

Las formas básicas de la interacción social¹

José Maurício Domingues*

Resumen

Este texto discute los principios de organización y los principios de antagonismo que hacen posible una reconstrucción de las modalidades básicas de la interacción social entre individuos y subjetividades colectivas. Estos principios operan, respectivamente, a través de mecanismos de coordinación y oposición, mientras que se desdoblán en parte a través de las inclinaciones interactivas de los agentes y demandan, en general como en casos específicos, bases de justificación para legitimarse y cursos específicos de acción y movimiento. Este texto ofrece un análisis sistemático del debate sobre mercado, jerarquía y red, competición y lucha, pero también aborda la justicia y la justificación tal como se vienen presentando en los análisis sociológicos, llevándolas a un nivel más alto de conceptualización. Un esquema analítico parcial es delineado mediante esos giros teóricamente orientados.

Palabras clave: Interacción; Forma; Jerarquía; Mercado; Red.

Abstract

This paper discusses the principles of organization and the principles of antagonism that render possible an analytical reconstruction of the basic modalities of social interaction between individuals and between collective subjectivities. Those principles operate, respectively, through mechanisms of coordination and opposition, while unfolding partly through the interactive inclinations of agents and demanding, generally as well as in specific instances, also bases of justification to legitimate themselves and specific courses of action and movement. The paper offers a systematic synthesis of the debate about market, hierarchy and network, competition and struggle, but also tackles justice and justification as they have recently featured in

*Doctor en Sociología (London School of Economics). Investigador del Instituto de Estudos Sociais e Políticos (Universidade do Estado do Rio de Janeiro). Correo electrónico: jm-domingues@iesp.uerj.br

Artículo recibido: 12/10/2016

Artículo aceptado: 20/12/2016

MIRÍADA. Año 9 No. 13 (2017) pp. 45-69

© Universidad del Salvador. Facultad de Ciencias Sociales. Instituto de Investigación en Ciencias Sociales. (IDICSO). ISSN: 1851-9431

1. Traducción de Maximiliano Duarte.

sociological analysis, taking them to a higher level of conceptualization. A partial analytical scheme is therefore outlined through such theoretically oriented moves.

Keywords: Interaction; Form; Hierarchy; Market; Network.

Introducción

La interacción social es una cuestión central en la teoría sociológica. Puede ser pensada de acuerdo con un modelo interaccionista, donde se la destaca como el elemento más básico del tejido social, de hecho, ontológicamente; o puede ser vista según una perspectiva individualista, en la cual constituye un mero resultado de la acción de actores individuales; o, incluso, como el resultado del impacto de fenómenos colectivos, en el caso de que los procesos interactivos sean un elemento secundario en la constitución de la vida social. La interacción puede ser vista como algo que sucede entre los individuos, pero también puede ser comprendida como algo que ocurre entre colectividades. Diferentes combinaciones y abordajes de este tipo pueden ser encontrados en la teoría sociológica: la forma diádica, así como formas mayores, tal como fueron teorizadas explícitamente por Simmel (1992) y en menor medida por Marx (1968), en lo que refiere a la forma mercancía y a las relaciones entre clases sociales en torno al capital (reificadas como cosas por la economía política y desreificadas en su teoría crítica); bien como en el intercambio interactivo entre individuos y colectividades, en Mead (1962), como la más conspicua expresión del proceso social (al que autores como Parsons [1979] y Habermas [1981] más tarde aducirán sus propias contribuciones). Una vez que asumen la condición de prácticas regulares y de relaciones sociales constantes, las interacciones se tornan instituciones sociales, como ha sido articulado por el lenguaje sociológico (por lo menos desde Durkheim, 1973)².

No es mi objetivo aquí profundizar en el significado de las interacciones, aunque su comprensión como ontológicamente constitutivas de la vida social, tanto entre individuos como entre colectividades, va a guiar mis argumentos en este texto. En verdad, a cierta altura elaboraré parcialmente la idea de subjetividad colectiva con el objetivo de esclarecer el sentido sobre algunas cuestiones que se encuentran en el núcleo de mi exposición; aunque el foco será allí un tanto más limitado.

2. La reciente formulación, un tanto idiosincrática, de Boltanski (2009) del término institución, en ese sentido, no ayuda nada.

Este texto se ocupa de las **modalidades básicas de la vida social**, incluidas en lo que quiero llamar **principios de organización y principios de antagonismo**. Estos procuran mapear y abarcar, en el plano analítico, las maneras por las cuales individuos y colectividades interactúan, con una reivindicación de validez universal. Es decir, los principios que introduciré aquí teóricamente agotan las inclinaciones interactivas de individuos y subjetividades colectivas, pero también sus desdoblamientos concretos. Son propuestas que en términos analíticos pueden combinarse de modos distintos, dentro del objetivo de los principios de antagonismo y de los principios de organización; ya sea que se encuentren en algún punto intermedio entre esas dos modalidades de interacción, es posible que aparezcan aisladamente. Esos principios tienen que ser desagregados en otros dos componentes analíticos: los principios de organización, los cuales dependen de los mecanismos de coordinación, y los principios de antagonismo, los que dependen de los mecanismos de oposición para desarrollarse concretamente en las interacciones. A su vez, ambos dependen de los fundamentos de justificación, internos y externos a los agentes que participan de las interacciones (salvo cuando las violencias son producidas externamente, posibilidad rara y extrema que tiende a no aplicarse a procesos interactivos concretos, o a disolverse en ellos). Las justificaciones implican validez en términos lógico-simbólicos, y legitimidad social. Pueden ser –o, no- internalizadas por los actores individuales (como, normas o reglas, generando motivación y compromiso psicológico). En todo caso, descansan sobre la adecuación social ya sea en términos normativos, como en términos empírico-cognitivos, esto es, en relación a lo que es socialmente esperado y a lo que concierne a su simple comprensión. Discutiremos en lo que sigue todos estos aspectos, así como contenidos y características más específicos que se relacionan con cada uno de estos aspectos analíticos.

Estos conceptos se introducen, en el plano analítico, en las tradiciones kantiano-parsoniana y hegeliano-marxista, como categorías que descomponen la realidad social y nos permiten reconstruirla mentalmente (“realismo analítico”, afirmó Parsons [1966] apoyándose en Whitehead). No son ciertamente un *a priori* —es decir, no existen con anterioridad a las generalizaciones empíricas—. En cambio, se derivan del movimiento de abstracción que va de generalizaciones empíricas a la construcción de categorías que se encuentran preñadas de información empírica, a pesar de parecer vacías de contenido. Pretenden cubrir todo el espectro de interacciones en la vida social concreta, en la cual surgen imbricadas, antes que como tipo puros, como ya se ha señalado. Vale decir, además, que aquí, es el método de exposición el que prevalece, a partir del cual el material es recolectado mediante el método de investigación, llevado a un plano analítico superior (ver Marx,

1968). En este sentido, es necesario señalar que las interacciones aquí son pensadas en relación a la díada como unidad básica del proceso social, pero están igualmente presentes en cualquier proceso interactivo, con cualquier número y tipo de agentes. Para construir adecuadamente esas categorías analíticas precisamos desagregarlas, distinguiendo y teorizando varios de sus elementos analíticos (que serán discutidos sucesivamente en lo que sigue y proporcionarán el contenido de las tablas 1 y 2).

La tabla 1, que exploraré en las próximas secciones del texto, resume los conceptos aquí propuestos, y retoma aquellos anteriormente esbozados, que deben ser todavía plenamente expuestos, e incluye también detalles analíticos suplementarios a ser introducidos discursivamente. Desarrollaré esto en las secciones siguientes en un plano más general, pero ofreceré ejemplos para dar elementos concretos a la discusión y dejar claro el sentido de estas inclusivas tesis (ver tabla 1 al final de artículo).

Antes de proseguir, conviene hacer dos observaciones. Una pequeña advertencia es que la elección de términos para denotar los conceptos aquí propuestos deriva de lo ampliamente aceptado en varias corrientes de las ciencias sociales disponible hoy sobre estos temas, o bien se debe a una mera convención, con el fin de hacer distinciones analíticas y clarificar sus usos posteriores (como aquellas que aparecerán en relación a las inclinaciones interactivas). Obviamente, podrían haber sido admitidas otras elecciones. Aunque sean utilizadas aquí como términos técnicos, muchas de ellas, debido al impacto de las ciencias sociales en la vida social, ya hace un buen tiempo penetraron el vocabulario de la vida cotidiana.

Segundo, en lo que refiere a los fundamentos de justificación, vale notar que lo que propongo aquí es una alternativa a las reivindicaciones de validez de Habermas (1981), a las “justificaciones” de Boltanski y Thévenot (1991) y Boltanski y Chiapello (1999), vinculadas a las múltiples ciudades (*cités*) sociales. Las categorías de Habermas son demasiado estrechas y fueron desarrolladas en un plano exclusivamente abstracto, *a priori* y normativo. Las categorías de Boltanski y sus colaboradores oscilan entre justificaciones cotidianas e intelectuales, en una mezcla incómoda (ver Honneth, 2010), y ambas demandan una introyección de normas (en el modelo protestante-parsoniano) por los actores individuales involucrados en la interacción. Eso será efectivamente rechazado aquí, como discutiremos más adelante. Es decir, aunque se suponga que ellas son derivadas, o se aplican, a las interacciones en el mundo empírico, estas justificaciones fueron establecidas a partir de una referencia directa al trabajo de grandes intelectuales europeos. Además, y en una dirección opuesta, se vinculan estrechamente a las cuestiones empíricas y evidencian un fuerte carácter descriptivo. En otras palabras, no son suficientemente analíticas. Re-

sultan, apenas una clasificación orientada empíricamente de principios de justificación. Este es el problema que tiende a aparecer también en la bastante reciente y ya bien conocida discusión de Graeber (2011) sobre la deuda, con una elaboración incompleta de las justificaciones para lo que llama “bases morales de las relaciones económicas”.

Por fin, más genéricamente, vale la pena destacar que uno debe incluir estas justificaciones en lo que Castoriadis (1975) llamó “imaginario”, con su contenido flotante. Eso se acentúa por la mezcla compleja de distintos mecanismos y justificaciones que cruzan la vida social, aunque no sea posible dar cuenta plenamente de ello acá.

La *démarche* que movilizo procura evitar esas limitaciones, de excesiva abstracción y normatividad *a priori*, así como la dificultad de traspasar el nivel empírico, incluida cualquier tipo de taxonomía. Recorro a las generalizaciones empíricas —no a casos singulares— y a categorías que ya son parcialmente analíticas y que se pueden encontrar en una gama de autores clásicos y contemporáneos en las ciencias sociales. Esas categorías empíricas, y en alguna medida parcialmente analíticas, son superadas dialécticamente en un sistema de categorías analíticas cuyo objetivo es proporcionarnos medios para retornar a los procesos interactivos empíricos con instrumentos conceptuales más consistentes. No me detendré, sin embargo, en este tipo de elaboración epistemológica aquí; retomaré esas cuestiones solamente en la conclusión.³

Este texto tiene, por lo tanto, dos objetivos principales. Primero, organizar en un cuadro conceptual común los diferentes abordajes de las modalidades de la interacción social, articulando los principios de coordinación y de antagonismo que frecuentemente son tratados de forma separada y no de forma sistemática. En segundo lugar, hacerlo de un modo multidimensional, focalizándonos también en el aspecto simbólico-hermenéutico del imaginario de esas interacciones, en la medida en que le daremos centralidad a aquellas reivindicaciones de validez y justificaciones. Eso es importante no porque la vida social se encuentre siempre saturada de elementos morales o éticos. Éstos a menudo cumplen un papel superficial en las interacciones sociales y en sus intercambios prácticamente orientados. Pero los agentes no pueden, en todo caso, descartarlos como cuando los presentan sin sustento, salvo en los casos extremos que señalaremos más adelante, luego de exponer la necesidad de analizar adecuadamente el aspecto simbólico-hermenéutico de la vida social de una manera más completa.

3. Estos y otros temas tratados abajo fueron discutidos extensamente en Domingues, 1995 y 1999, en especial cap. 3; y, en relación a los principios focalizados aquí, preliminarmente en Domingues, 2002 e 2012, cap. 2.

Principios de organización, mecanismos de coordinación

Para su desarrollo, la interacción social depende de patrones específicos entre los agentes. Pese a haber exhibido a través la historia una multiplicidad de aspectos, una vez que la observamos de un ángulo más general aquella multiplicidad se reduce a un número mucho menor de patrones, incluso en lo que hace a sus principios de organización y mecanismos de coordinación. Un comentario de Hobsbawm (1964) a los pasajes de Marx sobre la historia en sus *Grundrisse* puede servir de punto de partida para tematizar esto. El historiador británico sugirió que hay tan solo tres posibilidades de relación de trabajo: (1) trabajo dependiente: subordinado directamente, de tipos distintos (de la esclavitud a las relaciones serviles, de cuño colectivo o individual⁴); (2) trabajo asalariado (pago); y (3) trabajo cooperativo, comunal. Se puede agregar que el primer tipo es trabajo básicamente ejercido dentro de relaciones jerárquicas, el segundo está mediado por relaciones libres, iniciadas en el mercado (aunque la existencia de clases sociales en su marco conceptual no debe ser olvidada), y el tercero se encuentra implicado en la colaboración voluntaria de los propios trabajadores dentro de relaciones libres (en las comunidades “primitivas” o, prospectivamente, en la asociación de seres humanos libres que Marx [1968] llamo comunismo). Las relaciones de trabajo se agotan, por lo tanto, en tres modalidades generales:

1) **Jerárquica**, mediada por el mecanismo de **mando y obediencia** en términos de coordinación. Así una persona puede ordenar a otra que haga algo mismo contra su voluntad (como Weber [1980] célebremente puso en cuestión en su *Economía y sociedad*, haciendo uso de la palabra *Befehl*). El trabajo servil y sobre todo el esclavo están basados en la jerarquía, luego en el mando, con niveles variados de autonomía y obediencia de los trabajadores en el campo laboral y fuera de él.

2) De **mercado**, mediado por el **intercambio voluntario** como mecanismo de coordinación. En este caso los trabajadores son, al menos formalmente, libres (libres de todo, dirían Marx y Engels, 1939) y van al mercado a vender su fuerza de trabajo a los dueños de los medios de producción —algo verdadero también en lo que hace a los profesionales, cuyo trabajo altamente cualificado puede ser comprado y vendido (aunque debemos ser precavidos para no adoptar la posición altamente individualista de Weber [1980])—.

4. Anderson (2013) nota que en la Antigüedad las relaciones de dominación personal se ponían en un continuum de la servidumbre a la esclavitud.

3) En **red**, mediada por la **colaboración voluntaria** en relación a la coordinación —trabajo conjunto, como puede discernirse directamente de la etimología de la palabra utilizada para referirnos a ella—. Ese es el mundo de los cazadores-recolectores, de las comunidades agrarias y fundamentalmente igualitarias posneolíticas, o de emprendimientos modernos cooperativos (como los representados por los emprendimientos experimentales socialistas o anarquistas, así como las actividades económicas solidarias de tipos variados, como argumentó Wainwright [1994],); y obviamente es el caso de los productores libremente asociados de Marx⁵.

Concretamente, esas formas simples de trabajo pueden ser encontradas de manera entrelazada: en las comunidades agrarias en la Europa feudal, en el mundo maya precolombino o en la China imperial. Implicaban comunidades campesinas colaborativas y relaciones jerárquicas entre ellas y, respectivamente, señores feudales, las ciudades-Estado y el Estado imperial, en trabajos colectivos. El trabajo libre desemboca en una relación contractual mediante la cual los trabajadores entran voluntariamente en relaciones jerárquicas, incluso despóticas, bajo el yugo de los capitalistas compradores de fuerza de trabajo. Los emprendimientos cooperativos a menudo utilizan gerentes y supervisores que, al menos por largos periodos de tiempo, ejercitan alguna forma de dominación —más laxa o más estricta— sobre los propios trabajadores. Podría seguir y ofrecer una lista sin fin de ejemplos en esta dirección.⁶ Pero avancemos y generalicemos el argumento sobre estas modalidades de organización y sus correspondientes modalidades de coordinación. La afirmación de este texto es que ellas se encuentran en todas las relaciones sociales posibles y las agotan, cualquiera que sea la formación social en cualquier coordinada espacio-temporal. Vale notar aún que el mercado puede estar presente en interacciones y relaciones que no son económicas y que, además, en la economía o en otras esferas de la vida social la deuda representa un proceso de intercambio voluntario no completo; su formalización contractual como tal importa, solamente, en ciertos tipos de relación; lo mismo sucede en cuanto a su eventual finalización (Graeber, 2011).

Por fin, desde que la modernidad surgió como un tipo específico de civilización, ha existido una tendencia a reducir las relaciones sociales a dos

5. Aquí, y a lo largo de todo el texto, red es definida de manera muy distinta —y mucho más restricta— que en la mayor parte de la tradición sociológica anglo-sajona (cf. White, 1992), en la cual los lazos entre actores genéricamente están en el centro de la conceptualización.

6. Lechner (2007) por ejemplo propuso ideas semejantes a con relación al estado.

modalidades: el mercado y la jerarquía. La red se tornó un principio de coordinación que ya no puede ser descartado; este punto será retomado en la conclusión. Polanyi (2002) mostró claramente cómo una perspectiva utópica mantenida por los liberales hizo del mercado el principio superior en la organización de las sociedades nacionales modernas. Sin embargo, él llevó ese argumento demasiado lejos, como si el desarrollo de los mercados capitalistas fuese el mero resultado de giros utópicos una vez que adquieren el control del Estado. Pero, a pesar de esto, Polanyi logró retratar cómo cierto número de cambios realizados por el Estado realmente fortalecieron el poder del mercado. Él muestra así, cómo la jerarquía continúa siendo crucial en la sociedad moderna. Es esta una perspectiva que puede ser completada, por ejemplo, por la conceptualización de Pateman (1988) sobre los contratos de matrimonio y trabajo como instrumentos para la manutención de la coordinación del mando/obediencia en relación a las mujeres y los trabajadores. En la jurisprudencia positivista inglesa, de Betham en adelante, y de ahí hacia otras áreas y debates (incluyendo la formulación del propio Weber), el mando ha sido visto, de hecho, como una cuestión central en la definición del derecho y del Estado en relación a la población (ver Austin [1885] como un precedente en la elaboración de esta categoría).

Polanyi (2002) también mostró cómo el principio de red fue hecho a un lado por la modernidad para el funcionamiento de la vida social, más allá de que a lo largo de toda la historia anterior fue absolutamente fundamental para todas las interacciones sociales, en el corto y en el largo plazo⁷. De cualquier modo, como una vasta literatura ha dejado claro, comenzando por los Estados Unidos y Francia (con un reconocimiento explícito de eso —o, no—), el principio de la red —como en la “sociedad en red” de Castells (1996) o en la “ciudad de los objetos” de Boltanski e Chiapello (1999) —

7. Los principios de la economía de Polanyi (2002) —reciprocidad y redistribución, simetría y centralidad— se encuentran transversalmente relacionados a los principios de organización aquí discutidos, en la medida en que algunos aparecen como vinculados a las formas del principio de red, pero apuntan a otras cuestiones, que a veces tienen naturaleza ideológica, cuando descansan sobre el principio de jerarquía. La reciprocidad es más horizontal e implica lo que su nombre directamente señala, la redistribución opera de arriba para abajo como una legitimación de la apropiación desproporcional de recursos una vez que las divisiones sociales se establecen. La domesticidad (*householding*), al menos como Polanyi la define, no implica interacción social. Por su parte Karatani (2014) usa el concepto de modos de intercambio para alejarse de los modos de producción, reteniendo mientras tanto la dimensión económica como fundamental para los desarrollos históricos; en verdad él habla de formas de coordinación en una perspectiva potencialmente multidimensional, a pesar de tender recurrentemente al reduccionismo económico. En otra clave, podríamos pensar en la dádiva, en la redistribución y en el dinero como medios de circulación, al paso que el contrato puede asumir formas variadas, las cuales tienen que ser siempre pensadas tomando en cuenta todas las formas de interacción analizadas acá.

viene retornando empírica y conceptualmente de manera triunfante en las últimas décadas.

Hemos analizamos los principios de organización así como los mecanismos de coordinación de los que dependen para operar concretamente. Falta ahora tratar las inclinaciones interactivas y los fundamentos de justificación vinculados a ellos. Antes de eso, examinaremos los principios de antagonismo y sus mecanismos de oposición.

Principios de antagonismo, mecanismos de oposición

Mientras los principios de organización juntan a las personas, quieran ellas o no, los principios de antagonismo —en número todavía más reducido— se ubican en o llevan a situaciones que las oponen unas a las otras. Esto no significa que, en cierto sentido, ellas no se coordinen en cuanto a su acción, una vez que los patrones de relación se desarrollen y ofrezcan las condiciones sobre las cuales esos procesos interactivos se desdoblán, en el corto, mediano, o largo plazo. Sin embargo, es a través de una oposición entre los actores que puede ser realmente mortal que esas relaciones antagónicas tienen lugar. Retomando cuestiones weberianas, Elías (2000) mostró exactamente eso, aunque su perspectiva analítica fuese limitada, en especial en lo que concierne a las relaciones abiertamente conflictivas y violentas, como por ejemplo guerras. Es preciso distinguir más agudamente las relaciones antagonistas, que implican dos principios. Una vez más vale recordar su estatus analítico:

- 1) El **conflicto**, mediado por el mecanismo de **lucha**, implica choques directos, y consiste en una disputa directa con actores individuales y colectivos opuestos;
- 2) La **competencia** es un fenómeno más indirecto, en el cual vencedores y perdedores no necesariamente se tocan. El mecanismo de **emulación** impulsa a los agentes a emprendimientos paralelos, y estos se posicionan para alcanzar la supremacía, sin necesidad de confrontación directa.⁸

Por ejemplo, tomemos la guerra: es en efecto, en el habla cotidiana, un emprendimiento competitivo, literalmente de vida o muerte, en el que ac-

8. Weber (1980) claramente distinguió (ideal-típicamente), entre *Kampf* (lucha) y *Konkurrenz* (competición). Mi definición analítica aquí es similar, pero en verdad algo distinta de su formulación.

tores individuales y subjetividades colectivas procuran derrotar a sus oponentes en una confrontación directa. Tomemos también la competencia de mercado entre firmas comerciales: ellas luchan, de hecho, para superar a sus competidores en términos de lo que compran y venden, pero eso no implica un choque directo, más bien es el conocimiento indirecto de los actores individuales y colectividades lo que subyace a los posibles resultados de ese tipo de carrera competitiva. El conflicto se basa en el principio de oposición correspondiente a esos choques más directos, a saber, la lucha: la competencia descansa sobre la emulación, esto es, el esfuerzo de cada agente de salir mejor que los otros, más por la búsqueda de un incentivo para realizaciones más altas que por la necesidad de provocar una derrota directa del oponente.

La teoría económica ha sido el campo en que la discusión de la competencia, tal y como ha sido presentada aquí, se desarrolló de manera plena, sea en la economía política clásica, en su variante marxista, o en la corriente neoclásica (incluyendo cambios rumbo al neoinstitucionalismo y el reconocimiento de las relaciones jerárquicas dentro de las empresas —por ejemplo en Williamson, [1983]—). Algunas firmas compiten con otras por porciones de mercado; los trabajadores compiten con otros trabajadores por puestos de trabajo; los profesionales quieren vender su trabajo calificado en el mercado en las mejores condiciones posibles, y luego compiten unos con otros (como, de nuevo, fue afirmado por Weber, 1980). Para esto, tienen que ofrecer las mejores condiciones posibles para quien quiera comprar lo que tienen para vender —así como los consumidores (y los productores, que consumen también) compiten unos con los otros para conseguir, en los mejores términos posibles, aquello que quieran adquirir—. La competición por socios de matrimonio implica patrones similares de comportamiento, para sugerir otro ejemplo. Es por eso que algunos pueden intentar aplicar el principio de organización del mercado (y la “elección racional” que supuestamente lo acompaña) a ese tipo de institución (Becker, [1991]; Weber [1980]).

El conflicto ha sido tratado por diferentes escuelas de las ciencias sociales. Se destacan las luchas entre las clases y entre los distintos grupos sociales (en cuanto a las primeras, ver Marx y Engels [1939]; para las segundas, en términos de relaciones de poder en un sentido amplio, ver Foucault [2001]). Lo mismo es cierto para las disputas entre países y ejércitos, de las que se han ocupado las relaciones internacionales, en particular el realismo (ver, por ejemplo, Morgenthau, 1967). Las confrontaciones directas y el ataque al antagonista, su subordinación y su aniquilamiento, están, de esta manera, trazando los contornos de las relaciones sociales, es decir, la pasajera o repetida —y potencialmente de manera estandarizada— interac-

ción entre individuos y colectividades. Si con frecuencia es perseguida la derrota total del oponente, a menudo también entra en cuestión un mejor posicionamiento en las relaciones regulares (por ejemplo, en las luchas entre trabajadores y capitalistas en torno a los términos del contrato laboral).

Hay que tener presente que la competencia/emulación puede convertirse en conflicto/lucha, en tanto existen maneras distintas de desarrollar interacciones. Ambas pueden estar presentes todo el tiempo en los procesos sociales concretos (Elías, 2000). Además, por un tiempo prolongado esos propietarios-guerreros pasaban de la competición al conflicto, y viceversa —en verdad estos dos aspectos estaban estrechamente vinculados en sus actividades concretas—. Más tarde, el Estado absolutista los domó y destacó al primero. La relación entre competencia (*gegenseitige Steigerung die Anstrengung* —es decir, incremento del esfuerzo—) y conflicto (*Kampf*) también fortalece, en parte, la problemática subyacente a lo que Clausewitz (1991) refirió, al hablar de las relaciones entre guerra —un “duelo” generalizado— y política. En tanto la primera consiste en la continuación de la segunda por otros medios, como un “instrumento político” que procuraba subordinar el enemigo, Foucault (2001). Mann (1986), por su parte, observó, la guerra y la competición regulada diplomáticamente por la geopolítica de los Estados europeos ascendentes. Todavía, el funcionamiento paralelo o imbricado de la competición y del conflicto, así como el pasaje de uno hacia el otro, no son universales. Su desarrollo no lleva necesariamente al monopolio en cualquier esfera de la vida social (más allá que Elías haya sugerido concretamente eso): incluso los Estados y los mercados pueden ser centralizados en oligopolios o monopolios; eso no constituye, sin embargo, una ley de desarrollo de la vida social (más allá de que la “tendencia histórica de la acumulación capitalista” pueda acercarse a eso asintóticamente, según Marx [1968]). Sobre todo, por encima del punto de vista teórico general, la diferenciación analítica entre estos tipos de relaciones antagonistas debe ser mantenida.⁹

Coordinación, antagonismo

Hasta ahora nos ocupamos de dos tipos de principios amplios, que dan soporte a la interacción social como si se excluyeran el uno al otro. De cual-

9. Y evidentemente la competición no es genética-biológicamente determinada al contrario de lo que la sociobiología nos quiere hacer creer. Por otro lado, incluso las teorías darwinistas se encuentran atentas para los papeles cambiantes de la competición y del conflicto directo para la sobrevivencia de los individuos y de las especies, lo “más aptos” entre ellos disputando los nichos ecológicos y el éxito reproductivo, bien como cada tanto involucrándose en confrontaciones abiertas intra-especie.

quier modo, no se ha hecho mención a su interpretación en la vida social real. Como hemos señalado, eso es verdad en lo que refiere a los principios de coordinación y a los principios de antagonismo por sí mismos, y podemos ver ahora que estos suelen estar, también, imbricados. Mientras que las personas cooperan voluntariamente o las colectividades se construyen sobre la jerarquía/mando/obediencia, ellas pueden competir o entrar en conflicto con otras colectividades que estén construidas sobre los mismos principios de organización, o sobre otros distintos. Por ejemplo, tomemos una firma comercial en el mercado capitalista: está construida, en general, jerárquicamente; aunque las cooperativas sean capaces de operar ahí también, con agentes externos, la empresa mantiene aun así una conexión antagonista, mediada por relaciones competitivas de mercado. Pero la misma firma puede operar con otras firmas en una relación cooperativa, en red, o estar subordinada a ellas, total o parcialmente, en una relación basada en la jerarquía (tomemos como ejemplo los distritos industrializados organizados por grandes compañías, a menudo transnacionales, vinculadas a los distribuidores e incluso comerciantes minoristas). Coser (1956) llegó a sugerir que hasta la integración (funcional) de los sistemas sociales se basa en procesos conflictivos, que pueden generar identidad-solidaridad y así proporcionan elementos para confrontaciones con otros sistemas sociales. Para reafirmar la cuestión: todas esas categorías son analíticas; concretamente aparecen con frecuencia mezcladas.

Inclinaciones interactivas

Los agentes (individuos, colectividades), cualesquiera que sean los orígenes y resultados de las interacciones de las que forman parte, y que derivan de su acción individual y movimiento colectivo, se encuentran inevitablemente inclinados a mantener algún tipo de actitud o intención. Si ellos son individuos podemos hablar de acción social. Para evitar reificaciones y la antropomorfización de las colectividades (que, como veremos, no pueden ser vistas como la mera contraparte de los individuos en el plano colectivo), debemos decir que los agentes son impulsados a alguna **inclinación interactiva**.

En lo que refiere a los principios de organización, esas inclinaciones pueden ser, en los términos de la estrategia analítica de este texto, de tres tipos: 1) los agentes pueden inclinarse a **comerciar** una vez que quieran formar parte de las interacciones de mercado (no porque estén fundamental y naturalmente inclinados a “intercambiar, permutar y cambiar”, como pensaba Smith [2014, p. 21]), mediadas por el mecanismo de intercambio voluntario (que se base en el trueque o esté mediado por el dinero no es

realmente importante para el sentido aquí propuesto); 2) los agentes tienen que estar deseosos de **mandar** si están inclinados a relaciones jerárquicas, en las cuales los mecanismos de mando operan (engendrando, una vez que la interacciones se vean estabilizadas, sistemas de dominación más o menos rígidos y más o menos abarcativos), demandando obediencia, como lo expresó Hobbes (1996). También, en cierta medida, implica la aceptación del mando de los otros; 3) ellos requieren estar abiertos a la cooperación, si entran en colaboración voluntaria como un mecanismo vinculado al principio de organización de la red (de modo que realmente busquen desarrollar algo juntos en bases más o menos igualitarias, al menos en lo que concierne a ese emprendimiento colectivo específico).

En lo que refiere a los principios de antagonismo, dos son las posibilidades: 1) los agentes tienen que estar dispuestos a **combatir** si se involucran en conflictos y movilizan sus mecanismos de oposición; confrontarse, para derrotar o subordinar a sus oponentes, con alguna intención hostil, como ha sido sugerido por Clausewitz (1991, p. 2); o tienen que **sobreponerse** a otros individuos y colectividades si se encuentran en competencia con ellas, emulando su comportamiento y yendo más allá de sus realizaciones de modo de alcanzar sus metas y superar sus oponentes (una suerte de victoria más indirecta o al menos un mejor posicionamiento en relación a los adversarios). Así se completa, mediante la reintroducción de los principios de antagonismo al lado de aquellos de organización anteriormente presentados, el gradiente completo de posibles relaciones sociales en el plano analítico.

En los ejemplos anteriormente mencionados, algunos de esos elementos ya están presentes, con lo cual los podemos analizar de acuerdo con los términos usados en esta sección. Para Polanyi, aquellas elites liberales estaban enteramente inclinadas a mandar. Ellas impusieron a la sociedad el principio del mercado, a la cual –quisiera o no– debió adaptarse. A partir de ellos, sus individuos estuvieron interactivamente inclinados a comerciar entre sí, e intentaron sobreponerse unos a los otros—. Para Marx, por el contrario, la creciente división del trabajo en el capitalismo empujaba a las personas a comerciar y así sobreponerse, en calidad de actitudes interactivas. Eso es verdad tanto para la motivación individual cuanto para las inclinaciones colectivas. Para Weber y Foucault las personas se inclinaban hacia las disputas en un contexto de combates, y a mandar en la medida en que procuraban poder social, lo mismo que los guerreros retratados por Elías. Por su parte, Marx enfatizaba las futuras inclinaciones cooperativas en el comunismo, que se prefigurarían en las organizaciones que los trabajadores forman, para confrontarse a la burguesía en la sociedad capitalista.

Eso no quiere decir que en el curso efectivo de los procesos interactivos la inclinación inicialmente sustentada por un agente será correspondida

por otros. Esa inclinación puede cambiar o permanecer igual, prevalecer parcial o totalmente, probarse errónea o ser, inclusive, instrumentalmente usada por otros que participan del proceso. Este último caso se puede observar si un individuo o una colectividad se inclinan a la organización (a través del mercado, de la jerarquía o de la red), mientras que sus socios de interacción se inclinan hacia relaciones antagónicas y pueden manipular la apertura que aquellos primeros agentes exhibieron. Incluso dentro de procesos, que se basan principalmente en el principio de organización, es posible que se esté propenso a la colaboración voluntaria y se termine —sabiéndolo, o no— subordinado, dominando, intercambiando involuntariamente o se puede estar propenso al intercambio voluntario y encontrar su destino en una relación de mando/obediencia una vez que el agente se haya comprometido por medio de la venta de algún tipo de mercancía (como la fuerza de trabajo).

Una vez más, hay que tener presente que todas las categorías presentadas aquí se encuentran analíticamente construidas, por lo tanto, es extraño que operen de forma pura en procesos interactivos efectivos. Eso demanda del analista una fina percepción de las posibilidades que aparecen concretamente en las interacciones, así como en lo que refiere a las inclinaciones interactivas que surgen de ellas. Además, eso impacta y depende de otras cuestiones, en especial en lo que se refiere a la motivación y a la veracidad, así como a la adecuación social en el plano cognitivo-empírico, que serán tratadas más adelante en este texto.

Fundamentos de la justificación

Como fue anteriormente señalado, las justificaciones y las reivindicaciones de validez han estado, en las últimas décadas, en el primer plano de la discusión sobre la legitimidad de las relaciones sociales y de los procesos de interacción mediante los cuales se desdoblan. Como ya fue mencionado, esas dos concepciones pertenecen a Habermas y a Boltanski, y a sus colaboradores. La idea de legitimidad era una contrapartida absolutamente central en la obra de Weber (1980), pero con una diferencia en relación aquellos dos abordajes: que eso no significaba la internalización, por parte de los actores, de alguna perspectiva normativa subyacente, y se vinculaba a sistemas de **dominación** por medio de los cuales las interacciones y relaciones regulares se cristalizan en **instituciones sociales**.

Entonces, esas afirmaciones pueden ser incluidas por medio de la categoría de fundamentos de justificación y de legitimidad conectada a ellas. Eso significa que las justificaciones deben ser dadas cuando son demandadas en el curso de la interacción —más o menos explícita y sistemática—

mente, mostrándose opacas e incompletas, pero poseyendo cierto grado de consistencia lógica—. La legitimación de los patrones de reproducción y cambio de los sistemas sociales —o funcionamiento de las instituciones y su alteración— descansa sobre la plausibilidad y validez de esas justificaciones. Ellos se aplican a todos los principios hasta ahora discutidos. Los sistemas de dominación definitivamente demandan justificación y legitimación en la medida en que, individuos y colectividades dominadas deben, de algún modo, ser incluidos por esas reivindicaciones. En especial aquellos que dominan precisan argumentos para ser merecedores de aquellas posiciones frente a los ojos de sus dominados (este punto ha sido elaborado, en particular, por Gramsci [1975]). Esas justificaciones deben ser más o menos consistentes internamente y deben tener sentido en relación a lo que realmente ocurre. Deben poseer cierto grado de validez, corresponderse de alguna manera a la realidad, a pesar de las inconsistencias, insuficiencias y contradicciones (internas y en lo que refiere a las prácticas sociales) que puedan volverse visibles —como es común que ocurra, en especial cuando la dominación y la explotación se ejercen en su seno—.

Así, el principio de organización del mercado y su forma de mediación, de intercambio voluntario, así como la inclinación interactiva para comerciar, se encuentran en el reconocimiento abierto del **interés** mutuo de los socios de interacción (un panadero, un carnicero o quién sea). Esta es la justificación que implica la legitimidad del proceso social basado en aquellos elementos. Eso se amplía por medio de la idea de que se efectúa a beneficio de la vida social de modo general, incluyendo la emergencia espontánea de un orden social basado en “vicios privados” que llevan a “beneficios públicos” y resultados virtuosos (ver Swingewood, 1991; Halevy, 1970). Obviamente, las desigualdades de poder en el mercado y la jerarquía pueden ser ocultadas por esos argumentos e influyen profundamente la percepción de los agentes (por ejemplo, los posicionamientos desiguales y el control de activos en las sociedades de clase). La jerarquía, y el mando/obediencia suelen ser justificados por la autoridad que posee un individuo o colectividad por estar en una posición a partir de la cual puede, y debe, operar de arriba para abajo. Se suele decir, sin embargo, que los sistemas de dominación con características más o menos permanentes producen a veces la idea que se sustentan en una perspectiva mutua, compartida, lo cual es usualmente, en mejor de los casos, parcial, si no simplemente basadas en el puro hecho de diferenciales de poder (Araujo, 2016). Precisamente porque ambos significan relaciones explícitamente desiguales, asimétricas, deben ser emparejadas con posiciones e inclinaciones distintas, que se proyectan en su definición analítica —algo que las distingue de otras relaciones simétricas, inclusive analíticamente—. Una vez más, eso implica un tipo de jus-

tificación que torna legítima la operación de los elementos que pueden estar ocultos. Los **proyectos**, basados en el principio de la red, la colaboración voluntaria y las inclinaciones cooperativas se remiten todavía más fuertemente al carácter mutuo del emprendimiento. Eso puede ser realmente verdad hasta cuando individuos y colectividades se vinculan a los elementos comprendidos por esa modalidad de interacción, sin embargo, como sugerí anteriormente, la astucia puede atravesar las realizaciones concretas. Concluimos así nuestra ronda por los principios de organización.

El mismo tipo de cuestión y raciocinio se aplica a los principios de antagonismo y mecanismos de oposición. El conflicto, la lucha y el combate se basan en la idea de que el interés de los participantes se encuentra justificado y legítimo, a menudo el bien común es el resultado de esos embates. Empero, los individuos y las colectividades subordinadas no están necesariamente involucradas en esas justificaciones y la legitimidad de los patrones derivados de esas interacciones no se plantea como relevante para las colectividades dominantes en lo que hace a las colectividades dominadas. Luego, se puede decir que en casos extremos no hay necesidad de justificación compartida: la violencia pura, la fuerza, solamente, basta, sin cualquier legitimación a los ojos de los que la sufren. Competición y emulación, bien como la inclinación interactiva para competir, se justifican también según la validez del interés de cada uno, que acaba por constituir el bien común.

Esas justificaciones se observan en la vida cotidiana como estudian la fenomenología y la etnometodología. En general, se las remite a los tipos ideales mediante los cuales los agentes tipifican uno u otro acto en el “mundo de la vida”, tal como lo han discutido Schutz (1962) y Habermas (1981) en términos menos individualistas, (la legitimidad indirectamente presente en la idea de “reivindicaciones de validez”, plausible de ser movilizadas por los actores). Ellas pueden ser objeto de desafíos y pruebas, en el sentido sugerido por Boltanski y sus coautores (Boltanski & Thévenot, 1991; Boltanski & Chiapello, 1999) así como por otros investigadores (Martuccelli, 2006; Araújo & Martuccelli, 2012). No obstante, grandes intelectuales, pero también aquellos intermediarios, individual y colectivamente, cumplen un papel decisivo en ese sentido: ellos colectan, inventan y sistematizan los fundamentos de justificación de los patrones interactivos, en términos más generales o más particulares, otorgándoles legitimación socialmente. Por esto, aquellas obras de Boltanski pueden recurrir a las ideas de Adam Smith y otros intelectuales importantes, así como a la enorme literatura vulgar de la administración y gerencia de 1970, y también de 1980 hasta 1990. Sin embargo, él no parece ser capaz de entender la relación entre el tejido hermenéutico de la vida cotidiana y el papel de los intelectuales en diferentes planos operativos. Es verdad que mucho de lo que los autores consultados

por Boltanski y sus colegas dicen es ideológico, o sea, implica justificaciones que difícilmente correspondan a la historia y a las prácticas reales (como en el caso de emprendimientos que supuestamente dan sustento al moderno pacto o contrato social voluntariamente firmado por agentes libres, que dieron origen al Estado liberal o republicano y a sus desdoblamientos —ver Riley, 1982—). Pero eso es verdad también en lo que se refiere a ideas y actores ordinarios, que se encuentran en constante relación de doble hermenéutica con especialistas intelectuales (Giddens, 1976, p. 79).

Es preciso aducir que debe rechazarse una perspectiva demasiado firme en la filosofía y en las ciencias sociales occidentales. Muchos abordajes, incluyendo las de Habermas y Boltanski, sostienen que esas reivindicaciones no son apenas externas, que se convierten en parte de la personalidad de los actores. Este último llega a leer la tesis de la ética protestante en Weber (1988) como si la acción social necesariamente demandase motivación (Boltanski & Chiapello, 1999). Una interpretación más apropiada, en mi opinión, sugiere exactamente lo opuesto (incluyendo el hecho de que el capitalismo no carece de ningún “espíritu”), especialmente, que la compulsión externa y la mera “acción instrumental”, privada de motivación y compromiso con los valores que supuestamente subyacen en ella, es lo que realmente dirige a los actores en la sociedad capitalista moderna una vez que el espíritu protestante se disipa. Tal vez ni esta tesis sea correcta y sea así que, en una situación matizada, los individuos, colectividades e interacciones se mueven y desdoblan en la modernidad, así como en otras civilizaciones. En este sentido, una perspectiva que simplemente subraye el carácter externo del horizonte normativo, con actores que no internalicen esas normas sino que las traten instrumentalmente, tampoco debería ser aceptada. Estamos hablando de comerciar, mandar, cooperar, combatir y sobreponerse como inclinaciones interactivas, que tengan en cuenta dos posibilidades dispuestas en un continuo. Las justificaciones de las inclinaciones interactivas, así como la acción y el movimiento concreto (en el nivel individual y colectivo), pueden serles presentadas a los actores como **normas** plausibles de ser internalizadas, o pueden permanecer externas, y ser tratadas instrumentalmente, como **reglas**. Solamente aquellas justificaciones que implican **motivación** y —necesariamente—, la **veracidad subjetiva** de los actores individuales y de las colectividades para ser socialmente consistentes, deben demostrar una exitosa *adecuación empírico-cognitiva* a las interacciones en las que impactan (ver tabla 2 al final del artículo).

La cuestión de la veracidad es especialmente importante en lo que refiere a la justificación basada en proyectos —es decir, en los sistemas interactivos ubicados en particular en el principio de red— sin embargo, incluso en estos casos no tenemos que esperar que el comportamiento de hecho se co-

responda con la convicción en todos los casos. En principio, en la medida en que la cooperación está en cuestión, la apertura de los grandes agentes entre ellos debe ser verdaderamente anticipada. De otra forma, se trataría de la astucia que se encuentra al servicio de la jerarquía, del conflicto o de la competición, disfrazada. Y en el momento en que las normas son internalizadas, la **culpa** surge como una **sanción** al actor individual, como una agresión a sí mismo que compensa la falta de observación de los patrones en los que él o ella realmente cree, y que pueden ser compartidos colectivamente (en desmedro de contradicciones con otros fundamentos internos).¹⁰ De lo contrario, las sanciones permanecen únicamente como externas. El robar en el mercado, abusar de la autoridad establecida en reglas formales o acostumbradas, engañar en emprendimientos cooperativos puede llevar a la culpa solo si los valores que subyacen a las justificaciones vinculadas a los principios de organización son internalizados. Lo mismo se verifica en relación a la competición como principio de antagonismo y también de conflicto, cuando se encuentra normativamente regulado. El comportamiento individual y colectivo expresivo se hace presente, más o menos intensamente, en todas las interacciones sociales, incluso cuando los agentes (en apariencia, pero no necesariamente de manera veraz) se esfuerzan para disminuir su peso.

Estas categorías se aplican a los individuos y colectividades, y son siempre propiedad, en buena medida, tanto de los primeros como de los segundos. No obstante, apenas en el caso de aquellos se puede hablar de motivación o culpa, en el sentido de que es internalizada por el actor, aunque deba ser también vista como una propiedad desigualmente compartida por las colectividades. De modo análogo, otros elementos son compartidos por los individuos que engendran y son engendrados, ontológicamente, por aquellas colectividades.

Parsons (1979) escribió en uno de sus principales libros acerca de las orientaciones de la acción, con una sofisticada y posiblemente excesiva proliferación de categorías. No es necesario ocuparse aquí de los pormenores. Pero, en tanto la inclinación autointeresada de los agentes y su justificación tenga como contraparte el beneficio de los socios en el proceso interactivo, particularismos pueden aparecer en la acción auto-interesada y en el movimiento en la medida que el carácter común de los beneficios resulte escaso frente a la totalidad de los agentes interesados en esa interacción. De este modo, las firmas en red pueden tener proyectos como un interés mutuo,

10. Parsons (1979) teorizó ambos componentes, pero enfatizó la internalización de las normas introyectadas en el sistema de la personalidad. Esas cuestiones fueron originalmente elaboradas en Domingues (1995) que dialoga también con Bourdieu y Giddens.

pero estos son limitados en la medida en que excluyen, particularmente, aquellos que no pertenecen al emprendimiento conjunto (Castells, 1996). Las redes pueden ser muy universales si incluyen todos los grupos oprimidos que se encuentran en una sociedad, como fue el caso de las recientes redes latinoamericanas de movimientos sociales (Domingues, 2009). Los mercados están poblados por agentes auto-interesados, pero no solamente responden a los socios en interacción: también el conjunto de la sociedad e incluso el mundo se deberían beneficiar, o al menos es eso lo que se argumenta, con su funcionamiento sin trabas (Hayek, 1994). Las relaciones jerárquicas, cuando están institucionalmente cristalizadas en sistemas de dominación, supuestamente no benefician, o apenas benefician, a los poderosos, y a aquellos dominados total o parcialmente, sin evidenciar en general que el mando está realmente involucrado en esas situaciones (al menos que los de abajo no importen, en términos de justificación, para los de arriba) (ver Weber, 1980). La competición y la lucha, a su vez, son legítimos cuando resultan en el bien común, salvo cuando, en casos límites, pues aquellos que son atacados y derrotados no les importan a sus agresores. El interés y el bien común se refieren así también al particularismo y al universalismo, como vemos por ejemplo en la justificación de la mayor parte de las empresas coloniales, en África o en otros lugares (Cooper, 2005). Evidentemente, como suele ocurrir en la guerra, en la conquista y en la dominación eso está lejos de corresponder a la realidad.

Conclusión

El sueño de una ciencia social que sea capaz de discernir las regularidades del mundo, de la historia y de una perspectiva diacrónica ocupó a muchos científicos sociales desde el siglo XIX hasta al menos 1970. Parsons (1966) llevó adelante la principal tentativa en la sociología para establecer leyes generales (analíticas) basadas en relaciones causales que pudiesen operar deductivamente e inclusive predecir futuros cursos de acción — como hizo Newton con la naturaleza—. Asimismo, cuando Parsons (1979) adoptó la estrategia de aproximación temporaria (como un *second best*) basada en la biología, la ambición perduró, parcialmente descartada más tarde a través de un compromiso firme con el funcionalismo, aunque la idea de uniformidad del mundo social, de modo semejante a la naturaleza, permanece con él hasta el fin, inclusive con la identificación de mecanismos socioevolutivos (Parsons, 1967). La tesis de Marx (1971) sobre las relaciones entre las fuerzas productivas y los modos de producción, así como su visión de la relación entre la base económica y la superestructura, era otra manera de articular la cuestión, más allá de que su principal construcción analítica intentase

captar el funcionamiento del sistema capitalista, o sea, un periodo histórico específico y sus tendencias de desarrollo que no serían las mismas en todas las sociedades y civilizaciones. El futuro, la verdadera historia, sería una aventura.

Hoy ese tipo de afirmaciones y tentativas se tornaron mucho más cuestionables, debido a que las uniformidades en la vida social (especialmente empíricas) y su desarrollo histórico parecen más difíciles de identificar. Por lo tanto, tienden a prevalecer los abordajes interpretativos (la economía en particular levanta afirmaciones que reiteran ese tipo de cuestiones). Eso no quiere decir, o no debería querer decir, que no se puedan identificar tendencias de desarrollo histórico, aunque deba hacérselo con mucha más cautela y con una orientación teórica más fuerte (Domingues, 2014).

En vez de centrarnos en si alguna de esas perspectivas podría ser retomada, y en qué medida, nos focalizamos en las categorías analíticas (a saber, aquellos dos tipos de principios) que necesariamente proporcionaron el sustrato a ese tipo de sistema teórico general, sin pretender formulaciones científico-legales o tendencias de desarrollo social, aunque esta sea una vía promisoría. Del mismo modo, si rechazamos una perspectiva de cuño científico-legal, deductivista en las ciencias sociales, no hay razón para descartar la construcción de conjuntos de categorías analíticas. Estas permiten una descripción teóricamente orientada de la vida social, en diferentes niveles de generalidad —estén referidas a coordenadas espacio-temporales o bien en la búsqueda de una perspectiva más abarcadora—. Las formas básicas de la interacción procuran exactamente eso. Y por último, pero no menos importante, ese conjunto de principios nos permite pensar cuándo y dónde se realiza un consenso y cuándo los antagonismos —múltiples— de la vida social se desdoblán legítimamente. Del mismo modo, se recusa la simplificación supuestamente teórica que reduciría la vida social a la jerarquía y al mercado, dando espacios a la red como forma fundamental de interacción social cooperativa. Es improbable que haya una tendencia poderosa conduciéndonos a ella. Pero se puede tornar un tipo de patrón de interacción social que la especie humana puede escoger algún día de forma más extensiva y predominante, y adoptar fuerte perspectiva normativa.¹¹

Una teoría crítica de la sociedad no puede simplemente suponer, sugerir o demandar que todas las relaciones sean horizontales y estén basadas en la colaboración voluntaria. Además, no se debe imaginar la completa desapa-

11. La acción comunicativa de Habermas (1981) implica en verdad una colaboración voluntaria. Antes que verla como fundada en el *telos* de la lengua, sería mejor entenderla como vinculada a la inclinación interactiva de los agentes, con fuertes consecuencias críticas y normativas.

rición de los antagonismos sociales, ni de la jerarquía o del mercado, estos tienen un peso determinante en el mundo en que vivimos.

En la construcción igualitaria de un mundo diferente, la red, en el sentido preciso en que la definí aquí, no puede sino cumplir un papel decisivo, al menos desde el punto de vista social general, sobre todo en lo que refiere a la democracia y a los derechos. La red no pueda prescindir de ser —concretamente— cada vez más inclusiva, aunque este no es siempre el caso. Por eso, es necesario tener cuidado al suponer un comunismo básico —de la vida cotidiana— en las relaciones sociales, como hace Graeber (2011). Sí es posible decir que el mecanismo de la red aparece en forma bastante difusa en las relaciones sociales en general, y que en ocasiones se mezcla con el mercado y la jerarquía. No obstante, solamente tiene sentido hablar de comunismo si afecta la vida social de forma general y si tiene una tendencia efectivamente (lo que obviamente incluye lo que conocemos como política y economía en la modernidad).

Si la construcción de un mundo igualitario, en que la colaboración voluntaria sería central, una vez que se restringe la jerarquía y el mercado es recusado como principio general de organización, no se pone como dirección del desarrollo social, al menos se vincula ella a una tendencia de autonomización radical de los individuos en la modernidad avanzada, a pesar del aumento del poder jerárquico del Estado y de la expansión de la mercantilización en este momento. Para construir lo que algunos definen como lo común (Dardot & Laval, 2014) —como un modo de retomar la propia idea de socialismo—, la red, tanto en su sentido amplio como estricto, dependiendo de los ámbitos en que se construyen, puede servir como horizonte normativo en términos de mecanismo de coordinación. La red sería la forma de asociación de agentes que mejor corresponde —aunque no de forma exclusiva—, actualmente o en el futuro, dado el avance de la autonomía en la civilización moderna.

Tablas

Tabla 1
Modalidades de la interacción social

	PRINCÍPIOS DE ORGANIZACIÓN			PRINCÍPIOS DE ANTAGONISMO	
	Mercado	Jerarquía	Red	Conflicto	Competencia
MECANISMOS DE COORDINACIÓN/ OPOSICIÓN	Intercambio voluntario	Mando/ Obediencia	Colaboración Voluntaria	Lucha	Emulación
INCLINACIONES INTERACTIVAS	Comerciar	Mandar/ Aceptar	Cooperar	Combatir	Sobreponerse
FUNDAMENTOS DE JUSTIFICACIÓN	Interés (mutuo, en general)	Autoridad (mutua, a veces)	Proyecto (mutuo, siempre)	Interés/ Bien común	Interés/ Bien común

Tabla 2
Acción individual socialmente orientada y movimiento colectivo

	Adecuación Social	Veracidad	Motivación	Sanciones
Reglas	Empírico-Cognitivas	Ausentes	Ausentes	Externas
Normas	Normativa	Presentes	Presentes	Culpa

Universalismo ----- Particularismo

Referencias

- Anderson, P. (2013). *Passages from Antiquity to Feudalism*. Londres y Nueva York: Verso.
- Araujo, K. (2016). *El miedo a los subordinados. Una teoría de la autoridad*. Santiago: Lom.
- Araujo, K. & Martuccelli, D. (2012). *Desafíos comunes. Retrato de la sociedad chilena y sus individuos*. Santiago: Lom.
- Austin, J. (1885). *Lectures on Jurisprudence or the Philosophy of Positive Law*. Londres: John Murray.
- Becker, G. (1991). *A Treatise on the Family: Enlarged Edition*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Boltanski, L. (2009). *De la Critique. Précis de sociologie de l'émancipation*. Paris: Gallimard.
- Boltanski, L. & Chiapello, E. (1999). *Le Nouvel esprit du capitalisme*. Paris: Gallimard.
- Boltanski, L. & Thévenot, L. (1991). *De la Justification. Les économies de la grandeur*. Paris: Gallimard.
- Castells, M. (1996). *The Network Society: The Information Age*, vol. 1. Malden, MA y Oxford: Blackwell.
- Castoriadis, C. (1975). *L'Institution imaginaire de la société*. Paris: Seuil.
- Clausewitz, C. von (1991). *Vom Krieg*. Bonn: Dümmler.
- Cooper, F. (2005). *Colonialism in question. Theory, knowledge, history*. Berkeley: University of California Press.
- Coser, L. (1956). *The Functions of Social Conflict*. Nueva York: Free Press.
- Dardot, P. & Laval, C. (2014). *Commun. Essai sur la révolution au XXIe siècle*. Paris: La Découverte.
- Domingues, J. M. (1995). *Sociological Theory and Collective Subjectivity*. Basingstoke: Macmillan Press y Nueva York: Saint Martin's Press (Palgrave).
- Domingues, J. M. (1999). *Criatividade social, subjetividade coletiva e a modernidade brasileira contemporânea*. Rio de Janeiro: Contra Capa.
- Domingues, J. M. (2002) *Interpretando a modernidade. Imaginário e instituições*. Rio de Janeiro: Editora FGV.
- Domingues, J. M. (2009) *La modernidad contemporánea en América Latina*. Buenos Aires: Siglo XXI y CLACSO.
- Domingues, J. M. (2012). *Global Modernity, Development, and Contemporary Civilization: towards a Renewal of Critical Theory*. Nueva York y Londres: Routledge.
- Domingues, J. M. (2014). Global modernity, levels of analysis and conceptual strategies, *Social Science Information*, 53(2), 180-96.

- Durkheim, E. (1973). *De la Division du travail social*. Paris: Presses Universitaires de France.
- Eliás, N. (2000). *The Civilizing Process*. Malden, MA y Oxford: Blackwell.
- Foucault, M. (2001). *Dits et écrits*, vol. 2. Paris: Gallimard.
- Giddens, A. (1976). *New Rules of Sociological Method*. Londres: Hutchinson.
- Graeber, D. (2011). *Debt: The First 5.000 Years*. Nueva York y Londres: Melville House.
- Gramsci, A. (1975). *Quaderni dei carceri*. Turín: Einaudi.
- Habermas, J. (1981). *Theorie des kommunikativen Handelns*, vols. 1-2. Frankfurt am Main: Suhrkamp.
- Halevy, É. (1970). *The Growth of Philosophical Radicalism*. Nueva York: Augustus M. Kelley.
- Hayek, F. (1994). *The Road to Serfdom*. Chicago: The University of Chicago Press.
- Hirschman, A. O. (1977). *The Passions and the Interests: Political Arguments for Capitalism before its Triumph*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Hobbes, T. (1996) *Leviathan*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Hobsbawm, E. (1964) Introduction. En Karl Marx, *Pre-Capitalist Economic Formations* (pp. 9-65). Nueva York: International Publishers.
- Honneth, A. (2010) Verflüssigungen des Sozialen: Zur Gesellschaftstheorie von Luc Boltanski und Laurent Thévenot. En *Das Ich in Wir. Studien zur Anmerkennungstheorie* (pp. 100-127). Frankfurt am Main: Suhrkamp.
- Karatani, K. (2014). *The Structure of World History: From Modes of Production to Modes of Exchange*. Durham, NC, y Londres: Duke University Press.
- Lechner, N. (2007) *Obras Escogidas*, t. 2. Santiago: Lom.
- Mann, M. (1986) *The Sources of Social Power, vol. 1. A History of Power from the Beginning to A.D. 1760*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Martuccelli, D. (2006) *Forgé par l'épreuve. L'individu dans la France contemporaine*. Paris: Armand Collin.
- Marx, K. (1968). *Das Kapital. Kritik des Politischen Ökonomie*, vol. 1. In MEGA II-5. Berlín: Dietz.
- Marx, K. (1971). "Vorwort", in *Zur Kritik der politischen Ökonomie*, in Karl Marx y Friedrich Engels, *Werke*, vol. 13. Berlín: Dietz.
- Marx, K. (1983). "Einleitung", in *Grundrisse der Kritik politischen Ökonomie*, in Karl Marx y Friedrich Engels, *Werke*, vol. 42. Berlín: Dietz.
- Marx, K. & Engels, F. (1939) *Manifest des kommunistischen Partei*, in *Werke*, vol. 4. Berlín: Dietz.
- Mead, G. H. (1962). *Mind, Self and Society*. Chicago: The University of Chicago Press.

- Morgenthau, H. (1967). *Politics among Nations: The Struggle for Power and Peace*. Nueva York: Alfred A. Knopf.
- Parsons, T. (1966). *The Structure of Social Action*. Nueva York: The Free Press.
- Parsons, T. (1967). *Societies: Evolutionary and Comparative Perspectives*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.
- Parsons, T. (1979). *The Social System*. Londres: Routledge & Kegan Paul.
- Pateman, C. (1988). *The Sexual Contract*. Cambridge: Polity.
- Polanyi, K. (2002). *The Great Transformation: The Political and Economic Origins of our Time*. Boston: Beacon.
- Riley, P. (1982). *Will and Political Legitimacy: A Critical Exposition of Social Contract Theory in Hobbes, Locke, Rousseau, Kant, and Hegel*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Schutz, A. (1962). *Collected papers*, vols. 1-3. Dordrecht: Martinus Nijhoff.
- Simmel, G. (1992). *Soziologie. Untersuchungen über die Formen der Vergesellschaftung*. Frankfurt am Main: Suhrkamp.
- Smith, A. (2014). *The Wealth of Nations*. Oxford: Oxford University Press.
- Swingewood, A. (1991). *A Short History of Sociological Thought*. Basingstoke: Macmillan.
- Wainwright, H. (1994). *Arguments for a New Left: Answering the Free-Market Right*. Oxford e Cambridge, MA: Willey-Blackwell.
- Weber, M. (1980). *Wirtschaft und Gesellschaft*. Tübingen: J. C. B. Mohr (Paul Siebeck).
- Weber, M. (1988). *Die Wirtschaftsethik der Weltreligionen. Die Protestantischen Ethik und der Geist der Kapitalismus*, vol. 1. Tübingen: J. C. B. Mohr (Paul Siebek).
- White, H. (1992). *Identity and Control: A Structural Theory of Social Action*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Williamson, O. (1983). *Markets and Hierarchies*. Nueva York: Free Press.

