

## LA SOCIOLOGIA DEL PRESTIGIO

El uso del término «prestigio» es un factor importante en el ámbito de la acción social, extendiéndose desde los procesos del grupo primario («¿Qué piensa el pueblo de usted?» «¿No está usted avergonzado de lo que su familia piensa?») hasta los actos propios de los conflictos internacionales de la guerra y de la paz. (La demostración del poder de una nación por la elección del lugar para celebrar asambleas internacionales, la demostración de fuerza militar, los títulos de representantes diplomáticos, ayudados por los títulos adicionales de Barones, Condes, Mariscales, Visitas navales a los lugares amenazados, etc...) (1). Este fenómeno es, especialmente, inseparable del estudio del concepto de poder en el campo de las ciencias sociales, con referencia a las fuentes, las instituciones y las técnicas del prestigio en la medida en que este factor tiene importancia en el ámbito de la lucha por el poder. Pero el conocimiento del papel que representa el prestigio en el ámbito social, sería incompleto, fragmentario y carente de significado sin la comprensión de las relaciones íntimas que existen entre las actividades políticas, económicas, sociales y religiosas en la vida social. En todas ellas actúan factores prestigiosos y el prestigio se hace efectivo tanto a través de todas las instituciones sociales como a través de las actividades políticas que tienen un carácter regular, especialmente en el orden internacional. La influencia del prestigio se observa de modo más concreto por los

---

(1) El conocimiento del fenómeno prestigio ha sido objeto de escasa investigación en la escala local de los Estados Unidos, excepto en el ámbito del «status» de clase y de raza y con mayor extensión se ha estudiado en la escala internacional. Véase, por ejemplo, HANS J. MORGENTHAU: *Politics Among Nations* (New York) Alfred A. Knopf, 1948, I, «The Struggle for Power: Policy of Prestige», págs. 50-60.

investigadores del «poder» cuando se analizan palabras y frases tales como «autoridad», «sanción», «la majestad de la ley», «fuerza», «obediencia», «obligación», «sumisión» y «deber».

A este respecto encontramos, sin embargo, muchas definiciones de carácter tan amplio y general que todas las acciones conscientes quedan incluidas en ellas. Por ejemplo, Bertrand Russell define el poder político como «la producción de los resultados que se quieren» (2). No obstante, en cuanto toda persona normal tiende a producir resultados actuando de modo consciente, su fracaso en la realización del resultado no significa que el poder no haya sido ejercido; significa simplemente que el poder era inefectivo. Evidentemente cualquier definición de una fuerza dinámica social, que afirme que la fuerza existe opere o no, o que pueda o no pueda ser descubierta, será una definición sin valor. Porque es obvio que una definición valiosa incluiría la efectiva aparición del poder social. Por consiguiente, para describir de modo objetivo la operación de un poder social, es esencial la comprensión de las instituciones, de la maquinaria y de los instrumentos, a través de los cuales el poder social compele a la conformidad y castiga la no conformidad. Cualquier institución social, formal o sin forma definida, opera de tal modo que produce la obediencia y la conformidad a las normas sociales; cualquier institución trabaja para lograr que sus proyectos tengan el prestigio necesario al cumplimiento de los mismos y para que este prestigio tenga un órgano a través del cual el poder social se ejerza.

Pero como es difícil separar el prestigio de todos los factores de control que mueven a la obediencia o a la conformidad, las diversas definiciones han producido un caos semántico. La dificultad ha procedido a menudo del uso de conceptos que derivan de raíces latinas: *praestigia, arum* o *praestigium, ii* y *praestigia, a-e*, que significa fraude, engaño (3). Esto conduce a L. Leopold Vierkandt a considerar el prestigio como una especie de influencia injustificada de ciertos grupos de individuos; así, cuando se refiere a una influencia «justificada» la interpreta como autoridad.

Algunos sociólogos identifican prestigio con influencia, apa-

---

(2) BERTRAND RUSSELL: *Power* (New York, W. W. Norton, 1939), página 19.

(3) LEWIS LEOPOLD VIERKANDT, *Prestige: A Study of Social Estimates* (London, 1913), cita R. Park & E. Burgess, *Introduction to the Science of Sociology* (Chicago University Press, 3.<sup>a</sup> ed., 1922), págs. 807 y sigs.

riencia o ilusión. Por ejemplo, Gustav Le Bon consideró el prestigio de los individuos con influencia y concluyó que el prestigio es una de las fuentes principales de todo gobierno; por otra parte identificó éste como aquella clase de poder que el individuo ejerce a través de una obra o de una idea sobre el alma colectiva; y acentuó los aspectos irracionales del prestigio, mostrando que nos impide ver las cosas como realmente son (4).

Más útil y aceptable es el punto de vista de Morgenthau quien señala que el prestigio, al contrario de lo que ocurre en el mantenimiento y adquisición del poder, es raramente un fin en sí mismo, pero que es «un elemento tan intrínseco en las relaciones entre las naciones, como el deseo de prestigio pueda serlo en las relaciones entre los individuos» (5). Su punto de vista se acerca menos a los aspectos irracionales e ilusorios, y lo ve mejor como un elemento utilizable para dominar los conflictos en las situaciones de coyunturas. Además, el prestigio ayuda a la constelación de las relaciones de poder, ya que ayuda a definir el status de los individuos y grupos de individuos comprendidos en la relación dominación-sumisión, la cual a su vez define el proceso autoridad, poder, respeto. En este aspecto se tiende a ver en el prestigio un alto valor, hasta el punto de que en la literatura sociológica americana se emplea con frecuencia el concepto como coincidente con el de «status», con el de clase social o con otros «status» jerarquizados (6).

En general, parece que el prestigio es sólo uno de los modos de expresarse la dominación o la superioridad, ya que la superioridad o la dominación no es la única expresión del prestigio. Prestigio es, sobre todo, el resultado de las valoraciones humanas acerca de aquellas situaciones en las que nos encontramos en todo

---

(4) GUSTAV LE BON: *The Crowd-A Study of the Popular Mind* (London, T. Eisher Unwin, 1896, traducción).

(5) MORGENTHAU: Op. cit., pág. 50.

(6) Por ejemplo: EDGARD A. SCHULER, DUANE L. GIBSON, MAUDE L. FIERO y WILBUR B. BROOKOVER, Ed.: *Outside Readings in Sociology* (New York, Thomas Y. Crowell, 1953) refiere al lector en la pág. 881 al «prestigio», como referencia de las págs. 320-321, donde se halla una selección de W. LLOYD WARNER MARCHIA MEEKER y KENNETH EELLS: *Social Class in America* (Chicago: Science Research Associates, 1949), páginas 3-32, y también a las págs. 513-517, 313-14 y 152-153, 4-542, que se refieren al prestigio de los doctores, al de la influencia personal y al de los profesores, respectivamente.

momento; es una valoración más elevada de un individuo o de un fenómeno colectivo, en comparación con otros individuos o con valores colectivos; de esta valoración procede la tendencia a apreciar ciertos factores como prestigiosos y poseedores de autoridad.

Es importante observar que estamos atribuyendo prestigio sólo a los individuos y a sus categorías o grupos, mientras que la situación real tiene mayores complicaciones. Esto se debe al hecho de que la influencia del prestigio varía cuando se aplica a ámbitos especiales. Oímos, por ejemplo, que la educación tiene menos prestigio que la riqueza. Pero, realmente, esta generalización se aplica solamente a individuos en particular o a situaciones; es cierto que hay mucha gente rica que no aprecia la educación, pero también hay mucha gente que la aprecia. Esto implica el punto de vista defendido por Le Bon; que las masas aceptan la idea de prestigio sin investigar su validez. Pero la validez implícita del valor prestigio, no produce siempre resultados prestigiosos. Por ejemplo, un anciano tiene prestigio en muchos sitios sólo por el hecho de ser anciano, pues se da por supuesto que siendo viejo ha de ser también sabio. Pero la verdad es que hay muchos ancianos tontos. También hay automóviles viejos que salvo que sean antigüedades de museo, carecen de valor en el mercado abierto. Así, pues, tales cosas «viejas» pierden su valor de prestigio por haber envejecido, como cualquier propietario de un automóvil prehistórico diría abiertamente si le preguntáramos acerca de sus experiencias, tratando de vender o comerciar con su «antiguo» auto.

Evidentemente, los portadores del prestigio están limitados a situaciones específicas en las cuales los signos y símbolos de prestigio están referidos a individuos particulares o a grupos. Los modos de expresión del valor de prestigio son orgánicos, psíquicos y sociales. Los factores orgánicos son: la edad, el sexo, temperamento, capacidad física y fuerza; los factores psíquicos son: conocimiento, sabiduría facultades y educación; los factores sociales están ejemplificados por el status social derivado de familias profundamente enraizadas o de la reputación familiar, del status racial y del status cualificado por grados académicos, títulos, etc...

Estas sencillas clasificaciones no pretenden ser exhaustivas; es, especialmente, digno de tenerse en cuenta que ninguno de estos factores estén aceptados universalmente como foco o centro de

prestigio. Por ejemplo: en la «gran familia» de la Polonia unida del siglo XIX, los ancianos tenían prestigio; actualmente en la rápida y cambiante civilización industrial, se valora en un alto precio a la juventud, en cuanto soporte deseado de los valores contemporáneos.

Probablemente, el soporte más persistente del prestigio ha sido el status del hombre en comparación con el de la mujer. A pesar de los cambios de orden legal y práctico que ha sufrido, perdura el hecho de que en los cargos de mayor aprecio (políticos, científicos y técnicos) la mujer ha ido siempre a la zaga del hombre en lo que se refiere a la participación en esas profesiones. (Esta ha sido, probablemente, la verdadera razón de que haya habido tantos movimientos y organizaciones para lograr que las reclamaciones teóricas de la mujer a la «igualdad» tuviesen una realización práctica).

La educación ha sido también un símbolo casi permanente de prestigio. En general, un hombre «letrado» está en una posición más elevada que un «iletrado»; el puesto en la escala social sube según la ilustración aumenta. En efecto, las normas que regulan la situación de los empleados prevén, en casi todo el mundo, un aumento de las escalas de salario proporcional al grado de ilustración de tales empleados.

En todas las sociedades, el valor de los ciudadanos en cada clase social se valora de acuerdo con los niveles de prestigio; estos niveles constituyen un claro y bien integrado sistema, aceptado por los diversos miembros de la sociedad. Este sistema de clases diferenciadas, de acuerdo con las cuales los individuos se clasifican según su prestigio, se llama escala de estratificación y, según ella, los clasifica según grados de superioridad y de inferioridad; los diversos grados de relativa superioridad o inferioridad se establecen según el sistema de estratificación. La estratificación puede ser hereditaria o adquirida por el individuo por sus propios esfuerzos. En la práctica, ambos elementos van siempre juntos; los hijos de la familia del Presidente Roosevelt, por ejemplo, hallaron un camino más fácil en la vida para todos sus intentos, fueran o no competentes. Pero hablando en general, la ideología americana no ha empezado hasta hace poco a aceptar la existencia, desde tan antiguo conocida, de las clases sociales. La expresión inglesa «n. o. c. d.» («no es nuestra clase querida») es desconocida en los Estados Unidos; pero los americanos

saben que existe en sus comunidades el «Beacon Hill», «Black Bottom», «el barrio en el que no se puede vivir», etc. (7). La ideología americana rechaza, esto es cierto, la idea de que las distinciones jerárquicas en los cargos constituyan la base de las distinciones de las clases sociales. Pero el trabajo de W. Lloyd Warner y sus colaboradores ha abierto el camino en el reconocimiento de la existencia y función de las clases sociales en los Estados Unidos (8).

Es también interesante conocer el uso de las horas libres condicionadas por la clase social y hasta un cierto punto por la edad y el sexo. La clase media elevada con bibliotecas selectas, distracciones hogareñas y cuartos de estudio, se reúnen más a menudo que las otras clases sociales americanas, pues las clases humildes frecuentan los parques, los campos de juego, los organismos municipales, las Iglesias, los museos y con mayor frecuencia las diversiones organizadas por empresas comerciales (9).

Un factor permanente de prestigio ha ido siempre vinculado a los números pequeños y grandes. El prestigio se fomenta con los números pequeños (los «elegidos», o el valor del símbolo empleado por las «elites»). Lo mismo ocurre con los números grandes (cifras electorales, informes sobre la asistencia a reuniones de personas de importancia, cifras comerciales, etc...). Dos tendencias contradictorias pueden observarse a este respecto: una favorable a reconocer el prestigio que resulta de los símbolos sen-

---

(7) IRVING G. WYLLIE: *The Self-Made Man in America: The Myth of Rags To Riches* (New Brunswick, N. J. Rutgers University Press, 1954), estudia cada uno de los esquemas básicos para obtener éxito, los modos más aceptados de conseguir el triunfo y la importancia relativa de variables tales como las cualidades personales y la situación social en cuanto explicación de la obtención del éxito.

(8) WILLIAM L. WARNER, etc.: *Social Class in America* (Chicago: Science Research Associates, 1949) y sus restantes trabajos; ROBERT S. LYND: *Middletown* (New York: Harcourt, Brace, 1930); August B. Hollingshead, «Class and Kinsnip in a Middle Western Community», *American Sociological Review*, XIV (august 1949), pág. 474 y «Cultural Factors in the Selection of Marriage Mates», *Ibid.*, XV (october 1949), págs. 618-27; C. WRIGHT MILLS: *White Collar: The American Middle Class* (New York: Oxford University Press, 1951).

(9) R. CLYDE WHITE: *Social Class Differences in the Use of Leisure*, en «*American Journal of Sociology*», LXI, 2 (september, 1955), págs. 145-150. Véase también: J. F. CUBER & W. F. KONKEL: *Social Stratification in the United States* (New York, Appleton, Century, Crafts, 1954).

«illos, y de los grandes números y otra que limita el prestigio de aquellos números que se acreditan por proceder del status propio del hombre que trabaja. Así, el carácter democrático de la sociedad contemporánea ha fomentado el prestigio en relación con aquellas cosas que son aceptadas por más del 51 por 100 del pueblo («el Gobierno de la mayoría»). Este principio está integrado con aquel que defiende que cada individuo (con excepción de criminales y enfermos mentales) ha de tener los mismos derechos constitucionales en principio y que dentro de este supuesto las decisiones políticas puedan ser justificadas por decisiones electorales que son «justas» desde que han sido aprobadas por la mayoría. Estas premisas aparecen incluso en la Constitución de las Repúblicas Socialistas Soviéticas que es un «Estado socialista de obreros y campesinos» (esto es, una república, no de todo el pueblo, sino sólo de dos clases), pero, al mismo tiempo estos ciudadanos tienen teóricamente derechos básicos. (Arts. 118-133 de la Constitución); por el contrario, la Constitución de los Estados Unidos asigna derechos constitucionales a «todos» los americanos, ya sean obreros, campesinos o tengan cualquier otra ocupación.

De todos modos, el punto de partida ha sido el gobierno por mayoría, la afirmación de la suprema dignidad espiritual y del valor moral de cada individuo en cuanto miembro de la especie humana, sin tener en cuenta la raza, el lenguaje, la religión o la nacionalidad, o cualquier otro supuesto, con lo que el valor del prestigio adquiere una inmensa fuerza de atracción en las discusiones ideológicas. En un grado inferior está el eterno argumento de que «cada uno cree en...» o «cincuenta millones de franceses no pueden equivocarse», «todo el mundo gusta... cigarrillos», o que este o aquel candidato para un cargo lo merece por «la mayoría de más prestigio que ha habido en la historia del Estado...»

Una expansión de este deseo de prestigio, se refleja en el hecho de recurrir a la superioridad racial, cuando el recurso tiene como base el mayor número («La fuerza del hombre blanco») o el pequeño número («El pueblo elegido de Dios»).

Al mismo tiempo, en torno a los últimos cien años, la ideología de la igualdad y el número se ha ido reduciendo a los miembros de la «clase trabajadora» y se ha restablecido en parte al menos, el prestigio de las ambiciones fundadas en la herencia, la raza o la educación. En efecto, este proceso ha ido tan lejos

que este principio se ha proclamado rotundamente por la Constitución de la Unión Soviética (10).

La evolución de este concepto del prestigio ha tenido un proceso interesante en el mundo soviético. El programa de Lenin, al principio, proyectó no sólo la eliminación de la aristocracia terrateniente y la clase media comercial e industrial, sino también la abolición de la vieja burocracia.

Se hizo un esfuerzo sistemático para fomentar oportunidades iguales para la «clase trabajadora» concediendo privilegios especiales en la educación y en los empleos a los obreros industriales y, especialmente, a sus hijos. Pero en 1931, Stalin repudió la igualdad de la renta como una desviación izquierdista, propia de la pequeña burguesía, y estableció el principio: «A cada uno según su capacidad y cada uno según su trabajo». El rápido desarrollo de la industria en 1930, lo mismo que la expansión política y militar, creó una nueva y creciente clase de burócratas conscientes, profesores y abogados con pretensiones substanciales tanto respecto de la renta como respecto a la categoría de los privilegios que había de diferenciarlos de campesinos y trabajadores. Efectivamente, la Rusia Soviética ha encontrado que, incluso en una sociedad que carece por definición de clases, hay estímulos suficientes para que exista una cierta diferenciación de prestigio en relación con las recompensas. El individuo en la Rusia soviética puede obtener prestigio en relación con las más altas o las más bajas tareas; cargos y privilegios, condecoraciones, premios y vacaciones. La gradación del prestigio es extensa y complicada. El Estado en general fija las retribuciones de acuerdo con el servicio prestado, pero en los altos puestos de la escala social el sistema reconoce el «prestigio además del valor» del trabajo que se hace. Hay amplias y diversas valoraciones. Así, el científico distinguido que es miembro del Partido significa más que aquel que no pertenece al Partido, y le es más fácil progresar en sus deseos de condecoraciones u otros privilegios. Un miembro del Mando militar supremo soviético, no puede lograr con facilidad que aumente la recompensa monetaria correspondiente a su cargo, pero su prestigio le puede proporcionar, además de

---

(10) Constitución de la U. R. S. S., art. 1.º: «La Unión de las Repúblicas Socialistas Soviéticas es un Estado socialista de trabajadores y campesinos.»



otras cosas, una mejor educación para sus hijos. El importe anual de los premios de Stalin oscilan desde 50.000 a 200.000 rublos, proporcionando un capital efectivo privado, y también en mayor grado y prestigio.

Es obvio que el prestigio por recompensas de varias clases se ha ido integrando cada vez más en la Rusia soviética con el status que corresponde en cuanto miembro de un grupo. Un Mariscal soviético, con todas sus condecoraciones y símbolos prestigiosos, tendrá su asistente, su coche y un fácil acceso a lujos menores en comida, bebida y tabaco; pero no podrá adquirir una propiedad en Crimea o gastar varios meses cruzando el Mar Negro en un *yacht* de su propiedad. Así, pues, el privilegio personal es más bien una satisfacción tolerada que un lucro totalmente individual. En el proceso de estabilización han aparecido ciertas formas convencionales, tales como el derecho del director de una fábrica a tener su propio comedor privado y el uso de un coche, ambos como instrumentos necesarios al prestigio de su función, mejor que como prestigios privilegiados. Los jefes del ejército tienen sus propios clubs y acceso a los clubs militares de carácter general porque tienen una profesión con un especial orden de intereses: lo mismo ocurre con los artistas, los trabajadores especializados y la policía, que tienen un ámbito propio de intereses en sus propios clubs.

Las condecoraciones no sólo proporcionan honores, sino también recompensas tangibles. Un héroe del Partido Obrero Socialista tiene por definición que llevar una vida rigurosa lo mismo que un científico eminente; pero tendrá un piso, un coche y sueldo suficiente para construir una *dacha* y pagar una educación superior a sus hijos. Las autoridades supremas del Estado concederán probablemente a su viuda y a sus parientes inmediatos pensiones suficientes, en términos generales, para que se sostengan dentro del nivel de vida a que estaban acostumbrados o al menos les darán la oportunidad de trabajar al servicio del Estado. Además, son muchos los privilegios menores que se otorgan a los «mantenedores del orden». La Estrella de Oro y el Título de Héroe de la Unión Soviética son suficientes para mantener a uno de por vida, ya que implican el derecho a una pensión. La Orden de Lenin se otorga usualmente a aquellos que han realizado un trabajo importante para el Estado o el Partido durante un largo período. Las Ordenes de la Estrella Roja y de la

Bandera Roja se conceden con mayor frecuencia a los directores de fábricas, oficiales del Ejército Rojo y miembros de las profesiones intelectuales. La Orden de la Victoria con sus estrellas ornadas de diamantes se concedía sin excepción sólo a aquellos que volaban y obtenían éxito en operaciones que coadyubaban de un modo u otro a la victoria final.

Pero el fundamento de todos esos honores es, además de la recompensa personal, el mantenimiento del prestigio y de los estímulos. Los «brillantes premios» del régimen soviético implican ahora un cierto grado de seguridad. Pero el puesto más elevado y la recompensa más ilustre significan mayor responsabilidad personal y por tanto mayor prestigio. Para los ciudadanos nacidos en la Rusia Soviética, el nivel de inteligencia puede decirse que les ofrece una amplia esfera de oportunidades y de recompensas que llevan consigo la garantía del prestigio.

El ejemplo soviético sirve también para ciertas fuentes de prestigio que tienden a ser permanente. El poder, el control de la riqueza y la clase de trabajo (es decir, profesión) son apreciados en todas partes como factores prestigiosos. Pero, históricamente, no ha sido siempre así. Ha habido épocas en que los que no trabajaban o sólo los clérigos y guerreros constituían las clases con prestigio; después ha habido períodos durante los cuales el «trabajador con corbata» era superior al «trabajador con manchas» aunque no de modo absoluto. El estudio clásico de este problema se ha hecho por Thornstein Veblen, cuyo concepto, «consumo de dignidad» (*conspicuous consumption*), proporciona una gran luz para la psicología social, subyacente al prestigio económico (11). Hoy existe una tendencia universal hacia la mayor importancia de la riqueza y su prestigio social que generalmente se basa de modo directo en los recursos financieros. Incluso el grado de general se valora, en principio, como un medio para la acumulación de riqueza (como la carrera de los generales americanos ha demostrado). Pero mientras el poder efectivo que procede de la acumulación de riquezas se reconoce tácitamente en América, sin embargo, teóricamente, el prestigio más elevado se vincula a otras cualidades tales como el valor, la fuerza, los cargos

---

(11) THORNSTEIN VEBLEN: *The Theory of the Leisure Class* (New York, 1951).

políticos, la inteligencia superior (Einstein) e incluso a artistas de cine (Clark Gable).

Dentro del esquema correspondiente a estos factores se pueden descubrir los factores permanentes. Cualquier trabajo «espiritual» (filosofía, abstracciones) se coloca siempre en un puesto superior al trabajo mecánico o rutinario; las «artes liberales», «filosofía» y «teología» tienen categoría superior en los sistemas educativos que la agricultura, la mecánica o las labores propias del hogar. Seguramente, la riqueza adquirida por J. P. Morgan y asociados en Wall Street, o la riqueza heredada solicita un prestigio mayor que los sacos de moneda controlados por un gánster.

En el análisis del prestigio del trabajo tienen que considerarse otros diversos factores (además de los señalados en la *Teoría de la Clase Ociosa*, de Veblen): las recompensas directas e indirectas del trabajo (los salarios más elevados y la concesión de encomiendas en Inglaterra se asemejan a la práctica soviética rusa de conceder títulos y órdenes) y el status jerárquico que se concede al trabajador dentro de su trabajo (tal como ocurre, por ejemplo, en las tareas académicas con los grados de instructores, profesores adjuntos, profesores asociados, profesores numerarios, profesores cualificados, profesores jubilados o con la concesión a los vice-presidentes de oportunidades en el mundo de los negocios) (12).

El prestigio del dirigente carismático es de carácter opuesto al prestigio del miembro de una clase social. Es cierto que siempre ha habido dirigentes y seguidores, y que a todos los dirigentes se les ha otorgado prestigio. Pero en el mundo contemporáneo tiene especial importancia el «dirigente carismático», cuyo predecesor fué el héroe cultural de carácter carismático, a veces una especie de chanchullero, a veces un anciano sabio y a veces un legislador divino o inspirado de modo divino. Estos dirigentes desarrollaron en las sociedades de su época técnicas que dieron por resultado que se les mirase como entes sobrehumanos inspirados de modo divino, y aceptados, por tanto, como dirigentes

---

(12) Un chispeante análisis del uso de este valor de prestigio puede verse en Perrin Stryker, «The Vice-President Problem», *Fortune* (sept. 1955), págs. 88 y sigs. Una observación oportuna es la siguiente: En 1924, cuando Clarence Francis, primer Director-presidente de General Fords fué interrogado sobre lo que quería decir su nueva vice-presidencia replicó: «Poco más o menos la llave de un baño para mí solo.»

en calidad de gobernantes, jefes de partido, profetas, fundadores de religión, etc... «Por último, el carisma está en las raíces de todos los movimientos de masas en virtud de la atracción que ejercen las personalidades creadoras», y el tipo contemporáneo de los dirigentes carismáticos se «basa en la directa lealtad personal de sus seguidores en contraste con el control tradicional o legal en los casos en que el elemento personal se haya superado por el institucional» (13).

La palabra griega «carisma» significa un don, un poder extraordinario, y el término lo ha hecho común en la literatura sociológica Max Weber con su teoría de los jefes carismáticos expuesta en su importante pero inacabada obra *Wirtschaft und Gesellschaft* (14). Explotando el éxito de esta teoría una literatura enorme se ha desarrollado en torno a las varias ramificaciones de este fenómeno. Para nuestro propósito es suficiente observar que los gobiernos contemporáneos, totalitarios y autoritarios se han identificado con gran frecuencia con el tipo carismático. Pero notemos que carismas y principios totalitarios no tienen necesariamente que coincidir. «Lo carismático» se encuentra en las personalidades de Jesús, Buddha y otros dirigentes religiosos, sin hablar de Napoleón, Masaryk u otros dirigentes americanos como Huey Pierce Long, Franklin Delano Roosevelt y otros (15).

Pero la importancia del dirigente carismático ha sido una de las más sobresalientes características de la civilización contemporánea. Mientras que el siglo XVIII enunció una soberanía popular y una democracia directa como el principal tema del pensamiento democrático y el siglo XIX se interesó por la exigencia de la estratificación y el conflicto de grupo el siglo XX se inclina a fomentar el papel del dirigente, especialmente del tipo carismático (16). Las apremiantes necesidades que surgen de la inestabili-

(13) E. F. «Charisma» en HENRY PRATT FAIRCHILD, Ed.: *Dictionary of Sociology* (Ames, Iowa: Littlefield, Adams, 1955), pág. 38.

(14) MAX WEBER: *Wirtschaft und Gesellschaft* (Tübingen, Mohr, 1922), págs. 140-148 y 753-778.

(15) El concepto relativo de dirigente ha sido elaborado hace algún tiempo por Roberto Michels, George Simmel y C. H. Cooley. Véase IRVING KNICKERBOCKER: *Leadership: A Conception and Some Implications*. «Journal of Social Issues», IV (Summer, 1948), págs. 23-40.

(16) LESTER G. SELIGMAN: «The Study of Political Leadership», en *American Political Science Review*, XLIV (diciembre, 1950), págs. 904-915.

dad, de la guerra, de los cambios tecnológicos y la urbanización origina en los nuevos gobiernos las tareas y funciones, cuya solución se confía, de tiempo en tiempo, a jefes carismáticos. A su vez, la institucionalización de estos dirigentes como jefes de gobierno ha provocado el «mito» del jefe aunque la capacidad del hombre no está generalmente de acuerdo con el mito.

Sin embargo, es más que difícil enumerar los peculiares caracteres propios de tales jefes ya que cada caso individual hay que considerarlo dentro de un particular contexto. Un examen de la literatura concreta indica que el dirigente carismático posee una clase de jefatura que «no es sujeto pasivo de una situación o la mera posesión de una combinación de atribuciones. Tiene, mejor, la condición de una relación activa entre los miembros de un grupo, en cuyo grupo el jefe adquiere un cierto status a través de una participación activa y de la demostración de su capacidad para llevar las tareas comunes a su plena realización» (17). Con relación a las características del dirigente, Stogdills dice: «los aspectos significativos de su capacidad para organizar y facilitar los esfuerzos comunes parecen ser la inteligencia, la preocupación por las necesidades y asuntos de los demás, y lucidez en las situaciones, reforzados, además, por hábitos tales como los de responsabilidad, iniciativa, constancia y seguridad en sí mismo». Pero todos estos rasgos pueden discutirse a fondo desde el momento en que implican la nota de «responsabilidad». Además, estas características se han extraído de una literatura que es normalmente el resultado de auto-alabanzas o apologías de los que obedecen al jefe dentro de una particular situación.

Quizás fuera mucho más seguro admitir que la jefatura carismática es algo que se presta más a ser observado que definido. Sabemos que hay «algo» que garantiza seguidores a Jesús, a Buddha y a otros conductores religiosos, lo mismo que a Hitler, Mussolini, Stalin, Lenin y otros. Pero en contraste con los pasados siglos las décadas modernas vieron el florecer de jefes carismáticos que fomentan su prestigio sin artilugios sobrenaturales o mágicos.

Parece que ha desaparecido el alto valor de prestigio que pri-

---

(17) RALPH M. STOGDILL: *Personal Factors Associated with Leadership: A Survey of the Literature*, en «Journal of Psychology», XXV (jan. 1948), pág. 56.

mitivamente se otorgaba a las iniciaciones y rituales unidos a lo misterioso. En sus comienzos, por ejemplo, las ceremonias secretas de iniciación de los masones eran los factores del prestigio que mantenían a la masonería en una alta estima entre sus partidarios, lo mismo que entre los que no lo eran; restos de este método para fomentar el prestigio han persistido en las prácticas de los modernos conspiradores (18).

La urbanización de la civilización de Occidente ha dado lugar a otros complejos anhelos de prestigio basados en los contrastes que existen entre los campesinos y los habitantes de la ciudad. La fuente de poder, el gobierno, siempre está localizado en la capital, en una ciudad y nunca en un distrito rural. Las actividades y los beneficios que el individuo y los grupos obtienen viviendo en una ciudad están todos nimbados de prestigio; no sólo están en la capital las mejores instituciones docentes, sino también todas las formas e instituciones de los valores culturales, juntamente con las distracciones de carácter comercial y un superior nivel material de vida (resultados de los avances técnicos); todos estos y otros elementos inducen a la admiración, al resentimiento y a la imitación del campesino que puede sentir rencor contra la ciudad, pero que en el fondo de su corazón desea que sus hijos hagan allí su carrera.

Algo más simple es el prestigio de aquellos cuya pertenencia a un grupo depende de concretas y personales actividades y realización como ocurre, por ejemplo, con los miembros de Phi Beta Kappa, instituciones académicas, clubs deportivos, etc. A este respecto observaremos que hay una línea definida de diferenciación entre el individuo y el prestigio institucional. El Rey o el Presidente de la República pueden ser personas de poco talento, pero el prestigio institucional cubriría estas deficiencias. Hay, también, prestigios personales (como el del doctor Steinmetz o Mahatma Ghandi) que no tienen nada que ver con la pertenencia a cualquier institución social. Pero el mismo proceso puede darse al

---

(18) En efecto, lo misterioso es un factor indispensable en las acciones políticas de todo tipo; lo mismo cabe decir de los asuntos técnicos que ya de por sí envuelven misterio, aunque de ordinario sin artilugios rituales. En cuanto las reglas dictadas por los revolucionarios, véase *The Revolutionary Catechism*, preparado por Sergei Gennadyievich Nechayev y Mikhail Bakunin, en ROBERT PAYNE: *Zero: The Story of Terrorism* (New York, John Day, 1950).

contrario; hay, por ejemplo, estrellas de cine que no tienen prestigio como actores, pero cuyos éxitos eróticos y escandalosos divorcios les dan el prestigio que les lleva al estrellato en Hollywood.

La misma irracional situación corresponde al prestigio de la edad que no es más que un prestigio derivado del número de años del sujeto. Fundamentalmente, se supone que la vejez es sabia y experimentada. Pero no todas las personas ancianas son sabias y experimentadas, y así vemos en edades avanzadas que hay muchas personas en estado senil o muy próximo a él. Un aspecto irracional parecido se encuentra en el prestigio del nacimiento o de la descendencia, basado en el supuesto elemental de que individuos que poseen una elevada estimación social deben, en gracia a su situación, tener descendientes con las mismas cualidades; en realidad, lo más frecuente es el caso opuesto (como se ve en la historia familiar de las casas reales austríacas o españolas). Evidentemente, un prestigio de carácter derivado se basa a menudo sobre supuestos erróneos. Si nos guiamos por la actitud histórica actual, es evidente que hay una tendencia a descubrir la falta de realidad del deseo y a destruir el mito; pero esto, sin embargo, no elimina el hecho de que tales deseos de prestigio doten de él al individuo, incluso aunque tales deseos sean tan sólo ilusorios y provengan de una base falsa (las pretensiones de Mike Romanoff a la sangre real, aunque sea un americano nacido en Brooklyn). Especialmente notoria es la influencia de tales factores de prestigio en la jefatura carismática que está enraizada en la fe y que no tiene nada que ver con los testimonios formales que se exigen en otra clase de vinculaciones. En efecto, cuanto más misticismo haya en torno a estas personas más efectivo será el carisma (George Wáshington, Tito Masaryk).

Desde que los factores del prestigio en función no se refieren a la base real de los deseos cabe hacer una diferenciación entre diversos grupos de prestigio ateniéndose a la clase o posición de ciertas personas y grupos de acuerdo con el prestigio basado sobre bases empíricas racionales (valor, sabiduría, inventos); una base lógica, casi empírica (el prestigio de la sabiduría que proviene del cabello blanco, de la larga barba o de la apariencia digna) o una base irracional carismática. Pero esta clasificación no es demasiado precisa y se desdibuja en todos los casos. La cuestión fun-

damental está en que todas las personas de prestigio, que no tienen un contacto directo con el «exterior», impresionan el espíritu de la gente con factores irracionales, puesto que la mayoría de la gente no tiene medios de investigar de un modo empírico la base real de este prestigio; esta tendencia se ha intensificado por la complejidad del proceso social y la influencia sobre las masas a través de la imprenta, cine, radio, televisión y todos los medios asociados de propaganda.

Nuestro breve análisis muestra que los modos individuales de prestigio son interdependientes, y con dificultad pueden considerarse de modo aislado; todos ellos tienen distintos papeles e influencias en la escena general, pero en diversos grados y diferentes tiempos. Esto se aplica, históricamente, de modo especial a los grupos que dependen del prestigio hereditario. Tomemos, por ejemplo, el prestigio mutable de la nobleza. Podemos aceptar la teoría de que su status surge de los premios otorgados en reconocimiento de sus hazañas guerreras. Se les concedían propiedades y la posibilidad de no tener ningún trabajo, excepto la especialización en la guerra. Puesto que no siempre estaban luchando tenían tiempo ocioso y desarrollaron un peculiar y esotérico modo de utilización del ocio para no verse privados de prestigio. Además de la necesidad de tener un prestigio más elevado que el resto de los «vasallos» adquirieron derechos y símbolos de prestigio que se hicieron hereditarios, basándose en justificaciones religiosas y en la tradición política racionalmente carismática. Así, el esquema del prestigio de la nobleza se hizo en extremo complicado. Pero desde que su fuente elemental de energía empezó a desaparecer esta clase retuvo su prestigio por todos los medios a su alcance para mantener la apariencia de superioridad: el lenguaje «cultivado», las formas de vida, el ritual en las reuniones, el trato con los «inferiores», etc... fomentaron de modo especial el culto a sus gloriosos antecesores y concedieron ayuda a los «otros» distribuidores del prestigio, tales como trovadores, poetas, artistas, oradores, sacerdotes y educadores que tenían medio de aumentar el prestigio de la nobleza en pago de lo cual serían adscritos a su vez a la «nobleza de la nobleza».

Evidentemente, los factores de prestigio pueden percibirse principalmente observándolos en el juego de sus relaciones, en su



flujo y reflujo, junto con su carácter de una mayor o menor substantividad e influencia. Pero es claro que el más importante es aquel que produce los resultados más rápidos (como en el ansia de las herederas americanas por casarse con la nobleza europea o los honores concedidos a determinado «gran hombre» por los dirigentes democráticos que, al mismo tiempo, profesan obediencia a los más elevados principios de igualdad democrática).

JOSEPH S. BOUCEK

