

Poder (sociología)

Por poder se entiende cada oportunidad o posibilidad existente en una relación social que permite a un individuo cumplir su propia voluntad.

Max Weber, *Conceptos Básicos de Sociología*.

Gran parte del debate sociológico reciente sobre el **poder** gira en torno al problema de su definición, y su naturaleza como constructiva o como permisiva. Así, el poder puede ser visto como un conjunto de formas de constreñir la acción del ser humano, pero también como lo que permite que la acción sea posible, al menos en una cierta medida. Gran parte de este debate está relacionado con los trabajos de Foucault, quien, siguiendo a Maquiavelo, ve al poder como "una compleja situación estratégica en una determinada sociedad". Siendo puramente estructural, su concepto involucra tanto las características de constricción como de facilitación. Para Max Weber la sociedad moderna está amenazada por el fenómeno creciente de la concentración del poder dentro de las organizaciones. Su discípulo Robert Michels advirtió que en las organizaciones modernas, tanto privadas como estatales, se tiende a quedar bajo el control de reducidos, pero poderosos grupos políticos o financieros. Aunque los líderes son elegidos democráticamente, según Michels, con la mejor intención, por las dos partes, se observa una tendencia a integrarse en élites del poder que se preocupan básicamente por la defensa de sus propios intereses y posiciones a toda costa. En otras palabras podría decirse que en la actualidad corremos el peligro de que las élites del poder, nacidas en la sociedad a través de procedimientos legítimos, entren en un proceso mediante el cual el poder aumenta y se perpetua a sí mismo retroalimentándose y produciendo, por tanto, más poder.

La imposición no requiere necesariamente de la coacción (fuerza o amenaza de fuerza). Así, el "poder" en el sentido sociológico incluye tanto al poder físico como al poder político, al igual que muchos otros de los tipos de poder existentes.

Se podría definir el "poder" como la mayor o menor capacidad unilateral (real o percibida) o potencial de producir cambios significativos, habitualmente sobre las vidas de otras personas, a través de las acciones realizadas por uno mismo o por otros. Pero por otra parte, al decir de Paulo Freire, el poder debe alojarse en la cabeza del dominado y llevarle a considerar como natural lo que desde el nacimiento se le está imponiendo.

Las leyes del poder son una interpretación de la evolución usada por individuos, con la finalidad de permitir al individuo desarrollarse al más alto nivel de confort que pueda alcanzar en su marco social.

El ejercicio del poder es endémico en los humanos, como seres sociales y gregarios que son.

Nótese que en castellano "poder", al igual que en francés, *pouvoir*, no solamente es un sustantivo, sino también el verbo "ser capaz de". En inglés, el nombre "poder" se traduce como *power*, que también

significa "potencia", lo que indica una cierta capacidad virtual o potencial. En alemán, en cambio, la palabra para designar "poder" es *Macht*, cuya raíz etimológica es *smachen*, que significa "hacer". De manera bastante interesante, la palabra del mandarín que significa poder también deriva de una forma verbal con el sentido "ser capaz de", *neng* (能). *Nengli* (能力), "poder", significa literalmente "la fuerza de ser capaz de".

Tipos y fuentes del poder

El poder puede ser detentado (ilegalmente) u obtenido (legalmente) gracias a:

- La fuerza (violencia, coacción): "el origen de todo poder es la violencia". Según Max Weber, *"el Estado es aquella comunidad humana que ejerce (con éxito) el monopolio de la violencia física legítima dentro de un determinado territorio"*
- La persuasión (directa, indirecta, subliminal; por persuasión moral, incluyendo a la religión).
- Una autoridad delegada (por ejemplo, en un proceso democrático).
- La influencia social o la tradición; la presunción de tenencia de unas determinadas habilidades o cualidades, sean éstas ciertas o no.
- La pertenencia a una determinada clase social.
- Un carisma personal o colectivo.
- Una pericia o habilidad (un "saber-hacer"): por ejemplo, el poder del ingeniero que es capaz de diseñar una máquina.
- El conocimiento (enseñándolo o no revelándolo, compartido o guardado en secreto)
- El dinero: control a través de la propiedad de los medios de producción, poder financiero, etc.
- En las relaciones personales: dominación/sumisión.

Teorías del poder

El pensamiento de Friedrich Nietzsche se encuentra en la base de la mayoría de los análisis del poder del siglo XX. Nietzsche difundió la idea de la "voluntad del poder", lo que él vio como la dominación de otros humanos, así como el control sobre el propio entorno del grupo o persona que ejerce el poder.

Algunas escuelas de psicología, de manera señalada las asociadas con Alfred Adler, colocan las dinámicas de poder como el núcleo central de su teoría (mientras que las escuelas freudianas ortodoxas colocarían, en cambio, la sexualidad)

La teoría de la elección racional

La teoría de juegos, con sus orígenes en la teoría de la elección racional, está siendo usada de manera creciente en varias disciplinas para ayudar al análisis de las relaciones de poder.

En la teoría de la elección racional, los individuos o grupos pueden ser modelados como 'actores' que eligen de un 'conjunto de elecciones' de posibles acciones, con la finalidad de intentar y conseguir los resultados deseados. La 'estructura incentiva' de un actor comprende sus creencias sobre los costes asociados con las diferentes acciones de cada elección, y las probabilidades de que cada acción lleve al resultado deseado.

En esta teoría se puede diferenciar entre:

- **Poder de resultado:** la capacidad de un actor de conseguir o ayudar a conseguir resultados; y
- **Poder social:** la capacidad de un actor de cambiar las estructuras incentivas de otros actores a fin de conseguir resultados.

El poder social, por su parte, se define como: la influencia potencial de algún agente de influencia O, sobre alguna persona P. La influencia se define como un cambio en la cognición, en la actitud, en la conducta o en la emoción de P que se puede atribuir a O. (Coolins y Aven, 1969).

Este sistema puede ser usado para modelar una amplia variedad de interacciones sociales donde los actores tienen la capacidad de ejercer poder sobre otros. Por ejemplo, un actor 'poderoso' puede tomar opciones del conjunto de elecciones de otro actor; puede cambiar los costes relativos de las acciones; puede cambiar la probabilidad de que una acción dada lleve a un resultado dado; o podría simplemente cambiar las creencias del otro sobre su estructura incentiva.

Como en otros modelos de poder, esta teoría es neutral con respecto al uso de la [coacción](#). Por ejemplo, una amenaza de violencia puede cambiar los costes y beneficios probables de diferentes acciones; así sucedería en un castigo económico de un contrato "voluntariamente acordado", o en una oferta amistosa.

Marxismo

Siguiendo a la tradición marxista, Antonio Gramsci elaboró el papel de la hegemonía cultural en la ideología como un medio de reforzar el poder del capitalismo y del estado nación. Gramsci consideró el poder como algo ejercido de un modo directo y público, y el poder de la burguesía como su capacidad de mantener al proletariado en su situación socio-económica.

Foucault

Uno de los análisis modernos más amplios sobre la importancia del poder en la actividad humana proviene de los trabajos del filósofo francés Michel Foucault: *"El poder se encuentra en todos los sitios... porque no proviene de ningún sitio"*.

El análisis del poder efectuado por Foucault se fundamenta en su concepto de "tecnologías de poder". La disciplina es un bagaje complejo de tecnologías de poder desarrolladas durante siglos, como

Foucault afirmaría en *Vigilar y castigar* (1975). Para Foucault, el poder es ejercitado con una determinada intención. Pero en vez de analizar el problema del delicado asunto de quién tiene qué intenciones (honestamente), se centra en discernir cuál es la intersubjetividad aceptada sobre cómo ejercitar el poder. Para Foucault, el poder son acciones sobre otras acciones a fin de interferir con ellas. Foucault no recurre a la violencia, sino que afirma que el poder presume libertad en el sentido en que el poder no es forzar, sino formas de hacer que la gente se comporte *por sí misma* de modo distinto de cómo lo hubiesen hecho de otra manera. Un modo de realizar esto es mediante la amenaza con violencia. Pero tratar de convencer a alguien de lo contento que se sentirá si adquiere un determinado producto, es también una forma de ejercitar el poder, y en el marketing hay un gran conocimiento de cómo (intentar) efectuar este cambio de comportamiento.

Los trabajos de Foucault analizan la relación entre poder y conocimiento. El filósofo francés subraya las formas de poder disimulado: así, Foucault afirma que los sistemas de creencias ganan ímpetu (y por tanto poder) cuando un mayor número de gente acepta los puntos de vista asociados con el sistema de creencias como *conocimiento general* (hegemonía). Tales sistemas de creencias definen su autoridad, como los médicos (en el sistema de creencias de la medicina occidental) o los curas (en el sistema de creencias de la religión católica). Con tales sistemas de creencias, las ideas cristalizan como *correctas* o *incorrectas*, como *normales* o *desviadas*. En un determinado sistema de creencias, las ideas y las acciones se convierten en impensables. Estas ideas, consideradas como "verdades" irrefutables, definen una particular manera de ver el mundo, y se encuentra normalizado un particular modo de vida asociada con estas "verdades".

Esta sutil forma de poder carece de rigidez, y otros ensayos pueden contestarla. Así, al poder le falta alguna forma concreta, al ocurrir como un escenario de lucha. La resistencia, a través del desafío, define el poder y por lo tanto es sólo posible *a través* del poder. Sin resistencia, el poder está ausente, aunque según algunos autores recientes sería erróneo atribuir a Foucault un esquema de oposición poder-resistencia como se encuentra en otros teóricos fundacionalistas.

"Se necesita sin ninguna duda ser nominalista: el poder no es una institución, ni una estructura; tampoco es una cierta fuerza con la que estemos dotados; es el nombre que le damos a una situación estratégica compleja en una sociedad determinada" (Foucault, 'Historia de la sexualidad')

"La dominación [no es] ese tipo de dominación sólida y global que una persona ejerce sobre otras, o un grupo sobre otro, sino las muchas formas de dominación que pueden ser ejercidas en el interior de una sociedad" (Foucault, ídem).

Las tesis de Foucault sobre el poder, se desarrollan en tres apartados

- El poder no es esencialmente represivo; puesto que incita, suscita, produce.

- Se ejerce más que se posee; dado que no posee una forma definida; “el poder no es algo que se adquiriera, arranque o comparta, algo que se conserve o se deje escapar; el poder se ejerce a partir de innumerables puntos, y en el juego de relaciones móviles y no igualitarias”.
- Pasa por los dominados tanto como por los dominantes; ya que pasa por todas las fuerzas en relación. (DELEUZE, Guilles. (1987) Foucault. Ediciones Paidós. Barcelona España)

Las cinco bases del poder

Las *cinco bases del poder* fueron propuestas por los psicólogos sociales John French y Bertram Raven, en un estudio de 1959. Desarrollaron un esquema de cinco categorías de poder que reflejarían las diferentes bases o recursos sobre las que se apoyan los que ejercitan el poder.

- **Poder legítimo:** el poder legitimado se refiere al poder de un individuo o grupo gracias a la posición relativa y obligaciones del jefe dentro de una organización o sociedad. El poder legitimado confiere a quien lo ejerce una autoridad formal delegada.
- **Poder de referencia:** el poder de referencia se refiere a la capacidad de ciertos individuos para persuadir o influir a otros. Está basado en el carisma y las habilidades interpersonales del que ostenta el poder. Aquí la persona sometida al poder toma como modelo al portador de poder y trata de actuar como él.
- **Poder experto:** el poder experto es el que deriva de las habilidades o pericia de algunas personas y de las necesidades que la organización o la sociedad tienen de estas habilidades. Al contrario de las otras categorías, este tipo de poder es usualmente muy específico y limitado al área particular en la cual el experto está cualificado.
- **Poder de recompensa:** el poder de recompensa depende de la capacidad del líder de otorgar recompensas materiales; se refiere a cómo el individuo puede dar a otros como recompensa algún tipo de beneficios, como: tiempo libre, regalos, promociones, incrementos de sueldo o de responsabilidad.
- **Poder de coacción:** el poder de coacción se basa en la capacidad para imponer castigos por parte de quien lo ostenta. Puede asimilarse a la capacidad de eliminar o no dar recompensas y tiene su fuente en el deseo de quien se somete a él de obtener recompensas con valor, pero bajo la forma negativa del temor a perderlas. Ese miedo es lo que, en último término, asegura la efectividad de ese tipo de poder. El poder de coacción, no obstante, tiende a ser la menos efectiva de todas las formas de poder, al generar resentimiento y resistencia.