

# NOTAS

## APORTACION AL ESTUDIO DEL PODER SOCIAL

Pocos problemas en la sociología son más confusos que el problema del poder social. En el léxico completo de los conceptos sociológicos, ninguno resulta más difícil que el concepto de poder. Podemos decir en general, con respecto a él, solamente lo que San Agustín dijo acerca del tiempo, que todos sabemos perfectamente bien lo que es, a menos que alguien nos lo pregunte. De hecho, Rober M. MacIver ha inducido recientemente a resaltar que «no existe un estudio razonablemente adecuado sobre la naturaleza del poder social» (1). El presente artículo no pretende, por supuesto, ser un «estudio razonablemente adecuado». Su objetivo va hacia lo razonable más bien que hacia lo adecuado e intentar articular el problema en su relación central sociológica, clarificar el significado del concepto, descubrir el lugar geométrico y buscar las fuentes del poder social mismo.

La estructura del poder en la sociedad no es un problema insignificante. En cualquier sentido real es un problema, tanto sociológico (esto es, científico) como social (esto es, moral). Tradicionalmente ha sido un problema en la filosofía política. Sin embargo, como muchos otros problemas de carácter político, tiene raíces que se introducen fundamentalmente en el *polis* y alcanzan a la comunidad misma. Tiene ramificaciones que pueden discernirse solamente de una clase más generalizada de investigación que la ofrecida por la teoría política y que pueden, finalmente, ser enfocadas únicamente por la sociología. Su base primitiva y su punto geométrico último, como ha enfatizado MacIver en varios de sus libros sobresalientes (2), es

---

(1) *The Web of Government*, New York, Macmillan Company, 1847, pág. 458. MacIVER dice: «La mayoría de las personas que han tratado con el tema se dedican ya sea a proclamar la importancia de los papeles del Poder como lo hacen HOBBS, GUM-  
PLOWICZ, RAYZENHOFFER, STEINMETZ, TREITSCHKE, etc., o a deplorar este papel, como BERTRAND RUSSELL en su *Power*», *ibid.* Podríamos hacer el comentario adicional de que la mayor parte de las discusiones sobre el poder tratan específicamente con el concepto político más bien que con el sociológico y que en el último sentido casi no ha atraído la atención.

(2) Véase, especialmente, *The Modern State*, London, Oxford University Press, 1926, págs. 221-231, y *The Web of Government*, *op. cit.*, págs. 82-113, et *passim*.

buscar en la comunidad y en la sociedad, no en el Gobierno o en el Estado. Es evidente, además, que no todo el poder es poder político, y que el poder político —como el poder económico, financiero, industrial y militar— es solamente uno de varios poderes y de varias clases de poder social. La sociedad misma está proyectada a través de sus relaciones de poder: el poder que un padre ejerce sobre su hijo menor de edad, un amo sobre su esclavo, un maestro sobre sus discípulos, el victorioso sobre el vencido, el chantajista sobre su víctima, el guardia sobre sus prisioneros, el abogado sobre sus testigos, tanto propios como opuestos; un empresario sobre su empleado, un general sobre sus oficiales, un capitán sobre su tropa, un acreedor sobre su deudor, y así sucesivamente, a través de la mayoría de las relaciones de posición relativa de la sociedad (3). El poder, en resumen, es un fenómeno universal en las sociedades humanas y en todas las relaciones sociales. Nunca se encuentra ausente de la interacción social. Excepto quizá en el grupo primario, donde se lleva a cabo «la identificación personal» (Hiller) y en aquellas relaciones de «acuerdos cortesés» (Simmel) que son «sociales» en su sentido más estrecho. Todas las otras relaciones contienen componentes de poder. ¿Qué es entonces este fenómeno?

El poder social se ha identificado en varias formas con el prestigio, con la influencia, con la eminencia, con la competencia o habilidad, con el conocimiento (Bacon), con el dominio, con los derechos, con la fuerza y con la autoridad. Puesto que la intensidad de un término varía cuanto menos inversamente a su extensión —esto es, puesto que mientras más cosas puedan aplicarse a un término, menos preciso será su significado—, parecería favorable distinguir el poder por lo menos de algunos de estos otros conceptos. Hagamos la distinción primeramente entre el poder y el prestigio.

La asociación más cercana entre poder y prestigio quizá ha sido establecida por E. A. Ross en su trabajo clásico sobre control social «La causa inmediata de la localización del poder —dice Ross— es el prestigio.» Y adicionalmente, «la clase que tiene mayor prestigio tendrá el mayor poder» (4). Ahora bien: el prestigio puede ciertamente ser considerado como una de las fuentes de poder social y como uno de los más significativos de todos los factores que separan a un hombre de otro y a un grupo de otro. Es un factor que origina, como una de sus consecuencias, la estratificación compleja de las sociedades no literales, donde el jefe y el sacerdote, así como el médico, ocupan posiciones prestigiosas. Sin embargo, el prestigio

---

(3) Deberá notarse que no todos estos ejemplos de poder presentan el apoyo del Estado. Para algunos de ellos el Estado es indiferente, a otros se opone.

(4) *Social Control*, New York, Macmillan Company, 1916, pág. 78.

no debe ser identificado con el de poder. Son variables e independientes. El prestigio frecuentemente está acompañado por el poder, y cuando los dos se presentan juntos, el poder es generalmente la base y el origen del prestigio más bien que lo inverso. El prestigio parecería ser una consecuencia del poder más bien que un determinante de él, o bien una componente necesaria de él. En cualquier caso, no es difícil ilustrar el hecho de que el poder y el prestigio son variables e independientes, de que el poder puede ocurrir sin prestigio y el prestigio sin poder. Albert Einstein tenía prestigio, pero no poder en ningún sentido sociológico significativo de la palabra. Un policía tiene poder; sin embargo, tiene poco prestigio. Similarmente, en el nivel de grupo, la Sociedad Phi Beta Kappa tiene considerable prestigio, más aún dentro de los círculos académicos que fuera de éstos, ciertamente, pero no poder. El partido comunista de los Estados Unidos tiene un mínimo de poder, si no en la cantidad tan extravagantemente atribuida a él por ciertos senadores; sin embargo, no tiene prestigio. La Sociedad de Amigos, nuevamente, tiene prestigio, pero muy poco poder.

Pueden hacerse observaciones similares acerca de las relaciones del conocimiento, las habilidades, la competencia, la destreza y la eminencia con el poder. Son componentes de fuentes de, o sinónimos, de prestigio; sin embargo, pueden muy bien estar acompañadas por poder. Cuando el poder las acompaña, la asociación es incidental más bien que necesaria. Por esta razón parece favorable mantener una distinción entre prestigio y poder.

Cuando consideramos la relación entre influencia y poder encontramos una conexión aún más íntima; sin embargo, por razones que se basan considerablemente en la fuerza lógica o moral, parece favorable mantener también una distinción entre influencia y poder. La razón más importante es quizá que la influencia es persuasiva, mientras que el poder es coercitivo. Nos sometemos voluntariamente a la influencia mientras que el poder requiere sumisión. La amante de un Rey puede influir el destino de una nación, pero solamente debido a que su querido le permite que influya sus designios. En cualquier reconocimiento último, su influencia puede ser más importante que su poder; sin embargo, es eficaz, a menos que se transforme en poder. El poder que un maestro ejerce sobre sus discípulos no se basa en su conocimiento superior (ésta es competencia más bien que poder) ni en sus opiniones (esto es influencia más bien que poder), sino en su posibilidad de aplicar sanciones por las fallas, esto es, negar un crédito académico al estudiante que no llena sus requerimientos ni cumple sus normas. La competencia puede ser inapreciada y la fuerza puede ser efectiva; sin embargo, el poder no puede ser contradicho.

Adicionalmente, la influencia y el poder pueden ocurrir con un aisla-

miento relativo uno de otro, y por tanto, también son variables relativamente independientes. Podríamos decir, por ejemplo, que Carlos Marx ha ejercido una influencia incalculable sobre el siglo XX; sin embargo, un exiliado que ocupó tantas de sus horas encerrado en el Museo Británico, difícilmente puede considerarse un hombre de poder. Incluso la aseveración de que fué un hombre de influencia en una eclipsis. Son sus ideas lo que influyeron, no el hombre. Stalin, por otra parte, fué un hombre de influencia solamente debido a que ocupaba el Poder. Las influencias no requieren poder y el poder puede prescindir de la influencia. La influencia puede convencer a un amigo; sin embargo, el poder coacciona tanto a los amigos como a los enemigos. La influencia está unida a una idea, a una doctrina o a un credo, y tiene su punto geométrico en la esfera ideológica. El poder está unido a una persona, a un grupo o a una asociación, y tiene su punto geométrico en la esfera sociológica. Platón, Aristóteles, Santo Tomás, Shakespeare, Galileo, Newton y Kant fueron hombres de influencia, a pesar de que todos ellos estuvieron bastante desprovistos de poder. Napoleón Bonaparte y Abraham Lincoln fueron hombres tanto de poder como de influencia. Gengis Khan y Adolfo Hitler fueron simplemente hombres de poder. Arquímedes fué un hombre de influencia, pero el soldado que lo mató en la batalla de Siracusa tenía más poder. Es esta distinción lo que da lugar a la declaración de Spengler, que en otra forma sería absurda, de que este soldado desconocido tuvo un mayor impacto sobre el curso de la Historia que el gran físico clásico.

Cuando hablamos, por consiguiente, del poder de una idea, o cuando nos sentimos tentados de decir que las ideas son armas, o cuando aseveramos, como el antes mencionado Bonaparte, que la pluma es más poderosa que la espada, estamos usando un lenguaje figurado, hablando verdaderamente como si así fuera, pero metafórica y retóricamente. Las ideas tienen influencia, pueden alterar el curso de la Historia, pero por claridad lógica y sociológica es preferible negarles el atributo de poder. La influencia en este sentido, por supuesto, presenta un problema tan serio y complejo como el problema del poder; sin embargo, no es un problema cuyo análisis estamos persiguiendo.

Es relativamente sencillo distinguir entre el poder y el dominio. El poder es un concepto sociológico, y el dominio, un concepto psicológico. El lugar geométrico del poder está en los grupos y se expresa asimismo en las relaciones entre los grupos; el lugar geométrico del dominio está en el individuo y se expresa asimismo en las relaciones intemporales. El poder aparece en la posición relativa que las personas ocupan en la organización formal; el dominio, en los papeles que desempeñan en la organización for-

mal. El poder es una función de la organización de asociaciones, o de la ordenación y yuxtaposición de grupos y de la estructura de la sociedad misma. El dominio, por otra parte, es una función de la personalidad o del temperamento; es una cualidad personal. Los individuos dominantes desempeñan papeles en los grupos que no tienen poder; los individuos sumisos, en los poderosos. Algunos grupos adquieren un poder desordenado, especialmente en el sentido político, debido a que existen demasiados individuos sumisos que son fácilmente persuadidos para unirse y para conformarse a las normas que impone la membrecía. Como ejemplo necesitamos solamente mencionar el crecimiento del partido nacionalsocialista en Alemania. El dominio, por consiguiente, es un problema en la psicología social; el poder es un problema en la sociología (5).

Es un poco más difícil distinguir entre poder y «derecho», solamente debido a que este último término es en sí mismo tan ambiguo. Parece, de-

---

(5) Esta distinción, entre otras, ilustran lo poco apropiado de asociar tan cercanamente las disciplinas separadas de la psicología y la sociología. Muchos psicólogos y, desafortunadamente, muchos sociólogos, muestran una falta de habilidad para observar que los fenómenos individuales y los de grupo son fundamentalmente diferentes en su carácter y que, por ejemplo, «las tensiones que causan las guerras» tienen poco que ver con las frustraciones de los individuos. Así como las frustraciones personales de los soldados, interfieren en la eficiencia de combate de una unidad militar, así las frustraciones personales de los individuos reducen, y algunas veces destruyen, la eficiencia de cualquier acción organizada. HELLER hace un interesante comentario a este respecto: «El objetivo de la función social del Poder político puede presentar una marcada variación con las intenciones subjetivas de los agentes individuales que dan expresión concreta a su organización y actividades. Las motivaciones subjetivas que inducen al ciudadano a cumplir con el servicio militar o a pagar impuestos, son de menor importancia. Porque el Poder político, no menos que cualquier otro tipo de Poder social, es una causa y efecto complejo, girando alrededor del objetivo del efecto social y no, al menos exclusivamente, alrededor del intento y la actitud subjetiva». Véase este artículo, «Power, Political», *Encyclopedia of the Social Sciences*, vol. VI, pág. 301. En otras palabras, los factores subjetivos que motivan a un individuo a acceder a una acción social, los fines que persigue y los medios que emplea, no tienen nada que ver, o al menos tienen muy poco que ver, con el objetivo de las consecuencias sociales de la acción. Un hombre puede unirse al Ejército por un gran número de razones —para obtener seguridad económica y un retiro temprano, para conformarse con la ley, para escapar de una situación doméstica delicada, para huir de un compromiso emocional, para ver mundo, para escapar a la presión del pago de hipotecas, para pelear por una causa en la cual él cree, para vestir un uniforme o para hacer lo que hacen sus amigos—. Ninguno de estos factores afectará mucho al Ejército con el cual se une. En forma similar, las personas no tienen niños debido a que desean incrementar la proporción de nacimientos, elevar la clasificación de la oficina de correos municipal, o contribuir al poderío militar del Estado, a pesar de que los nacimientos pueden objetivamente tener todas estas consecuencias.

hecho, que tiene dos sentidos que son exactamente contradictorios, como los privilegios que solamente son obtenidos por el Estado y aquellos que el Estado no puede invadir incluso para asegurarlos. No necesitamos insistir en las distinciones entre varias clases de derechos, incluyendo «los derechos naturales», que están elaborados en la historia de la jurisprudencia y la sociología de la ley, para reconocer que un derecho siempre requiere cierto apoyo en la estructura social, a pesar de que no siempre en las leyes, y que los derechos en general, como los privilegios, las responsabilidades, los prerequisites y las prerrogativas están unidos a la posición relativa, tanto en la sociedad misma como en las asociaciones separadas de la sociedad. Alguien podría tener un derecho sin el poder de ejercerlo (6). Sin embargo, en la mayoría de los casos un poder de cierta clase apoya cualesquiera derechos que se reclamen. Los derechos están más cercamente asociados con los privilegios y con la autoridad que con el poder. Un «derecho», como un privilegio, es uno de los prerequisites del poder y no el poder mismo (7).

Hemos distinguido ahora entre poder y prestigio, entre poder e influencia, entre poder y dominio y entre poder y derechos, y hemos dejado los dos conceptos de fuerza y autoridad. Y aquí podemos tener una solución a nuestro problema. El poder no es una fuerza y el poder no es una autoridad. Sin embargo, está íntimamente relacionado con ambas y puede ser definido en términos de ellas. Deseamos, por consiguiente, proponer tres definiciones y después examinar sus implicaciones: 1) El poder es una fuerza latente. 2) La fuerza es la manifestación del poder; y 3) La autoridad es un poder institucionalizado. Las dos primeras de estas proposiciones pueden ser consideradas juntas. Parecen ser, por supuesto, definiciones circulares, y de hecho lo son. Si puede encontrarse un significado independiente para uno de estos conceptos, sin embargo, el otro puede ser definido en términos de él y la circularidad desaparecerá (8). Podemos, por consiguiente, sugerir una

---

(6) Se suministrará un ejemplo subsecuente.

(7) Existe, por supuesto, una distinción adicional entre los derechos y los privilegios. Las licencias militares, por ejemplo, son un privilegio y no un derecho; pueden ser solicitadas, pero no pueden ser demandadas. Pueden ser concedidas, sin embargo, por otra parte, pueden no serlo.

(8) Como asunto de interés puramente técnico puede observarse que todas las definiciones son, en última instancia, circulares. Cada sistema de inferencia debe contener términos no definidos o «primitivos» en sus proposiciones iniciales, debido a que si fuese necesario definir cada término antes de usarlo, sería imposible, inclusive, empezar a hablar, a escribir o a razonar. Un término indefinido en un sistema no necesariamente es un término indefinible, sin embargo, particularmente en otros sistemas esta clase de circularidad no es una deficiencia lógica si el círculo, por decirlo así, *nicht zu klein ist*. Esta frase encadenadora proviene de HERBERT FEIGL, un lógico que ha examinado este

definición independiente del concepto de fuerza. La fuerza, en cualquier sentido sociológico significativo de la palabra, significa la aplicación de sanciones. La fuerza, nuevamente, en el sentido sociológico, significa la reducción o limitación, el estrechamiento, o bien incluso la eliminación total de alternativas hacia la acción social de una persona o grupo por parte de otra persona o grupo. «El dinero o la vida» simboliza una situación de fuerza desnuda, la reducción de alternativas a dos. La ejecución de una sentencia de muerte en la horca representa la eliminación total de alternativas. Un ejército limita progresivamente la acción social de otro hasta que sólo restan dos alternativas para el contendiente sin éxito: rendirse o morir. El despido o la remoción de personal en una asociación, en forma similar, aunque mucho menos drástica, representa un estrechamiento de alternativas. Ahora bien: todas éstas son situaciones de fuerza o de manifestación de poder. El poder mismo es la predisposición o la capacidad anterior que hace posible la aplicación de la fuerza. Solamente los grupos que tienen poder pueden amenazar con usar la fuerza, y la amenaza misma representa poder. El poder es la posibilidad de emplear la fuerza, no su empleo real; la posibilidad de aplicar sanciones, no su aplicación real (9). El poder es la posibilidad de introducir la fuerza en una situación social; es la representación de la fuerza. En forma distinta a la fuerza, incidentalmente, el poder siempre tiene éxito; cuando no tiene éxito, no es o deja de ser poder. El poder simboliza la fuerza que puede ser aplicada en cualquier situación social y apoya la autoridad que se aplica. El poder, por consiguiente, no es la fuerza ni la autoridad; pero, en cierto sentido, es su síntesis.

La implicación de estas proposiciones se harán más claras si discutimos ahora el lugar geométrico del poder en la sociedad. Podemos descubrirlo en tres áreas: 1) En la organización formal. 2) En la organización informal; y 3) En la comunidad no organizada. La primera de éstas presenta un problema bastante sencillo de analizar. Es en la organización formal de las asociaciones que el poder social se transforma en autoridad. Cuando la acción social y la interacción proceden completamente de conformidad con las normas de la organización formal, el poder está disuelto, sin dejar residuo de la autoridad. El derecho de usar la fuerza está entonces atado a ciertas posiciones relativas dentro de la asociación, y este derecho es lo que ordina-

---

problema en un artículo sobre MORITZ SCHLICK, *Erkenntnis*, Band 7 (1937-1938), página 406. RALPH EATON también discute este problema en su *General Logic*, pág. 298, como lo hacen WHITEHEAD y RUSSELL en su introducción a *Principia Mathematica*.

(9) Desde luego, las sanciones pueden ser positivas o negativas, exigir o prohibir la comisión de un acto social.

riamente llamamos autoridad (10). Es entonces la autoridad, en virtud de la cual las personas en una asociación ejercen mando o control sobre otras personas en la misma asociación. Es la autoridad lo que le permite a un obispo transferir a un sacerdote de su parroquia, a un sacerdote, su «poder sobre las llaves» para absolver a un pecador; a un oficial comandante, para asignar un deber a un oficial subordinado; a un vicepresidente, para dictar una carta a su secretaria; al administrador de un equipo de beisbol, para cambiar al lanzador a la mitad de una entrada; al superintendente de una fábrica, para demandar que cierto trabajo se termine en un tiempo especificado; a un policía, para arrestar a un ciudadano que ha violado la Ley, y así sucesivamente a través de ejemplos interminables. El poder en esos casos está unido a las posiciones relativas, no a las personas, y está completamente institucionalizado como autoridad (11).

En los grupos rígidamente organizados, esta autoridad está claramente especificada y formalmente articulada mediante las normas (reglas, posiciones relativas, leyes) de la asociación. En los grupos menos rígidamente organizados aparecen áreas limítrofes, en las cuales la autoridad está menos claramente especificada y articulada. Algunas veces la autoridad claramente conferida en una posición relativa con respecto a una asociación puede no ser ejercida debido a que entra en conflicto con una norma moral, a la cual se adhieren, tanto los miembros de la asociación como los que no lo son, en la comunidad que la rodea. Algunas veces un funcionario puede eliminar a un subordinado de un puesto sin una causa formal y sin autoridad formal, debido a que tal acción, que ahora involucra poder, encuentra apoyo en la opinión pública. Algunas veces, por el contrario, puede tener la autoridad de despedir a un subordinado, pero no el poder, debido a que la posición de este último está apoyada informalmente y «extraasociativamente» por la opinión de la comunidad. Un caso extremo de esta situación se ejemplifica por la imposibilidad del gerente general Ed. Barrow, o incluso el propietario, el coronel Jacob Reuppert, para «despedir» a Babe Ruth, de Los Yankees, de Nueva York, o incluso cuando Babe Ruth estaba en el pináculo de la fama, para venderlo.

---

(10) La autoridad aparece frecuentemente en otro sentido como cuando, por ejemplo, decimos que Charles Goren es una autoridad en el *bridge* o Emily Post en la etiqueta. Aquí lleva la implicación de conocimientos, habilidades o competencia superior y tales personas se consideran como fuentes de información o como árbitros. En este sentido la autoridad está relacionada con la influencia, pero no con el poder.

(11) Esto es lo que MAX WEBER ha llamado *Herrschaft* legítimo, que PARSONS traduce como «autoridad». Véase *The Theory of Social and Economic Organization*, Parson, ed. New York, Oxford University Press, 1947, pág. 152, núm. 83.



Algunas veces estas relaciones de poder se hacen bastante complicadas. En una organización universitaria, por ejemplo, puede no ser claro si un rector tiene la autoridad para aplicar la sanción de despedir a un profesor, o más sutilmente, si tiene la autoridad para abstenerse de ofrecer un incremento de salario a un profesor con objeto de impulsarlo directamente a dejar su empleo, o bien, aún más útil, si cuando claramente tiene esta autoridad de abstenerse, será acusado de mala administración, si la ejerce (12). Es similarmente poco claro si un obispo de la Iglesia episcopal tiene la autoridad para remover a un rector de su parroquia, cuando el último, aparentemente, tiene el apoyo de los miembros de ésta (13). En otras palabras: algunas veces se convierte en un asunto de política poco hábil que un funcionario ejerza la autoridad que le ha sido conferida específicamente por su posición, y es en estos casos cuando podemos claramente observar cuándo el poder se fuga por las juntas de la estructura asociativa e invade la organización formal (14).

Puede observarse que el poder implicado en el ejercicio de la autoridad no lleva necesariamente a una connotación de superioridad personal. Leo Durocher no es mejor «pitcher» que el jugador que elimina, ni, a su vez, es inferior al árbitro que lo saca del partido. Un profesor puede ser «mejor» escolástico y maestro que el rector que lo despide, un abogado puede saber más de Leyes que el juez que lo declara en rebeldía, un trabajador puede ser un electricista más competente que el capataz que le asigna sus deberes, y así sucesivamente a través de miles de ejemplos. Como ha escrito MacIver, «el hombre que manda puede no ser el más hábil, el más dispuesto; puede no ser en ningún sentido mejor que el promedio de sus compañeros, y algunas veces, en algún «standard» intrínseco, es inferior a ellos». «He aquí la magia del Gobierno» (15). He aquí, de hecho, la magia de toda la organización social.

La acción social, como es bien conocido, no procede con una conformidad precisa y absoluta a las normas de la organización formal. El poder se vierte, sólo imperfectamente, sobre los recipientes de posición relativa que lo contienen como autoridad. Llegamos, por consiguiente, a una considera-

(12) Como en un caso en la Universidad de Illinois.

(13) Como en el caso Melish, en Brooklyn, que fué llevado a litigio en las Cortes.

(14) Que inclusive los grupos más alta y rígidamente organizados no se encuentran inmunes a estas invasiones de poder, ha sido ilustrado, en un artículo anterior, con respecto a la Iglesia católica romana, la Armada de los Estados Unidos y el partido comunista. Véase ROBERT BIERSTEDT: «The Sociology of Majorities», *American Sociological Review*, 13, diciembre 1948, págs. 700-710.

(15) *The Web of Government*, op. cit., pág. 13.

ción breve de la organización formal, en la cual el prestigio de la posición relativa da lugar a la estimación de las personas y en la cual la interacción social de los miembros procede no solamente en términos de las normas explícitas de la asociación, sino también en términos de las normas implícitas fuera de la asociación, cuyo lugar geométrico está en la comunidad, y las cuales pueden estar o no en conflicto, en puntos estratégicos, con las normas de la asociación. Nuestros previos ejemplos nos han ayudado a anticipar lo que tenemos que decir acerca de la incidencia y la práctica del poder en la organización informal. Ninguna asociación es completamente formal, ni tampoco ninguna está organizada hasta el máximo de rigidez. La organización social hace posible ordenar el intercurso social de las personas que no se conocen unas a las otras: la tripulación de un barco y su nuevo capitán, la Facultad de un departamento universitario y un nuevo director, el administrador de un equipo de beisbol y sus nuevos reclutas, el ciudadano y el colector de impuestos, el ama de casa y el fontanero, el cliente y el oficinista. Sin embargo, en cualquier asociación, los miembros se relacionan unos con otros y empiezan a interactuar no sólo «extrínsecamente» y «categóricamente», en términos de las posiciones relativas que ocupan, sino también «intrínsecamente» y «personalmente», en términos de los papeles que desempeñan y de las personalidades que tienen (16). Los subgrupos se presentan y comienzan a ejercer presiones sutiles sobre la organización misma, sobre las normas que pueden ser quebrantadas en su observancia y sobre la autoridad que, no obstante que esté firmemente institucionalizada, está aún sujeta a cambios. Estos subgrupos pueden, como camarillas y facciones, permanecer dentro de la asociación, o bien, como sectas y grupos de choque, estar fuera de ella. En cualquier caso, ninguna organización formal puede permanecer completamente formal bajo las exigencias del tiempo y las circunstancias. El poder rara vez está completamente institucionalizado como autoridad, y cuando lo está no es más que momentáneamente. Si el poder sostiene la estructura, hay poderes como controversia que se oponen a ella y cada asociación está siempre a merced de sus propios miembros. En todas las asociaciones el poder de las personas que actúan en concierto es tan grande, que las prohibiciones contra las «combinaciones» aparecen en los Estatutos de todas las organizaciones militares y el derecho de petición colectiva es negado a todo el personal militar.

Entonces el poder aparece en las asociaciones en dos formas distintas: institucionalizado como autoridad en la organización formal e instituciona-

(16) Los términos entre comillas fueron tomados de E. T. HILLER. Véase su *Social Relations and Structures*, New York, Harper & Brothers, 1947, caps. 13, 14 y 38.

lizado como poder mismo en la organización informal. Sin embargo, esto no hace exhaustiva la incidencia del poder con respecto a las asociaciones de la sociedad. Deberá ser evidente que se requiere poder para inaugurar una asociación inicialmente, para garantizar su continuación y para apoyar sus normas. El poder sostiene el orden fundamental de la sociedad y de la organización social dentro de ésta, cualquiera que sea este orden. El poder se encuentra detrás de cualquier asociación y sostiene su estructura. Sin el poder no existe organización y sin el poder no existe orden. La intrusión de la dimensión y las exigencias de las circunstancias requieren reajustes continuos de la estructura de toda la asociación, no exceptuando a las organizadas más inelásticamente, y este poder es lo que las sostiene a través de dichas transiciones. Si el poder proporciona el ímpetu inicial que apoya la organización de cualquier asociación, también suministra la estabilidad que la mantiene a través de su historia. La autoridad misma no puede existir sin el apoyo inmediato del poder y la sanción última de la fuerza.

RAFAEL ARNANZ

