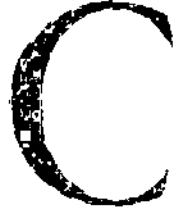


Enciclopedia Internacional de las Ciencias Sociales

David L. Sills (Dir.)

Ed. Aguilar, Madrid, 1974



CONFLICTO

- I. ASPECTOS PSICOLÓGICOS
- II. ASPECTOS POLÍTICOS
- III. ASPECTOS SOCIALES
- IV. ASPECTOS ANTROPOLÓGICOS

Edward J. Murray
Robert C. North
Lewis A. Coser
Laura Nader

I

ASPECTOS PSICOLÓGICOS

Hablamos de conflicto al referirnos a una situación en que una persona se halla motivada a emprender dos o más actividades que se excluyen mutuamente. En una sociedad monógama, un hombre no puede casarse con dos mujeres a la vez, por mucho que le atraigan. En el transcurso de una batalla, un soldado estará dividido entre el deseo de huir y el temor de desprestigiarse ante sus compañeros. Tales respuestas son incompatibles a un tiempo.

El conflicto puede surgir a niveles muy distintos. A nivel verbal, una persona querrá decir la verdad, pero temerá ofender; a nivel simbólico, dos ideas contradictorias crearán una disonancia cognitiva; por último, a nivel emotivo, una impresión fuerte causará reacciones viscerales incompatibles con la digestión.

Hemos de subrayar la importancia de las motivaciones en el conflicto, por lo que se utiliza frecuentemente el término de conflicto motivacional. Ahora bien: no existe incompatibilidad básica en las motivaciones como tales. Según Sigmund Freud, en el inconsciente coexisten armónicamente instintos opuestos. El conflicto surge cuando las respuestas de comportamiento necesarias para satisfacer una motivación no son compatibles con las requeridas para satisfacer otra.

La vida social entraña gran número de conflictos. Para prever y explicar la conducta, no basta con saber que una persona adecuadamente motivada ha aprendido a responder de determinada forma en una situación dada. Intervienen a menudo otras motivaciones que suscitan respuestas incompatibles. El individuo, sujeto a las presiones de los numerosos grupos sociales a los que pertenece, y a las exigencias de los múltiples papeles que ha de desempeñar, experimenta con frecuencia

conflictos personales. Tanto es así que se ha llegado a considerar el proceso de socialización del niño como un conflicto entre el individuo y la sociedad. La civilización misma sería, según Freud, producto del antagonismo entre las exigencias incompatibles de las necesidades biológicas y de la conformidad social.

El concepto de conflicto reviste particular importancia en los campos de la adaptación individual y del trastorno mental. Freud afirmaba que no hay neurosis sin conflicto. Por otra parte, varios estudios clínicos señalan el papel fundamental de los conflictos psicológicos, no solo en las neurosis, sino también en las enfermedades psicosomáticas, las desviaciones sexuales y las psicosis funcionales. Lo que es más, los conflictos psicológicos contribuyen, en cierto modo, a fomentar diversos tipos de patología social, tales como los fracasos matrimoniales, educativos y profesionales; la delincuencia, el crimen y la prostitución; el alcoholismo y el consumo de drogas. Se ha observado que los animales sometidos a repetidas situaciones experimentales conflictivas muestran conductas inadaptadas como, p. ej., fijaciones de respuestas, reacciones coléricas y posturas de tipo catatónico. Asimismo, pueden llegar a padecer úlceras gastrointestinales, aficionarse a las bebidas alcohólicas o desarrollar una agresividad excesiva.

La contribución psicoanalítica. Los primeros en utilizar sistemáticamente el concepto de conflicto psicológico fueron Joseph Breuer y Sigmund Freud, en su obra sobre las neurosis histéricas (véase Freud 1893-1895). Dichos autores veían en los síntomas histéricos una consecuencia del conflicto entre ideas incompatibles.

En la elaboración subsiguiente de la teoría psicoanalítica, Freud insistió sobre el conflicto entre el instinto sexual y el de conservación. Más adelante, precisó que se trataba de un conflicto entre la libido y la angustia del yo. Ahora bien: para que la neurosis aparezca, el deseo libidinal debe hallarse reprimido por la angustia. La necesidad libidinal inconsciente busca entonces salidas indirectas a través de los sueños, *lapsus linguae* o síntomas neuróticos. Estos últimos constituyen un compromiso entre el deseo libidinal reprimido y la angustia inhibidora. Cabe, pues, considerar el desarro-

llo de la personalidad como un proceso de resolución de conflictos. El medio óptimo para resolverlos es la sublimación, mediante la cual la necesidad libidinal se descarga a través de actividades socialmente útiles, tales como la ciencia, el arte o el trabajo.

Las relaciones entre las fuentes internas y externas de conflicto revisten cierta importancia desde el punto de vista teórico. Para Freud, el individuo se enfrenta con la sociedad, pero el conflicto neurótico no surge sin la presencia de una fuente interna de inhibición. Así, p. ej., un prisionero al que le es negada una exteriorización sexual puede mostrar frustración e indisciplina, pero no síntomas neuróticos. Por el contrario, una persona cuyo sentimiento de culpabilidad le impide una exteriorización sexual puede volverse neurótica. Tal sentimiento de culpabilidad deriva sin duda de la sociedad, pero está interiorizado. Quizá sea preferible reservar el término de «frustración» para designar el bloqueo externo de una motivación, y el de «conflicto» para el bloqueo interno. En ambos casos, el bloqueo incrementa la *tensión* en el individuo.

Gran parte de las controversias respecto de la teoría psicoanalítica se han basado en las motivaciones relacionadas con el conflicto neurótico. Según Alfred Adler, era fundamental la voluntad de poder, y para Carl Jung, la incapacidad de autorrealización. Freud, en una fase posterior, introdujo la noción de motivaciones agresivas, expresadas por el instinto de muerte. Muchos psicoanalistas contemporáneos insisten sobre los conflictos relacionados con la realización, la afiliación y la dependencia. No obstante, ha alcanzado gran difusión la idea freudiana básica de que el conflicto entre una motivación y la angustia desempeña un papel determinante en la neurosis.

Los psicoanalistas del yo han puesto en tela de juicio la teoría freudiana según la cual el desarrollo de la personalidad se debe, ante todo, a la resolución de conflictos. Basándose en la observación directa de niños, han llegado a la conclusión de que aspectos enteros del desarrollo se hallan libres de conflictos, en particular las funciones del yo, tales como el lenguaje, la destreza física y la curiosidad. Por consiguiente, cabe decir que el interés social por la ciencia, el arte y el trabajo son independientes del desarrollo de la libido.

Por último, aquellos psicoanalistas que defienden la importancia de la cultura, tales como Karen Horney, Erich Fromm y Harry Stack Sullivan, han impugnado severamente el concepto freudiano según el cual existe un conflicto entre los instintos biológicos y las inhibiciones derivadas de la sociedad. Karen Horney, p. ej., opina que la personalidad en vías de desarrollo busca solo la seguridad. En un ambiente social hostil, se exacerban algunos mecanismos de defensa, pudiendo entrar en conflicto.

Taxonomía de los conflictos, según Lewin. Kurt Lewin llevó a cabo un análisis exhaustivo de la personalidad en su teoría del campo (véase Lewin 1926-1933). De acuerdo con esta, la conducta del individuo se halla determinada por un campo de fuerzas psicológicas que dependen, en parte, de las valencias positivas y negativas atribuidas a los diversos objetivos de la situación. El conflicto surge cuando las fuerzas relativas a dos o más objetivos son de igual intensidad. [Véase PSICOLOGÍA TOPOLOGICA y la biografía de LEWIN.]

Lewin distingue tres tipos de conflictos: (1) cuando una persona duda entre dos objetivos de valencia posi-

tiva; (2) cuando una persona se halla frente a un objetivo de valencia positiva y negativa a la vez; y (3) cuando una persona vacila entre dos objetivos de valencia negativa. Tales conflictos se denominan respectivamente conflicto de atracción-atracción, de atracción-repulsión y de repulsión-repulsión. Cabe añadir un cuarto tipo: el de atracción-repulsión doble.

El conflicto de tipo atracción-atracción es quizás el más sencillo. Citemos el ejemplo de un niño que ha de elegir entre dos postres igualmente apetecibles, situación que recuerda la del burro que murió de hambre por hallarse a la misma distancia de dos haces de heno. Ahora bien: varios estudios experimentales realizados con sujetos humanos y animales muestran que este tipo de conflicto se resuelve fácil y rápidamente. El equilibrio es tan poco estable que el menor movimiento hacia uno de los objetivos positivos provoca un aumento de su valencia positiva y un creciente impulso hacia él.

Por el contrario, el conflicto de tipo atracción-repulsión es bastante estable. Las tendencias de atracción y de repulsión se enfrentan de tal manera que un movimiento de acercamiento provoca un aumento de la valencia negativa y un movimiento de evitación compensatorio, y viceversa. Lewin cita el ejemplo del niño que debe realizar una tarea desagradable para obtener una recompensa. El niño, además de vacilar, responderá a la situación con una falta de aplicación, renunciando a la recompensa, o bien intentando conseguirla indirectamente.

El conflicto de tipo repulsión-repulsión puede ilustrarse con el ejemplo de un niño que ha de realizar una tarea desagradable bajo amenaza de castigo. Su primera tendencia es la de evitar ambas alternativas y huir de la situación. Si el niño, empero, se ve obligado a permanecer en ella, Lewin indica que se encerrará en sí mismo o será presa de una fuerte descarga emocional. Los conflictos de repulsión-repulsión se resuelven lenta y dificultosamente. Suelen aparecer en el sujeto bloqueos o respuestas que lo mantienen a igual distancia de ambas alternativas.

El conflicto de tipo atracción-repulsión doble surge cuando existen dos objetivos que satisfacen ambas tendencias de acercamiento y evitación, y provoca también un intenso bloqueo. Este conflicto constituye un paradigma importante cuando uno o varios componentes son inconscientes. Así, p. ej., un hombre que debe decidir entre dos mujeres igualmente atractivas parece hallarse en un conflicto de atracción-atracción de fácil resolución. En realidad, es incapaz de escoger porque teme inconscientemente a ambas mujeres y se halla, por tanto, en un doble conflicto de atracción-repulsión.

El modelo de atracción-repulsión de Miller. La teoría contemporánea más difundida respecto del conflicto es la de Neal E. Miller. Dicho autor insistió sobre el conflicto de atracción-repulsión por parecerle el más importante en lo que concierne a la psicopatología y a la conducta social. El objetivo de Miller era establecer un modelo teórico de conflicto, apoyándose en experimentos realizados con animales y rigurosamente controlados, y extrapolar los resultados así obtenidos a la compleja conducta humana. El modelo es una aplicación de principios más generales del aprendizaje, en particular de la teoría de Clark Hull, basada en la conexión estímulo-respuesta. Las tendencias de acercamiento y de evitación se consideran respuestas motivadas, cuya intensidad es función del estímulo y de su

relación con aprendizajes anteriores, de la motivación del sujeto, del valor incentivo del objetivo y de la frecuencia con que la respuesta en cuestión ha sido reforzada. En una situación en la que coexisten dos respuestas incompatibles, prevalecerá la más fuerte.

El análisis del conflicto llevado a cabo por Miller se apoya asimismo en un principio fundamental del aprendizaje: el gradiente del objetivo. En una trayectoria sencilla, una rata blanca corre cada vez más deprisa según se acerca al punto en que se encuentra el objeto deseado, como, p. ej., el alimento. Se ha comprobado que, según se aleja de un estímulo dañino, tal como una descarga eléctrica, el animal va aminorando el paso. Cabe, pues, afirmar que existe un gradiente respecto de la tendencia a evitar un objetivo negativo. Miller efectuó otro importante descubrimiento, a saber: que la tendencia de repulsión desaparece más deprisa, con relación a la distancia al objetivo, que la tendencia de atracción. Basándose principalmente en que el gradiente de repulsión es más pronunciado que el de atracción, Miller pudo elaborar su teoría del conflicto.

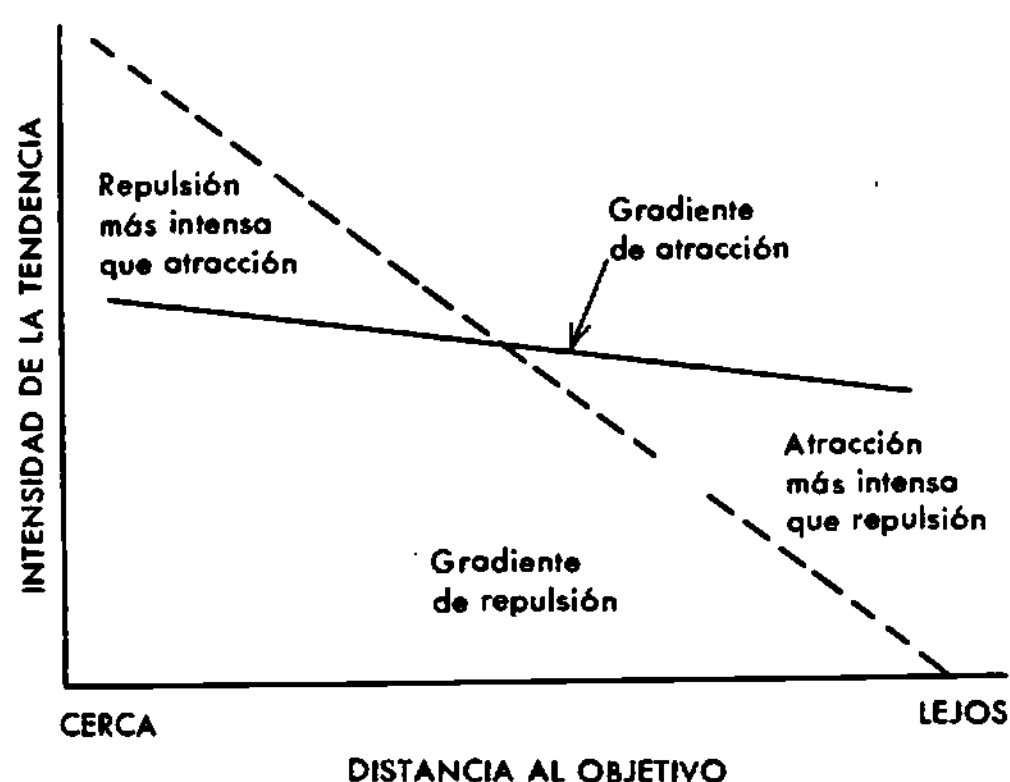


Figura 1.—Conflicto sencillo de atracción-repulsión

Fuente: Neal E. Miller: «Experimental Studies of Conflict», en PERSONALITY AND THE BEHAVIOR DISORDERS. Dir. de ed.: J. McV. Hunt, Copyright 1944. The Ronald Press Company, New York.

La figura 1 ilustra gráficamente el modelo de Miller. El eje de abscisas representa la distancia al objetivo deseado y temido a la vez, mientras que el de ordenadas representa la intensidad de la tendencia de acercamiento o de evitación. Ambos gradientes disminuyen en cuanto a intensidad de respuesta según aumenta la distancia, siendo más pronunciada la pendiente del de repulsión. Para mayor claridad, los gradientes de atracción y de repulsión se representan por rectas, si bien podrían obtenerse curvas de muy diversas formas.

El caso particular que aparece en la figura 1 presenta una intersección de los gradientes de atracción y de repulsión, denominada punto de conflicto. A la derecha del punto de conflicto, es más intensa la tendencia de acercamiento, mientras que a la izquierda lo es la de evitación. Por consiguiente, un sujeto situado a cierta distancia de un objeto deseado y temido a la vez tiende a acercarse hasta el punto de conflicto, donde se detiene. Asimismo, un sujeto situado en la meta tiende a retroceder hasta dicho punto, donde se detiene igualmente.

El esquema básico mencionado respecto de la conducta conflictiva se ha visto confirmado por numerosos experimentos con animales y sujetos humanos. En uno de ellos, la tendencia se medía por la intensidad con la que una rata blanca trataba de liberarse de una sujeción temporal para llegar a un objetivo de tipo alimenticio, o de escapar a una descarga eléctrica, en una trayectoria recta. Tales medidas revelaron que la pendiente del gradiente de repulsión es más pronunciada. Por otra parte, se observó que los animales adiestrados a alcanzar y a evitar un objetivo recorrían parte de la trayectoria y se detenían. De hecho, no se paraban bruscamente al llegar al punto de conflicto, sino que avanzaban y retrocedían alternativamente, en una actitud de tanteo. Tal conducta, que recuerda la vacilación de los sujetos humanos en una situación de tipo atracción-repulsión, ha sido denominada oscilación conflictiva. Se ha sugerido incluso que el conflicto en sí mismo es fuente de tensión, ya que el nivel de esta es superior al suscitado por la totalidad de las motivaciones en juego.

No obstante, el verdadero interés de esta teoría radica en que pueden preverse diversas respuestas ante situaciones conflictivas, basándose en el conocimiento de los factores que influyen en la intensidad de las tendencias contradictorias y en su efecto sobre los gradientes de atracción y de repulsión. Se comprueba experimentalmente que los gradientes dependen tanto de la motivación como de la frecuencia e intensidad del refuerzo. La figura 2 ilustra los resultados obtenidos al incrementar la intensidad de la tendencia de atracción. A medida que aumenta esta, se eleva el gradiente, y el punto de intersección con el gradiente de evitación se aproxima al objetivo. Por el contrario, al rebajar el gradiente de repulsión el sujeto se acerca menos al objetivo, pero el temor es mucho menos intenso.

El gradiente de repulsión desciende cuando se reduce el temor mediante drogas tales como el alcohol, el amital sódico y la clorpromazina. No obstante, es preciso extremar las precauciones ante los corolarios terapéuticos de tales estudios, ya que se plantea el problema de la permanencia de la resolución del conflicto al dejar

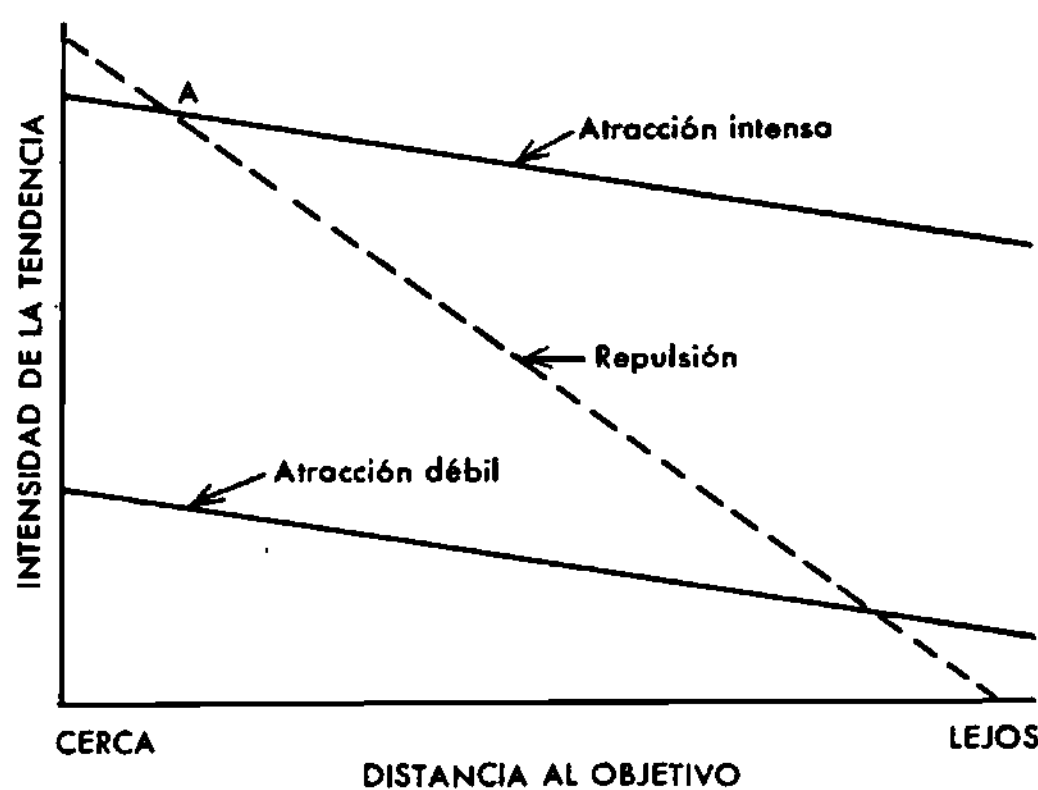


Figura 2.—Efectos de la variación en intensidad de atracción

Fuente: Neal E. Miller: «Experimental Studies of Conflict», en PERSONALITY AND THE BEHAVIOR DISORDERS. Dir. de ed.: J. McV. Hunt, Copyright 1944. The Ronald Press Company, New York.

CONFLICTO: Aspectos psicológicos

10

de administrar la droga. El medio más sencillo de eliminar tales conflictos provocados experimentalmente es recurrir al proceso de extinción natural del temor.

En relación con el modelo de Miller, queda aún por resolver el problema relativo a la forma exacta de los gradientes de atracción y de repulsión. Según experimentos recientes, estos tendrían forma de ojiva o de S, en función de la discriminabilidad de los indicios a lo largo del recorrido, del grado de iluminación, de la especie estudiada y de otros factores.

Otra dificultad mayor surge al estudiar la pendiente relativa de los gradientes de atracción y de repulsión. Según Miller, es más pronunciada la del gradiente de repulsión, por depender esta de una motivación adquirida de temor que varía considerablemente con los estímulos externos, mientras que la tendencia de acercamiento depende del hambre, que es función de condiciones internas del sujeto y se halla menos determinada por estímulos externos. Si bien existen varias pruebas de tal fenómeno, otros estudios señalan que una tendencia adquirida de atracción puede entrar en conflicto con una tendencia adquirida de repulsión, aunque ambas sean intensas y puedan ser paralelas. Cabe la posibilidad de que el aprendizaje tenga consecuencias más complejas sobre la inclinación del gradiente de lo que se había supuesto. Así, p. ej., aunque el temor y el sentimiento de culpabilidad son adquiridos, los gradientes de ambos pueden tener distinta pendiente, puesto que el temor depende en mayor grado de condiciones externas que el sentimiento de culpabilidad.

Introducción de la noción de desplazamiento. Cabe considerar la proximidad como un caso particular de la generalización del estímulo. El modelo podría, por tanto, aplicarse a otras situaciones en virtud de la generalización de un objetivo a otro, según un criterio de similitud.

Miller observó una relación entre la generalización del objetivo y el concepto psicoanalítico de *desplazamiento*. Así, p. ej., un individuo que siente hostilidad hacia su padre soñará con un policía, ya que el soñar abiertamente con aquel le llenaría de angustia. La teoría según la cual los prejuicios étnicos derivan de la elección de víctimas propiciatorias se basa en el desplazamiento, y puede aplicarse a situaciones relacionadas con la agresión a grupos mar es.

El modelo gráfico del conflicto, antes utilizado, es también válido en lo que concierne al desplazamiento, con la única diferencia de que el eje de abscisas representa la similitud de los estímulos, en vez de la distancia espacial. Miller opina asimismo que el punto de desplazamiento máximo no se halla en la intersección de los gradientes, como en el caso del conflicto, sino a su derecha, donde la diferencia entre la intensidad de ambas respuestas es máxima a favor del acercamiento.

Tal ampliación de la teoría se apoya en varios estudios. En uno de ellos, se encerró a dos ratas en una jaula, donde fueron adiestradas a atacarse mutuamente para interrumpir una descarga eléctrica. Durante este periodo no mostraron tendencias agresivas hacia un muñeco de plástico colocado en la jaula. Más adelante, las ratas fueron sucesivamente aisladas en la jaula, y al sufrir la descarga eléctrica atacaron al muñeco de plástico. La agresividad adquirida hacia la otra rata no se podía exteriorizar, por lo que se verificaba un desplazamiento de la agresividad hacia el muñeco, previamente ignorado.

Existen situaciones en que el conflicto y el despla-

miento se producen simultáneamente. Murray y Berkun (1955) intentaron explicar tal fenómeno ideando un modelo tridimensional que reunía las teorías del conflicto y del desplazamiento de Miller. En este modelo, el eje de ordenadas seguía representando la intensidad de la respuesta; las otras dimensiones ortogonales representaban la proximidad del objetivo y el grado de similitud de diversos objetivos con el original. Los gradientes de atracción y de repulsión formaban así planos secantes.

El modelo de Murray y Berkun se comprobó mediante un aparato que constaba de tres pasillos adyacentes: el primero, de mayor anchura, era blanco; el segundo, menos ancho, gris; y el tercero, aún más estrecho, negro. En uno de los pasillos (p. ej., el primero), se adiestraba a los animales a acercarse a un objetivo alimenticio y a evitar una descarga eléctrica en su recorrido hacia este. En dicho experimento, los pasillos comunicaban mediante aberturas de tal manera que los animales podían pasar de uno a otro. Una vez establecido el conflicto en el primer pasillo (pero no antes), los animales pasaron al pasillo gris intermedio y se acercaron más al objetivo; posteriormente se adentraron en el tercer pasillo, de características muy distintas, y efectuaron todo el recorrido conforme al esquema previsto por el modelo.

Los principales resultados del estudio de Murray y Berkun se han visto confirmados por otros investigadores, si bien han surgido varias controversias acerca de la similitud con el objetivo original. Algunos resultados parecen indicar que tan solo entra en juego la distancia; otros, que también interviene la semejanza entre los estímulos. Quizás el color de los pasillos tenga menos importancia que su anchura. Por último, desempeñan un papel fundamental los factores olfativos.

Técnicas proyectivas. Seymour Epstein (1962) y sus colaboradores han aplicado las teorías del conflicto y del desplazamiento al campo de las técnicas proyectivas. Los estímulos utilizados en los tests proyectivos y en las asociaciones verbales pueden ordenarse según su relación con una motivación tal como la sexualidad. Se comprueba a menudo que la motivación se trasluce más abiertamente en las figuras menos significativas.

Cabe explicar tal fenómeno como una consecuencia del desplazamiento, dando por supuesto que las respuestas del test se hallan determinadas por gradientes secantes de atracción y de repulsión. Epstein y sus colaboradores han ideado un modelo tridimensional, semejante al de Murray y Berkun, en el cual una serie de estímulos del test proyectivo constituye una dimensión, y el tiempo, otra. Dicho modelo explica, p. ej., la ansiedad del paracaidista ante asociaciones verbales cada vez menos relacionadas con el paracaidismo, al ir aproximándose el momento de saltar.

Personalidad, psicoterapia y cultura

En su análisis del aprendizaje de la neurosis y de la psicoterapia, John Dollard y Neal E. Miller (1950) utilizaron ampliamente el modelo de conflicto. Estos investigadores dieron un nuevo enfoque a gran parte de las observaciones psicoanalíticas respecto del desarrollo psicosexual, en función de conflictos que se remontarían a la infancia. Así, p. ej., los métodos punitivos de padres severos crearían conflictos en lo que atañe al destete, higiene corporal, conducta sexual y agresividad.

Dollard y Miller coinciden con Freud en que la neurosis supone una represión, al menos parcial, del conflicto. Tal represión entraña la inhibición de pensamientos, sentimientos y conducta, y puede considerarse como el resultado de un conflicto de atracción-repulsión. Cabe comparar la aparición de pensamientos de índole sexual con una respuesta de acercamiento, y la inhibición de tales pensamientos con una conducta de evitación. Una situación que suscita sexualidad aumenta la tendencia de acercamiento, y asimismo puede hacer crecer la angustia. Por consiguiente, una persona puede experimentar angustia sin saber por qué.

Hay síntomas neuróticos que pueden considerarse respuestas reforzadas por la reducción de la angustia. La fobia representa una respuesta de repulsión ante un estímulo ansiógeno, y puede estar relacionada con el desplazamiento. Los síntomas de conversión desempeñan con frecuencia una función de evitación. Asimismo, el pensamiento obsesivo permite el bloqueo de las ideas ansiógenas. No obstante, como la tendencia de atracción permanece activa, los síntomas neuróticos rara vez se manifiestan y el sujeto vuelve constantemente a la situación conflictiva, mostrando una conducta vacilante, inconsistente e inadaptada.

Según Dollard y Miller, la psicoterapia constituye un medio para mermar el conflicto y eliminar la represión. La actitud tolerante y no punitiva del terapeuta determina un nuevo conjunto de condiciones de aprendizaje. La angustia se extingue gradualmente, quedando así reducida la necesidad de represión. El paciente consigue hablar de sus temores y motivaciones. Es de suma importancia en psicoterapia la transferencia, generalización o desplazamiento hacia el terapeuta de los conflictos originalmente adquiridos en el medio familiar. A medida que las represiones y los síntomas desaparecen, el enfermo logra hacer uso de procesos mentales superiores para resolver sus problemas, planteados por condiciones sociales ajenas a la situación terapéutica.

La explicación propuesta por Dollard y Miller con relación al efecto terapéutico negativo constituye un caso particular del modelo de conflicto. En psicoterapia, es frecuente que, tras un periodo de progreso y mejoría, el paciente experimente una recrudescencia de la angustia y de los síntomas. Ello ocurre cuando el progreso terapéutico causa una disminución del gradiente de repulsión. Gracias a esta, el paciente logra acercarse, mentalmente o de hecho, al objetivo, pero llega a un nuevo punto de conflicto, lo que determina un incremento de la angustia. Cabe decir, por tanto, que el progreso terapéutico provoca paradójicamente un empeoramiento temporal.

Varios sociólogos han aplicado las teorías del conflicto y del desplazamiento a una categoría más amplia de fenómenos culturales. Así, p. ej., en un estudio comparativo de la cultura de sociedades primitivas, John Whiting e Irvin Child (1953) buscaron una relación entre cierto número de variables sociales y las creencias religiosas respecto de la enfermedad, descubriendo que el miedo a los demás estaba relacionado con una angustia de origen social ante una posible agresión. Ahora bien: los agresores—espíritus de antepasados o de animales—eran más difíciles de predecir. Suponiendo que estos mantenían una relación de similitud con los agentes parentales de socialización y aplicando una variante de la teoría del desplazamiento, debida a Miller, lograron explicar varias situaciones de agresión.

Cuando la angustia ante esta es débil, el sentimiento de agresión se desplaza preferentemente hacia los espíritus de los antepasados; cuando es fuerte, se desplaza hacia los espíritus de los antepasados y de los animales.

La aplicación de las teorías del conflicto y del desplazamiento a problemas más complejos relacionados con la conducta humana ha conducido a prometedores resultados, si bien es preciso proseguir las investigaciones. Un problema técnico de suma importancia atañe a la medición y estimación de dimensiones sociales susceptibles de generalización. Junto a este problema, se plantea el referente a la función de los procesos simbólicos, del lenguaje y de las discriminaciones socialmente adquiridas, en los fenómenos del conflicto y del desplazamiento. Por último, se requiere un estudio más profundo de los mecanismos básicos en juego, tales como los determinantes de la forma de los gradientes, en particular al tratarse de sujetos humanos enfrentados con la amplia variedad de situaciones sociales.

[D. H.]

EDWARD J. MURRAY

[Véase también AGRESIÓN, artículo sobre ASPECTOS PSICOLÓGICOS; FOBIAS.]

BIBLIOGRAFIA

- DOLLARD, JOHN; y MILLER, NEAL E. 1950 *Personality and Psychotherapy: An Analysis in Terms of Learning, Thinking, and Culture*. New York: McGraw-Hill.
- EPSTEIN, SEYMOUR 1962 The Measurement of Drive and Conflict in Humans: Theory and Experiment. Vol. 10, págs. 127-209 en *Nebraska Symposium on Motivation*. Dir. de ed.: Marshall R. Jones. Lincoln: Univ. of Nebraska Press.
- FREUD, SIGMUND (1893-1895) 1955 *The Standard Edition of the Complete Psychological Works of Sigmund Freud*. Vol. 2: Studies on Hysteria, por Josef Breuer y Sigmund Freud. London: Hogarth. → Publicada originalmente en lengua alemana con el título *Hysterie*.
- KOCH, SIGMUND (dir. de ed.) 1959 *Psychology: A Study of a Science*. Vol. 2. New York: McGraw-Hill.
- LEWIN, KURT (1926-1933) 1935 *A Dynamic Theory of Personality: Selected Papers*. New York: McGraw-Hill.
- LURIA, ALEKSANDR R. 1932 *The Nature of Human Conflicts: Or, Emotion, Conflict and Will, an Objective Study of Disorganization and Control of Human Behaviour*. New York: Liveright.
- MILLER, NEAL E. 1944 Experimental Studies of Conflict. Vol. 1, págs. 431-465 en Joseph McV. Hunt (dir. de ed.), *Personality and the Behavior Disorders: A Handbook Based on Experimental and Clinical Research*. New York: Ronald.
- MILLER, NEAL E. 1959 Liberalization of Basic S-R Concepts: Extensions to Conflict Behavior, Motivation and Social Learning. Vol. 2, págs. 196-292 en Sigmund Koch (dir. de ed.), *Psychology: A Study of a Science*. New York: McGraw-Hill.
- MURRAY, EDWARD J.; y BERKUN, MITCHELL M. 1955 Displacement as a Function of Conflict. *Journal of Abnormal and Social Psychology* 51:47-56.
- WHITING, JOHN W.M.; y CHILD, IRVIN L. 1953 *Child Training and Personality: A Cross-cultural Study*. New Haven: Yale Univ. Press.
- YATES, AUBREY J. 1962 *Frustration and Conflict*. London: Methuen; New York: Wiley.

II

ASPECTOS POLITICOS

En el siglo XIX, Marx y Engels analizaron el conflicto de clases, y los darvinistas sociales examinaron el conflicto entre sociedades. Pero, mientras el marxismo se convirtió fundamentalmente en una doctrina de reforma y revolución, el darvinismo social no logró pasar de la elaboración de conceptos tan simplistas como «odio absoluto», «supervivencia del más apto», «el estado de

conquista», etc. El primer sociólogo que enfocó el conflicto como un proceso a la vez interno y externo al individuo y al grupo fue Georg Simmel, cuyas ideas ha formulado de nuevo, de modo crítico, Lewis A. Coser (1956). Sin embargo, para la mayoría de los sociólogos, el tema del conflicto perdió todo interés, y su atención se centró cada vez más en los modelos y procesos de integración social. Ha sido en los últimos años y debido fundamentalmente a la amenaza de holocausto nuclear, cuando los científicos sociales han vuelto a dedicar mayor atención a los problemas del conflicto.

Conflicto e integración

Resulta ahora evidente que todas las relaciones humanas pueden considerarse entrecruzadas por dos procesos estrechamente relacionados: el conflictivo y el integrador. Estos dos tipos de interacción aparecen tan pronto como dos o más individuos entran en contacto, y perduran mientras este existe. Únicamente desaparecen cuando las partes se alejan una de otra y la relación se rompe por completo.

Siempre que dos o más individuos o grupos entran en contacto, pueden escoger entre constituir una relación primordialmente conflictiva o fundamentalmente integradora (es decir, de cooperación, apoyo o acuerdo). Aunque la relación inicial sea fundamentalmente conflictiva, siempre existe en definitiva un mínimo de entendimiento y reciprocidad: reglas de lucha, o quizá simplemente el acuerdo de hallarse en desacuerdo. A la inversa, aunque la relación inicial sea fundamentalmente integradora, también el conflicto llegará a presentarse alguna vez, aunque solo sea por las exigencias de la propia asociación, en cuanto concurren con las preferencias de los individuos o de los grupos integrantes.

Es inherente al concepto de conflicto algún grado de comunidad, organización o integración. Si las partes en cuestión no estuviesen en el mismo lugar al mismo tiempo, o realizando coetáneamente dos funciones incompatibles, o cooperando para infligirse un daño recíproco, no habría conflicto (Bernard 1957b, pág. 112). Casi todos los aspectos del conflicto, incluso los destructivos, exigen interacción entre los antagonistas, amplia comunicación y el establecimiento y mantenimiento de múltiples lazos recíprocos y sutiles entendimientos. Por ello, el conflicto opera como un elemento vinculante entre partes que previamente podían no haber tenido ningún contacto (Coser 1956, pág. 121).

Por otro lado, el conflicto puede causar la ruptura o destrucción de todos o alguno de los lazos de unión que pueden haber existido previamente entre los actuales contendientes.

Se dan los conflictos entre individuos, entre individuos y organizaciones o grupos, entre distintas organizaciones o grupos, entre una organización y uno o más de sus componentes, o entre elementos de una única organización o grupo. El conflicto se presenta siempre que dos o más personas (o grupos) intentan poseer el mismo objeto, ocupar el mismo espacio o la misma posición privativa, desempeñar papeles incompatibles, defender objetivos opuestos o utilizar medios que se excluyen mutuamente para alcanzar sus propósitos.

Conflicto interno

El tipo de conflicto del que hemos tratado hasta aquí—fundamentalmente el conflicto social—debe di-

ferenciarse del conflicto interno o perplejidad, que surge cuando determinados valores incompatibles o que se excluyen recíprocamente se presentan bajo la forma de una actual o potencial elección o decisión (Bernard 1957b, pág. 113). Así ocurre cuando un individuo es incapaz de adoptar una decisión, porque se siente empujado o arrastrado en direcciones opuestas. (Lo mismo sucede con los grupos.) Quiere estar en dos lugares al mismo tiempo o desempeñar al mismo tiempo dos funciones mutuamente excluyentes. Como el asno de Buridán que, ante dos montones de heno igualmente atractivos, se queda inmóvil ante la opción que se le ofrece (Boulding 1957, pág. 132). O quizá se encuentra inmovilizado tratando de decidir cuál es «el menor de los dos males».

En el ser humano individual, la distinción entre el conflicto interno y el externo o social parece relativamente clara: el primero supone una confrontación en el plano personal ante una difícil elección entre valores incompatibles, mientras que el segundo se refiere a una incompatibilidad entre ese individuo y otro individuo o grupo. Por ello, el conflicto interno puede concebirse como un conflicto entre componentes internos del individuo: su corazón dice «sí», pero su sentido común dice «no».

Cuando se trata de grupos u organizaciones, los conflictos internos de una determinada entidad son indudablemente conflictos sociales (conflictos entre actores antagonistas), si se consideran a un nivel de sistema; pero a veces también guardan cierta analogía con los conflictos internos o *perplejidades del individuo*, si se consideran a otro nivel. Por consiguiente, los diálogos, discusiones y contiendas que se producen, con ocasión de la adopción de una decisión, en el seno de organizaciones y grupos, pueden considerarse, a un nivel de sistema, como conflictos sociales entre elementos individuales; pero también pueden ser tratados, en ciertas circunstancias, como perplejidades—conflictos internos al organismo—, considerados a otro nivel en la jerarquía de sistemas. Un grupo puede quedar inmovilizado, bien sea porque todos los miembros están sometidos a atracciones y repulsiones opuestas, o bien porque un componente del grupo es atraído (o repelido) en una dirección, mientras que otro componente lo es en dirección contraria. Así, pues, la distinción entre la perplejidad y el llamado conflicto social o externo es, con frecuencia, resultado de la perspectiva del sistema, la cual debe ser determinada por los datos del problema, el método de análisis y la teoría del investigador (Lewin 1935-1946).

Un actor que puede absorber o destruir a otro, puede considerarse dominante. Un actor que no puede ser absorbido por otro, o destruido como sujeto decisorio independiente, es soberano, y su actividad no se halla condicionada (es viable incondicionalmente). A su vez, el actor que solo puede sobrevivir gracias a la tolerancia de otra parte, que es la efectivamente dominante, puede denominarse condicionalmente viable.

En determinadas circunstancias, cuando ambos actores son a la vez soberanos o incondicionalmente viables, o cuando la parte dominante no trata de extinguir a la otra—para garantizar la viabilidad condicional—tenemos lo que Strausz-Hupé ha llamado «conflicto prolongado» (1959). En este caso, el problema estriba en cómo controlar el conflicto, es decir, cómo mantenerlo dentro de ciertos límites, en vez de resolverlo (Boulding 1962, pág. 59).

Todo actor o sistema (individuo, grupo, organización, Estado nacional, etc.) puede considerarse en cuanto responde a diversos estímulos, entre los que se cuentan las proyecciones de sus propias necesidades, deseos y expectativas. También puede suponerse que todo sistema posee, como parte inherente de su estructura, una «visión del universo» o una «imagen» que encierra alguna noción o «plan» de su papel y propósito (Boulding 1957, págs. 125-126; también Miller et al. 1960). Desde el primer punto de vista, cada opción ofrece determinadas alternativas a las que corresponde alguna combinación de penalizaciones o ventajas. Desde el segundo punto de vista, se puede considerar el comportamiento o la acción como la realización de un proceso que empuja al sistema hacia el sector más valioso de la imagen total.

En todo caso, en la medida en que el sistema del actor realiza su proceso de medios-a-fines, cierto número de eslabones (elecciones o elecciones potenciales) se «engancharán» o entrarán en «colisión» con los eslabones de otros actores. El conflicto surge siempre que, al menos una parte, percibe que uno (o varios) de sus fines, propósitos, preferencias, o medios para alcanzarlos, es amenazado o estorbado por las intenciones o actividades de una o varias de las otras partes. Las partes pueden tratar de trasladarse o expandirse en el mismo campo o espacio físico, o, dicho de modo más abstracto, en el mismo ámbito de influencia o comportamiento (Boulding 1957, pág. 124).

Quizá el tipo más importante de proceso conflictivo sea el proceso de reacción, en el cual el movimiento de uno de los actores modifica «de tal modo el campo de otro actor que determina un movimiento de esta parte, el cual, a su vez, modifica el campo de la primera, obligándola a un segundo movimiento, y así sucesivamente» (Boulding 1962, pág. 25). La parte A observa—acertada o erróneamente—que está siendo amenazada o perjudicada por la parte B. Al asumir una acción que considera defensiva, A se comporta de una manera que B considera perjudicial o amenazadora. Cuando B responde, a su vez, «a la defensiva», A, al comprobar ahora que sus temores y observaciones iniciales eran acertados, incrementa su actividad y así surge una serie de conflictos en espiral.

Cuando se desencadenan las amenazas y ataques recíprocos, las partes quizás no encuentren otra alternativa que luchar hasta que una logre reducir a la otra a la sumisión. De otro lado, en cierto momento, las penalidades que lleva aparejadas un incremento adicional de la hostilidad pueden considerarse excesivas por algunas de las partes, o por ambas, con lo cual puede que el conflicto se aminore. Sin embargo, la inseguridad, el temor y el malestar que están siempre presentes en la relación de base pueden llegar a hacerse insoportables, resurgiendo la espiral conflictiva. En líneas generales, la guerra fría es un conflicto de este tipo, que oscila entre dos extremos: el plano de un conflicto cotidiano de grado menor y las cimas, de trecho en trecho, en las que el intercambio hostil se detiene solo a punto de desencadenar la violencia a gran escala.

La percepción inicial de amenaza o daño puede ser exacta y justificada, o no serlo. Muchos conflictos surgen por lo que las partes *piensan* que puede ocurrir—de su ansiedad, temor, prejuicio o incertidumbre—más que por un fenómeno que signifique una amenaza real.

Competencia

A la inversa, incluso cuando los actores son plenamente conscientes de su incompatibilidad, puede no darse un conflicto real, si no hay un decidido deseo, al menos en una parte, de utilizar los medios—o alcanzar los fines—que son, o parecen ser, incompatibles (Boulding 1962, pág. 5). Por ello, el hecho de que las situaciones de competencia se conviertan en conflictivas depende de que la incompatibilidad sea efectivamente percibida y también de que los asuntos a los que concierne se consideren de importancia por las partes.

El conflicto entraña una especial situación de competencia en la que ambos actores son conscientes de la incompatibilidad de sus potenciales situaciones futuras, y en la que cada uno de ellos se ve forzado a ocupar una posición incompatible con los intereses manifiestos del otro.

Cuando dos o más sistemas se ponen en contacto, pueden elegir o un «esquema conflictivo» en el que cada acción beneficiará a un actor a expensas del otro, o un «esquema de intercambio» de medios y fines, en el que es factible cualquier movimiento que beneficie a ambas partes (Boulding 1957, pág. 131).

Aun así, el conflicto es inherente al «esquema de intercambio»: cada parte busca la máxima ventaja posible, lo cual supone una reducción de la ventaja de la otra. Solo puede lograrse un intercambio satisfactorio si ambas partes, tácita o expresamente, observan ciertas reglas y limitaciones.

Fines supraordinados. Se plantea un tipo especial de competencia cuando dos o más partes entablan conscientemente una lucha no conflictiva en provecho de un fin más importante, en cuya defensa y fomento se comprometen de modo mutuo e interdependiente: dos comerciantes deciden «negociar»; dos amigos se enfrentan en un partido de tenis; dos equipos juegan un partido de rugby muy duro, pero cuidadosamente reglamentado, o, fi ente, dos comerciantes se proponen trabajar los mismos artículos, pero sobre la base de que ambos prosperarán (Levinger 1957, pág. 337). En todos esos casos, nadie pretende destruir al otro, ni producirle otros perjuicios que los previstos y estipulados en las reglas de su juego competitivo. Dos o más partes en conflicto pueden ser atraídas a una relación de cooperación al descubrir un fin supraordinado y principal (véase Oklahoma, University of... 1961).

En cada uno de estos acuerdos «institucionalizados», las partes aceptan, consciente o inconscientemente, un contrato o convenio en el que se reglamentan detalladamente las normas del juego para la consecución de sus propósitos comunes (establecimiento y garantías del ámbito de actividad, descripción de las jugadas, tipificación de las faltas, aplicación de las penalizaciones, etc.).

El consenso puede abarcar, además de reglas propiamente dichas, normas para formular nuevas reglas; puede también instituir papeles—árbitros o jueces—que colaboren en la solución de los litigios y en la ejecución de las estipulaciones convenidas de antemano. El «juego» suele también establecer funciones, prerrogativas especiales, limitaciones de poder, etc.

Un procedimiento para resolver conflictos puede llegar a adquirir carta de naturaleza por el uso y, así, alcanzar la categoría de costumbre; si llega a ser establecido o reconocido y ejecutado por una autoridad establecida, tal procedimiento adquiere fuerza de ley.

CONFLICTO: Aspectos políticos

Gran número de costumbres y leyes sirven para resolver conflictos, prevenirlos o reducirlos a límites concretos.

Al analizar las relaciones entre los individuos y los grupos, no debe preocuparnos si, en su seno, existe algún conflicto, pues suponemos que así es. La cuestión estriba en saber cómo solucionan sus conflictos: ¿mediante la violencia y la destrucción irrestrictas, sin frenos institucionales, o mediante expedientes perfectamente regulados dentro de un marco establecido de antemano? ¿Cuentan las dos partes con una integración suficiente para canalizar sus conflictos dentro de unos límites tolerables? ¿De qué modo se garantizan los acuerdos básicos o la integración? La mayor parte de las organizaciones, incluso las organizaciones políticas a cualquier nivel del sistema, pueden ser examinadas desde estos puntos de vista.

El Estado A y el Estado B, que pretenden a la vez la posesión de una isla, pueden entrar en conflicto. Para resolver el litigio, uno de los Estados puede renunciar a su pretensión; o puede ocurrir que se dividan la isla de mutuo acuerdo; o pueden decidir luchar por ella. Si el Estado A renuncia sin previa consulta o comunicación al Estado B, se ha eliminado el conflicto, pero no hay integración—ni acuerdo—entre las dos partes.

Si ambos Estados acuerdan luchar, aunque se hallan en conflicto por la posesión de la isla no lo están sobre los medios de resolución. De este modo, el conflicto continúa, pero ha surgido un elemento de integración, en la medida en que las partes se han puesto de acuerdo sobre el método para resolver el litigio. Más tarde, si se cansan de luchar, pueden convenir un armisticio equitativo para conseguir una solución por medios no violentos ni coactivos. Por otro lado, si el armisticio no es equitativo y resulta claro que una de las partes coacciona a la otra, el acuerdo, aunque integrador, se ha concluido ante la amenaza de una fuerza superior.

Instrumentos int dores

Los acuerdos integradores entre las partes pueden ser conseguidos de muchas maneras. Pueden producirse a un nivel consciente y voluntario. Pueden ser impuestos por una de las partes. Pueden «crecer» por sí mismos, más o menos inconscientemente, por la vía del uso y la costumbre. Pueden ser recibidos en herencia, y puede ocurrir que los individuos, al nacer, se los encuentren ya como un dato más de la realidad (si se trata de Estados, así ocurre normalmente).

Si, en el curso de una situación conflictiva, una parte hace uso de la fuerza y la otra se somete, se supone que la sojuzgada ha estado «de acuerdo» y que la consecuencia es una relación integradora, aunque fundamentalmente violenta y coactiva. Por otro lado, si una de las partes hace uso de la fuerza, y la otra rehúsa someterse, evitando el empleo de la violencia y acudiendo a algún método de resistencia pasiva, se presenta entonces un doble conflicto, altamente desintegrador, que comprende a la vez objetivos y reglas de lucha incompatibles. Así, pues, un contrato puede ser esencialmente violento y coactivo o de naturaleza no violenta y voluntaria.

Partes distintas, cuando se enfrentan a un enemigo común, pueden convenir un pacto integrador frente a la amenaza exterior. El prolongado conflicto con la Corona británica influyó decisivamente en la unificación de las 13 colonias bajo los Artículos de la Confederación, primero, y más tarde bajo la constitución.

La guerra civil norteamericana es ejemplo de un proceso algo diferente. En este caso no había un enemigo común; los contendientes se hicieron la guerra y, sin embargo, a largo plazo, el conflicto tuvo efectos unificadores. Los lazos preexistentes entre el Norte y el Sur, muy deteriorados ya antes de la guerra, fueron lenta y trabajosamente reanudados y *muy fortalecidos* en los decenios que siguieron a la guerra. Subsistieron numerosas y profundas incompatibilidades, pero los conflictos se mantuvieron por debajo del nivel de la violencia declarada.

El medio o instrumento de un pacto puede adoptar la forma de un matrimonio o de otro contrato, de carta de asociación o confederación, de un tratado, de una constitución, etc., según sea el nivel del sistema. Sin embargo, el instrumento no precisa ser escrito y ni siquiera explícito: dos tribus indias pueden fumar la pipa de la paz, o el esclavo—sea por afecto, miedo o coacción—puede estar de «acuerdo» con el «contrato» de esclavitud, no intentando la huida. En consecuencia, un acuerdo integrador puede adoptar cualquier forma, desde la plenamente consensual hasta la consensual en grado mínimo, desde la no violenta y no coactiva hasta la más violenta y coactiva.

Un instrumento integrador puede ser arrancado de un conquistador o gobernante por un grupo de sus súbditos, cuyo poder ha crecido de modo suficiente. En la baja Edad Media, las ciudades europeas consiguieron sus fueros de este modo. Tal instrumento puede acrecentar la cohesión del grupo a expensas de su relación con el gobernante u otorgante, o, como ocurrió a lo largo de la historia de Inglaterra, el instrumento puede surtir como efecto el reforzamiento de los lazos entre las partes (el rey, el parlamento, la iglesia, el pueblo). Sin embargo, en cualquier caso, la conclusión del instrumento señala un cambio en los respectivos poderes de las partes.

¿Cómo se determina el grado de integración? Se manifiesta claramente a través del *tipo* de función regulada por el contrato más que por el número de funciones, el poder del contrato para realizar este tipo de funciones o su periodo de efectividad.

Los instrumentos integradores puede consistir en una acción «singular» adoptada para resolver un conflicto en una ocasión determinada, o en un procedimiento o serie de procedimientos concebidos para la resolución de cuestiones relativas a un problema según se van planteando. Si dos partes deciden que un conflicto sobre pesca en aguas de jurisdicción controvertida debe resolverse en única instancia por un reparto igual de la pesca, estamos ante una acción de tipo singular. Si, por el contrario, deciden que la pesca conseguida en las aguas en litigio se ha de repartir del mismo modo durante toda la campaña, durante un periodo de cinco años o a perpetuidad, entonces la categoría aplicable al procedimiento es la de acción «temporal». Los tratados y otros convenios semejantes que han de regir a lo largo de cierto periodo de tiempo corresponden a esta categoría.

Cuando dos entidades diferentes firman un tratado de pesca, apenas puede hablarse de integración. Sin embargo, cuando convienen en unificar funciones tales como la defensa, el régimen fiscal, la legislación y la ejecución de las leyes, las partes han recorrido un largo camino hacia la extinción de sus personalidades independientes y hacia la creación de una nueva entidad

estatal. Cuando las poblaciones de los dos grupos primarios transfieren su lealtad a la nueva entidad, cuando interiorizan sus símbolos, y cuando consideran «extranjeros», «extraños» e incluso enemigos a quienes quedan fuera del grupo, entonces puede considerarse completa la integración (Deutsch et al. 1957, páginas 5-6). Aquí reside la diferencia entre un simple tratado y un instrumento federativo o una constitución.

La constitución como instrumento de integración. Los tratados respetan y protegen las diferencias de las partes, en tanto que una constitución unifica las distintas entidades contratantes en una entidad singular de un nuevo tipo. (Algunas pretendidas constituciones son más bien programas que contratos. En tales casos hay implícito un pacto, quizá simplemente tácito, o incorporado a un documento que se denomina de modo diferente.) Históricamente, muchas constituciones se derivaron de los tratados.

Ha ocurrido con frecuencia que un Estado haya aumentado su territorio por medio de la conquista de pueblos vecinos o la adquisición de colonias ultramarinas o situadas a gran distancia de la metrópoli. A veces también ha ocurrido que el pueblo de la entidad central haya gozado de la nacionalidad y de los derechos de ciudadanía, mientras que el pueblo conquistado se hallaba sometido a una condición tributaria, dependiente o colonial. El Imperio romano extendió su jurisdicción sobre una gran parte de Europa y sobre Africa y Asia Menor en esta forma. Esta integración a gran escala se «des-integró» en la era cristiana, pero 1000 años más tarde algunos Estados nacionales iniciaron su expansión por el globo de modo parecido.

Mediante una carta real, la Compañía Británica de las Indias Orientales, en cuanto administradora de intereses privados, gobernó numerosos pueblos indios. Mediante la conclusión de tratados con príncipes indígenas, la Compañía extendió aún más su propia jurisdicción—y a la larga la de la soberanía británica—sobre un vasto territorio.

Otras compañías europeas, dotadas asimismo de cartas—la Compañía Holandesa de las Indias Orientales, la Compañía de la Bahía del Hudson, la Plymouth Company, la London Company y otras—llevaron a cabo una labor semejante en el mundo. En América del Norte, las Compañías concluyeron solemnes pactos con los indios, y en Africa utilizaron el mismo método con los jefes indígenas.

La carta de la Compañía Británica de las Indias Orientales fue el modelo en que se inspiró la carta de la Colonia de la Bahía de Massachusetts, cuya influencia sobre la constitución de Estados Unidos es notoria. Así, el mismo tipo de instrumento de integración configuró, en un caso, al control imperial británico sobre la India y, en otro, a la unificación de las 13 colonias en Estados Unidos de Norteamérica.

No todas las potencias coloniales se han expandido mediante pactos escritos, aunque se ha empleado con sorprendente frecuencia la coacción para conseguir la firma de un tratado, incluso en el caso de los más modestos cabecillas. En cualquier caso, las relaciones que se establecían, ya fueran formalizadas en un documento o no, ya fueran impuestas por la fuerza o conseguidas mediante el libre consentimiento, fueron siempre de naturaleza contractual o llegaron a serlo por el uso o la costumbre. Así se hicieron los grandes imperios.

Una categoría de medios de integración puede estar

representada simplemente por una norma que resuelve un sencillo conflicto de tráfico: [Convenimos que] *el primer vehículo que llega a un cruce tiene preferencia*. Un sistema más amplio está representado por cierta cantidad de normas articuladas en un código (p. ej.: todas las reglas que evitan o resuelven conflictos en las calles y carreteras). Un nivel aún más amplio está constituido por medios que definen los métodos mediante los cuales se aplicarán las reglas (competencias) y quiénes las ejercerán (papeles). Tal instrumento reúne una complicada jerarquía de medios y fines, una estructura funcional, un esquema de canales de comunicación y una amplia variedad de procedimientos que eviten, limiten y resuelvan los conflictos del tráfico.

Definimos como ley particular una regla de conducta establecida por una autoridad reconocida que prescribe normas y resuelve interacciones, transacciones, conflictos y cualquier otro tipo de relaciones humanas. Cualquier ley puede ser considerada como un instrumento integrador cuyas partes, en posible plano de desigualdad, son la autoridad que la promulga y obliga a su cumplimiento y los individuos o grupos obligados a su observancia. La función de una ley determinada consiste normalmente en prevenir o resolver o mantener el conflicto, o mantenerlo dentro de unos límites convenidos.

Una ley presupone siempre la existencia de un pacto, convenio, constitución u otra relación integradora «superiores», de los que la ley deriva su autoridad y es tributaria. Un tratado une dos entidades integradas, pero más o menos independientes. En efecto, los tratados pertenecen al mismo tipo de instrumentos de integración que las constituciones, es decir, proporcionan vínculos primarios entre partes, de los que se espera deriven futuros acuerdos subsidiarios.

Tanto la ley como su constitución «superior» u otro instrumento de integración pueden considerarse como eslabones de una cadena de medios-a-fines. Una de las funciones de los tribunales es decidir la jerarquía de las leyes, cuando estas entran en conflicto. Por tanto, es claro que de la perspectiva elegida, de la entidad escogida para su consideración como sistema de comportamiento y de jerarquía de valores, dependerá el orden respectivo de eslabones en una cadena de medios-a-fines. Se trata del problema de definir los medios, los fines y el grado—de superioridad o dependencia—de los eslabones. Inevitablemente se producirán conflictos de intereses entre los actores a diferentes niveles.

Desde el punto de vista organizativo, legal o estatal, la ley particular es un medio para sostener y reforzar la constitución, que, a su vez, lo es para la consecución de la seguridad, justicia y otros fines del sistema total.

El ciudadano particular, en cambio, puede considerar la constitución como un medio para el cumplimiento de la ley, con el fin de proteger sus intereses personales y la consecución de sus metas individuales. Este punto de vista, que es un concepto esencialmente democrático occidental, ha hecho ya un largo camino (aunque aún le falta mucho) en la dirección de subordinar la estructura estatal de medios-a-fines y convertirla en un sistema subsidiario de la jerarquía personal de medios-a-fines. Sin embargo en la práctica, el individuo, incluso en un Estado democrático, se queda solo si pretende llevar demasiado lejos sus intereses a expensas de la integración fundamental y de la sociedad que representa.

Duración de los instrumentos de integración. ¿Existe algún método que permita predecir la duración probable de un instrumento de integración?

La parte que es dominante y que goza de una viabilidad incondicionada como consecuencia de un dispositivo integrador tenderá a perpetuar la relación. Por otro lado, la parte sometida a una viabilidad condicionada tendrá muy poco margen de elección: se limitará a consentir, a menos que observe la posibilidad de aumentar su propia viabilidad.

Dicho de una manera resumida, la duración de un pacto o de cualquier otra relación integradora determinados es función de dos variables: (1) la relativa capacidad de cada parte, esto es, su poder o aptitud relativa de imponer su voluntad; y (2) la insatisfacción producida o la penalidad exigida por la relación entre las partes concurrentes.

La duración de una relación integradora dependerá también de los precedentes, es decir, de que los acuerdos previos hayan funcionado de modo satisfactorio para las partes, y del tiempo que han durado los mismos.

Sobre esta base, es posible formular algunas hipótesis, disponiendo las variables de capacidad y de satisfacción-insatisfacción, así como las de utilidad-costos y premio-penalidad, según diferentes combinaciones.

Si las partes A y B tienen más o menos el mismo poder y se hallan igualmente insatisfechas con su relación contractual, pero ambas consideran que el costo adicional a pagar por la ruptura sería excesivamente alto, podremos entonces suponer que la duración del tratado será larga, pero su eficacia será reducida. Ninguna parte deseará revocar el pacto, pero ninguna dudará en interpretar abusivamente sus cláusulas, o incluso ignorarlas, si no hay mucho peligro de ser descubierta o de sufrir represalias. Los niveles de conflicto y tensión dentro de la relación serán altos.

En otras circunstancias, A puede ser poderosa y considerar satisfactoria su relación con B, en tanto que B está profundamente insatisfecha (*pero es débil*). En este modelo, podemos prever una larga duración y, en vista de la escasa capacidad de B, cierto grado de eficacia. En resumen, A asumirá una posición de dominio sobre B y le obligará al estricto cumplimiento del acuerdo. La relación se caracterizará por numerosos pequeños conflictos, una fuente oculta de potencial conflictivo y considerable tensión.

Con el paso del tiempo, la acumulada insatisfacción de B puede llegar a producir un sentido de frustración cada vez más profundo. Entonces, si la capacidad de B aumentara por alguna razón, hay muchas probabilidades de que entre en conflicto con A, incluso antes de que su fuerza sea mayor o igual que la de esta. Su sentimiento de insatisfacción será tan fuerte que luchará por lograr el término de la relación, aun a costa de grandes riesgos. La probabilidad de que ocurra esto puede acrecentarse debido al hecho de que la parte débil y frustrada que ve aumentar su fuerza tenderá a sobrestimar su capacidad de vencer a la parte ofensora.

Por otro lado, si suponemos que la capacidad de B permanece baja y que su insatisfacción disminuye con el tiempo, parece razonable predecir la gradual aceptación por parte de esta—por costumbre, ley o resignación—de una relación que se consideró en principio inaceptable. Se irán aceptando diversas instituciones para tratar el conflicto. De este modo suele operar el tiempo en favor de los invasores, resolviendo o redu-

ciendo poco a poco un gran número de conflictos que les separan de los vencidos.

Hemos supuesto que la duración de un pacto o de cualquier instrumento de integración dependerá de la capacidad de cada parte en relación y de la satisfacción o insatisfacción que las mismas deriven de ella. La duración de una organización compleja—ciudad-Estado, Estado nacional o imperio—dependerá de variables semejantes, excepto que existirá mayor número de problemas y que las «partes» en la relación serán probablemente unas elites gobernantes, por un lado, y por otro el cuerpo de súbditos, ciudadanos o la masa.

La disposición de cada participante para cooperar espontáneamente con el Estado dependerá de las satisfacciones que crea va a obtener de la asociación.

Todos los Estados utilizan algún grado de fuerza para dotar a sus leyes de autoridad y para controlar a los delincuentes. La diferencia entre un Estado que se basa fundamentalmente en el consentimiento, para asegurar la cohesión y solucionar los conflictos, y otro que se base en la coacción, estriba, sobre todo, en que la coacción empleada ha sido consentida por la mayoría del pueblo y se ejerce para fines concretos y dentro de límites autorizados, y, en segundo lugar, en que las minorías disidentes existentes en el Estado gozan de una protección mínima. Si no se asegura esta protección, una mayoría puede sojuzgar y tiranizar a una minoría, aun en el supuesto de que los funcionarios del Estado apliquen la fuerza en virtud de un mandato legal.

[J. M. R.]

ROBERT C. NORTH

[Puede hallarse información complementaria en COMPORTAMIENTO POLÍTICO, ANÁLISIS DEL; GUERRA; PAZ; RELACIONES INTERNACIONALES.]

BIBLIOGRAFIA

- BAGEHOT, WALTER (1872) 1956 *Physics and Politics: Or, Thoughts on the Application of the Principles of «Natural Selection» and «Inheritance» to Political Society*. Boston: Beacon.
- BERNARD, JESSIE 1950 Where is the Modern Sociology of Conflict? *American Journal of Sociology* 56:11-16.
- BERNARD, JESSIE 1957a The Sociological Study of Conflict. Páginas 33-117 en International Sociological Association, *The Nature of Conflict: Studies on the Sociological Aspects of International Tensions*. UNESCO, Tensions and Technology Series. Paris: UNESCO.
- BERNARD, JESSIE 1957b Parties and Issues in Conflict. *Journal of Conflict Resolution*. 1:111-121.
- BOULDING, KENNETH E. 1957 Organization and Conflict. *Journal of Conflict Resolution* 1:122-134.
- BOULDING, KENNETH E. 1962 *Conflict and Defense: A General Theory*. Publicado por el Center for Research in Conflict Resolution de la University of Michigan. New York: Harper.
- COLEMAN, JAMES S. 1957 *Community Conflict*. A publication of the Bureau of Applied Social Research, Columbia University. Glencoe, Ill.: Free Press.
- COSER, LEWIS A. 1956 *The Functions of Social Conflict*. Glencoe, Ill.: Free Press.
- DAHRENDORF, RALF (1957) 1959 *Class and Class Conflict in Industrial Society*. Ed. rev. y ampliada. Stanford (Calif.) Univ. Press. → Publicado originalmente en alemán con el título *Soziale Klassen und Klassen-Konflikt in der industriellen Gesellschaft*.
- DEUTSCH, KARL W. et al. 1957 *Political Community and the North Atlantic Area: International Organization in the Light of Historical Experience*. Princeton Univ. Press.
- FOLLETT, MARY P. (1924) 1951 *Creative Experience*. Gloucester, Mass.: Peter Smith.
- GUMPLOWICZ, LUDWIG 1883 *Der Rassenkampf: Sociologische Untersuchungen*. Innsbruck (Austria): Verlag der Wagner'schen Universitäts-Buchhandlung. → Editado en francés, en 1893, con el título *La lutte des races: Recherches sociologiques*.

- LEVINGER, GEORGE 1957 Kurt Lewin's Approach to Conflict and Its Resolution: A Review With Some Extensions. *Journal of Conflict Resolution* 1:327-339.
- LEWIN, KURT (1935-1946) 1948 *Resolving Social Conflicts: Selected Papers on Group Dynamics*. New York: Harper.
- MILLER, GEORGE A.; GALANTER, E.; y PRIBRAM, K. H. 1960 *Plans and the Structure of Behavior*. New York: Holt.
- OKLAHOMA, UNIVERSITY OF, INSTITUTE OF GROUP RELATIONS 1961 *Intergroup Conflict and Cooperation: The Robbers Cave Experiment*, por Muzaffer Sherif et al. Norman, Okla.: University Book Exchange.
- OPPENHEIMER, FRANZ (1907) 1914 *The State: Its History and Development Viewed Sociologically*. Indianapolis, Ind.: Bobbs-Merrill. → Publicado originalmente en alemán.
- PARK, ROBERT; y BURGESS, ERNEST W. (1921) 1929 *Introduction to the Science of Sociology*. 2.ª ed. Univ. of Chicago Press.
- SIMMEL, GEORG (1908) 1955 *Conflict The Wep of Group Affiliations*. Glencoe, Ill.: Free Press. → Estos ensayos se publicaron originalmente con los títulos «Der Streit» y «Die Kreuzung sozialer Kreise» en la *Soziologie* de Simmel.
- STRAUSZ-HUPÉ, ROBERT et al. 1959 *Protracted Conflict*. New York: Harper.
- WARD, LESTER F. (1903) 1925 *Pure Sociology: A Treatise on the Origin and Spontaneous Development of Society*. 2.ª ed. New York and London: Macmillan.
- WRIGHT, QUINCY (1942) 1944 *A Study of War*. 2 vols. Univ. of Chicago Press.

III ASPECTOS SOCIALES

El conflicto social puede definirse como una lucha en torno a valores o pretensiones a estatus, poder y recursos escasos, en la cual los objetivos de los participantes no son solo obtener los valores deseados, sino también neutralizar, dañar o eliminar a sus rivales; puede desarrollarse entre individuos, entre colectividades o entre individuos y colectividades.

Los conflictos, tanto entre grupos como dentro de los grupos, son características permanentes de la vida social, un elemento importante en la interacción social. Lejos de constituir siempre un factor «negativo» que «separa», pueden contribuir de muchas maneras a mantener los grupos y colectividades y a consolidar las relaciones interpersonales.

La sociología del siglo XIX dedicó mucha atención al conflicto. En todo el pensamiento social procedente de Hegel, y particularmente en el de Marx, el conflicto es la variable explicatoria clave. Lo mismo ocurre con los pensadores directa o indirectamente inspirados por el darwinismo social, tales como Herbert Spencer, Gustav Ratzenhofer, Ludwig Gumplowicz y William Graham Sumner. La lucha por el poder y la influencia es uno de los temas de las teorías de Pareto, así como de las de Mosca, Michels y Sorel. Análogamente, en la tradición clásica de la sociología germana, desde Tönnies a Simmel y Weber, el conflicto fue considerado como uno de los fenómenos sociales fundamentales. Weber, p. ej., afirmó que «el conflicto no puede ser excluido de la vida social. La 'paz' solo es un cambio en la forma del conflicto, en los antagonistas, en los objetos del conflicto o, en último término, en las oportunidades de selección» ([1904-1917] 1949, págs. 26-27). Simmel quien se debe un análisis clásico de varias formas de conflicto, insistió en que «es una forma de sociación» que «cierto grado de discordia, divergencia interior controversia exterior está ligado orgánicamente a los mismos elementos que, en última instancia, mantienen unido al grupo» ([1908] 1955, págs. 17-18). Por su parte, los fundadores de la sociología estadounidense vieron en el conflicto un elemento inherente e inerr-

dicable de las estructuras sociales. La mayoría de ellos coincidieron con Robert Park en que «solo cuando hay conflicto hay comportamiento consciente y consciente de sí mismo; solo entonces se dan las condiciones de conducta racional» (1924, pág. 578).

En un periodo más reciente, los sociólogos estadounidenses abandonaron el estudio de los fenómenos de conflicto y de sus funciones; si alguna vez lo abordaron fue para ocuparse principalmente de sus aspectos disociativos. La importancia concedida a la necesidad de armonía y valores comunes condujo a varios de ellos, desde Lloyd Warner a Talcott Parsons, a considerar el conflicto como una especie de enfermedad del cuerpo social. Sin embargo, en el último decenio, algunos teóricos que se oponen al predominante modelo basado en la armonía, y en parte bajo la influencia de Marx y Simmel, han emprendido la tarea de construir un modelo de la sociedad basado en el conflicto. Responden a este planteamiento las obras de Jessie Bernard (1957), Lewis Coser (1956), Ralf Dahrendorf (1957) y Max Gluckman (1956).

Bases objetivas del conflicto

Las bases objetivas del conflicto social deben separarse claramente de los elementos subjetivos. El no hacerlo así lleva a explicaciones en exceso psicológicas, que no pueden responder plenamente a la estructura del conflicto o a las situaciones que lo originan. Dichas bases objetivas de pugna varían ampliamente. Los conflictos pueden iniciarse por la distribución de una gran variedad de valores y bienes escasos, como ingresos, estatus, poder, dominio sobre un territorio, o posición ecológica. Al analizar estas ocasiones de comportamiento conflictivo, es necesario distinguirlas de disposiciones o actitudes tales como la hostilidad, la agresividad, el *resentimiento*, el odio y otras *s' res*. En ciertos tipos de conflicto, p. ej., los que en la vida moderna se desarrollan entre los dirigentes de las empresas y los trabajadores, cabe que los antagonistas experimenten solo un mínimo de emociones hostiles. Aunque a menudo vayan asociados, los conflictos y los sentimientos hostiles son, de hecho, fenómenos diferentes.

Resulta útil distinguir entre conflicto realista y conflicto no realista. El primero surge cuando los hombres chocan por aspiraciones y expectativas de ganancia. Los participantes lo consideran como un medio para el logro de objetivos específicos; un medio que podría abandonarse si se encontraran otros más eficaces. Por el contrario, el conflicto no realista, que nace de impulsos agresivos que buscan expresión, cualquiera que sea el objeto, no permite alternativa funcional de medios, dado que no tiende a alcanzar un resultado concreto, sino a liberar impulsos agresivos. La elección de víctimas expiatorias constituye un ejemplo: el objeto del ataque es secundario frente a la necesidad de atacar. Así, pues, en un conflicto no realista hay alternativas funcionales para el objetivo, mientras que en el conflicto realista hay alternativas funcionales para los medios usados. Desde luego, en los casos empíricos concretos es posible que se encuentren mezclas de los tipos puros de conflicto realista y no realista.

Las actitudes hostiles no conducen necesariamente a conflictos, tampoco los hace estallar la simple existencia de discrepancias objetivas en poder, estatus, ingresos y similares, aunque estas sean fuentes potenciales

de conflicto. Aquí, como en otros aspectos, el análisis debe enfocarse sobre la manera en que los hombres definen la situación, más que sobre las características objetivas de esta. Pretendientes potenciales a mayores ingresos, estatus, deferencia o poder pueden abstenerse de entrar en conflicto por temor a las consecuencias o porque consideran legítimas las discrepancias existentes en la distribución de esos bienes.

Efectos estructurales del conflicto

El efecto que produce el conflicto sobre las estructuras sociales varía de acuerdo con el tipo de tales estructuras. En grupos vagamente estructurados y en sociedades pluralistas y abiertas, el conflicto que tiende a resolver una tensión entre antagonistas suele tener funciones estabilizadoras. Si se permite la expresión directa de las pretensiones rivales, tales conflictos pueden servir para sanar las causas de disociación y restablecer la unidad. En estas estructuras flexibles, los individuos, a través de sus múltiples afiliaciones participan en una variedad de conflictos de grupo, de manera que los antagonistas en un caso son aliados en otro. Así, es probable que se entrecrucen múltiples conflictos de diversa intensidad, evitando una división total en dos bandos. El pluralismo de asociaciones conduce a una multiplicidad de frentes de conflicto, por lo que la intensidad de cualquiera de los que se producen suele ser relativamente baja. La participación parcial en múltiples conflictos constituye un mecanismo equilibrador dentro de la estructura. Cabe, pues, decir que los conflictos mantienen unida a la sociedad pluralista.

En estructuras sociales rígidas y en grupos cerrados, por el contrario, es probable que el efecto del conflicto sea totalmente diferente. Cuanto más cerrado sea el grupo más intensos resultarán los conflictos, es decir, más plenamente los vivirán los participantes. Tales grupos reprimen las manifestaciones de hostilidad, dado que temen sus efectos disociadores. Tienden asimismo a absorber toda la personalidad de sus miembros; celosos de su afiliación a otros grupos, desean monopolizar su lealtad, y la profunda vinculación e íntima asociación que resultan suelen conducir a un alto grado de ambivalencia y hostilidad, hostilidad a la que el grupo niega escapes legítimos. Por tanto, los conflictos que estallen en grupos que han tratado de evitarlos probablemente serán muy intensos. Es así, primero, porque la absorción de la personalidad en tales grupos tiende a favorecer la movilización de todas las energías psíquicas en la lucha y, segundo, porque los conflictos no quedan limitados a los problemas del momento, sino que reviven todos los agravios a los que se negó previamente expresión. Todas las causas de conflicto anteriormente latentes se superponen entonces unas a otras.

Una situación semejante predomina en las grandes estructuras sociales organizadas con arreglo a modelos unitarios y rígidos. También en ellas el conflicto suele ser intenso cuando aparece. La falta de asociaciones diferentes y lealtades múltiples entre sus miembros conduce a la superposición de las diversas fuentes latentes de conflicto. En tales estructuras resulta muy probable la situación considerada por Marx: la división básica en dos grandes clases o grupos hostiles.

Aunque la unidad y la rigidez estructural tienden a dar al conflicto una gran intensidad, no conducen necesariamente a un alto grado de violencia en él. La

violencia se refiere a la elección de los medios a emplear, mientras que la intensidad corresponde al grado de participación. Ambas pueden variar independientemente entre sí. Cuanto más integradas en la sociedad o grupo estén las partes en conflicto, mayor probabilidad habrá de que el conflicto entre ellas no sea violento, de que elijan armas que no amenacen permanentemente sus lazos comunes. En las sociedades que permiten la integración de las clases inferiores, de las minorías étnicas o de otro tipo, en el orden social, las luchas violentas de clases dejarán paso a medios más pacíficos, tales como huelgas institucionalizadas o protestas reguladas.

Ideología y conflicto

Es probable que los conflictos adquieran caracteres más intensos y más violentos también en la medida en que los contendientes estén más orientados hacia la colectividad que hacia sí mismos y, por tanto, consideren que defienden fines supraindividuales. Las luchas ideológicas que rebasan las meramente individuales permiten a los participantes sentirse en paz con su conciencia, cualquiera que sea la elección de los medios de lucha, por lo cual los individuos que se consideran representantes de una causa, que no luchan por ellos mismos, sino por los ideales de la colectividad que representan, tienden a ser más radicales y despiadados que los que luchan por ventajas personales. El fin ideológico puede justificar los medios a los ojos de los participantes y llevarlos a adoptar en una contienda ideológica pública medios que rechazarían en un conflicto privado.

Este orden de fenómenos destaca la importancia de los intelectuales, es decir, de los que crean y dan forma a las ideologías en la sociedad. Dado que transforman los conflictos de intereses en conflictos de ideas, proporcionan una justificación pública de los mismos y, por consiguiente, contribuyen a intensificarlos. Los conflictos pueden surgir de la persecución de intereses personales por parte de individuos particulares o de la oposición de intereses correspondientes a diversos tipos de colectividades. Los intelectuales, cuando actúan como ideólogos, tienden a despojar tales conflictos de sus aspectos meramente personales o interesados y a transformarlos en luchas por verdades eternas. Por tanto, los hacen más profundos e intensos. Sin embargo, para no correr el riesgo de sobrevalorar el papel de los intelectuales, hay que tener en cuenta que solo pueden actuar efectivamente como «agentes ideológicos» en estructuras que favorecen el crecimiento de ideologías. En las sociedades pluralistas, cruzadas por múltiples conflictos en diversas direcciones, su papel como ideólogos suele ser mucho menos pronunciado y su influencia se reduce considerablemente; este papel será más importante en estructuras en que la acumulación de conflictos a lo largo de un solo eje facilite la aparición de frentes ideológicos unificados.

Cuando se superponen conflictos múltiples, pueden fundirse muchos y variados intereses por adhesión a una ideología común.

Conflicto, consenso y cambio social

La distinción entre los conflictos que exceden los límites impuestos por el consenso societal y los que tienen lugar dentro del consenso básico ha informado

siempre el pensamiento político desde Aristóteles. Los conflictos que no atacan el consenso básico y se desarrollan de hecho apoyándose en él es probable que conduzcan a ajustes entre las diversas partes y, por tanto, contribuyan a una integración más estrecha de la sociedad. En contraste, los que atacan los supuestos básicos de la existencia colectiva disocian y dividen la sociedad en bandos contendientes.

Los grupos estructurados sin rigidez y las sociedades pluralistas y abiertas, al permitir que se desarrollen conflictos entre una variedad de contendientes y en diversos frentes, crean salvaguardias contra tipos de conflicto que podrían poner en peligro el consenso básico. Minimizan el riesgo de divergencias que afecten a los valores consensuales fundamentales. Por el contrario, en grupos o sociedades rígidas hay grandes oportunidades de que, si el conflicto se produce a pesar de los esfuerzos por reprimirlo, alcance las capas más profundas del consenso. Por ejemplo, si grandes estratos de la población se ven excluidos permanentemente de los beneficios de la sociedad, tenderán a rechazar los supuestos mismos sobre los cuales está construida esa sociedad, y si los sistemas de legitimación no funcionan ya plenamente, intentarán atacar el orden social a través de la violencia revolucionaria. En cambio, cuando ningún estrato de la población se considera totalmente excluido de los beneficios de la sociedad, aunque todos luchan por aumentar sus respectivas participaciones en la renta, la riqueza, el poder o el prestigio, el conflicto tenderá a desarrollarse dentro de los límites del consenso.

Toda sociedad contiene algunos elementos de tensión y de conflicto potencial, y el análisis del cambio social ha de enfocar su atención sobre ellos, dado que son los que proporcionan la dinámica del cambio. Los elementos que escapan y resisten a la estructura establecida de normas y al habitual equilibrio de poder e intereses, pueden considerarse heraldos de la aparición de nuevas pautas y alternativas que surgen de la estructura existente. El conflicto impide la osificación de los sistemas sociales, ejerciendo presión en favor de la innovación y la creatividad. Evita que las acomodaciones habituales se congelen en moldes rígidos, lo cual empobrecería progresivamente la capacidad para reaccionar de manera creadora a circunstancias nuevas. El choque de valores e intereses, la tensión entre lo que es y lo que algunos grupos o individuos creen que debe ser, el conflicto entre los grupos de intereses creados y los nuevos estratos que reclaman su parte de riqueza, poder y estatus, son todos factores de vitalidad social.

El cambio social solo puede analizarse en relación con estructuras específicas. Por ello, es necesario distinguir entre cambios que tienen lugar *dentro* de determinadas estructuras y cambios que conducen a la decadencia de viejas estructuras y a la aparición de otras nuevas. Podemos hablar de cambio *de* un sistema social, como algo distinto a los cambios *dentro* de un sistema social, cuando las principales relaciones estructurales, instituciones básicas y sistemas de valores predominantes se han alterado drásticamente. Hay que hacer esta distinción aunque se reconozca que los cambios concretos *de* un sistema pueden ser la consecuencia de cambios previos *dentro* del sistema.

Del grado de flexibilidad de la estructura social depende que los conflictos dentro de la sociedad correspondiente conduzcan a ajustes entre las instituciones existentes o a cambios sistémicos de las mismas.

Los sistemas flexibles permiten reformas progresivas en sus estructuras, de acuerdo con las consecuencias de los diversos tipos de conflictos de grupo que se desarrollan dentro de ellos. Las sociedades rígidas que se oponen a tales reajustes y permiten la acumulación de conflictos latentes sin resolver, es probable que maximicen las oportunidades de estallidos violentos que ataquen la estructura consensual y conduzcan a cambios *de* los sistemas sociales.

Intragrupo y extragrupo

La afirmación de Sumner, de que la distinción entre el intragrupo (nosotros) y el extragrupo (todos los demás) se establece en y a través del conflicto, ha encontrado una aceptación general. Uno de los primeros mecanismos para reforzar los lazos de grupo y para la aparición de nuevos grupos ha sido siempre la creación o fortalecimiento entre sus miembros del sentimiento de que existen valores, intereses y propósitos comunes, conducentes todos a una movilización de las energías del grupo contra los extraños a él. La distinción entre «nosotros» y «ellos», quizá la distinción social más fundamental, se establece y se reafirma periódicamente en el conflicto social entre los miembros y los no miembros, entre amigos y enemigos. En las sociedades homogéneas, en las cuales los individuos participan solo en un pequeño número de círculos sociales, es probable que esta distinción sea tan estricta que no permita sino relaciones mínimas entre los miembros de los diferentes círculos, exceptuando muy pocos. En cambio, en las sociedades heterogéneas, es decir, aquellas en que los individuos participan en un gran número de círculos sociales y se combinan de formas diferentes en su afiliación a todo tipo de asociaciones y agrupaciones, se hará mínimo este sentido de exclusividad. En tales sociedades, con su variedad de conflictos funcionalmente específicos y no generalizados, los hombres que sean amigos en una relación pueden ser enemigos en otra; los conflictos con unos conducen a nuevas alianzas con otros. Si cada uno es aliado de alguien en unos aspectos y su oponente en muchos otros, se producirá una vida de grupo variada, en la que el mismo entrecruzamiento de lealtades, entre hombres que participan parcialmente en una multiplicidad de frentes, evita la exclusividad y la separación.

La paz y la pugna, el conflicto y el orden son correlativos. Tanto la consolidación como la ruptura de lo establecido constituyen parte de la dialéctica de la vida social. No es aconsejable hacer una división tajante entre una sociología del orden y una sociología del conflicto o entre un modelo armónico y un modelo conflictivo de la sociedad. Tales intentos solo pueden dar como resultado distinciones artificiales. El análisis de los conflictos sociales permite advertir aspectos de la realidad social que quedarían ignorados si la atención se dirigiera con demasiada exclusividad hacia fenómenos de orden social; pero una atención exclusiva a los fenómenos de conflicto puede llevar a subestimar la importancia fundamental del orden, por lo que es necesario equilibrarla mediante una preocupación correlativa por los aspectos ordenados de la vida social. No tratamos de realidades distintas, sino solo de aspectos diferentes de la misma realidad, y un excesivo énfasis concedido a uno u otro hará que el analista siga probablemente un camino erróneo. Quizá convenga repetir la afirmación de Charles Horton Cooley: «Cuan-

CONFLICTO: Aspectos antropológicos

20 to más se piensa en ello, más se ve que conflicto y cooperación no son cosas separables, sino fases de un proceso que siempre entraña algo de uno y de otra» (1918, pág. 39).
[J. C. A.]

LEWIS A. COSER

[Directamente relacionados con este artículo están PAZ; SOCIOLOGÍA, artículo sobre DESARROLLO DEL PENSAMIENTO SOCIOLÓGICO.]

BIBLIOGRAFÍA

Las principales obras de la mayoría de los teóricos sociales clásicos contienen referencias y análisis sobre el conflicto social. Los escritos de Karl Marx y Georg Simmel han sido especialmente fructíferos para la teoría posterior. El análisis de Marx está esparcido por la mayor parte de su obra. Las principales aportaciones de Simmel son Conflict; The Web of Group Affiliations 1908. En relación con trabajos más recientes sobre el tema puede consultarse el resumen analítico que presentan Mack y Snyder 1957.

- BERNARD, JESSIE 1957 The Sociological Study of Conflict. Páginas 33-117 en International Sociological Association, *The Nature of Conflict: Studies on the Sociological Aspects of International Tensions*. UNESCO, Tensions and Technology Series. Paris: UNESCO. → Contiene una amplia bibliografía.
- BOULDING, KENNETH E. 1962 *Conflict and Defense: A General Theory*. Publicación del Center for Research in Conflict Resolution at the University of Michigan. New York: Harper.
- COOLEY, CHARLES H. 1918 *Social Process*. New York: Scribner.
- COSER, LEWIS A. 1956 *The Functions of Social Conflict*. Glencoe, Ill.: Free Press.
- DAHRENDORF, RALF (1957) 1959 *Class and Class Conflict in Industrial Society*. Ed. rev. y amp. Stanford (Calif.) Univ. Press → Publicada originalmente en alemán con el título *Soziale Klassen und Klassen-Konflikt in der industriellen Gesellschaft*.
- DAHRENDORF, RALF 1962 *Gesellschaft und Freiheit: Zur soziologischen Analyse der Gegenwart*. Munich: Piper. → Incluye una serie de artículos previamente publicados en inglés.
- GLUCKMAN, MAX 1956 *Custom and Conflict in Africa*. Oxford: Blackwell; Glencoe, Ill.: Free Press.
- MACK, RAYMOND W.; y SNYDER, RICHARD S. 1957 The Analysis of Social Conflict: Toward an Overview and Synthesis. *Journal of Conflict Resolution* 1:212-248.
- PARK, ROBERT E.; y BURGESS, ERNEST 1924 *Introduction to the Science of Society*. Univ. of Chicago Press.
- SIMMEL, GEORG (1908) 1955 *Conflict; The Web of Group Affiliations*. Glencoe, Ill.: Free Press. → Estos ensayos aparecieron originalmente con los títulos «Der Streit» y «Die Kreuzung sozialer Kreise» en *Soziologie* de Georg Simmel, publicada por Dunccker & Humblot, Berlin.
- WEBER, MAX (1904-1917) 1949 *Max Weber on the Methodology of the Social Sciences*. Edición traducida y dirigida por Edward A. Shils y H. A. Finch. Glencoe, Ill.: Free Press.

IV

ASPECTOS ANTROPOLOGICOS

El conflicto es resultado de la competencia entre dos o más partes. Una de las partes puede ser una persona, una familia, un linaje, o una comunidad entera; también puede ser determinada clase de ideas, una organización política, una tribu o una religión. El conflicto es ocasionado por deseos o tendencias incompatibles y por su duración puede distinguirse de la pendencia o la disputa que surgen por agravios momentáneos. Hay motivos para suponer que algunas de las causas de conflicto se hallan en la conducta agresiva que es casi universal entre los vertebrados y que, en muchos casos, es una conducta de adaptación al medio. La función de la mayor parte de los conflictos parece ser el control de la comida y de la reproducción mediante el control del territorio y el mantenimiento de una jerarquía de dominio bien organizada que contribuye a reducir la fre-

cuencia de las luchas dentro de un grupo. (Fundación Ciba 1966.)

Los estudios realizados sobre el terreno respecto de los primates no humanos revelan que las relaciones entre las distintas especies de mamíferos son, por lo general, pacíficas o neutrales; entre grupos de la misma especie, las reacciones se escalonan desde la evitación hasta la exhibición agonística e incluso la violencia. El conflicto entre individuos de un mismo grupo es mucho más frecuente que el conflicto entre grupos o entre especies. Un tipo de conducta que parece limitado a los primates es el uso de objetos en la exhibición agonística. Este uso de objetos no ha sido observado aún en otros órdenes zoológicos.

Los supuestos evolucionistas de la mayoría de los estudios sobre los primates llevan a considerar el conflicto y la agresión como elementos integrantes del comportamiento de adaptación propio de la especie. Dado que dicha agresión es resultado de la evolución de las especies en el transcurso de los tiempos, solo tendrá una función adaptadora en el presente si las condiciones actuales son las mismas que presidieron el desenvolvimiento del comportamiento. El modo de vida del hombre es hoy radicalmente diferente de lo que fue en otros tiempos, y, sin embargo, heredamos la biología de la agresión que cumplió funciones de adaptación en épocas pretéritas. En los primates no humanos, la evolución ha progresado con lentitud suficiente para mantener el equilibrio entre las pautas de comportamiento biológico propias de la especie y la conducta social.

No podemos ignorar que la herencia biológica del hombre constituye una estructura dentro de la cual se elabora y desarrolla la cultura. Tampoco debemos desconocer, por otra parte, el hecho de que es el hombre el que desarrolla la cultura y la capacidad para manejar símbolos. De todo ello resulta que la evolución de la conducta humana ha de explicarse mediante procesos tanto de selección cultural como de selección biológica. El estudio del conflicto queda mejor delimitado si este no se considera equivalente al comportamiento agresivo, puesto que no se trata de un tipo de conducta, sino más bien de una situación que se produce como consecuencia de la incompatibilidad de intereses o valores. Los antropólogos estudian el conflicto como un proceso social multidimensional que se encuadra en contextos muy diferentes, y que tiene muy diversas repercusiones. Toda manifestación de comportamiento conflictivo, desde la más simple a la más complicada, se define por su función, por el papel que juega dentro del sistema de actividades humanas, y por las ideas y valores que se vinculan a ella.

Aunque el estudio teórico del conflicto social y cultural es relativamente nuevo en el ámbito de la antropología, hace mucho tiempo que los etnógrafos vienen recogiendo casos de conflictos que se dan bajo las más diversas apariencias. Fenómenos tan diferentes como las prácticas de brujería, los litigios de sangre, las facciones, la guerra, los juegos competitivos, la contradicción de valores y la discordia matrimonial se han considerado como conflictos o como medios potenciales de desplazar un conflicto desde un nivel de agrupación social a otro. Los estudios antropológicos sobre la venganza, la guerra y la brujería han establecido relaciones entre estos fenómenos y el conflicto entre grupos regulado o institucionalizado por la sociedad. Los etnógrafos han descrito los conflictos no formalizados por

medios institucionales, considerándolos como parte de la jurisprudencia de los sistemas jurídicos primitivos, o interpretándolos en función de las presiones en favor de la aculturación.

Con arreglo a las principales teorías sobre el conflicto, influidas fundamentalmente por la teoría estructural-funcional de la organización social, y solo secundariamente por la teoría psicoanalítica de la personalidad, conflicto es un término genérico que puede aplicarse a fenómenos tan diversos como los citados anteriormente; ello se debe en parte a que todas esas situaciones conflictivas implican oposición respecto a unos bienes y recursos escasos, ya en sentido literal, ya en sentido figurado.

Ciertos estudios teóricos recientes destacan el aspecto asociativo del conflicto; otros lo enfocan desde el punto de vista de las contradicciones entre sistemas de valores. Algunos antropólogos han tratado de aplicar las teorías sobre frustración-agresión desplazada en sus estudios sobre los conflictos entre grupos, usando conceptos psicoanalíticos tales como identificación y envidia social para interpretar la frecuencia de la agresión dentro del grupo.

El enfoque estructural-funcional del estudio del conflicto o la agresión destaca las fuentes socioestructurales del conflicto, las funciones de este en diversos niveles estructurales, los mecanismos de solución o control del conflicto y los distintos medios para comunicar el conflicto mediante la conducta.

Aunque los antropólogos afirman que el conflicto es en gran parte un producto cultural, son también conscientes de los aspectos sociales y biológicos del conflicto entre los primates no humanos. Si bien puede haber discrepancias entre los fenómenos en estudio, según se refieran a especies no humanas o a seres humanos, la investigación directa sobre los primates puede ser útil para obtener una visión de la evolución del conflicto social y cultural que ayude al antropólogo a determinar los aspectos universales del conflicto humano.

Funciones del conflicto

El modelo del equilibrio. La confusión entre los conceptos de equilibrio, integración y estabilidad ha llenado de ambigüedad el estudio del conflicto. Conflicto es discordia, su antónimo es armonía, lo cual para muchos significa integración. Integración y conflicto son conceptos que se han definido a menudo como opuestos y conflicto se ha identificado con anomia: conducta anormal, desviada, que impide la perfecta integración de la sociedad. Integración y otros términos conexos se han usado con fuertes connotaciones axiológicas en especial al describir los cambios derivados de las presiones de aculturación. Integración cultural denota coherencia entre los elementos culturales y en todas las sociedades se da, naturalmente, cierto grado de integración. La ausencia del conflicto y la presencia de la cooperación y la acción coordinada se consideran a veces como índices de integración o de estabilidad de la sociedad. El conflicto se presta más a la observación que la integración. En consecuencia, la mayor parte de las descripciones antropológicas sobre la integración o la estabilidad son más implícitas que explícitas, tanto si parten de la tesis configuracionista (que aplica los conocimientos psicológicos a la integración cultural), como si parten de la tesis funcionalista (que investiga las interrelaciones de las diversas insti-

tuciones de una cultura). Los configuracionistas interesan principalmente por el descubrimiento de los temas o valores que mantienen la cohesión de una cultura y la distinguen de las demás, y hablan de culturas consistentes, armónicas, equilibradas, «genuinas» por oposición a las culturas «espurias». Existe una marcada tendencia, sin embargo, a considerar el conflicto y el cambio como aspectos esenciales e inevitables del proceso social, lo cual ha llevado a algunos autores a criticar el modelo de equilibrio definido por los funcionalistas, al que Dahrendorf ha calificado de utópico. La insistencia de los funcionalistas en los valores comunes y el equilibrio puede provenir de una preocupación por la conducta normativa y del estudio de aquellas sociedades que no han experimentado un cambio rápido.

Al reconocer que el conflicto es una consecuencia inevitable del funcionamiento de un sistema social, varios antropólogos han formulado una pregunta interesante: Dado que los conflictos son a la vez destructivos e inevitables, ¿cómo es posible que un sistema social se mantenga como organismo viable? Gluckman (1956) opina que el conflicto no tiene por qué quebrantar el sistema social, sino que en realidad puede contribuir al mantenimiento de la sociedad. Hace nota que las luchas entre los príncipes zulúes del sur de África por la conquista del trono se producen dentro de la continuidad del sistema social. En este ejemplo la sociedad dirige y controla las disputas mediante conflictos de fidelidad, de manera que, pese a la rebelión entre los zulúes, se restablece el mismo sistema social. La multiplicidad de conflictos dentro de un sistema social divide a la sociedad en una serie de grupos opuestos de composición entrecruzada. El grado de regulación de un conflicto puede variar, pero los aspectos disfuncionales de este tienden siempre a minimizarse mediante la canalización de la conducta por vías controlables. En un pueblo galés los conflictos pueden institucionalizarse dentro del sistema social mediante las actividades de clubs de fútbol, asociaciones de carnaval y bandas de música, mientras que entre los zulúes y los swazi del sur de África los conflictos fundamentales del sistema social se expresan a través de rituales de rebelión. La cohesión social, por tanto, se halla en los conflictos entre distintas castas, o en el desplazamiento del conflicto a formas institucionalizadas de distracción.

En ciertas sociedades africanas organizadas con arreglo al principio del linaje, la estabilidad se mantiene en virtud de la oposición entre segmentos; el equilibrio se consigue por la oposición compensada entre segmentos territoriales del mismo orden. Los estudios etnográficos relativos a los iroqueses y los zuñi, en América, y a los tonga y los nuer, en África, han sugerido otra posibilidad: la estabilidad sería el resultado indirecto de la presencia, dentro de cada grupo local, de un conjunto diverso de lazos que unen a sus miembros con los demás grupos.

La teoría de la presión-tensión. Aunque también se refiere a la disensión dentro del grupo, la teoría de la presión-tensión contrasta con las teorías anteriores al sostener que la solidaridad del grupo se reduce en ciertas condiciones de presión externa, y que, de hecho, no favorece la adaptación. La aparición de divisiones es probable cuando existen distintas tensiones dentro de la estructura social y cuando se producen ciertos tipos de presiones externas. Kluckhohn (1944), que ha