

# Tendencias de las Clases hacia el Poder, la Ideología y los Prejuicios

JOSÉ MEJÍA VALERA

El presente trabajo es un intento de integración sistemática de algunas hipótesis, empíricamente comprobadas en la realidad social de los Estados Unidos de Norte América, con el objeto de formar una teoría derivada de la investigación, que pueda servir de base para una ulterior confrontación en el ámbito latinoamericano y especialmente en la sociedad global peruana.

La enorme cantidad de investigaciones aisladas que se llevan a cabo en los Estados Unidos aún no ha sido recogida en un cuerpo teórico sistemático. Es necesario que los especialistas afronten de inmediato la riquísima veta de los trabajos empíricos que se han acumulado en cantidades insospechadas, a fin de encontrar los factores que juegan dentro de una problemática determinada, aprovechando que la metodología empleada nos garantiza la confiabilidad necesaria para la construcción científica.

Las hipótesis referidas han partido del supuesto que la distinción de la sociedad en clases se ordena en un continuo, en cuya parte superior están las clases altas y en la inferior las bajas, sin que pueda establecerse límites precisos entre ellas, quedando así amplias zonas marginales en donde los sujetos participan de las características de las clases colindantes. La diferenciación entre una y otra categoría se hace sobre la base del "status", o sea de las posiciones y prestigios que los individuos ocupan y adquieren en la sociedad, cuyo conjunto es lo que constituye la clase. (14)

Otro supuesto importante, dentro de tal sistema teórico, es que los individuos se encuentran constantemente redistribuyéndose

se en la escala de la estratificación y, por consiguiente, en los distintos status sociales.

En los Estados Unidos, muy especialmente, la conquista de la frontera terminó sólo en la primera década del presente siglo, lo que, unido a la ausencia de antecedentes estamentales, como lo señala Carlos H. Page (1), determinó un aumento en la intensidad de la movilidad social, generalizándose la convicción que era posible ascender desde los más bajos estratos hasta las posiciones elevadas. Cuando posteriormente apareció la gran empresa burocratizada se produjo mayor ansiedad en las aspiraciones, pues fué posible observar en los hechos un elevador que funcionaba eficazmente.

Es posible que estas circunstancias hayan favorecido una configuración especial de la realidad estadounidense.

Si recogemos la tesis de Richard Centers (2), quien afirma que la clase de un sujeto es una parte de su ego, un sentimiento de pertenencia a algo, una identificación con algo mayor que él mismo, y que existen diferencias entre la posición objetiva del sujeto en una clase determinada y su auto clasificación o identificación de clase; y la reinterpretemos, puede concluirse que en ciertos sectores existe conflicto entre los "grupos de pertenencia" y los "grupos de referencia". (12) Conforme a sus investigaciones, los individuos, en un alto porcentaje, a pesar de pertenecer a una clase que pudo ser objetivamente determinada por el investigador, se identificaron con otra, diferente. Esto no quiere decir, como lo piensa Centers, que la clase no sea, ni más ni menos, sino lo que la gente colectivamente piensa que es. Mas bien significa que en los estratos en que no había correspondencia entre la identificación objetiva con la subjetiva, se habían desarrollado fuertes sentimientos de ansiedad que condujeron a aquel conflicto entre grupos de referencia y pertenencia, ansiedad que, por otra parte, tiende a producir inseguridad de status y frustraciones que repercuten en la conducta de las clases.

Conforme a las investigaciones de J. Greenblum y L. I. Pearlman (3), se puede distinguir los siguientes grupos que reciben la influencia de estos factores: a) grupo móvil, aquel que se encuentra en proceso de cambio, que puede ser una mudanza súbita o una modificación gradual en el curso de toda la vida del individuo; b) grupo estacionario, formado por personas que han variado de status, de una generación a otra; y c) grupo marginal, in-

tegrado por los recién llegados o advenedizos a cierta categoría social.

Como puede apreciarse, los tres tipos de grupos se encuentran referidos a los límites de las clases. El grupo en movimiento se compone de personas que están en proceso de ascenso o descenso; el marginal por individuos que recién han terminado su movilidad, y el estacionario por quienes no han cambiado de status, por lo menos de una generación a otra.

Gracias a la movilidad ascendente, los grupos que están en proceso de ocupar posiciones en los status altos se muestran inseguros. Por el contrario, los cambios sociales lentos, determinantes de la agrupación estacionaria, dan más tiempo para los ajustes sociales, y dirigen la lenta acumulación de las frustraciones hacia canales socialmente aceptables. Por último, la movilidad descendente produce un grupo marginal que ha asimilado valores de una clase más alta, a la que toma como punto de referencia para su conducta, o grupo de referencia, y en la cual desearía asegurar su calidad de miembro.

Correlacionados con estas factores subjetivos se encuentran los siguientes hechos: a) tendencia a la afirmación de las posiciones; b) tendencia a la justificación de las mismas, y c) tendencia a los prejuicios.

La tendencia a la afirmación de las posiciones no figura, expresamente, en las investigaciones empíricas que sirven de base a este trabajo, aunque sí lo está implícitamente. Puede afirmarse, con alto grado de certeza, que los grupos estacionarios tienden a desarrollar actitudes que refuercen su posición. Su comportamiento importa la defensa de un status que de momento no se encuentra en peligro, pero que puede verse amagado por las corrientes competitivas de las demás clases. Es dentro de la clase alta donde la tendencia merece especial estudio, por las importantes derivaciones que de ella se desprende. Es evidente que esta clase, como grupo estacionario, no tiene sentimientos de inseguridad, pero en cambio puede sentirse amenazada, lo que también conduce a fenómenos de afianzamiento.

Los grupos que mantienen el monopolio de las grandes empresas, dentro de un complejo de otros factores, tienden a asegurar su posición mediante el manejo del poder político. De ahí que el concepto de clase no pueda tratarse desvinculado de los fenómenos de poder. Es obvio que no sólo el afán de afirma-

ción juega en este caso, ya que también los procesos de una economía de mercado y la concentración de la riqueza tienen su parte importante en la producción de la tendencia.

Es significativa la tesis de Robert A. Brady (4), quien afirma que después de la gran guerra de 1914, surgieron en todas partes "asociaciones centrales" que agrupaban a toda una línea comercial o industrial, lo que dió ocasión a que los gigantes de los negocios fueran tomando las redes de control, de tal manera que en algunos casos llegaron a adquirir las características de grupos unificados. Este control de los negocios —continúa— ha ido estrechándose hasta el extremo que ahora lo detentan determinadas camarillas directivas y administrativas, y en esta forma las asociaciones comerciales adquirieron una significación nueva: se transformaron en entidades de poder. Según este criterio, el gobierno se convierte en un auxiliar o aliado para llevar a la práctica los deseos de este nuevo sistema de pirámides de control entrelazadas, así como en el recurso indispensable para eliminar las formas nacionales e ideológicas de sus detractores.

Un factor que ayuda a la estabilización del poder político podría encontrarse en los desarrollos empíricos de Heins Elau (5), quien afirma que la forma como las clases son experimentadas o concebidas, determinan una diferencia significativa en la conducta política. En efecto, las personas que integran tanto los grupos móviles como los marginales, orientan su actuación no por la situación objetiva en la cual se encuentran, sino por los grupos de referencia que han tomado como modelo para su conducta, adoptando tanto sus actitudes como sus papeles políticos. La gran masa de personas en proceso de ascenso y marginales que tratan de ganar status, tienden, en virtud de su orientación por los grupos de referencia, a adoptar actitudes y roles propios de las clases altas, lo que favorece o incrementa el poder electoral de éstas. Además, según la investigación a que me estoy refiriendo, la identificación de clase, que no es sino la orientación por los grupos de referencia, es un continuo que tiene dos polos: uno es la actitud y el otro el papel social. Ambos tipos de identificación operan simultáneamente, con más o menos éxito, sobre los aspectos particulares de la conducta política, de suerte que es posible, gracias a la identificación, que los individuos adopten ya la actitud o ya el papel político de sus grupos de referencia que, en la mayoría de los casos, son las clases altas.

Es evidente que en cuanto a las actitudes y papeles políticos de las clases, no basta con lo anteriormente dicho, a pesar de ser válido y comprobado, sino que es preciso tener en cuenta otro factor importante: la propaganda ideológica.

Pero aparte de la propaganda, que trataremos más adelante, es preciso tener en cuenta que la gran mayoría de los ciudadanos de Estados Unidos se polarizan entre dos partidos políticos: Demócrata y Republicano. Es posible que las circunstancias económicas e históricas de este país favorezcan tal división, casi neutral en cuanto a doctrina, lo que determinaría que las inclinaciones políticas se manejen, en mucho, por la influencia personal, conforme lo ha demostrado Gerhart H. Saenger (6) en una investigación sobre status social y conducta política en la ciudad de Nueva York.

En esta ciudad, constató Saenger, hay una lenta desaparición de las distintas líneas de status en la composición de los dos partidos, que puede deberse a factores históricos específicos: en una depresión la identificación del Partido Demócrata con las reformas sociales impresionará en mayor grado al público que durante una época de prosperidad, en las cuales hay una tendencia a olvidar las penalidades del pasado. Mientras dure la depresión puede producirse una aguda cristalización de las líneas de clases en términos de preferencia de partidos, pero —afirma Saenger— la polarización dejará de funcionar si los programas de ambos partidos son semejantes en cuanto a seguridad social y proyectos de trabajos públicos. Los dos mayores partidos de Estados Unidos, en consecuencia, no representan intereses clasistas opuestos, aunque el Demócrata haya sido, a raíz de la gran crisis de 1929, más inclinado a concesiones sociales que el Republicano. En general, la separación política partidaria de los Estados Unidos, de ninguna manera es semejante a la que existe en Europa o en América Latina, de suerte que las clases, sobre las cuales pesan los factores antes discutidos, están adscritas a partidos neutrales, doctrinariamente hablando, respecto a los grandes movimientos que se vienen observando a partir de mediados del siglo XIX.

Por otra parte, de la investigación efectuada por Stanley A. Hetzler (7) respecto al radicalismo y conservatismo, tomando como índice la satisfacción e insatisfacción, aparece que los referidos grados de satisfacción corrían paralelos con los travesaños

socio económicos, de suerte que las clases bajas presentan mayor radicalismo y las altas más conservatismo. Es evidente que tal insatisfacción puede acrecentarse en algún momento, y por canales a veces imprevistos, en contra de las posiciones altas, de donde resulta propio que éstas traten no solamente de afianzar sus status, sino, a la vez, de justificarlos mediante la propaganda ideológica.

Naturalmente que la ideología no depende unicamente del deseo de justificación de una posición, puesto que se encuentran en juego otros factores. Pero en general puede decirse con Mannheim (8), que la manera cómo se considere la historia y se construya una situación total a partir de ciertos hechos, depende de la posición que se ocupe en la sociedad.

Reinhard Bendix (9) sostiene la hipótesis que cada minoría pretende defender su participación en la riqueza y justificar su autoridad, porque hay otra minoría prevaleciente que hace reclamaciones rivales. Esto se refiere especialmente a los primeros años de la industrialización en Europa, donde hubo necesidad de que la naciente burguesía luchara contra los viejos grupos feudales para poder afianzarse. La lucha ideológica se entabló, entonces, entre ambos puntos de vista. Los primeros empresarios afirmaban que sus intereses estaban identificados con los intereses nacionales, y los viejos grupos consideraban tales ideas como un desafío.

«Jorge Puccinelli Converso»

En lo que respecta a las clases bajas, la ideología de los primeros empresarios fué una simple prolongación de las relaciones tradicionales de los estratos inferiores. Fué más adelante, cuando la industrialización rompió con la tradición, que los intereses de los primeros empresarios se identificaron con las virtudes cristianas y el pueblo fué alentado para que emulara esas prácticas. Su baja situación económica era, de no seguir el consejo, de su propia y exclusiva responsabilidad.

En una segunda etapa, a causa del desarrollo de los sindicatos y de la burocratización de las empresas, se hizo necesario fortalecer el control de los "managers" sobre los trabajadores, y el resultado fué que el trabajo se consideró como una planificación científica en lugar de una exhortación moral. Por lo tanto, la vieja ficción de una persecución privada de ganancias y la consideración del trabajo como un deber impuesto por si mismo fué

abandonada y se comenzó a ver el trabajo como una alianza a una causa común.

Pero si bien es cierto que la ideología aparece en función de la posición que se ocupa en la sociedad, también es verdad que dichas creencias deben ser difundidas para que surtan el efecto buscado, esto es, la justificación de la posición a fin de mantener el status.

Brady (4) hace ver que después de la gran depresión de 1929, la Asociación Nacional de Fabricantes de los Estados Unidos empezó un vasto programa de relaciones con el público, de suerte que hasta 1937 la propaganda creció de un 7.2% a un 55.2% del total de su presupuesto. La tesis central de esta propaganda aspiraba a la conversión del público a los objetivos económicos, ideales y programas de la comunidad de negocios en su conjunto, pues para aventajar al movimiento obrero era preciso cambiar el punto de vista del gobierno, empeñado en el New Deal, y para lograr este fin era menester, ante todo, convertir al público en general.

Dentro de estas filas es donde nacieron, se alimentaron y florecieron las técnicas de las relaciones con el público. Su objeto era coordinar todos los intereses de la política de los negocios para vender al público la "justificación" de la posición adoptada por el conjunto de altos núcleos, acerca de todos y cada uno de sus problemas, y con tal fin se agrupó en una sola propaganda, central y unificada, las relaciones obreras, legislativas, agrícolas y todas aquellas que implicaban contactos con grupos cuyos intereses pudieran entrar en pugna con los suyos propios. La propaganda se convirtió en un medio para atraer al público, o a sectores especiales de éste, hacia el punto de vista de la pirámide de control. Esto explica la enorme invasión de la llamada literatura educativa de la Asociación Nacional de Fabricantes, destinada a penetrar en todos los rincones de la vida norteamericana. Es una propaganda que llega hasta las raíces de los principios que sirven de base a la sociedad, es decir, la propaganda tiene un carácter ideológico.

En una palabra, la tendencia a la afirmación de las posiciones ganadas dentro de la escala de la estratificación conduce, necesariamente, a la justificación de la misma, es decir, a la producción y propagación de una ideología.

Es posible ahora enlazar este factor con las investigaciones de Elau (5), ya referidas, respecto a la identificación de clase y la conducta política. Indudablemente que la orientación por grupos de referencia es alentada mediante la propaganda ideológica, de suerte que ambos factores cooperan para producir un resultado determinado, tanto en las manifestaciones de las actitudes, como en la adaptación de los papeles políticos.

El tercer fenómeno, relacionado con la inseguridad de status, es la aparición de los prejuicios.

Los prejuicios sociales han sido clasificados, según su grado de intensidad, de la siguiente manera : (13)

1) Prejuicios consistentes en una actitud negativa, eludiendo contactos con miembros de un grupo (Distancia social).

2) Prejuicios que importan una afirmación interna pero que se expresan en algunas relaciones con los miembros del grupo que disgusta, mostrando una fría actitud hacia ellos. (Estereotipo).

3) Prejuicios que no llegan a negar derechos legales a los miembros del grupo que disgusta, pero que conducen hacia alguna forma de discriminación social, como por ejemplo evitar, manifiesta e intencionalmente, contactos sociales. (Discriminación o tensión).

4) Prejuicios que llevan a actos discriminatorios, negando derechos a los individuos que pertenecen al grupo discriminado.

5) Prejuicios que no solamente guían hacia una conducta discriminatoria, sino que fomentan y desarrollan propaganda para posteriores discriminaciones, que pueden estar confinadas a un círculo privado (tratando de convencer a los amigos) o manifestarse en público, en discursos o escritos incitando a actos de discriminación.

Ateniéndose a las investigaciones de Greenblum y Pearlin (3), resulta que los grupos con movilidad vertical, que están cambiando su posición y status en la jerarquía de la estratificación, tienden a expresar prejuicios con mayor frecuencia que los grupos estacionarios. Esto se debe a que, como ya se ha visto, los grupos móviles ascendentes están ocupando posiciones que consideran inseguras, lo que se traduce en prejuicios. De igual manera, los grupos en descenso dentro de la escala de estratificación

llevan a frustraciones que también conducen a los prejuicios. Esta hipótesis se ha comprobado comparando los grupos móviles, ascendentes o descendentes, con los grupos estacionarios, que acusan bajo porcentaje de prejuicios. La explicación es que tales grupos estacionarios, debido a que experimentan cambios de status demasiado lentos, generalmente sólo de una a otra generación, tienen mayor tiempo para ajustes, no produciéndose los procesos de ansiedad o inseguridad, que son la base de los prejuicios.

Además, aquellos grupos que tienden a asegurar un status o prestigio inestable, tienden también a tener mayores actitudes de prevención que aquellos otros relativamente más seguros en status y prestigio.

Tanto los grupos ascendentes, orientados por un grupo de referencia, como los descendentes, desarrollan un sentimiento de inestabilidad. Los orientados hacia las clases altas tratan de asegurar su status por lo mismo que lo consideran inestable, y los que han descendido en categoría, por razones semejantes, experimentan frustraciones, factores ambos que predisponen hacia los prejuicios como forma de defender una colocación o liberar las ansiedades.

En cambio, aquellos grupos que mantienen un sentimiento de seguridad en su posición, están menos predispuestos a los prejuicios, ya que no tratan de defender logros inestables.

Por otra parte, de la misma investigación resulta que la función de los prejuicios, en aquellos grupos que están perdiendo prestigio, es hacer consciente esta disminución y, para aquellos otros que lo están ganando, enaltecer y asegurar el recién adquirido prestigio.

Una comprobación más de esta hipótesis se encuentra en la medida del grado de hostilidades. Esta será mayor en aquellos segmentos que están sujetos a tensiones más intensas, o sea aquellos que se identifican con las clases medias, segmentos que, por otra parte, están inseguros en sus nuevos status. Pero no debe perderse de vista tampoco que Centers (10), ha constatado que las discriminaciones, en una considerable extensión, aparecen como una función de la falta de educación, factor que es concomitante con la clase media inferior y la clase baja.

Por último, los prejuicios, en la mayoría de los casos, se dirigen contra las minorías que, real o supuestamente, se perciben como entablando competencia para escalar posiciones. (3)

Toda esta problemática se ha construido sobre la base de que las clases se disuelven en la estratificación de la sociedad total. Dentro de este planteamiento, la perspectiva de la comunidad aparece como una enorme escala, en la que no hay sino que comenzar a subir por los canales de la circulación vertical que, según la tesis de Sorokin (11) serían la escuela, la iglesia, el ejército, y las organizaciones políticas, económicas y profesionales.

Podría haber dos limitaciones, consecuentemente, a la teoría fundada sobre tales principios: 1º que la estratificación social no sea similar a clase social y, 2º que la movilidad no tenga el carácter que se le atribuye en los Estados Unidos.

No hay que perder de vista que reemplazar la clase por la estratificación es destruir su concepto mismo, de suerte que sólo puede hablarse de estratos altos o bajos, según como estén colocados dentro de la escala de prestigio.

La clase puede categorizarse mediante las siguientes notas:

- a) "Grupos" parcialmente clausurados, que se oponen los unos a los otros;
- b) diferenciados por causas económicas, determinadas por la polarización de la sociedad a raíz de la revolución industrial;
- c) creadores de sub-culturas como consecuencia de la diferenciación económica;
- d) participando desigualmente en el poder; y
- e) que pueden adquirir, en determinado momento, conciencia de clase.

Claramente se observa que se trata de dos conceptos disímiles, aunque guarden aparentemente grandes analogías. La primera cuestión a esclarecer es, por lo tanto, si en los Estados Unidos la sociedad está dividida en estratos que se superponen por orden de prestigio, o si hay efectiva separación de clase. Consecuencia de este primer esclarecimiento tiene que ser el siguiente: si esta organización es válida sólo para los Estados Unidos o se puede generalizar a los demás países industriales y a las llamadas zonas subdesarrolladas.

El segundo punto a discutir es, si efectivamente en los Estados Unidos existe alta movilidad como aparece de la literatura, o si se trata de una creencia producida por la propaganda ideológica, que proclama que cualquier persona, por humilde que sea su origen, puede escalar posiciones; propaganda que podría tener por objeto crear un espíritu de competencia individual y destruir la solidaridad social, por una parte y, por otra, justificar los status ganados por los sujetos de las altas esferas. A este respecto no hay que olvidar los juicios de Sorokin (11): "es verdad que han desaparecido en nuestra época los obstáculos jurídicos y religiosos para el ascenso social, pero en cambio han aparecido otros nuevos. En la sociedad moderna no es necesario haber nacido noble para llegar a los estratos superiores, pero en cambio es preciso ser rico. En teoría, en los Estados Unidos cualquier ciudadano puede llegar a ser presidente de la República, pero en realidad el 99.9% de los ciudadanos tienen tan poca probabilidad de lograrlo, como el 99.9% de los súbditos de una monarquía la tienen de ascender al trono".

No obstante, las deducciones antes discutidas, tienen valor aún en el caso que se cambie el concepto de estratificación por el de clase, porque las investigaciones se han basado en la comparación de grupos más o menos cerrados: móviles, estacionarios y marginales; y porque este tipo de agrupaciones aparecen también dentro del seno de las clases. Puede dejarse de lado la realidad o falsedad de la movilidad social que, en mayor o menor grado, se cumple en toda sociedad, aún en aquellas de castas totalmente clausuradas, cuidando sí de no exagerar su importancia o intensidad real.

Una posterior comprobación sería constatar si esta problemática es aplicable a la realidad latinoamericana en sus tres niveles: afianzamiento de las posiciones, justificación ideológica y prejuicios.

#### BIBLIOGRAFIA

- 1.—CHARLES A. PAGE.— *Social Class and American Sociology*, 1940.
- 2.—RICHARD CENTERS.— *The Psychology of Social Class*. Princeton, 1949.
- 3.—J. GREENBLUM AND L. I. PEARLIN.— *Vertical Mobility and Prejudice: a Social Psychological Study*. (In *Class, Status and Power* edited by B. Bendix and S. M. Lipset, The Free Press, 1953.  
by B. Bendix and S. M. Lipset, The Free Press, 1953.

- 4.—ROBERT A. BRADY.— La riqueza tras el Poder. México, 1945.
- 5.—HEINZ ELAU.— Identification with Class and Political Behavior. (In The Public Opinion Quarterly, vol. xx, Nº 3).
- 6.—GERHART H. SAENGER.— Social Status and Political Behavior. (In Class, Status and power, edited by R. Bendix and S. M. Lipset). 1953.
- 7.—STANLEY A. HETZLER.— Social Mobility and Radicalism-Conservatism. (In Social Forces, 33, 1954).
- 8.—KARL MANNHEIM.— Ideología y Utopía, México, 1941.
- 9.—REINHARD BENDIX.— Work and Authority in Industry. New York, 1956.
- 10.—RICHARD CENTERS.— Actitudes and Belief in Relation to Occupational. (In Social Forces, 33, 1954).
- 11.—PITIRIM SOROKIN.— Social Mobility, 1927.
- 12.—Sobre la distinción entre grupos de referencia y pertenencia. Véase : GEORGE H. MEAD.— Mind, Self and Society, Chicago, 1934. MUZAFER SHERIF.— Group Relations at the Crossroads, New York, 1953. ROBERT K. MERTON and PAUL F. LAZARSFELD.— Continuities in Social Research, Studies in the Scope and Method of "The American Soldier", The Free Press, Ill.
- 13.—The Main Types and Causes of Discrimination, United Nations, Commission on Human Rights, Subcommittee on Prevention of Discriminations and Protection of Minorities, Lake Success, New York, 1949.
- 14.—Véase al respecto : TALCOTT PARSONS.— A revised analytical approach to the Theory of Social Stratification. (In Class Status and Power, Edited by Bendix and Lipset, The Free Press, Glencoe Illinois, 1953). ROBERT LYND and MERRIL HELLEN LYND.— Middletown, New York, 1929. LLOYD WARNER and PAUL LUNT.— The Social Life of a Modern Community, 1949. RICHARD CENTERS.— The Psychology of Social Class, Princeton, 1949.