* 52(1), July 1946: 120-122.
 89. HART (Hornell). "The Logistic Growth of Political Areas". *Social Forces*. 26(4), May. 1948: 396-408.
 90. HARTE Thomas J. *Catholic Organizations Promoting Negro-White Race Relations in the United States*. Washington Catholic University Press, 1948, 245 p.

-
91. HAYWOOD (Harry). *Negro Liberation*. New York: International Publishers, 1948, 245 p.
92. HEBERLE (Rudolf). *Social Moments: An Introduction to Political Sociology*, New York: Appleton-Century-Crofts, 1951 xiii + 478 p.
93. ——. "On Political Ecology", *Social Forces* 31(1). Oct. 1952: 1-9.
1-9.
94. HILL (Mozell). "Negroes in the United States: A Critique of Periodical Literature". *Social Forces*, 26(2), Dec. 1947: 218-223.
95. HILL (Mozell) and FOREMAN (Paul) *The Negro in the United States: a Bibliography*. Stillwater, Oklahoma: The Research Foundation of Oklahoma Africultural and Mechanical College, 1947: 477 p.
96. HORKHEIMER (Max). "Sociología background of the Psychoanalytic Approach" in Ernst Simmel, ed. *Anti-Semitism a Social Disease*. New York: International Universities Press, 1946, xxvii + 140 p. Contiene una tipología del antisemitismo: 1) el antisemita nato, 2) el antisemitismo religioso y filosófico; 3) el antisemita sectario; 4) el competidor vencido, 5) el come judíos y 6) fascista y antisemita. La estrategia debe variar según el tipo.
97. HOLAND (C. I.). LUMSDAINE (A. A.). and SHEFFIELD (F. D.). *Experiment o Mass Communication*, Princeton: Princeton University Press, 1949, x + 345 p. Este es el volumen 3 de "*Studies in the Social Psychology in World War II*". Sintetiza los resultados de los estudios hechos por el ejército americano sobre la efectividad de las medidas de masa al transmitir la información (buena) cambiar actitudes (no tan buena) y crear motivos (nada buena).
98. HUGHES (E. C.) and HUGHES (Helen MacGill). *Where Peoples Meet: Racial and Ethnic Frontiers*. Glencoe, III. The Free Press, 1952, 204 p.
- Rc. HUMPHREY (N. D.); ver referencia # 129
99. HUMPHREY (Richard D.). Georges Sorel. *Prophet without Honor. A Study in Anti-Intellectualism*. Cambridge: Harvard University Press, 1951, 246 p. Uno de los dos recientes estudios que sugieren un reservado interés en la teoría de la violencia.
100. HUNT (Chester L.). "The Life Cycle of Dictatorship as seen in Treatment of Religious Institutions". *Social Forces*. 27(4), May. 1949: 365-369.
- Rc. HYMAN (Herbert); ver referencia # 45

101. JACKSON (Elmore) *The Meeting of Minds: A Way to Peace through Mediation*. New York: McGraw-Hill, 1952, xxii + 287 p.
102. JACOBY (Erich H.). *Agrarian Unrest in Southeast Asia*. New York: Columbia University Press, 1949, xvii + 287 p.
103. JAHODA (Marie) and WEST (Patricia Salter). "Race Relations in Public Housing". *J. Soc. Issues*, 7(1 and 2), 1951 132-139.
104. JAMES (H. E. O.) and TENEN (C.). "Attitudes towards Other Peoples". *Ins. Soc. Sci. B.* 3(3), Autumn 1951: 553-561. Summary of the study reported on in 103.
105. JAMES (H. E. O.) and TENEN (C.). *The teacher was black*. London, Heinemann 1935. Estudio del efecto del contacto con maestros negros, sobre estereotipos y actitudes raciales en los niños de escuela. Estudio apoyado por el programa sobre tensiones de la UNESCO.
106. JAMES (John). "The Size Determinant in Small Group Interaction", *Amer. Sociol. Rev.* 16(4). Aug 1951: 474-477.
107. JOHNSON (Charles S.). *Patterns of Negro Segregation*. New York: Harper, 1943. Pp. xxvii + 332.
- Rc. JOHNSON (Joseph E.); ver referencia #59
108. KAGAN (Henry Enoch). *Changing the Attitude of Christian toward Jew*. New York, Columbia University Press, 1952, 155 p.
109. KANE (John J.). "Protestant-Catholic Tensions". *Amer. Sociol. Rev.* 16(4), Oct. 1951: 663-672.
110. KATONA (Arthur). "Community Services and the Negro". *Social Forces*. 26(4), May. 1948: 442-450.
111. KAVANAUGH (John), editor. *The Quaker Approach to Contemporary Problems*. New York: Putman, 1953. xi + 243 p.
112. KERLING (Fred. N.). "Decision-Making in Japan" *Social Forces*. 30(1) Oct. 1951: 36-41.
113. KEY (V. O.), Jr. *Southern Politics in State and Nation*. New York: Knopf, 1949, xxvi + 675 p. Naturaleza de la competencia entre facciones (parte I), solidaridad y vínculos de solidaridad; (parte II) conducta en las votaciones; (parte IV) tácticas, restricciones en la votación.

114. KIANG (Wen-Han). *The Chinese Student Movement*. New York: King's Crown Press, 1948, x + 176 p.
115. KILLIAN (Lewis M.). "The Effects of Southern White Workers on Race Relations in Northern Plants". *Amer. Sociol. Rev.* 17(3), June, 1952: 327-331.
116. KLINEBERG (Otto). *Tensions Affecting International Understanding*. New York: Social Science Research Council, 1950, xi + 227 p. Una declaración erudita y definitiva sobre el punto de vista de las tensiones individuales hecha por el director del programa de la UNESCO en este terreno. Traducción francesa. *Etats de tension et comprehension international*. París, 1951.
117. KLINEBERG (Otto). "The Scientific Study of National Stereotypes". *Int. Soc. Sci. B.* 3(3), Autumn 1951: 505-515.
118. KNOWLES (K. G. J. C.). *Strikes. A Study in Industrial Conflict, with Special Reference to British Experience between 1911 and 1957*. Oxford: Blackwell, 1952, xv + 330 p. Un estudio histórico y analítico de las huelgas inglesas en que se llega a la conclusión que las causas han cambiado, pasando de las demandas de reconocimiento de los sindicatos, a expresiones de inseguridad social o frustración, que no pueden ser resueltas totalmente por la gerencia ni los sindicatos. "Hasta el punto en que la raíz de las huelgas se encuentra fuera de la esfera del sindicato o de la gerencia, las proposiciones detalladas o los cambios tienen un efecto limitado". *Estrategia y tácticas en las huelgas*, pág. 6.
119. KODANDA RAO (P.). *Culture Conflicts: Cause and Cure*. Paroda: Padmaja Publications, 1946. 100 p.
120. KOENIG (Samuel). "Immigrant and Culture Conflicts in Israel". *Social Forces.* 31(2), Dec. 1952: 114-148.
121. KOGON (Eugene). *Theory and Practice of Hell: The German Concentration Camps and the System Behind Them*. New York: Farrar, Strauss, 1950, 307 p. Translated by Heinz Morden.
122. KOIVISTO (W. A.). "Value, Theory, and Fact in Industrial Sociology", *Amer. J. Sociol.* 58(6), May 1953: 564-572. Conflicting values are analyzed.
123. KRECH (David) and CRUTCHFIELD (Richard S.). *Theory and Problems of Social Psychology*. New York: McGraw-Hill, 1948, xv-639 p. El capítulo XIV trata del conflicto industrial, principalmente desde un punto

de vista psicológico individual, y en el capítulo xv se trata de las tensiones Internacionales, haciendo referencia especial a los programas de la ONU y la UNESCO.

124. LANDECKER, (Werner S.). "Types of Integration and Their Measurement". *Amer. J. Sociol.* 56(4), Jan. 1951: 332-340.
125. ——. "Integration and Group Structure: An Area for Research". *Social Forces*, 30(4), May 1952: 349-400.
126. LASKER (Bruno). *Human Bondage in Southeast Asia*. Chapel Hill: University of North Carolina Press, 1950, 406 p.
127. LASSWELL (Harold D.). *The World Revolution of Our Time. A Framework for Basic Policy Research*. Palo Alto: Stanford University Press, 1951, vi + 66 p. Este es el primero de los estudios del Instituto Hoover y establece la norma para futuros estudios. Sugiere dos conceptos, a saber: 1) construcciones de desarrollo y 2) objetivos de valor. Una construcción de desarrollo caracteriza una posible secuencia de acontecimientos que va de una sección especial del pasado a una del futuro, página 4. Lo que nos importa es la dignidad del hombre; 8 valores deben considerarse, poder, riqueza, bienestar, habilidad, inteligencia, afecto, rectitud y respeto.
128. LASSWELL (Harold D.) and KAPLAN (Abraham). *Power and Society. A Framework for Political Inquiry*. London, Routledge & Kegan Poul, 1952, xxiv + 295 p. Definiciones o hipótesis relacionadas con conflictos, crisis y guerras, en el cap. x.
129. LEE (Alfred McClung) and HUMPHREY (N. D.). *Race Riot*. New York: Dryden Press, 1943, xi + 143 p.
130. LEE (Shu Ching). "Agrarianism and Social Upheaval in China". *Amer. J. Sociol.*, 56(6), May. 1951: 511-518.
131. LEITES (Nathan). *Operational Code of The Politburo*. New York: McGraw-Hill, 1951, xv + 100 p.
132. LEMMON (Sarah McCulloh). "The Ideology of the 'Dixiecrat' Movement". *Social Forces*. 30(1), Nov. 1951: 162-171.
133. LERNER (Daniel) and LASSWELL (Harold D.). *The Policy Science; Recent Developments in Scope and Method*. Palo Alto: Stanford University Press, 1951, pp. xiv + 344. Este es uno de los estudios del Instituto Hoover cuyo propósito consiste en arrojar cierta luz sobre la revolución de nuestros tiempos y sus consecuencias para la política mundial y

- nacional. Los estudios han sido realizados por el Instituto Hoover y la Biblioteca sobre guerra, revolución y paz, como parte de su proyecto de investigación sobre la revolución y el desarrollo de las relaciones internacionales (Radir). Traducción francesa. La norma general en que se basa esta investigación se debe a Harold D. Lasswell, véase nota 127.
134. LEVY-STRAUS (Claude). *Race and History*. Paris: UNESCO, 1952, 50 p. Las diferencias culturales deben ser fomentadas como condición del progreso humano. Las coaliciones de diferencias también son necesarias. Pueden conseguirse de las siguientes maneras: 1) aumentando la diversidad interna, 2) admitiendo nuevos socios, y 3) formando sistemas sociales y políticos antagónicos. Un estado de desequilibrio es necesario para la supervivencia biológica y cultural de la humanidad.
 135. LEVY (Marion J.), Jr., *The Family Revolution in Modern China*, Cambridge: Harvard University Press, 1949, xvi + 390 p.
 136. LEWIN (Kurt). *Resolving Social Conflicts*. New York: Harper, 1948, xviii + 230 p.
 137. LIPPITT (Ronald). *Training in Community Relations*. New York: Harper, 1949, xiv + 286 p.
 138. LIPSET (S. M.). *Agrarian Socialism: The Cooperative Commonwealth Federation in Saskatchewan*. Berkely: University of California Press, 1950, xvii + 350 p.
 139. LOESCHER (Frank S.). "Pronouncements of the Protestant Church with Respecte to the Negro Since World War II". *Social Forces*. 26(2), Dec. 1947: 197-201.
 140. LOHMAN (Joseph D.) and REITZES (Dietrich C.). "Note on Race" Relations in Mass Society", *Amer. J. Sociol.* 58(3), Nov. 1952: 240-246.
 141. LOHMAN (Joseph D.). *The Police and Minority Groups*, Chicago, 1947.
 142. LONG (Herman H.). "Race Prejudice and Social Change". *Amer. J. Sociol.*, 57(1), July 1951: 15-19.
 143. LOVELL (Hugh G.). "The Pressure Lever in Mediation". *Industrial and Labor Relations Review*, 6(1), Oct. 1952; 20-30. Basándose en un análisis detallado de dos casos, el autor concluye que la habilidad en las relaciones humanas no era un factor importante en la negociación, probablemente por estar tan difundida. Encontró factores emocionales relativamente poco importantes. Interacción estilizada como en el

poker. Los negociadores estaban ligados por las decisiones de las organizaciones, frecuentemente contrarias a sus actitudes. Las funciones de mediador parecen ser 1) realizar esfuerzos directos para persuadir 2) fungir de mediador confidencial y 3) controlar la presión usada.

144. LUBELL (Samuel), *Future of American Politics*, New York: Harper, 1952, viii + 285.

Rc. LUMSDAINE (A. A.); ver referencia # 97

145. LUNDBERG (George A.) and DICKSON (Leonore). "Selective Association among Ethnic Groups in a High School Population". *Amer. Sociol. Rev.*, 17(1), Feb. 1952; 23-35.

146. LYND (Robert S.). (Recensión de T. N. Whitehead) *Leadership in a Free Society. Pol. Sci. Quart.*, 52(4), Dec. 1937: 590-592.

147. MACDONALD (John), *Strategy in Poker, Business, and War*, New York: Norton, 1950, 128 p.

148. MACIVER (R. M.). *The More Perfect Union*. New York: MacMillan, 1948, vi + 311 p. Una discusión específica de la estrategia. Incluye una tipología de la gente que tiene prejuicios: 1)-aquellos para quienes el prejuicio es resultado de la enseñanza y 2)-aquellos para quienes es una válvula para dejar escapar las tensiones.

149. —. editor *Discrimination and National Welfare*. New York: Harper, 1949, 135 p.

150. —. *Report on the Jewish Community Relations Agencies*. New York, National Community y Relations Advisory Board, 1951.

151. MAIER (N. R.). *Principles of Human Relations: Applications to Management*. New York: Wiley, 1952, ix + 474 p.

152. MARX (Max) "Nationalism versus Communism in Southeast Asia". *Southw. Soc. Sci. Quart.*, 33(2), Sept. 1952: 135-147. "El nacionalismo en el sureste de Asia no puede separarse de la revolución social. La revolución social es la razón de ser del nacionalismo. El comunismo es la forma de revolución social en el sureste de Asia. Es un tipo particular de comunismo, un tipo que sufrirá una nacionalización, de no estar contrarrestado por el colinianismo, o sus descendientes, y si no es impuesto por China; un tipo que se nacionalizará por completo si es capaz de crear el estado beneficiencia".

Rc. MARKOWITZ (Harry), ver referencia # 79

153. MAUCORPS (Paul). *Psychologie des Mouvements Sociaux*. Paris: Presses Universitaires de France, 1950, 128. Una presentación y discusión francesas de las recientes tendencias americanas en la psicología social.
154. MAYER (Kurt). "Cultural Pluralism and Linguistic Equilibrium in Switzerland". *Amer. Sociol. Rev.*, 16(2), April 1951: 157-163.
155. MAYO (Elton). *The Social Problems of an Industrial Civilization*. Andover, Mass.: The Andover Press, 1945, xvii + 150 p. Una declaración clásica de la Escuela de Harvard sobre su punto de vista en relaciones industriales. Contiene una breve historia del departamento de Investigaciones Industriales de Harvard y una bibliografía sobre sus publicaciones de 1926 a 45.
156. MCKEON (Richard), and ROKKAN (Stein), Editors. *Democracy in a World of Tensions: A Symposium Prepared by UNESCO*. París: United Nations, 1951, xviii + 540 p. Treinta y cuatro sabios sociales discuten las controversias sobre los conceptos de democracia; los resultados son analizados por Arne Naess y Stein Rokkan. Una contribución al estudio de la naturaleza del conflicto ideológico.
157. MCWILLIAMS (Carey). *A Mask for Privilege: Anti-Semitism*, Boston: Little, Brown, 1948, xiii + 299 p.
158. MACWILLIAMS (Carey). *Brother under the Skin*. Little, Brown, 1951, 364 p. Revised edition of a study which first appeared in 1943.
159. MEADOWS (Paul). "On the Dynamics of Power: A Case Study", *Southw. Soc. Sci. Quart.* 33(4), March 1953: 309-318, Un análisis de la revolución francesa en términos de la dialéctica de situaciones.
160. MEISEL (James H.). *The Genesis of Georges Sorel: An Account of His Formative Period Followed by a Study of His Influence*. Ann Harbor: Michigan: George Wahr Publishing Co., 1951, 320 p. Uno de los recientes estudios de Sorel que sugiere la existencia de un interés actual en la sociología de la violencia.
161. MENDIETA Y NÚÑEZ (Lucio). "Social and Cultural Tensions in Latin America". *Inst. Soc. Sci. B.* 4(3), 1951: 442-451.
162. MERTON (Robert K.). "Discrimination and the American Creed" en R.M. MacIver, editor. *Discrimination and National Welfare*, New York, Harper, 1949, pp. 103-110. Una tipología de la gente con prejuicios: 1) los que ni tienen prejuicios ni discriminan, 2) sin prejuicios pero con discriminación, 3) con prejuicios y sin discriminación, 4) con prejuicios y discriminación.

163. MILLIS (Harry A.) and MONTGOMERY (Royal E.). *Organized Labor*. New York: McGraw-Hill, 1945, xiii + 930 p.
164. MITRANY (David). *Marx against the Peasant*. Chapel Hill: University of North Carolina Press, 1951, 348 p.
165. MOORE (Barrington, Jr.). *Soviet Politics: The Dilemma of Power. The Role of Ideas in Social Change*. Cambridge: Harvard University Press, 1951, xviii + 503 p. Habla de soluciones más que de estrategia; pero, esencialmente, es un análisis de la estrategia.
166. MOORE (Wilbert E.). "Current Issues in Industrial Sociology". *Amer. Sociol. Rev.* 12(6), Dec. 1947: 651-657.
167. MOORE (Wilbert E.) and TUMIN (Melvin M.). "Some Social Functions of Ignorance". *Amer. Sociol. Rev.* 14(6), Dec. 1949: 787-795. The use of Ignorance as an exploitative technique.
168. MORGENSTERN (George). *Pearl Harbor: The Story of the Secret War*. New York: Devin-Adair, 1947. pp. xv + 425.
169. MORGENSTERN (Oskar). "The Theory of Games". *Scientific American*, 180, May 1949: 22-25. Una presentación popular de la teoría de los juegos de la estrategia; con ilustraciones.
- Rc. MORGENSTERN (Oskar); ver referencia # 248
170. MUKERJEE (Radhakamal). *Intercaste Tensions, a Survey under the Auspices of the UNESCO*. Lucknow: University of Lucknow Press, 1951, 108 p. mimeo.
171. MURPHY (Gardner). ed. *Human Nature and Enduring Peace*. New York. Reynol & Hitchcock, 1945, 475 p.
172. MURPHY (Gardner). *In the Minds of Men, The Study of Human Behavior and Social Tensions in India*. New York, Basic Books Inc., 1953, xiv, 306 p. Un informe sobre los estudios de la UNESCO, realizados por diversos grupos de sabios sociales especialistas en asuntos hindúes, bajo la dirección del Prof. Murphy, a petición del gobierno de la India. (Prof. Pears RAM, Gujboot University, Prof. C.N. VAKIL, Bombay University, Prof. R.K. MUKERJEE y Kali PRASAD, Lucknow University, Prof. H. PUATI, Patna University, Dr. G.S. GUHA. Government Department of Anthrophoply, Calcutta, Dr. Komla CHOWDRY and Mr. Ishwar DAYAL, Akmedabad Textile Industry Research Association)

Rc. MURPHY (Gardner); ver referencia # 195

173. MUZUMDAR (Haridas T.). *Mahatma Gandhi: Peaceful Revolutionary*. New York: Schribner, 1952, pp. xi + 127.
174. BYRDAL (Gunnar). *An American Dilemma: The Negro Problem and American Democracy*. New York: Harper, 1944, lix + 1483 p.
175. NANVATI (Manilal) and VAKIL (C. N.). *Group Prejudices in India*. Bombay: Vora & CO., 1951, 223 p.
176. NATIONAL PLANNING ASSOCIATION. *The causes of Peace under Collective Bargainig*. Eleven Case Studies, Washington, D.C., National Planning Association, 1948-53.
177. NEISSER (Hans) "The Strategy of Expecting the Worst". *Social Research*. 19, Sep. 1952: 346-363. Critique of the theory of games of strategy.
178. NEWCOMB (Theodore) *Social Psychology*. New York: Dryden, 1950, 690 p. Ch. 16, pp. 572-615, deals with "Group Conflict".
179. NISBET (Robert A.). "Conservatism and Sociology". *Amer. J. Sociol.*, 58(2), Sept. 1952: 167-175.
180. — *The Search for Community: A Study in the Ethics of Order and Freedom*. New York: Oxford University Press, 1953, ix + 303 p.
- Rc. NISHIMOTO (Richard S.); ver referencia # 238
181. NORTH (Robert C.), con la colaboración de Ithiel de Sola Pool, Kuomitang and Chinese Communist Elites, Palo Alto, Imprenta de la Universidad de Stanford, p. 130. Un estudio cuidadosamente documentado sobre los líderes chinos desde 1890 hasta nuestros días y sobre la influencia rusa, en el cual se concluye que "a la larga, aparecerán antagonismos entre los centros de comunismo chino y ruso".
182. NUMELIN (Ragnar). *The Beginnings of Diplomacy: A Sociological Study of Intertribal and International Relations*. New York: Philosophical Library, 1950, 372 p. En el capítulo II sobre "Contacto en la Guerra" se ataca la teoría de que el hombre primitivo sea siempre guerrero; "los salvajes en un bajo grado de civilización raras veces consideran la guerra como medio de hacerse de botín, y menos aun sueñan con conquistas permanentes. Hacen la guerra para dirimir sus disputas para vengarse de las ofensas reales o imaginarias, que les hayan hecho".
183. OBRDLIK (A. J.). "'Gallows Humor' A Sociological Phenomenon". *Amer. J. Sociol.* 47(5), March. 1942: 715-716.

-
184. PARK (no Yong). *The White Man's Peace: An Oriental View of Our Attempts at Making World Peace*. Boston; Meador, 1948, 252 p.
 185. PARSONS (Talcott). "Certain Primary Sources and Patterns of Aggression in the Social Structure of the Western World". *Essays in Sociological Theory Pure and Applied*. Glencoe, Free Press, 1949, ch. xii, pp. 251-274.
 186. PARSONS (Talcott), and SHILS (Edw.), editors. *Toward a General Theory of Action*. Cambridge, Harvard Univ. Press, 1951, xi + 506 p.
 187. PARSONS (Talcott), BALES (R. F.) and SHILES (Edw.). *Working Papers in the Theory of Action*. Glencoe, Free Press, 1953, 269 p. Un ensayo para combinar la teoría de la acción de Parsons-Shiles con el análisis del proceso de interacción de Bales. Véase nota 14.
 188. PATERSON (T. T.) and WILLETT (F. J.). "Unofficial Strike" *Sociol. Rev.* 43 (section 4), 1951: 57-94. Una descripción detallada de una huelga en una mina de carbón escocesa analizada en términos de tensiones.
 189. PEAR (T. H.), editor. *Psychological Factors in Peace and War*. New York: Psychological Library, 1950, ix + 262. Basada en la teoría de que la guerra comienza en la mente de los hombres. Tiene la aprobación del Secretario General de la ONU.
 190. PFAUTZ (Harold). "The Current Literature on Social Stratification: Critique and Bibliography". *Amer. J. Sociol.* 58(4), Jan. 1953: 391-418.
 191. PIAGET (Jean) and WELL (M. Anne.). "Development in Children of the Idea of Homeland and of Relations with Others Countries". *Int. Soc. Sci. B.* 3(3), Autum 1951: 561-578.
 192. PIERIS (Ralph). "Caste, Ethos, and Social Equilibrium". *Social Forces* 30(4), May. 1952: 409-415.
 193. POSSONY (Stefan T.). *A Century of Conflict*. Chicago: Regnery, 1953, xx + 439 p. Aplicación de la ciencia militar y la teoría de la geopolítica a la técnica comunista de revolución mundial.
 194. PRICE (A. Grenfell). *White Settlers and Native Peoples*. Cambridge: Cambridge University Press, 1950, 232 p.
 195. RAM (Pars) and MURPHY (Gardner). "Recent Investigations of Hindu-Muslim Relations in India", *Human Organization*, 11 (2), Summer 1952: 13-22.

196. RAPPAPORT (Anatol). "Forms of Output Distribution between Two Individuals Motivated by a Satisfaction Function". *Bull. Math. Biophys*, 9, Sept. 1947: 109-122.
197. RASHEVSKY (Nicolas). *Mathematical Theory of Human Relations. An Approach to a Mathematical Biology of Social Phenomena*. Bloomington, Indiana: Principia Press, 1947, xiv + 202 p.
198. ——. *Mathematical Biology of Social Behavior*, Chicago: University of Chicago Press, 1951, xi + 256 p.
199. RECORD (Wilson). *The Negro and the Communist Party*. Chapel Hill: University of North Carolina Press, 1951, x-340 p. La táctica y estrategia del partido comunista frente al negro en los Estados Unidos, desde 1919 hasta el momento.
200. RICHARDSON (L. F.). "Threats and Security" in *Psychological Factors of Peace and War*, editado por T.H. Pear, 1950, 219-235 p.
véase referencia # 189
201. RILEY (John W. Jr.) and SCHRAMM (Wilbur). "Communication in Sovietized States as Demonstrated in Korea". *Amer. Sociol. Rev.* 16(6), Dec; 1951: 757-766.
202. RILEY (John W, Jr.) and SCHRAMM (W.) *The Reds Take a City*. Brunswick, New Jersey: Rutgers University Press, 1951, xiv + 210 p.
203. ROHRER (John) and SHERIF (Muzafer), cds. *Social Psychology at the Crossroads*. New York: 1951, viii + 437 p.
- Rc. ROKKAN (Stein); ver referencia #156
- Rc. ROMMEVEIT (Ragnar); ver referencia # 45
204. ROSE (Arnold) *Studies in Seduction of Prejudice*. New York: American Council on Race Relations, 1ª edición, 1947; 2ª ed., 1948, 112 pp. Efectividad de los cursos escolares que tratan de las relaciones raciales, de la propaganda específica y de los contactos personales; estudios que relacionan las actitudes con el conocimiento o el contacto con las minorías; efectividad diferencial de diversos medios de comunicación; propaganda lógica frente a emocional; los símbolos de prestigio.
205. ——. *The Negro in America*. New York: Harper, 1948, xvii + 325 p.
206. ——. *The Negro's Morale: Group Identification and Protest*. Minneapolis: University of Minnesota Press, 1949, ix + 153 p.

-
207. ——. *The Internal Cohesion of a Labor Union*. Minneapolis: University of Minnesota Press, 1952, xx + 209 p.
208. ROSE (Arnold), and ROSE (Carolina). *America Divided*. New York: Knopf, 1948, xi + 342 p.
209. ROWAN (Carl Thomas). *South of Freedom*. New York: Knopf, 1952, vii + 250 p.
210. RUTLAND (Walter B.). "Church-State Relations in America: Status and Trends". *Social Forces* 28 (1), Oct. 1949: 83-86.
211. RYAN (Bryce). *Caste in Modern Ceylon*. Brunswick, New Jersey: Rutgers University Press, 1953, 382 p.
212. SCHNEIDER (Louis) and LYSGAARD (Sverre). "'Deficiency' and 'Conflict' in Industrial Sociology". *Amer. J. Econ. Sociol.* 12 (1), Oct. 1952: 49-61.
- Rc. SCHRAMM (Wilbur); ver referencias # 201 y #202
213. SELLITZ (C.) and COOK (S. W.). "Can Research in Social Science be Both Social Useful and Scientifically Meaningful"? *Amer. Sociol. Rev.* 12(4), Aug. 1948: 454-459.
214. SELZNICK (Philip). *The Organizational Weapon: A Study of Bolshevik Strategy and Tactics*. New York: McGraw-Hill, 1952, viii + 350 p.
215. SHARP (Paul F.). *The Agrarian Revolt in Western Canada: A Survey Showing American Parallels*. Minneapolis: University of Minnesota, Press, 1948, ix + 204 p.
- Rc. SHEFFIELD (F. D.); ver referencia # 97
216. SHEPPARD (Harold L.). "The Treatment of Union in Managerial Sociology". *Amer. Sociol. Rev.* 14(2), April 1949: 310-313.
217. SILBERNER (Edmund). *La Guerre dans la Pensé Economique*, Traducido por Alexander H. Krappe, como *The Problem of War in Nineteenth Century Economic Thought*, Princeton: Princeton University Press, 1946; xiv + 332 p.
218. SIMON (Herbert A.). "A Formal Theory of Interaction in Social Group". *Amer. Sociol. Rev.* 17(2), April 1952: 202-211.
219. SIU (Paul C. P.). "The Soujourner". *Amer. J. Sociol.* 58(1), July 1952: 34-44.

-
220. SJOBERG (Gideon). "Strategy and Social Power: Some Preliminary Formulations". *Southw. Soc. Sci. Quart.* 33(4), March 1953: 297-308. Ilustra la teoría de los juegos en las relaciones políticas e industriales.
221. SORENSEN (Robert C.). "The Concept of Conflict in Industrial Sociology", *Social Forces* 29(3), March 1951: 263-267.
222. SOROKIN (P. A.). *Altruistic Love*. Boston: Beacon Press, 1950, vii + 253 p.
223. SOROKIN, editor. *Explorations in Altruistic Love and Behavior*. Boston: Beacon Press, 1950, viii + 353 p.
224. SPEIER (Hans). *Social Order and the Risks of War*. New York: Stewart, 1952, ix + 497 p.
225. SPRAGUE (Theodore W.). "The Rivalry of Intolerances In Race Relations". *Social Forces* 28(1), Oct. 1949: 68-76.
226. STEPHENSEN (R. M.). "Conflict and Control Functions of Humor". *Amer. J. Sociol.* 56(6), May 1951: 569-574.
227. STERNBERG (Fritz). *The End of a Revolution: Soviet Russia. From Revolution to Reaction*. New York: John Day, 1953, 191 p.
228. STEUBEN (John). *Strike Strategy*. New York: Gaer Associates, 1950, 320 p.
229. STONE (Richard). "The Theory of Games". *Economic Journal* 58, 1948: 185-201.
230. STONE (Robert C.). "Conflicting Approaches to the Study of Worker-Manager Relations", *Social Forces* 31(2), 1952: 117-124.
232. STOFFER (Samuel A.) and TOBY (Jackson). "Role Conflict and Personality", *Amer. J. Sociol.* 56(5), March 1951: 395-406.
233. SVALASTOGA (Kaare). *Report on Internationalism*. Seattle: Washington Public Opinion Laboratory, 1950. pp. 82. Un estudio experimental de las tensiones como han sido conceptualizadas por Stuart Dodd.
234. ——. "Factors associated with belief in Permanent peace". *Int. J. Opin. Att. Res.* 5(3), Aut. 1951: 391-396.
235. TANSILL (Charles Collan). *Back Door to War: The Roosevelt Foreign Policy, 1933-1941*. Chicago: Regnery, 1952, xxi + 690 p.
236. TAWNEY (R. H.). *Equality*. London: Allen & Unwin, 1952 p. 285. Cuarta

edición revisada; de los ingresos y oportunidades en la Gran Bretaña; se llega a la conclusión de que el sacrificio para una clase ha sido mayor que el beneficio que recibe otra. La igualdad no ha sacrificado la libertad.

- Rc. TENEN (G.); ver referencia # 104
237. TENG (Ssu-Yu). *New Light on the History of the Taiping Rebellion*. Cambridge: Harvard University Press, 1950, xi + 132 p.
238. THOMAS (Dorothy Swaine) and NISHIMOTO (Richard S.). *The Spoilage*. Berkeley: University of California Press, 1946, xx + 388 p.
239. THOMAS (D. S.) et al. *The Salvage*. Berkeley: University of California Press, 1953, xi + 637 p.
240. TOMASIC (Dinko). *Personality and Culture in Eastern Europe*. New York: Stewart, 1948, 249 p.
241. —. "Interrelations between bolshevik Ideology and the Structure of Soviet Society". *Amer. Sociol. Rev.* 16 (2), April 1951: 137-148.
242. TRAGER (Helen G.) and YARROW (Marian Radke). *They Learn What They Live: Prejudice in Young Children*. New York: Harper, 1952 xvii + 392 p.
243. TUMIN (Melvin M.). "The Dynamics of Cultural Discontinuity in a Peasant Society", *Social Forces* 29(2), Dec. 1950: 135-141.
244. United States Senate Committee on Labor and Public Welfare. *Labor-Management Relations in the Southern Textile Industry*. Washington, D.C. 1951, 176 p.
- Rc. VAKIL (C. M.); ver referencia # 175
245. VAN DER KROEF (Jutus M.). "The Indonesian Minority in Surinam". *Amer. Sociol. Rev.* 16(4), Oct. 1951: 672-679.
246. —. "Society and Culture in Indonesian Nationalism". *Amer. J. Sociol.* 58(1), July 1952: 11-24.
247. VAN WAGENEN (Rich. W.). *Research in the International Organization Field*. Princeton, Center for Research on World Political Institutions, 1952. 78 p. Estudio sobre la investigación, la "organización internacional", la "comunidad mundial", la "acción de paz", el "consenso sobre instituciones de seguridad". Incluye un gran número de referencias útiles sobre estudios recientes.

-
248. VON NEUMANN (John) and MORGENSTERN (O). *Theory of Games and Economic Behavior*, Princeton: Princeton Univ. Press, 1947, xviii + 641 p.
249. WAGLEY (Charles), editor. *Race and Class in Rural Brazil*. Paris, UNESCO, 1952, 160 p. Un estudio paralelo al programa de tensiones de la UNESCO.
250. WATSON (Goodwin). *Action for Unity: What America Is Doing to Push Back Racial and Religious Barriers*. New York: Harper, 1947, xi + 165 p.
- Rc. WEIL (M. Anne); ver referencia # 191
251. WELDON (T. D.). *States and Morals: A Study in Political Conflicts*. New York: McGraw-Hill, 1947, xi + 301 p.
252. WERNER (M. R.), editor, *Stalin's Kampf*. New York, Howell, Soskin, 1940, xiv + 358 p.
- Rc. WEST (Patricia Salter); ver referencia # 101
253. WESTIE (Frank R.). "Negro-White Status Differentials and Social Distance". *Amer. Sociol. Rev.* 17(5), Oct. 1952: 550-558.
254. WILLIAMS (John). *The Compleat Strategist*. New York: McGraw-Hill.
255. WILLIAMS (Robin M. Jr.). *The Reduction of Intergroup Tensions: A Summary of Research on Problems of Ethnic, and Religious Group Relations*. New York: Social Science Research Council, 1947, xi + 153 p.
256. ——. "Application of Research to Practice", *Amer. Sociol. Rev.* 18(1), Feb. 1953: 78-83.
257. WILSON (Ruth Danenhower). "Note on Negro-White Relations in Canada", *Social Forces*. 28(1), Oct. 1949: 77-78.
258. WRIGHT (Quincy). *A Study of War*. Chicago: Univ. of Chicago Press, 1942, vols. I-II, xxiii + 678, xvii + 681 p.
259. ——. "The Relevance of Research to the Problems of Peace". Artículo que ganó el premio en un concurso establecido por el Instituto de Investigaciones Sociales en Oslo en 1952 sobre la mejor contribución para un análisis de las prioridades de investigación en acción sobre la paz internacional, que fue publicado en 1954.
- Rc. YRROW (Marian Radke); ver referencia # 242

-
260. YINGER (J. Milton). *Religion in the Struggle for Power: A Study in the Sociology of Religion*, Durham, N. C.: Duke University Press, 1946, xiv + 275 p.
- Rc. ZANDER (Alvin); ver referencia #42
261. ZINKIN (Maurice). *Asia and the West*. New York: Institute of Pacific Relations, 1951.
262. ZIPF (George Kingsley) *Human Behavior and the Principle of Least Effort: An Introduction to Human Ecology*. Boston: Addison- Wesley, 1949, xi + 573 p.
263. ZNANIECKI (Florian). *Modern Nationalities: A Sociological Study*. Urbana: University of Illinois Press, 1952, xvi + 196 p.

ÍNDICE

PREFACIO	7
--------------------	---

CAPÍTULO I

<i>Diversas conceptualizaciones del conflicto. La conceptualización sociopsicológica del conflicto y sus implicaciones</i>	13
La conceptualización sociológica del conflicto y sus implicaciones	15
La conceptualización semanticista del conflicto y sus implicaciones	19
Diferente importancia concedida a los diversos aspectos de la sociología del conflicto	25

CAPÍTULO II

<i>El método socio-psicológico: tensión, investigación y programas que se basan en él</i>	29
Introducción	29
El concepto de tensión en la psicología individual	29
El concepto de tensión entre los grupos	31
Crítica del concepto de tensión de grupo	35
Investigación sobre los programas basados en la teoría sociopsicológica o de tensión en el conflicto	40
Cambios de actitud: premisas	41
Cambio de actitudes: técnicas.	42
Acción de investigación y dinámica de grupo	45
Problemas de aplicación	47
Violencia	48
Evaluación	49

CAPÍTULO III

<i>Investigación basada en la orientación sistemática hacia el conflicto</i>	51
Estudios matemáticos en la sociología del conflicto	52
Algunos estudios experimentales en sociología del conflicto	62
Estudios sobre la integración de sistemas	64
Contribuciones sustantivas a la sociología del conflicto.	70
Colonos blancos y pueblos nativos	70
El Lejano Oriente	70
Europa y el Cercano Oriente	72
África	72
América	73
Estados Unidos y Canadá: conflictos de grupos raciales y étnicos	74
Sectarismo y conflicto religioso	76
Conflicto político	76
Conflicto de clase y conflicto industrial	78

CAPÍTULO IV

<i>Estrategia basada en el estudio sociológico del conflicto y la teoría de los juegos</i>	83
La estrategia en las relaciones raciales	84
El antisemitismo como estrategia: estrategia y antisemitismo	88
Problemas estratégicos de la religión organizada	89
Estrategia en las relaciones industriales	90
La estrategia en los movimientos sociales y políticos	92
La estrategia en las relaciones internacionales	93
El uso estratégico de la violencia	95
La teoría lúdica de la estrategia como base para una moderna sociología del conflicto	98

CAPÍTULO V

<i>Investigación sobre las técnicas en los grupos reducidos de contacto directo</i>	103
Camino para llegar a un acuerdo	
Crítica del trabajo sintetizada por Chase	107
Otros estudios	111
Mediación	114
Negociación	118

CAPÍTULO VI

<i>Resumen y conclusión</i>	125
BIBLIOGRAFÍA	126

Este libro se terminó de imprimir
el día 27 de junio de 1958 en los
talleres de Gráfica Panamericana,
S. de R. L., Parroquia 911, Méxi-
co 12, D. F. De él se tiraron
1,000 ejemplares.

FECHA DE DEVOLUCION

El lector se obliga a devolver este libro antes del vencimiento de préstamo señalado por el último sello.

24 JUN. 1974



HM136
B4



UNAM

6721

INST. INV. SOCIALES

HM136
B4
C1

6721



BERNARD...

SOCIOLOGY
DEL...
CONFLICT...