

Edmond Marc
Dominique Picard

La interacción social

Cultura, instituciones
y comunicación



ediciones
PAIDOS

Barcelona-Buenos Aires-México

Título original: *L'interaction sociale*

Publicado en francés por Presses Universitaires de France, París

Traducción de Antonio Laje Tesouro

Cubierta de Gustavo Macri

1.^a edición, 1992

Quedan rigurosamente prohibidas, sin la autorización escrita de los titulares del «Copyright», bajo las sanciones establecidas en las leyes, la reproducción total o parcial de esta obra por cualquier método o procedimiento, comprendidos la reprografía y el tratamiento informático, y la distribución de ejemplares de ella mediante alquiler o préstamo públicos.

© 1989 Presses Universitaires de France

© de todas las ediciones en castellano,
Ediciones Paidós Ibérica, S.A.,
Mariano Cubí, 92 - 08021 Barcelona
y Editorial Paidós, SAICF,
Defensa, 599 - Buenos Aires.

ISBN: 84-7509-748-0

Depósito legal: B-592/1992

Impreso en Hurope, S.A.,
Recaredo, 2 - 08005 Barcelona

Impreso en España - Printed in Spain

1986, pág. 292). No se trata de comprender y de teorizar sobre el funcionamiento del sujeto aislado, sino de considerar a éste como un elemento de un sistema más amplio que incluye la relación con los otros y el contexto; es este sistema el que constituye la unidad básica de análisis.

Estas son las orientaciones epistemológicas y metodológicas comunes que autorizan la proximidad entre investigaciones, por otra parte de campos diferentes, pero que han introducido la noción de interacción social en el centro de su reflexión.

2. LA NOCIÓN DE INTERACCIÓN SOCIAL

Hasta aquí, el contenido de este concepto ha quedado implícito, pero conviene en este momento proponer una definición precisa.

El término, en su misma etimología, sugiere la idea de una acción mutua, en reciprocidad. Se encuentra esta idea, aplicada a las relaciones humanas, en la definición propuesta por J. Maison-neuve: «La interacción tiene lugar cuando una unidad de acción producida por un sujeto A actúa como estímulo de una unidad de respuesta en otro sujeto, B, y viceversa» (1968, pág. 51). La expresión *viceversa* remite a la noción de *feedback*, término que viene de la cibernética y que designa un proceso circular (formado por bucles de retroacción) donde la respuesta de B se convierte a su vez en un estímulo para A. En esta definición la interacción parece cercana a la influencia. Los dos términos pueden incluso parecer sinónimos; existe sin embargo una diferencia entre ellos, por si se puede hablar de influencia entre dos sujetos cuando los comportamientos y las cogniciones de uno son modificadas por la presencia o la acción de otro, «es la reciprocidad, la conducta en retorno, lo que confiere a las conductas, a la consideración del otro, su carácter de interacción» (G. de Montmollin, 1977, pág. 21). El autor precisa que percibir a una persona no es un hecho de interacción; por el contrario, «en la medida en que la percepción del sujeto que percibe es modificada por la espera de una reciprocidad, hay interacción social. Por lo mismo, el hecho de que el sujeto percibido se sienta percibido, puede llevarle a modificar su apariencia, sus actitudes, sus palabras, sus conductas, es decir, los indicadores que sirven de base a los juicios del que percibe, lo que transforma su

percepción; se está entonces en presencia de una interacción social».

Para completar esta definición, conviene añadir a la noción de *feedback*, la de «co-presencia» o de «frente a frente»; así, «el objeto de estudio se deja identificar: se trata de esa especie de sucesos que tienen lugar en y en virtud de una presencia conjunta» (E. Goffman, 1974, pág. 7). Este criterio permite distinguir la noción de interacción, de otras cercanas, como las de «relación» o de «vínculo», que no implican necesariamente la de copresencia (una relación, un vínculo, pueden mantenerse y proseguir a distancia) o como la noción de «rapport» que designa la estructura de relación entre posiciones sociales (unidas a la estratificación social, a los *status*, roles, identidades). Se hablará así de relación amistosa, profesional, familiar. Si la interacción implica a menudo relación, lo recíproco no es siempre verificable...

La interacción representa una problemática central para la psicología social hasta el punto que suele aparecer como co-extensiva a esta disciplina. Ya F. H. Allport, en 1924, adoptaba una posición semejante cuando escribía: «La psicología social tiene por objeto el estudio de las relaciones reales o imaginarias entre personas en un contexto social dado, en tanto que afectan a las personas implicadas en esta situación» (Fischer, 1987, pág. 13). Más próximo a nosotros J. Maisonneuve afirma también (dando a la noción una extensión más amplia): «El campo propio de la psicología social parece esencialmente el de la interacción» (1973, pág. 12). Citemos todavía a Gergen (1981): «La psicología social es una disciplina en donde se estudia de manera sistemática las interacciones humanas y sus fundamentos psicológicos».⁶

Parece pues que hay un amplio consenso para definir desde esta perspectiva, el campo propio de esta disciplina.

Sin embargo, S. Moscovici, aunque subrayando que «los psicólogos sociales tienden ahora a definir su campo como el del estudio de la interacción social», indica que el consenso no está desprovisto de ambigüedades (Faucheux y Moscovici, 1971, pág. 9). Estas tienen que ver con la significación del calificativo «social»: se refiere frecuentemente al estudio de las variaciones que afectan a las relaciones de un individuo (o un conjunto de individuos) y un objeto; el «social» es, entonces, una dimensión de los objetos, de los estímulos clasificados en «sociales» y «no sociales» (así se

6. Esta definición puede parecer algo restrictiva en la medida en que sólo hace referencia a las bases psicológicas, dando la impresión de dejar de lado las bases sociales.

reservará la noción de «percepción social» a la percepción de las personas clasificadas como objetos sociales). O lo social es concebido de una manera diferencial, como una característica de los individuos socialmente diferenciados en sus modos de respuesta y en su conducta.

A esta psicología con «dos términos» (Ego-Objeto), S. Moscovici propone sustituir por una a «tres términos: Ego-Alter-Objeto»;⁷ únicamente una psicología de este tipo merece el calificativo de social, porque está centrada directamente «en la elaboración y el funcionamiento del vínculo social y su papel fundamental tanto en el funcionamiento psíquico individual, cuanto como factor de inflexión de los fenómenos sociales».

Es en este sentido en el que se comprenderá aquí la noción de interacción social. No se trata de oponer las interacciones sociales a las que no lo sean, sino mostrar la parte de lo social presente en todo encuentro, incluso en los más íntimos. Porque todo encuentro interpersonal supone «interactuantes» socialmente situados y caracterizados,⁸ y se desarrolla en un «contexto» social que imprime su marca aportando un conjunto de códigos, de normas y de modales que vuelven posible la comunicación y aseguran su regulación.

Pero no será necesario comprender esta marca como un simple efecto de determinación; se trata de una relación dialéctica. Porque si la interacción es el campo donde las relaciones sociales se actualizan y se reproducen, constituye también un espacio de juego donde pueden introducirse la intervención y el cambio y donde, en cada instante, se funda de nuevo el vínculo social. Este aspecto ha sido bien analizado por G. Mead (1963) o por M. Mauss, quien mostraba que los grupos sociales «están formados por una pluralidad de conciencias individuales que accionan y reaccionan unas sobre otras. Es por la presencia de estas acciones y reacciones, por estas “interacciones”, como se reconoce a las sociedades» (1969, pág. 141).

3. ORIENTACIONES

Si hemos subrayado la convergencia entre la problemática de la interacción y la perspectiva psicosociológica, no queremos

7. *Ego* y *Alter* designan aquí individuos o grupos y *Objeto* el entorno social, real o simbólico.

8. El neologismo «interactuantes» designará a lo largo de la obra los sujetos implicados en la interacción.

de experiencias acumulativas y progresivas como los sujetos elaboran nuevos instrumentos cognitivos, a través de interacciones en las que el sujeto es esencialmente activo» (en Doise, Deschamps, Mugny, 1978, pág. 255).¹³

3. LAS RELACIONES DE PODER

Si el concepto de poder está fuertemente implicado en los procesos de influencia y negociación, se ha visto que no es como una característica intrínseca de los actores (como una especie de propiedad que le es dada) sino un fenómeno relacional. El poder aparece así como una forma de *relación* que une a uno o varios actores, relación que conviene ahora profundizar.

Nos apoyaremos en un análisis clásico de French y Raven (1959) ya que se sitúa precisamente en esta perspectiva y ha ejercido una influencia duradera sobre la concepción del poder.

1. *Las bases del poder*

French y Raven definen el poder en términos de influencia y la influencia en términos de cambio psicológico. El poder es «la influencia potencial máxima que un agente O (individuo, grupo, norma...) es capaz de ejercer sobre la persona P»; es el resultante de dos fuerzas, una que empuja al cambio y la otra que expresa la resistencia del sujeto (no existe solamente acción de O sobre P, sino también acción de P hacia O y es esta interacción la que instaura el poder).

French y Raven designan como *base de poder*, la forma de relación entre P y O que motiva el proceso de influencia. Definen cinco, que aparecen de forma habitual.

a) *El poder de recompensa*, fundado en la percepción de P, de que O tiene la posibilidad de procurarle recompensas (satisfacciones, gratificaciones, ventajas...).

b) *El poder de coerción*, fundado en la percepción de P, de que O tiene la posibilidad de imponerle castigos (sanciones, sufrimientos, pérdidas, rechazos...).

13. Mugny señala que si el niño no participa activa y plenamente en la interacción conflictiva, no progresa.

c) *El poder legítimo*, fundado sobre la percepción de P, de que O tiene legítimamente el derecho de prescribirle su conducta (en relación a su *status*, rol, función, valores culturales, estructura social, derecho, delegación...). El poder legítimo está muy extendido, pero cada agente sólo lo ejerce en un campo de acción limitado (su «jurisdicción»).

d) *El poder de referencia*, fundado en la identificación de P con O. En el poder de referencia existe adhesión y conformidad en la fuente de influencia en función de la atracción y del prestigio que ejerce.

e) *El poder de competencia*, fundado sobre la percepción de que O tiene una experiencia o conocimientos específicos que le otorgan un dominio y autoridad en un campo determinado.

A partir de esta tipología, podemos emitir ciertas hipótesis. Cuanto más sólidas y extensas sean las bases de poder (implican varios factores), mayor será éste.¹⁴ No obstante, cada tipo de poder no tiene más que una «jurisdicción» limitada (el poder legítimo y de referencia tienen, en general, el máximo alcance). Todo intento de ejercer un poder fuera de su jurisdicción tiende a debilitarlo. Cuanto más legítimo sea el poder (o fundado sobre la referencia o la competencia), menos resistencia producirá; el poder de coerción la aumenta, al contrario, mientras que el poder de recompensa tiende a disminuirla. Observamos también que en la percepción de P, los elementos subjetivos intervienen tanto como los elementos objetivos.

Es necesario indicar que, en las situaciones empíricas, las influencias combinan a menudo (y en grados variables) varias formas de poder. Así, el poder legítimo se presenta muy a menudo como un poder de competencia, ejerce un efecto de referencia y utiliza también la recompensa y la coerción (el poder de un profesor descansa, por ejemplo, en la legitimidad de su función socialmente reconocida, en su competencia y su prestigio y en la capacidad que tiene de evaluar positiva o negativamente a los estudiantes).

Hasta aquí hemos abordado el poder y la influencia primordialmente en una perspectiva de relaciones diádicas (entre una fuente y un «blanco»). No obstante, en la realidad muchas situaciones rela-

14. Es necesario añadir que la fuerza del poder descansa también en el hecho de que la relación de autoridad está ampliamente interiorizada en la relación –en términos psicoanalíticos– entre el Yo y el Superyó, y que el aspecto interaccional entra en resonancia con una dinámica intrapsíquica.

cionan varios agentes y ofrecen la posibilidad de interacciones más complejas, que implican fenómenos de alianzas y coaliciones.

Es importante tener en cuenta estos fenómenos en un análisis de relaciones de poder, para lo que se utilizarán los estudios de T. Caplow (1984).

2. Poder y coaliciones

T. Caplow investiga la interacción esencialmente bajo el ángulo del conflicto y de las relaciones de fuerza. Retoma de G. Simmel tres proposiciones fundamentales que le permitirán aprehender las relaciones sociales como un juego constante entre las alianzas y las coaliciones, la cooperación y la rivalidad: la primera es que el *conflicto* tiene un rol estructurante capital en la interacción social;¹⁵ ya que al ser el hombre a la vez, y de forma irreductible, ser social e individuo, un conflicto se instaura inevitablemente entre estos dos polos: «La sociedad exige del individuo que utilice todas sus fuerzas al servicio del rol particular que se confiere en su seno y que transforme su naturaleza profunda para convertirse en el mejor y más apropiado vehículo de esta función. Y, sin embargo, todo lo que empuja al individuo hacia la unidad y la coherencia interna le hace revelarse contra este rol... Existe un conflicto insoluble entre el todo, que impone a sus elementos una función unilateral y parcial, y los elementos que aspiran a ser cada uno un todo» (Simmel, citado por Caplow, 1984, pág. 31). La segunda proposición es que la *relación jerárquica* forma el elemento de las instituciones y organizaciones en la medida en que, alrededor de ella y por ella, éstas se realizan y se mantienen (permite, en efecto, conciliar el conflicto inevitable y la cooperación necesaria). La tercera es que la *triada* aparece como la unidad mínima de la interacción social ya que sufre siempre la influencia de un tercero presente o virtual (y lo que se observa en relaciones de tres agentes puede extenderse a toda forma de organización social más compleja). El paso de la diada a la triada asegura un cambio radical en las relaciones, mucho más importante que el de la triada a grupos más numerosos (que se compara a los cambios

15. «El conflicto es, en sí mismo, una forma de interacción que implica la comunicación, la influencia recíproca y la formación de una nueva unidad, a veces al precio de la destrucción de los componentes originales. El conflicto conduce necesariamente a su reglamento que es una forma especial de síntesis» (Caplow, 1984, pág. 32).

aparecidos en una pareja debido al nacimiento del primer hijo en relación con los que se producen después del nacimiento de los otros). Según G. Simmel, un tercero introducido en la diada puede asumir tres tipos de funciones en el grupo: una función de «mediador» que se articula alrededor del deseo de privilegiar al grupo como entidad antes que a los individuos; una función de *tercius gaudens* cuyo fin es desviar un conflicto entre los otros dos miembros en su provecho; una función de «déspota» que utiliza el conflicto para asegurar su propio poder.

La *triada* es un «sistema social que comprende tres elementos, unidos entre ellos por una relación duradera», cuya característica esencial es, para Caplow, una tendencia a dividirse para formar una *coalición* de «dos contra uno» (Caplow, 1984, pág. 17). Esta coalición tiene por finalidad el control del poder (su conquista o su mantenimiento) y su formación depende de la combinación de dos criterios: la repartición de fuerzas entre los elementos y la situación en la que evolucionan.

La *repartición de fuerzas* puede ser cifrada numéricamente (el número de diputados que posee un partido) o ser apreciada de forma más cualitativa (el ascendente que un individuo puede tener sobre otro); el conocimiento que se tiene de esto permite situar a los individuos, unos respecto a otros, en una especie de geometría social de relaciones de poder. Para ilustrarlo, Caplow toma como ejemplo tres contrabandistas que se reparten un botín: el jefe Ahab y sus dos cómplices Brutus y Charlie. Los tres quieren la mayor parte posible y están dispuestos a todo para obtenerla. Ahab es el más fuerte, pero si Brutus y Charlie tienen una fuerza similar y su unión los convierte en más fuertes que su jefe, es probable que hagan una coalición contra él; si Ahab solo es más fuerte que sus cómplices juntos, tendrá todo el botín; si Charlie es el más débil y los otros tienen la misma fuerza, es él quien, por la elección de su alianza, tendrá la llave del poder, etc. Así, a través de las posibles variaciones que ofrece este ejemplo, se destaca que la relación de fuerza en una triada no es nunca estable y definitiva ya que toda fuerza contiene en ella el germen de su debilidad (como en el primer caso) y toda debilidad puede convertirse en una fuerza (como en el último caso).¹⁶

No obstante, la sola repartición de las fuerzas no es suficiente para establecer una previsión de las coaliciones ya que, a menudo, se

16. Caplow estableció ocho tipos de triadas que permiten poner todas las combinaciones posibles en las relaciones de fuerzas entre tres agentes (véase, 1984, pág. 22).

ofrecen varias posibilidades a los protagonistas; es la *situación* en que se encuentran la que les orientará hacia una elección y no hacia otra.

Caplow distingue tres tipos de situaciones: la situación «establecida», la «episódica» y la «terminal». En la primera los elementos están «unidos entre ellos de forma permanente, en el interior de un sistema social más amplio que les obliga a actuar unos sobre otros» (1984, pág. 21); la existencia del grupo prima sobre los intereses particulares; éstos van a manifestarse, sin embargo, en el seno de coaliciones provisionales que prevalecerán un cierto tiempo y por un interés preciso pero sin que los otros sean nunca excluidos. Así, en una familia de tres personas, la madre podrá hacer alianza con el padre para que sea el niño más obediente; con el niño para que el padre sea más generoso (un poco de dinero a uno y un nivel de vida superior al otro) y el niño con el padre para escapar de la influencia maternal (el niño quiere salir con sus amigos y el padre pasar más tiempo con los suyos). En la situación «episódica», la tríada se sitúa en el interior de una institución en un conflicto regido por leyes precisas; se trata aquí de formar coaliciones para asegurarse ventajas sobre sus adversarios; el típico caso es la coalición electoral que permite la votación de una ley en la Asamblea; el partido implicado hace, por ejemplo, alianza con el grupo más pequeño (que puede obtener algunas concesiones para su beneficio) para combatir con su adversario directo, pero esta coalición tendrá muchas probabilidades de disolverse cuando se consiga su finalidad. Finalmente, en la situación «terminal» cada uno preferirá estar solo y las coaliciones no se hacen más que de mala gana con una finalidad agresiva o defensiva (en el caso de los contrabandistas o del equilibrio de fuerzas a escala mundial).

La combinación de los dos criterios permite establecer previsiones que conciernen a las coaliciones posibles.

A partir de estas bases, T. Caplow mostró que se pueden analizar las tríadas también en las relaciones interpersonales, en las familias y en las organizaciones. Es suficiente con situarlos en la lógica de sus contextos: muestra también que el modelo triádico puede permitir estudiar grupos amplios por intermedio de los «efectos de enlace» y de las «cadenas de tríadas»: así, en una familia con tres niños, cada uno de ellos puede formar una tríada con los otros dos; es, por lo tanto, posible figurarse las relaciones familiares en términos de relación de fuerzas por una doble tríada en la que un elemento será común en las dos tríadas. Estas cadenas de tríadas tienen sus leyes y

sus lógicas, lo que permite analizar y prever las posibles coaliciones y la dinámica de las fuerzas presentes.¹⁷

Las investigaciones empíricas realizadas para verificar el modelo teórico de Caplow muestran que las predicciones que se pueden hacer a partir del modelo generalmente pueden verificarse pero con excepciones relativamente frecuentes; en este caso, parece que es la relación de fuerzas tal como la *perciben* los actores, lo que importa, más que la relación de fuerzas que instaura objetivamente la situación.

De estas investigaciones psicosociológicas sobre la influencia social se desprenden algunos puntos remarcables.

El primero es la gran importancia que tiene el concepto de *conflicto*. El proceso de influencia puede ser concebido como la resolución de un conflicto: conflicto intrapsíquico entre diferentes cogniciones, entre comportamientos y representaciones o entre fuerzas de cambio y resistencia; conflicto interpersonal entre diferentes percepciones, opiniones, actitudes o entre intereses divergentes; conflicto entre el individuo y el grupo. Bajo este ángulo, la influencia aparece como resultado de un mecanismo de reducción de la disonancia cognitiva y del conflicto relacional.

Desde el punto de vista dinámico, el proceso de influencia está dominado por dos grandes fuerzas. La más manifiesta y conocida proviene del *poder*; puede incluso parecer la esencia de la influencia. Pero, como se ha indicado, el poder se puede reducir, en la mayoría de los casos, a un simple ejercicio de la fuerza y a la presión unilateral; es una forma de interacción complementaria donde la autoridad de uno se erige gracias al crédito, a la credibilidad y a la sumisión que el otro le confiere. Menos evidente es la acción de la *seducción* que debería explorarse mejor. Se observa en las investigaciones que se han expuesto a través de conceptos como la atracción afectiva, la simpatía, la identificación y el ascendente. Aun siendo diferentes, estas dos fuerzas se mezclan a menudo en la influencia: existe un poder de la seducción al igual que una seducción del poder.

En fin, la *percepción interpersonal* aparece como base fundamental que describe la influencia y, de una manera más amplia, toda

17. Se pueden citar dos reglas que Caplow deduce de su modelo: «En una serie de tríadas unidas entre ellas, dos elementos no pueden ser colegas en una tríada y adversarios en otra (...). En una serie de tríadas unidas entre ellas, un actor que puede escoger entre dos coaliciones ganadoras incompatibles, escogerá la coalición ganadora situada en la tríada superior» (1984, págs. 74-75).

forma de interacción. Se inscribe en un doble movimiento: por una parte, cada uno actúa a partir de la imagen que se tiene del otro y esta representación determina en gran medida la relación; por otra parte, ésta actúa a su vez según las representaciones mutuas de los interactuantes. Es, por lo tanto, un fenómeno circular. Además, la percepción es, a su vez, un proceso cognitivo y social marcado por mecanismos como la comparación, la atribución, la categorización; y un proceso intersubjetivo donde intervienen otros mecanismos como la proyección, el «desacuerdo», la identificación, la idealización, que fundan la interacción en una relación imaginaria.

Así, la interacción se confirma, una vez más, como el espacio fundamental donde se articulan y anudan la psicología y lo social.