

REDES- Revista hispana para el análisis de redes sociales.

Vol.5,#6, Ene./Feb. 2004.

<http://revista-redes.rediris.es>***Racionalidad, disciplina social y estructura*¹.**Emmanuel Lazega² - Instituto de Sociología - CNRS-Clersé

Universidad de Lille 1 (Francia)

Resumen. En gran parte de su obra, James Coleman sigue la tradición weberiana para afirmar que la sociología contemporánea debe ante todo interesarse por el hecho de que vivimos en una sociedad organizacional en que los comportamientos están fuertemente regulados normativamente y racionalizados y en que las interdependencias entre actores son objeto de una gestión formal omnipresente y sofisticada. Para construir esta sociología, Coleman procede a la ampliación de la teoría de la elección racional. El artículo sugiere que esta ampliación es insuficiente para dar cuenta del funcionamiento de una sociedad organizacional. Se propone una ampliación alternativa neo-estructural. En esta perspectiva, los actores son racionales en tanto que contextualizan sus acciones mediante juicios de pertinencia, juicios mediante los cuales politizan sus intercambios y la gestión de sus interdependencias. Esta politización incluye tanto las tentativas más miopes como las más pacientes para modificar en su propio favor las estructuras de oportunidades y restricciones, en particular mediante la creación de nichos sociales y gracias a la competición por el estatus. Esta concepción del actor conduce a una comprensión más profunda de la disciplina social subyacente al intercambio social y a la acción colectiva. A su vez, esta disciplina hace posibles los procesos sociales que estructuran toda forma de organización económica y social, tal como las solidaridades particularistas, el control social y la regulación. Esta aproximación neo-estructural obliga también al sociólogo a interesarse de forma específica a nivel meso-social, un nivel poco explorado por la sociología de Coleman y por sus formalismos, pero cuyo conocimiento es necesario para comprender mejor la responsabilidad en la sociedad organizacional.

Una sociología para la sociedad organizacional

En una de sus dos obras, *Power and the organisation of society* y *The asymmetric society*, James Coleman sigue la tradición weberiana y de numerosos autores americanos – de Presthus (1962) a Perrow (1991) y de

¹ Artículo aparecido en la *Revue Française de Sociologie* 44-2, 2003, 305-329. Publicado en *REDES* con permiso de la revista y del autor, traducido por Ainhoa de Federico de la Rúa.

² Este texto se basa en una comunicación presentada en la Tercera Conferencia Europea de Análisis de Redes Sociales, LILNET: "Las relaciones micro-macro", Lille (Francia), 30-31 de mayo de 2002. Agradezco a Alban Bouvier, Alexis Ferrand, Jean-François Gazeau, Philippe Steiner y Olivier Wattebled sus críticas y sugerencias.

Stinchcombe (2001) – para afirmar que la sociología contemporánea debe interesarse ante todo por el hecho de que vivimos en una sociedad organizacional. Por “sociedad organizacional” hay que entender una sociedad que exige una cantidad inédita de organización entre miembros altamente interdependientes. Estas interdependencias son el objeto de una gestión formal omnipresente y sofisticada, gestión que lleva a una coordinación estrecha producida conjuntamente entre miembros con comportamientos fuertemente regulados normativamente. Esto significa para Coleman que, en esta nueva estructura social, los individuos han “perdido el poder” – en particular en las relaciones económicas – frente a las organizaciones tales como las grandes empresas, los sindicatos o el estado. La sociología debería por lo tanto, por una parte, ayudar a la sociedad a atenuar los efectos de tal asimetría y, por otra parte, a obligar a estas organizaciones a dar cuenta de sus actos y del uso que hacen de su poder. Esta debería defender los intereses de las “personas naturales” por ejemplo reflexionando a los medios para protegerlas de una forma que no refuerce el poder del estado. Caricaturizando un poco, la finalidad de *Foundations of social theory* (1990, en particular las partes III y IV) es proponer una sociología capaz de proteger y de afirmar los derechos individuales frente a las grandes máquinas organizacionales.

Para construir esta sociología, Coleman procede a una ampliación de la teoría de la elección racional. En su artículo sobre la sociología económica (1994), Coleman resume él mismo esta ampliación en ocho puntos³. Distingue cuatro elementos centrales de la teoría de la elección racional provenientes de la economía neoclásica y cuatro provenientes de la sociología. Los provenientes de la teoría económica incluyen el individualismo metodológico, el principio de la maximización de la función de utilidad como motivación de la acción individual y el concepto del óptimo social o el óptimo de Pareto (la idea de que existe, a nivel del sistema entero, al menos un estado social tal que ningún otro estado puede mejorar

³ Nos referimos deliberadamente a esta presentación más recogida del trabajo de Coleman por él mismo por razones de espacio.

los beneficios de un actor sin dañar a otro actor) y finalmente el concepto de equilibrio del sistema, llamada a veces equilibrio de Nash (la idea de que existe un estado del sistema en que ningún actor actuando individualmente puede mejorar su situación él solo; por lo tanto se trata de una situación en que no existe ninguna razón para actuar solo) Los cuatro elementos provenientes de la sociología incluyen: 1) La idea de que el actor maximizador puede ganar utilidad cediendo a otros el control sobre los recursos a los que tiene derecho, sobre su propia acción e incluso sobre sus derechos. Las jerarquías sociales u organizacionales, las estructuras de poder nacen de esta delegación. 2) La existencia de un capital específicamente social. Al contrario de muchos otros sociólogos que no amplían tanto el alcance de este concepto⁴ (que sigue siendo muy vago hoy en día), Coleman entiende cualquier aspecto de la organización formal o informal que constituye un recurso productivo para uno o varios actores: por ejemplo las normas sociales fuertes, una familia muy solidaria, un grupo de colegas competentes, una gran red de amigos. 3) El origen social de los derechos. En un contexto dado, una acción es racional sólo en función de una distribución específica de los derechos – que son igualmente definidos como recursos intercambiables en un mercado de los derechos, un poco como si se tratase de “opciones” del mundo financiero. 4) Las instituciones. Éstas traducen las restricciones del sistema para orientar la acción individual y, al mismo tiempo, coordinan éstos comportamientos para lograr que la acción colectiva sea posible y, a su vez, producir ganancias por agregación al nivel sistémico.

Las cuestiones abordadas por Coleman sobre la responsabilidad de los actores colectivos, así como las de la articulación entre acción individual y acción colectiva son centrales para las sociedades contemporáneas. La ampliación de Coleman se basa en la voluntad de articular una teoría de la acción de nivel micro-sociológico a fenómenos macro-sociológicos. La explicación de los fenómenos sociales a escala macro se apoya en una

4 Ver por ejemplo Burt (1992), de Graaf y Flap (1988), Lin (2001), Degenne y Forsé (1994).

teoría del comportamiento de los actores a escala micro. La introducción de *Foundations* se dedica a la relación entre los niveles micro y macro. Por ejemplo, en su diagrama en forma de "barco" (*Foundations*, en introducción o página 702), el nivel macro impone restricciones y ofrece oportunidades a los actores; éstos actúan e interactúan de una forma que construye y transforma el nivel macro. Se trata de una teoría sobre el cambio que se centra inmediatamente sobre la cuestión de un equilibrio a nivel del sistema completo. Las características sociales, económicas, religiosas, etc., de los individuos son agregadas al nivel macro para explicar comportamientos igualmente agregados. Sin embargo resulta legítimo preguntarse si la obra de refundación que Coleman resume así él mismo permite satisfacer el desafío inicial. En este artículo pretendemos mostrar que su ampliación de la teoría de la elección racional es insuficiente para dar cuenta del funcionamiento de una sociedad organizacional. Esbozaremos a continuación una alternativa a esta ampliación.

La condición de existencia de esta sociedad organizacional es la generalización y el desarrollo de la acción colectiva formalizada en un orden social multi-nivel, introduciendo un nivel *meso-social* entre los niveles micro y macro. El hecho de tener en cuenta una aproximación más estructural que la de Coleman permitirá proponer otra ampliación de la teoría de la elección racional que tiene en cuenta de forma más sistemática este nivel meso-social. Presupondremos que, en sus esfuerzos de coordinación conjunta, los actores son racionales cuando contextualizan sus acciones mediante juicios de pertinencia que la teoría de la elección racional de Coleman no tiene en cuenta. A través de estos juicios, los actores politizan sus intercambios y la gestión de sus interdependencias. Utilizamos el término "politización" en su sentido amplio, sentido que incluye las tentativas más miopes como las más pacientes a través de las que los actores intentan modificar sus estructuras de oportunidades y restricciones (en particular mediante la creación de "nichos sociales" y por la competencia de estatus). Esta concepción del actor es útil para la comprensión de los procesos sociales que caracterizan la sociedad organizacional. Mostraremos cómo ésta conduce a una

comprensión profunda de la *disciplina social* subyacente a la acción colectiva y a la coordinación entre actores interdependientes. Por disciplina social entendemos la capacidad del actor de auto reprimirse, durante sus negociaciones con otros, en la definición de sus propios intereses individuales y de la amplitud del campo de sus reivindicaciones, así como en el ejercicio de su poder individual – en particular de su poder de explotación. Esta auto-restricción no es necesariamente permanente y no vale mas que en condiciones limitadas. Pero ésta es sinónimo de una capacidad de politización que incita al actor a introducir la duración en sus intercambios. Permite repensar la relación entre la racionalidad individual y la estructura social al tener en cuenta una dimensión particularmente central y compleja de la sociedad organizacional: el carácter multi-nivel de los procesos que la caracterizan. La disciplina social define así a la vez el individuo y la colectividad. Del punto de vista del individuo, la auto-restricción en las negociaciones deriva de la politización de los intercambios, de la aplicación de compromisos constitutivos de relaciones sociales; pero también de la creación o del mantenimiento de nichos sociales y de la construcción del estatus. Del punto de vista de la colectividad, se trata de procesos sociales que se apoyan en esta aplicación : por ejemplo los procesos de solidaridad, de control y de regulación. Sugerimos finalmente que esta aproximación es indispensable para una sociología que debe dar cuenta de estos procesos tanto a escala inter-organizacional que intra-organizacional.

El poder, el valor y el capital social según Coleman

Para presentar el núcleo de la teoría social de Coleman e ilustrar la ausencia del nivel meso en su ampliación de la teoría de la elección racional, puede ser útil entrar en su obra monumental por la puerta pequeña: mediante el examen de un instrumento de formalización que ha propuesto para formalizar su pensamiento y que presenta en detalle en la quinta parte de sus *Foundations*. En efecto, su empresa fundacional ha sido llevada a cabo de forma sistemática. Una de las dimensiones de este rigor

reside en una matematización que le permite demostrar su carácter parsimonioso y aplicable. Su ampliación de la teoría de la elección racional reposa sobre una concepción y sobre una formalización específicas de la acción en términos de poder. Según él, la relación entre esta concepción de la sociedad organizacional y la noción de poder está caracterizada por el hecho de que las organizaciones tienden a dominar la sociedad concentrando los recursos e imponiendo sus intereses como prioridades, y esto en detrimento de los intereses individuales, es decir, aquellos de las personas "reales" o "naturales". El poder está ante todo ligado a la concentración y al control de los recursos y a la posibilidad de definir el valor de estos recursos, el equivalente en sociología del "precio" para la economía. En las *Foundations* (p.133), Coleman define el poder y el valor de forma "dual" en el sentido en que lo entiende Breiger (1974): el poder de un actor reside en el control de "acontecimientos" (o recursos) de los cuales dependen los otros actores. El valor de un "acontecimiento" (o de un recurso) reside en el interés que los actores pueden otorgar a este recurso.

Esta concepción de la acción en términos de poder está muy extendida en la sociología. En el caso de Coleman, sin embargo, esta definición se apoya en una formalización que especifica más las medidas a las que se asocian estos conceptos de poder (de un actor) y de valor (de los recursos intercambiables), y que los simplifica al extremo. Las etapas principales de esta formalización resumen e ilustran perfectamente la definición de Coleman de estos conceptos. Esta medida se apoya en la construcción por el observador de una matriz C de control (actores por recursos) y de una matriz X de los intereses (recursos por actores). El poder y el valor son medidos entonces por un análisis factorial aplicado a las dos matrices resultantes de las multiplicaciones de tales matrices iniciales, CX y XC . El análisis factorial tal como lo aplica Coleman identifica el primer vector propio de cada una de estas dos matrices. El primer vector propio de la primera matriz (CX) nos da, según Coleman, una medida del poder de cada actor del sistema; el primer vector propio de la segunda matriz (XC) mediría el valor relativo de cada recurso objeto de intercambio entre los

actores. El análisis no va más allá (hacia los segundos vectores propios y los siguientes). Poder y valor son por lo tanto formalizados para ser unidimensionales (Breiger 2000). De forma muy clásica, el poder de un actor corresponde por lo tanto a la cantidad de recursos controlada por este actor y de los cuales dependen otros actores (por ejemplo *Foundations*, pp. 687-689). El valor de un recurso depende del interés que los actores del sistema – sobretodo los actores que tienen poder - manifiestan conjuntamente por este recurso, relativamente al interés conjunto manifestado por los otros recursos.

Como en el modelo económico del precio, el intercambio social es definido como un “mercado” que determina este valor (una forma de precio) de los recursos. Puesto que no hay que presuponer lo que se trata de explicar, Coleman afirma que no hay estructura social precedente a esta representación del poder (*Foundations*, p 719). Los actores intercambian control – sobre los recursos o sobre los derechos (sobre los recursos) de que disponen- para tener acceso a otros recursos de los que no disponen, pero por los que están “interesados” , o de los que dependen. Todo actor puede negociar con cualquier actor y la estructura de ese “mercado” inicial no resulta mas que del proceso de optimización representado por las operaciones indicadas más arriba. No se pone ninguna condición a la entrada en las relaciones de intercambio que a su vez (al menos en la formalización) no son mas que canales para los recursos. Esta representación presupone también que los recursos intercambiados son “conmensurables”. Un “equivalente general” abstracto y específico (a cada intercambio social) es extraído de la formalización aplicada a la estructura “dual” de los datos tomados en cuenta. Coleman apuesta por la existencia de un valor que resume todas las transacciones en una estructura en equilibrio⁵.

5 Este equilibrio permitiría dar “valor igual por valor igual”. Sin embargo podemos preguntarnos en que medida no es la desigualdad de los valores intercambiados lo que representa el motor de los intercambios sociales.

Lo que sorprende más en esta formalización es que aparta el nivel meso-social del análisis de la acción, nivel cuya hipertrofia es sin embargo constitutiva de la sociedad organizacional. La deconstrucción del tipo de análisis formalizado escogido por Coleman expone así un límite importante de su empresa, un límite que una teoría neo-estructural permite rebasar. Ilustraremos más adelante esto contrastando las formalizaciones de Coleman a los modelos neo-estructurales propuestos por White *et al.* (1976), modelos más próximos de los actores, de sus relaciones, de sus posiciones y de las relaciones entre las posiciones – y por lo tanto del nivel de análisis meso-social.

Antes de llegar a nuestras proposiciones, sigamos el análisis de la aproximación del poder de Coleman. En efecto, esta formalización del poder no agota el contenido del concepto tal como Coleman lo construye; las dimensiones de la autoridad y de la legitimidad – que lo acompañan clásicamente en la sociología – están muy presentes en las *Foundations*. Pero ¿cómo lo están? Lo están esencialmente como una forma de capital social del actor. En efecto el poder definido así es para Coleman una forma de capital social. En su artículo de 1988, y después en las *Foundations* (p.304-305), Coleman define el capital social como “un aspecto de la estructura social que facilita las acciones de los individuos pertenecientes a esta estructura [...]. La función identificada por el concepto de capital social es el valor de esos aspectos de la estructura social por los actores, valor a comprender en el sentido de recursos que pueden ser utilizados por los actores para realizar sus intereses”. Cuando escribe a propósito del capital social, Coleman pone el acento tanto en el poder como en las obligaciones, las expectativas, la confianza entre los actores, el intercambio y el mecanismo facilitador que constituye la emergencia de normas sociales y de sistemas de sanciones. Para él, una relación es el lugar de una transferencia o de un intercambio de recursos, pero también de expectativas mutuas y por lo tanto de co-orientación normativa. Las expectativas son creíbles (el actor tiene “confianza”) si las relaciones de poder se acompañan de relaciones de autoridad legítima, a las que el actor ha consentido (véase

más arriba la idea de que a veces interesa al actor ceder a otros el control sobre sus propias acciones y sus derechos). Esta aproximación del capital social se basa en que el sistema social al que pertenecen los actores sea un sistema cerrado. Éstos se benefician de la pertenencia al grupo porque ésta facilita algunas de sus acciones. Es precisamente el hecho de que se trate de un sistema cerrado lo que posibilita la acción (1988, p. S108) porque es la garante de la fiabilidad (*trustworthiness*) de la estructura a escala macro. La densidad de las relaciones (cualesquiera que sean los recursos que circulan en ellas) y la cohesión contribuyen en efecto a la emergencia de normas y de sanciones, inhiben la desviación⁶. La cerrazón del sistema presenta ventajas en las situaciones de cooperación; al igual que el poder concentrado entre las manos de los ganadores dentro de los grupos, ésta constituye una ventaja para estos grupos.

Esta teoría del capital social llega en el momento preciso, en el caso de Coleman, para sacar del actor de una racionalidad económica estrechamente calculadora y maximizadora. Se apoya sobre la idea de que el actor intercambia sus derechos por utilidad (punto 5 de la lista del artículo de 1994). Exige que el actor politice sus intercambios, pero la naturaleza de esta politización sigue siendo tan vaga como la noción de capital social. En cierto modo, se podría decir que no conduce a la ampliación de Coleman de la racionalidad del actor hasta el final. Y es porque Coleman no deriva el concepto de "capital social" de sus principios de base. El capital social se convierte en su caso en un concepto rellenalo-todo que se sustituye a un análisis sistemático del nivel meso-social. Por ejemplo (*Foundations*, capítulos 5 y 8) considera que la confianza es una relación en sí misma y que forma parte del capital social – mientras que se podría igualmente sugerir que ésta es sinónimo de las expectativas mutuas que caracterizan toda relación social, y a veces decepcionante. Si el capital social incluye todo lo que, por una parte, caracteriza lo colectivo y, por otra parte, ayuda a los miembros en sus prestaciones individuales y/o al grupo

⁶ Coleman da el ejemplo bien conocido de la "tontina" o mutua, forma de crédito rotativo fundado en la cerrazón social del grupo que la utiliza (*Foundations*, p. 306).

en sus esfuerzos de coordinación, es difícil distinguir lo que no forma parte de éste.

Esta teoría del capital social no está hecha, en nuestra opinión, para una sociedad organizacional en que la dimensión multi-nivel es central. La aproximación micro-macro de Coleman no tiene en cuenta la manera en que los actores mismos contextualizar sus acciones mas que de una forma muy vaga. Nada de esta contextualización les sitúa en posiciones, y luego en un sistema de posiciones de nivel meso-social – nivel que sin embargo caracteriza la sociedad organizacional. En su concepción de las relaciones micro-macro, no es necesario interrogarse por el nivel meso, por ejemplo en la existencia de una multiplicidad de las formas del estatus o sobre la heterogeneidad de los recursos intercambiados. La toma en cuenta de estas diferencias no haría mas que desestabilizar el proceso de agregación que, mecánicamente, relacionaría los niveles de la realidad social. Más vale por lo tanto, según Coleman, proceder a las reducciones de la "*singular value decomposition*" y de terminar ahí su ampliación de la teoría de la elección racional. De una cierta manera, se puede decir que Coleman hace de la sociedad organizacional el marco omnipresente de su construcción teórica, al mismo tiempo que descuida un nivel de análisis central para la sociología de las organizaciones.

Redes y espacios (*creneaux*): el nivel meso-social y su formalización estructural

La formalización de Coleman del poder, del valor y del capital social sigue siendo esencialmente micro-sociológica, mientras que su teorización los convierte de hecho en conceptos de orden macro-sociológicos. La cuestión que plantea esta formalización es por lo tanto saber cómo ampliar la teoría de la elección racional de una forma que tenga en cuenta el nivel meso-social y, por extensión, el funcionamiento de la sociedad organizacional. Proponemos aquí una aproximación estructural, servida por formalizaciones de Harrison White y de sus estudiantes (1976) que se

mantiene más cercana de los actores, de sus relaciones, de sus posiciones y de las relaciones entre estas posiciones – una estructura de oportunidades y de restricciones que definen un conjunto de espacios (*creneaux*) para las estrategias relacionales de los actores.

A título de contraste, es posible detenerse en una de las técnicas de formalización que propone el análisis de redes sociales, técnica cuya característica es captar la dimensión multi-nivel de la realidad social de forma más eficaz que la formalización de Coleman del poder, del valor, del grupo y de su cerrazón. En esta técnica, el nivel meso está dado por la red completa entre todos los actores del colectivo; el nivel micro por la red personal de cada miembro del colectivo. White y sus estudiantes (1976) fueron los primeros en intentar realizar particiones de las colecciones de relaciones (representadas por matrices sociométricas cada una de las cuales indicaba un grafo de la circulación de un recurso específico) y relacionar las clases obtenidas así para bases de datos multi-relacionales. Los subconjuntos puede también ser reconstituidos a partir de medidas como la de "equivalencia estructural": en ese caso los actores son reagrupados en un subconjunto, llamado "bloque" o "posición", porque tienen más o menos el mismo perfil relacional, las mismas relaciones con el resto del sistema (y no necesariamente porque se relacionen directamente entre sí, lo que seguiría la lógica de la cohesión, de la densidad y de la cerrazón de Coleman). A partir de esta partición o segmentación, se puede pensar que los actores aproximadamente equivalentes estructuralmente están situados de forma parecida en la estructura, que pueden tener los mismos enemigos y los mismos amigos, sufrir las mismas restricciones por parte del sistema y ser ofrecidos las mismas oportunidades y recursos.

Uno de los algoritmos utilizados da una idea muy clara de la naturaleza de esta formalización. El primer método de agrupación de los actores en subgrupos de actores estructuralmente equivalentes ha sido el algoritmo *Concor* (*Convergence of iterated correlations*) de White, Boorman y Breiger (1976). Este procedimiento se apoya sobre el hecho de que el

cálculo repetido de correlaciones (como detector de equivalencia) entre líneas y/o columnas de una matriz resulta al final de un cierto número de iteraciones en una matriz en que los valores han convergido hacia +1 y -1. Los valores emergen por lo tanto en una configuración tal que los elementos correlados pueden ser partidos en dos subgrupos. Tras la convergencia, es posible permutar las líneas y las columnas de la matriz final, para obtener una partición que es una clasificación de éstos actores maximizando los +1 en una diagonal de esta matriz y los -1 en la otra. Cada uno de estos subconjuntos contiene actores que tienen relaciones relativamente parecidas a las de los otros actores del sistema (tienen un "perfil relacional" parecido). Esta bipartición inicial puede ser repetida sobre cada bloque para producir una partición cada vez más fina. En este sentido, *Concor* puede ser concebido como un método de segmentación comparable a una clasificación jerárquica a la que se añade la permutación de las líneas y columnas logrando la descripción de las *relaciones entre bloques*. El resultado de estas operaciones se presenta a menudo como una matriz a la que se ha añadido la matriz original entre los miembros del colectivo para dar una idea de la densidad de las relaciones intra e inter bloques. Estos cálculos se hacen ya sea sobre las líneas (elecciones enviadas), ya sea sobre las columnas (elecciones recibidas), ya sea las líneas y las columnas de las matrices que representan los grafos estudiados, y sobre varias redes a la vez. Vemos que esta técnica del *blocmodelling* utiliza datos y una formalización diferentes de las de Coleman. En esta formalización original de la dimensión multi-nivel de la realidad social, la manera de dividir el sistema de relaciones en posiciones más o menos ligadas entre ellas permite considerar simultáneamente los niveles individuales, intra-grupo, inter-grupo y así sucesivamente hasta el nivel analítico que se haya decidido llamar macro-social⁷.

7 Démonos cuenta de que la modelización estructural, si bien ha sobrepasado los límites de la modelización de Coleman, no ha resuelto todos los problemas que da el acceso a la dimensión multi-dimensional de lo social. Muchos análisis de redes han considerado a menudo el lazo micro-macro como una cuestión puramente técnica. Por ejemplo, los analistas de redes han sido formados (en particular por el *blockmodelling*) a pensar la estructura social en términos de posiciones sociales interdependientes. En esta aproximación, se examina ante todo la forma en que los individuos difieren según las

Este tipo de formalización de la vida relacional (que por supuesto no se reduce al algoritmo descrito más arriba) permite reintegrar una reflexión teórica sobre la acción individual, el poder y el valor en una concepción analítica de la dimensión multi-nivel de la vida social. Es compatible con otra ampliación de la teoría de la elección racional. Esta otra ampliación se apoya también, como en el caso de Coleman, sobre la idea de que los actores contextualizar sus acciones, politizan sus cálculos y sus intercambios. Consideran por lo tanto racional invertir en relaciones sociales para identificar, *mantener o modificar una estructura de oportunidades de las que perciben, en ciertos límites, la dimensión multi-nivel*⁸. A escala del actor, esta contextualización constituye una forma de gestión de las interdependencias, por ejemplo en la selección de los asociados para el intercambio social, en la adaptación de relaciones con ellos, en la adaptación de estas estrategias relacionales a espacios (*creneaux*) pre-

elecciones relacionales que emiten y que reciben. Entonces es posible centrarse en la manera en que los comportamientos individuales varían según las posiciones en la estructura o las categorías a las que pertenecen. Sin embargo, los modelos como los llamados p_2 y p^* (Wasserman y Faust 1994, Snijders 2002) tienen una perspectiva diferente. Tratan de los procesos locales cuya agregación y combinación podrían dar cuenta de la estructura del conjunto. Presuponen la existencia de restricciones y dependencias estructurales locales y afirma que – una vez que el análisis ha tenido en cuenta estas tendencias estructurales locales – la estructura de conjunto es reconstituida más o menos “independientemente” de estas estructuras locales o componentes: no existe una estructura global más allá de las tendencias estructurales locales. La estructura global o las tendencias estructurales observadas en una red (como por ejemplo la bipartición de una red en cliques) podrían ser explicadas en términos de restricciones locales (por ejemplo la tendencia a la transitividad en ciertas relaciones, *i.e.* la tendencia a que los amigos de mis amigos se hagan mis amigos). Ahora bien, llegar al nivel macro y a una clasificación de los miembros de un colectivo sobre la base de la descripción de estructuras relacionales locales (a nivel diádico, triádico y superior), en que se trabaja en una base de relaciones (es decir, en que la unidad de análisis es la relación y sus características, y ya no los actores ligados por ésta), no puede hacerse de forma puramente mecánica. Los presupuestos teóricos (pero también esperamos que realistas) admitidos más arriba conciernen a los actores, su forma de racionalidad, su capacidad de politizar los intercambios, los controles y la regulación, son útiles al establecimiento de la complementariedad entre las dos aproximaciones. Una parte de la investigación en la estadística de las redes sociales (Pattison y Robins, 2002) trata hoy en día de yuxtaponer estas dos aproximaciones aparentemente diferentes de la modelización de la estructura de una red: la aproximación posicional como el *blockmodelling* que presupone una clasificación de los actores en posiciones heterogéneas; y la aproximación mediante modelos de grafos aleatorios basados en el presupuesto de los procesos locales homogéneos y que proceden mediante el análisis de una red en sub-estructuras diádicas, triádicas y de niveles de complejidad superior.

8 Para un análisis de las relaciones entre esta aproximación y la sociología de las organizaciones a la francesa ver Crozier y Friedberg (1977); Reynaud (1989); Sainsaulieu (1977), así como el interaccionismo simbólico, ver Lazega y Mounier (2002).

identificados, y finalmente en las tentativas de redefinición de esta estructura de oportunidades. En una sociedad organizacional, estas selecciones relacionales no son ni enteramente "libres", ni enteramente determinadas. Esto no significa necesariamente que las inversiones sean siempre eficaces, que lleguen siempre a mantener o a modificar favorablemente una estructura de oportunidades. Las modalidades de esta eficacia constituyen en si mismas un objeto de estudio.

Esta voluntad de mejorar la estructura de oportunidades es compatible con la defensa de los intereses individuales tal como la propone Coleman, solo que ya no se trata únicamente de sus intereses individuales. En efecto el actor distingue las situaciones en que defiende sus intereses exclusivos en detrimento de los de los demás y las situaciones en que defiende sus intereses conjuntamente con los de los demás. En este punto querríamos, al mismo tiempo que nos apoyamos en Coleman, especificar más la naturaleza de una ampliación de la teoría de la elección racional que da cuenta de las condiciones en que los actores son capaces de una disciplina social característica de la sociedad organizacional.

Para esto es necesario comprender la relación social a la vez como el lugar de la circulación de los recursos y como el lugar de un compromiso, es decir, de una promesa o de una convención que introduce la duración en este intercambio de recursos y presupone un dispositivo de control social que convierte esta promesa en creíble. Para hacer más explícita sociológicamente esta noción de compromiso, nos proponemos enriquecer la manera en que Coleman define la racionalidad del actor por la capacidad de juzgar la pertinencia de sus acciones cualesquiera que sean. Esta capacidad de juzgar se basa, tal como lo hemos visto, en una contextualización de sus acciones. Esta contextualización es a la vez una forma de politización guiada por la perspectiva de una mejora de las estructuras de oportunidades y de restricciones.

En el corazón de la racionalidad: los juicios de pertinencia

Se puede comparar el juicio de pertinencia llevado a cabo sobre la acción al proceso ideal-típico de "definición de la situación" tal como lo teoriza el interaccionismo simbólico. La praxeología contenida en esta teoría insiste en el control que el actor ejerce sobre su propio comportamiento, es decir, sobre una forma de racionalidad de ese comportamiento. En la descripción de un acto hace intervenir el sentido que éste tiene para el actor. Este sentido no está considerado aquí en su dimensión hermenéutica sino en su pertinencia (*appropriateness*) a los ojos del actor y a los ojos de otros. Esta teoría de la definición de la situación permite fijar al menos tres operaciones que describen de forma ideal-típica el juicio de pertinencia (Lazega, 1992). Estas responden sucesivamente a las cuestiones "genéricas" siguientes.

Primeramente, para una acción dada o concebida (por ejemplo la apropiación, de producción, de selección de asociado de intercambio, de intercambio), ¿cuál es la instancia de control social reconocida por el actor? Si el comportamiento es el resultado de la socialización y de las disposiciones individuales que crea, también es el resultado de influencias y de sanciones sociales. Por lo tanto podemos preguntarnos de qué colectivos, de los que un actor se considera miembro, el actor espera con prioridad una validación o una aprobación por su acción. Para la teoría del interaccionismo simbólico, la respuesta está contenida en las modalidades de la identificación del actor, de su reconocimiento como fuente de la acción⁹. El actor negocia sus identidades de una forma que jerarquiza varios grupos de referencia posibles, y por lo tanto varias fidelidades e instancias de control social. En segundo lugar, ¿cómo se legitima la acción en nombre de esta instancia? A qué regla o norma prioritaria del grupo se apela en

⁹ La identificación es una tentativa de ligarse a la definición de intereses supuestamente comunes. La identificación no es simplemente la "simpatía" de Coleman, sino la base de la contextualización (Lazega, 1992), la condición a la vez de un reconocimiento del actor como fuente de su acción y de una selección de asociados para el intercambio social (ver más abajo la constitución de nichos sociales). Observemos que en esta teoría, el acto de fidelidad de la primera etapa analítica tiene una importancia particular porque permite relacionar las dos otras operaciones realizadas por el actor en su posición en la estructura social.

situación de ambigüedad normativa, es decir, cuando varias normas y reglas podrían ser reconocidas como legítimas en el seno de un colectivo? Del punto de vista de la instancia de control social previamente reconocida, el actor está en medida de analizar sus propios comportamientos, por ejemplo anticipar o prevenir sus consecuencias inducidas y su eventual deslegitimación. La forma que toma la evaluación de la legitimidad¹⁰ de un acto indica por lo tanto la forma en que el actor hace intervenir el control social en la orientación de sus comportamientos o de sus intercambios y la manera en que jerarquiza las reglas. En tercer lugar, ¿quién puede representar esta instancia de control entre el conjunto de actores que la reconocen como origen del control social? ¿Qué dice la regla en un contexto de ambigüedad normativa, de precariedad de los valores (Selznick, 1957)¹¹? ¿Cómo son personalizadas aquí y ahora la capacidad de jerarquizar las reglas en un contexto dado? En un colectivo, el actor personaliza la autoridad a la que rinde una cierta deferencia y a la que responde de sus actos al buscar una validación o un asentimiento. Esta etapa concierne a la vez la manera en que el actor reconoce las formas de estatus e inscribe el control social en el colectivo en que ocupa una plaza.

El juicio de pertinencia de una acción hace variar las tres operaciones (Qué colectivo, qué regla para definir las expectativas mutuas y por lo tanto la legitimidad de las acciones de los miembros del colectivo, qué dice la regla en este colectivo) que podemos identificar como parámetros sociales de la racionalidad del actor. Esta concepción del juicio de pertinencia es compleja puesto que el actor no está nunca solo en la realización de estas etapas; pero simplificarla en exceso significaría dar una importancia desmesurada a la apropiación y a la ganancia exclusivamente individual, lo que hace Coleman al apartar la pluralidad de los criterios de evaluación

10 La legitimidad es aquí convertida en endógena por un proceso de deliberación, de debate crítico y de justificación; no por eso deja de ser menos altamente dependiente de las relaciones de autoridad y de una estructura, por ejemplo, de una distribución precedente de los accesos al argumento de autoridad.

11 Para Selznick, un valor "precario" no es un valor "revisable", sino más bien un valor que depende del estatus del que enuncia la regla; por lo tanto está siempre amenazado por la debilitación de sus representantes o portavoces.

utilizados por el actor y al reemplazarla por un proceso artificial de optimización. La capacidad de emitir y de aprender a emitir juicios parecidos sobre la acción y sobre los bienes es esencial a la estructuración de los contextos y al acceso a las oportunidades (Favereau 1997; Favereau y Lazega, 2002). Esta forma de definir la racionalidad (por la negociación de la pertinencia de un acto) confluye con nuestra perspectiva neo estructural porque da a las relaciones de los miembros del colectivo (a sus expectativas mutuas, a sus compromisos, a su capacidad de co-orientación) una dimensión fundamental. La disciplina social y la contextualización / politización de los actos – que se pueden derivar en parte del juicio de pertinencia – aparecen desde entonces como características de esta racionalidad.

Esta aproximación neo-estructural de la racionalidad del actor (individual o colectivo) establece una relación entre el nivel micro y el nivel macro de la realidad social que difiere de la del “barco” de Coleman en que define conceptualmente y analíticamente los componentes de un nivel meso. La politización de las acciones y la tentativa de modificar las estructuras de oportunidad contienen en ellas mismas este nivel meso. Constituyen una contextualización que presupone la capacidad de los actores a representarse el colectivo, las reglas que lo caracterizan los portavoces de estas reglas. La teoría de la elección racional ampliada de esta manera logra mucho mejor, por su parte, relacionar los niveles micro y macro puesto que los niveles de la acción individual y de la acción colectiva son pensados conjuntamente por el hecho de que la organización, en la tradición de la sociología francesa de las organizaciones, es comparada a una pequeña comunidad política. Esta aproximación neo-estructural del nivel meso-social (ilustrada más arriba por la formalización estructural del universo relacional y de los intercambios) muestra, a nuestro parecer, que la obra de Coleman no puede dar cuenta de la sociedad organizacional que sí es prolongada por la de los sociólogos de la vida relacional como Peter Blau, Norbert Elias, Alexis Ferrand o Harrison White – este último habiendo transmitido a su disciplina una capacidad de análisis nueva que permite

articular estrategias relacionales y estructuras de oportunidades, redes y espacios (*creneaux*) (White 1970, White *et al.* 1976)¹².

La sociedad organizacional requiere una teoría de la acción en que el actor es capaz, en sus interacciones y negociaciones, de percibir un colectivo como estructura de oportunidades y de restricciones, de politizar los intercambios para estructurar los contextos de interacción apelando a las autoridades y a las normas de comportamiento. Es en particular gracias a esta teoría del juicio de pertinencia que la teoría de la elección racional puede articularse con una teoría del intercambio social de bienes heterogéneos y después a una teoría de la acción colectiva. Se puede considerar en efecto esta teoría del juicio de pertinencia como un conjunto de premisas diferentes de las de Coleman y reorganizar a la luz de estas premisas una parte del trabajo al que Coleman (pero también Peter Blau y otros teóricos) han participado en su visión de refundación. En esta reorganización, la politización de los intercambios puede referirse al menos a dos dimensiones identificables que tienen un efecto estructurante directo al nivel meso: la búsqueda de lo que se podría llamar un "nicho social" y la participación a la competencia de estatus. Encontramos la cohesión y el poder de Coleman en una forma que se puede especificar al nivel meso y que nos permitirá derivar más claramente los grandes procesos sociales (solidaridad, control, regulación) de la racionalidad de los actores. Esta

12 Ronald Burt (1982, 1992), discípulo de Coleman, ya ha intentado esta ampliación y esta síntesis, pero de una forma que apuesta por un efecto aplastante de la equivalencia estructural sobre el comportamiento de los actores – aplastante en comparación con el efecto de la cohesión del grupo en el sentido de Coleman. Al contrario que Coleman, Burt (1992) pone el énfasis no tanto en la cohesión, sino en la capacidad de intermediación de los lazos no redundantes. Por ejemplo, la ausencia de densidad, de relaciones entre los contactos de un actor le dan una ventaja porque le permiten ser un puente entre mundos sociales diferentes y por lo tanto le permiten un acceso superior a recursos como la información (1992, p. 13). Si la limitación que nace de la cohesión es buena para el grupo y la cooperación (Coleman), lo sería menos para el individuo y sus ventajas de competición. Habría por lo tanto formas estructurales más adaptadas al logro de ciertos fines (independientemente por ejemplo del contenido de la relación). El razonamiento del actor, de acuerdo con Burt, es de tipo "alguien en mi posición se comporta de tal manera". Suponer que tal lógica guía la acción, es admitir que el actor es capaz de conocer su posición en términos de equivalencia estructural, lo que no siempre es realista. La conciencia de la existencia de la pertenencia a un grupo a un nicho social (aunque no se le llame así) – también identificable por un análisis en términos de equivalencia estructural – me parece, por otra parte, más clara.

aproximación reformula la ampliación de Coleman en términos que Coleman hubiera sin duda rechazado, más cercana a los de White (1992).

Politización de los intercambios y nivel meso-social

Es útil en este punto volver de forma más conceptual – es decir menos analítica que en la ilustración precedente mediante el *blockmodelling* – al nivel meso identificando las modalidades de contextualización y de politización de los intercambios que atestiguan esta conciencia de lo colectivo como estructura de oportunidades y de restricciones. Nos proponemos encontrar dos de estas modalidades que hemos llamado la búsqueda de “nichos sociales” (definida como una posición densa y multiplexada¹³ en un sistema de posiciones) y de la participación a la competición de estatus¹⁴. Cada una de estas dimensiones puede ser el objeto de formalizaciones menos sobrias que las utilizadas por Coleman, fundadas en el análisis de redes sociales¹⁵. Cada una de ellas apela a comportamientos elementales que se pueden comparar a los de “empresarios independientes” (Lazega y Mounier 2002). La búsqueda de nichos sociales corresponde a la búsqueda de contextos multi-funcionales en los que los empresarios pueden tener acceso a recursos heterogéneos a un menor coste, pero también para contar con una forma de solidaridad limitada, particularista, construida sobre la base de compromisos mutuos o colectivos. La competencia de estatus permite concentrar los recursos para ponerse en posición de definir los términos de sus intercambios, pero

13 La ampliación de Coleman de la teoría de la elección racional recae deliberadamente, tal como hemos visto, en una aproximación muy simplificadora del intercambio social, una concepción que integra su multiplicidad (el hecho de que los bienes intercambiados – tal como señala Blau (1964) – son múltiples y heterogéneos), pero no su dependencia respecto a procesos complejos de evaluación de los recursos por actores con estatus múltiples. En nuestra opinión, el intercambio social se aproxima a un trueque múltiple del que hemos intentado la modelización estadística (Lazega y Pattison, 1999). Para la mayor parte de los economistas el trueque es una forma de intercambio ineficaz, opaco y aproximativo y demasiado local o exclusivo. Sin embargo, bajo el nombre de intercambio social que se encuentra en los escritos de Blau (1964), Ekeh (1976) y Ferrand (1997), el trueque es un concepto importante para la sociología y para una teoría de la racionalidad social.

14 Homans (1961), por ejemplo, partía ya del principio que los actores crean grupos y jerarquías sociales, y después combinan las dos estructuras.

15 Para una definición analítica de las nociones de nicho y de estatus, ver Lazega (2001).

también para hacer converger hacia los actores “importantes” del sistema de recursos y de expectativas. Sobre la base de estos comportamientos se construye la disciplina social que caracteriza, a nuestro parecer, la sociedad organizacional.

La construcción o el mantenimiento de nichos sociales es un primer medio para intentar modificar a su favor una estructura de oportunidades. En una organización, por ejemplo, el nicho social de un miembro puede ser definido como el sub-conjunto de los miembros de la organización con los que tiene relaciones especialmente densas, multi-funcionales, duraderas y ligadas, directamente o indirectamente, a sus actividades de producción: constituye por lo tanto un *pool* de asociados privilegiados en el intercambio social de recursos múltiples. Este nicho es se puede detectar en una organización por su fuerte cohesión relacional, así como por su posición específica en un sistema meso-social de nichos, o incluso por el sistema de “intercambio generalizado”¹⁶ que genera.

A pesar de las apariencias, el nicho social no es el clique o el grupo cerrado de Coleman. Tanto en la una como en el otro, los miembros se imponen cierta disciplina social. Pero tal como hemos visto más arriba, la identificación de posiciones de actores aproximadamente equivalentes estructuralmente permite captar a la vez la existencia de posiciones y también las relaciones entre las posiciones. Esta operación autoriza a la vez una aproximación que articula en un mismo análisis los niveles individuales, relacionales y sistémicos. Del punto de vista de la formalización, la ventaja de la noción de nicho social, por ejemplo, es por lo tanto que un nicho, gracias al hecho de que combina analíticamente cohesión y equivalencia estructural, es inmediatamente localizado en un *sistema de nichos* que hace aparecer el nivel meso-social en el que se inserta la acción coordinada.

16 Un sistema de “intercambio generalizado” hace referencia a la existencia de una reciprocidad diferida e indirecta. El ejemplo canónico es el de la *kula* melanesia. En el caso de las organizaciones modernas, los ciclos son más cortos, y no implican a menudo más que tres a cuatro actores a la vez. No dejan por ello de ser los indicadores de una forma de solidaridad y de disciplina social (Lazega y Pattison, 1999). A este respecto, el término “generalizado” puede llevar a confusión en tanto en cuanto esta solidaridad es precisamente particularista.

Estos últimos no se no se superponen y no se insertan unos en otros sino parcialmente, cuando aseguran la circulación de los recursos muy diferentes. Por otra parte, un nicho social no es un grupo porque no tiene necesariamente la legitimidad que se acordaría a una entidad independiente por una autoridad exterior. El nicho social se apoya en que se comparten recursos múltiples e identidades comunes, por lo tanto un "nosotros" denso orientado por la producción conjunta respecto al que las estrategias relacionales tienen sentido; pero este "nosotros" no está necesariamente reconocido formalmente incluso si entra en un sistema de representación que caracteriza a toda politización. La organización puede reconocer la importancia de estas entidades para la circulación eficaz de los recursos, pero no es necesariamente favorable a la constitución de tales entidades en subconjuntos separables. De igual modo que un nicho social puede ser un refugio o un infierno para sus miembros, puede ser una ventaja o una amenaza para la organización que lo engloba.

Se trata sin embargo de una entidad cuyos contornos precisos son a veces difíciles de delinear, tanto para sus miembros como para el observador. Si el sociólogo deduce su existencia a partir del nivel de cohesión relacional observada, por su parte los actores utilizan más frecuentemente como criterio una cierta homogeneidad social: el uso de similitudes (por ejemplo el hecho de trabajar en la misma oficina, de ser de la misma especialidad, de tener el mismo estatus jerárquico, ser de mismo origen social) da criterios de identidad frecuentemente utilizados por los actores en búsqueda de asociados para intercambios supuestamente fiables. Densidad elevada y homogeneidad social relativa constituyen por lo tanto los rasgos característicos del nicho social en el empresario pretende integrarse o construir.

La construcción de nichos es estratégica; pero una vez construidos, permiten a sus miembros, incluso rivales potenciales, suspender, más o menos provisionalmente el comportamiento oportunista, el cálculo económico a corto plazo y de cooperar al precio, a veces, de adoptar

soluciones que serían consideradas – fuera del nicho – como sub-óptimas. Un nicho social permite así combinar criterios de identidad y gestión de recursos múltiples. Los trueques de recursos heterogéneos que lo caracterizan tienen una dimensión simbólica, multiplexa y se inscriben en la duración. Se trata efectivamente de una micro-comunidad tal como la entiende Bouvier (2003): los miembros sienten la existencia de obligaciones comunes y mutuas¹⁷. El actor reconoce un interés colectivo gracias al que su interés individual es satisfecho o protegido.

Además de los bloques de solidaridad limitada que constituyen los nichos sociales, la participación en la competencia de estatus es otro medio de politizar los intercambios y de tratar de modificar en su favor una estructura de oportunidades. En una sociedad organizacional, las formas oficiales de estatus son más a menudo ligadas al acceso del actor a argumentos de autoridad. La politización de los intercambios utiliza una distribución previa, en el colectivo, de los argumentos de autoridad característicos de una sociedad organizacional (jerárquica, profesional)¹⁸. Sin embargo estos indicadores de estatus formal coexisten con el control de recursos. Es necesario también acumular los recursos necesarios para la producción para lograr así una forma de estatus. El rol del estatus es aquí complejo. Formalmente, el estatus en las organizaciones proviene de títulos, de contribuciones aportadas al funcionamiento colectivo y estableciendo la competencia. En una organización, el estatus significa que el individuo se ve confiado un mandato extendido, una responsabilidad individual y organizacional para la gestión de los asuntos. Comporta prerrogativas funcionales como la libertad de seleccionar los casos

17 Esta comunidad existe entre otras porque sus miembros tienen un “saber común” (Lewis, Favereau) de su pertenencia y de su obligación mutua y respecto al grupo.

18 La politización de los intercambios utiliza tanto las dimensiones formales como las informales de la acción colectiva. Michel Crozier (1963, p. 202) ya había establecido la relación entre estatus formal y disciplina social: “Ninguna organización [...] puede funcionar sin imponer restricciones serias al poder de negociación de sus propios miembros. Esto significa dar a ciertos individuos suficiente libertad de acción para que puedan arreglar los conflictos entre reivindicaciones contradictorias e imponer decisiones que favorezcan el desarrollo de conjunto de la organización, o si se prefiere, el juego de esta contra su entrono.”

interesantes y una autonomía más grande en la manera de tratar esos casos. Otros privilegios lo acompañan, como por ejemplo una compensación financiera, prioridades, menos presiones para dar cuentas, menos puestas a prueba de compromiso o de culpas por los errores que se juzgan perdonables. Menos vulnerable a las críticas de los colegas, un miembro que disfruta de un estatus elevado obtiene de los demás más reacciones favorables a sus iniciativas y a sus decisiones.

El estatus supone también responsabilidades, el ejercicio de una forma de dirección o de *leadership*. Así, los otros miembros esperan de ellos soluciones a los problemas de la acción colectiva. Estas expectativas convergentes son limitadoras y, como tales, tienen un rol importante en la estructuración de la acción colectiva. Las elites son sometidas al desafío de resolver problemas alternando presión y persuasión. Se espera que combinen los intereses divergentes de fracciones aferrándose a sus privilegios en el seno de coaliciones a menudo confusas e inestables. Pero esta función dirigente no puede ejercerse sin concentración de recursos sociales. Es aquí donde la definición relacional y estructural del poder se convierte en importante para la comprensión del concepto de estatus. En efecto, a menudo es el acceso legítimo al argumento de autoridad lo que permite a los miembros tener un estatus formal. Pero sobretodo, una vez en esta posición, los actores que ejercen una función dirigente no pueden pasarse de estos recursos sociales. El poder de los miembros de una organización cuyo estatus es reconocido es hacer uso de la dependencia de otros y definir los propios términos de estos intercambios de recursos.

Así, como para el análisis estratégico, el concepto de estatus es una composición de títulos (función oficial) y de concentración de diferentes tipos de recursos sociales. Este carácter compuesto se traduce, para los miembros de una organización, por la existencia de numerosas formas de estatus que pueden ser utilizadas para mejorar su posición en la politización de los intercambios. Los clásicos de la sociología han subrayado las dimensiones múltiples del estatus social. Max Weber (1920) distinguía las

dimensiones económicas (fundadas en los ingresos), sociales (honorés, prestigio no solo de nacimiento, sino también capital humano [educación]) y político. Como lo señala Bourricaud (1961), las funciones del *leader* son casi siempre ejercidas por varias personas. Su rol es difuso, no especializado. Esta *multidimensionalidad del estatus* puede ser comprendida desde un punto de vista estructural como derivando de la existencia de varias concentraciones de recursos diferentes, de una heterogeneidad endógena (y no solo exógena como en el caso de Weber¹⁹). Puede ser medida por la centralidad de los actores en cada una de las redes que se superponen en el interior del colectivo. Por ejemplo, el representante oficial, el miembro más competente, el más popular, el más implicado o el más respetado cada uno tiene una cierta forma específica de estatus y de centralidad que le permite participar en posición de fuerza en la negociación de los términos de sus intercambios con los otros miembros al mismo tiempo que los obliga a responder a las expectativas de su "base".

Si la competición de estatus disciplina a los actores que se implican en esta, las formas diversas de estatus no se mantienen entre ellas. Las correlaciones entre medidas de centralidad en diferentes redes del mismo colectivo no son necesariamente fuertes. Cada una de estas formas capitalizada por una puede ir (o no) a la par con otra forma capitalizada por otra. La heterogeneidad del estatus puede corresponder, para el individuo, a formas de estatus más o menos congruentes gracias a las que puede crear los puentes entre universos sociales diferentes. De hecho, a menudo la posibilidad a nivel individual de actuar sobre esta falta de congruencia permite a los actores la capacidad de influir sobre la regulación del colectivo. Utilizando una formalización diferente a la de Coleman, las dimensiones múltiples del estatus social pueden ser, en parte, medidas como concentraciones de recursos diferentes. Con estas medidas en las redes sociales, es posible identificar esta heterogeneidad endógena de las

19 Por heterogeneidad endógena, se califican las diferentes formas de estatus que son producidas en el interior del mismo colectivo. Son formas reconstituidas inductivamente y que caracterizan al colectivo de forma idiosincrásica.

formas de estatus, de sobrepasar el carácter unidimensional del poder de Coleman y de considerar como racionales diferentes estrategias de politización de los intercambios sociales destinados al mantenimiento o a la modificación de las estructuras de oportunidad.

Para el actor es racional invertir en relaciones que construyen el nicho social y el estatus para moverse en una estructura de oportunidades dada o para tratar de modificarla. Los beneficios provenientes de uno u otro son las contrapartidas de la auto-restricción y de la disciplina social. Esta politización de los intercambios toma formas diferentes según si el aparato organizacional del colectivo en que se despliega es más bien burocrático o más bien colegial. En efecto, la distribución de los recursos y de su control es muy asimétrico en una burocracia y la creación de nichos adquiere a menudo una dimensión de relación de fuerza entre niveles jerárquicos, más que una dimensión de lucha entre clanes en competición en el seno de un mismo nivel jerárquico. El recurso al argumento de autoridad es él mismo determinado de forma diferente por el aparato formal: en una burocracia, este acceso es reservado a una minoría de jefes y de expertos; un medio colegial se caracteriza más por el hecho de que el argumento de autoridad ligado a la maestría del experto y a la competencia está más repartido y es más accesible²⁰.

Sin embargo no deja de ser importante el hecho que, tanto en uno como en otro caso, la coordinación y la cooperación son imposibles sin la disciplina social que hemos descrito, es decir, sin la politización de los intercambios. Esta última, en efecto, estructura directamente tanto como indirectamente. De forma directa por la construcción de nichos sociales y

20 Nichos sociales y formas de estatus cubren a la vez las dimensiones formales e informales de la estructura organizacional. La noción de disciplina social ha sido definida hasta el momento más bien en su dimensión informal. La cuestión de la articulación de su dimensión formal e informal es necesaria en una sociedad organizacional. Si la disciplina social es informal, ésta se articula con el orden impuesto por la distribución de los argumentos de autoridad en la organización jerárquica o colegial. La organización es efectivamente una comunidad política en que los argumentos de autoridad están distribuidos antes de las negociaciones entre miembros. Queda mucho por hacer para comprender sistemáticamente esta articulación.

por la conquista del estatus. Lo es también de forma indirecta por la contribución al desarrollo de procesos genéricos de la cooperación como la solidaridad, el control y la regulación. La disciplina social individual del compromiso se convierte en disciplina social colectiva porque hace posibles los procesos sin los que la organización no es más que un aparato formal incapaz de acción colectiva. Esta transformación explica por la politización de los intercambios lo que Coleman había, en gran parte, dejado en la sombra al apoyarse en su concepto demasiado general de capital social. Queda que, como toda gran empresa sociológica de refundación, la ampliación de Coleman estaba concebida para permitir entre otros, el estudio de los "procesos internos al sistema" (*Foundations*, p.2). Coleman deseaba explicar los comportamientos de lo colectivo apoyándose en el estudio de los comportamientos de sus miembros. De ello dan fe por ejemplo su examen de la cohesión social, en particular su estudio del intercambio circular (*Foundations*, p. 125), sus reflexiones sobre el pasajero clandestino de segundo orden (*Foundations*, p.269 y siguientes), o todavía sobre las normas eficaces que emergen a partir de una estructura de tipo dilema del prisionero (*Foundations*, por ejemplo p. 241).

Solidaridad, control y regulación en la sociedad organizacional

Nos preguntábamos al principio de este artículo si la ampliación de Coleman de la teoría de la elección racional permitía a la sociología aceptar el desafío que él mismo identifica en la aparición de una sociedad organizacional. Hemos constatado que una aproximación neo-estructural sigue el procedimiento de Coleman (y de otros tantos), pero añadiendo una concepción más socializada de la acción a través de una teoría de los juicios de pertinencia y de la importancia del nivel meso-social. Esta aproximación permite, a nuestro parecer, una comprensión más realista de la sociedad organizacional precisamente porque el nivel meso está presente en la racionalidad del actor – y modelizado en particular gracias al trabajo de Harrison White (trabajo enteramente ignorado en las *Foundations*).

Esta ampliación neoestructural de la teoría de la elección racional no sufre de los problemas que implica la ampliación de Coleman. Sobre la base de definiciones conceptuales comunes – de las relaciones (como un acceso a los recursos y como un compromiso), del poder (como concentración de recursos y como autoridad necesaria a la credibilidad de los compromisos relacionales) – esta ampliación estructural es tanto más útil que permite comprender la disciplina social y la relación entre el actor y su estructura de oportunidades (es decir su racionalidad estratégica en sus inversiones relacionales) como “activadores”²¹ de procesos sociales, en particular los que son necesarios a la cooperación y a la acción colectiva. En efecto cambiar la forma de la estructura de oportunidades significa también redistribuir recursos y modificar compromisos. Esto obliga a los actores a redefinir los términos del equilibrio entre intereses individuales y colectivos.

Toda forma de acción colectiva se apoya en múltiples procesos sociales ligados a esta disciplina social²². La especificación de estos procesos constituye la contribución de la aproximación estructural a una teoría de la acción colectiva y la confirmación de la utilidad de la ampliación estructural de la teoría de la elección racional. Se puede ilustrar esta articulación entre inversiones relacionales y procesos sociales por medio de tres de estos procesos.

El primer proceso social de resolución de problemas de la acción colectiva entre actores porta sobre la creación, en los nichos sociales, de un sistema de intercambio generalizado y múltiple. Este sistema ayuda a los miembros a intercambiar diversos tipos de recursos ligados a la producción, directamente o indirectamente, permitiendo una circulación duradera a la vez que suspendiendo parcialmente el comportamiento percibido como

21 Para una teoría de este desencadenamiento, ver Hedström y Swedberg (1998).

22 Esto no significa que no exista necesariamente un lazo positivo entre la existencia de una disciplina social y las capacidades de prestación de una organización del tipo que sea. Utilizar el concepto de disciplina social no conduce necesariamente a un razonamiento funcionalista puesto que la politización de los intercambios se basa siempre en la definición de los intereses y en que estas definiciones no son necesariamente convergentes en lo colectivo. Al contrario: esta politización se apoya a menudo en re-jerarquizaciones de las fidelidades (o recomposiciones identitarias) cuya violencia es demasiado a menudo ignorada por los teóricos de la socialización.

oportunista. El análisis de redes sociales permite, por ejemplo, identificar en un grupo social la presencia sub-estructuras relacionales cíclicas que caracterizan esta forma particular de reciprocidad indirecta y diferida. La aproximación analítica entre el concepto de nicho social y el de solidaridad se limita a que la segunda se apoya en las fronteras y las normas definidas por la primera.

Un segundo proceso genérico consiste en una organización informal de las llamadas al orden entre los miembros. Frente a comportamientos desviados o percibidos como oportunistas, antes de llegar a una puesta en marcha de las reglas por medios jurídicos costosos, un grupo social hace funcionar un sistema de control social que le ayuda a seleccionar sanciones y a construir un acceso personalizado a los desviados a quienes hay que recordar sus compromisos. Este proceso permite resolver el problema del "pasajero clandestino de segundo orden" al reducir los costes del control por la utilización de las relaciones personales entre sancionadores y desviados. Se apoya sobre la existencia de nichos y sobre la de formas particulares y especializadas del estatus social. El lazo entre nichos, estatus y control social está establecido por las regularidades en los caminos informales por los que estas sanciones son ejecutadas para proteger el bien común. El control social es a menudo ejercido en el seno de los nichos y por actores con estatus específicos, los de "protectores del bien común" (Lazega, 2001). Esta puesta en marcha de las reglas no está separada de la solidaridad mas que analíticamente porque la vigilancia y las sanciones forma parte dinámicamente de la construcción de los nichos.

Finalmente la aproximación estructural permite formalizar el proceso de "regulación"²³, es decir la redefinición de las reglas del juego entre los miembros, de las normas que estabilizan sus compromisos y sus

23 A pesar del hecho que las normas adquiridas por la socialización ocupan una posición muy importante en el trabajo de Coleman, las *Foundations* se preocupan mucho más de las revoluciones macro-sociales que de las deliberaciones reguladoras en las organizaciones y en el espacio público – donde los juicios de pertinencia y la estructura relacional ocupan necesariamente un lugar importante.

intercambios sociales. La competición de estatus es un elemento importante de este proceso, tanto si conduce a cambios reales o a la resistencia al cambio. En efecto una dinámica particular caracteriza este proceso, bajo la forma de una negociación oligárquica de normas o de valores precarios. Estos procesos pueden ser actualizados a través del análisis de las formas no congruentes de estatus social de que se benefician los miembros más centrales e influyentes en esta definición de las reglas prioritarias. Esta aproximación crea un lazo entre normas o valores por una parte, intereses, poder y estructura por otra. En efecto, la convergencia de las expectativas hacia los miembros de este liderazgo más o menos difuso significa que los miembros de una organización esperan de éstos respuestas a los problemas de la acción colectiva; a cambio, la elite, dada su posición relacional central, se encuentra en medida de legitimar cambios de reglas y de difundir modelos de comportamiento.

En esta presentación demasiado rápida, los procesos sociales derivan de la racionalidad social de los actores, ésta misma ampliada a la competición de estatus y a la búsqueda de nichos sociales. Inversiones y compromisos relacionales permiten el desarrollo de esos procesos de solidaridad, de las llamadas al orden y de regulación porque estos últimos se basan en la existencia de sistemas de nichos y diferentes formas de estatus convertidas en posibles por estas inversiones²⁴.

Conclusión

Para construir una sociología de la sociedad organizacional, la obra monumental de James Coleman procede a una ampliación de la teoría de la elección racional. Hemos tratado de identificar la naturaleza y los límites de

24 Deberían introducirse efectos de retroacción en el análisis para dar cuenta de la influencia, a lo largo del tiempo, de estos procesos sociales (solidaridad, control, regulación) en la constitución de los nichos sociales o en la construcción de los estatus. Esta aproximación más dinámica permitirá de discernir mejor los efectos de las características de la acción colectiva sobre la propia racionalidad de los actores. En efecto, en esta dinámica, todos no participan de la misma forma en la competición de estatus y en la construcción de nichos. Restricciones variables caen sobre ellos y sobre sus tentativas de modificar sus oportunidades, en particular a causa de su arraigo en una estructura preexistente.

esta ampliación, y después de proponer una aproximación más estructural que tiene en cuenta de forma más sistemática la capacidad de los actores de contextualizar sus acciones por medio de juicios de pertinencia. La teoría de la elección racional de Coleman – como lo ilustran las formalizaciones que ha propuesto para simplificar las nociones de valor, de poder y de capital social – no tienen en cuenta esta dimensión de la acción que obliga al sociólogo a interesarse de forma específica por el nivel *meso-social* de los fenómenos sociales y a sus formalizaciones. A través de estos juicios de pertinencia, los actores politizan sus intercambios y la gestión de sus interdependencias. Hemos insistido en el hecho de que esta concepción del actor es útil a la comprensión de los procesos sociales que caracterizan la sociedad organizacional. Esta conduce en efecto a una comprensión profunda de la *disciplina social* subyacente a la acción colectiva. Hemos identificado al menos dos dimensiones de esta disciplina (la construcción de nichos sociales y la conquista del estatus) y mostrado que los procesos sociales centrales para la acción colectiva (solidaridad, control y regulación) se apoyan en ella.

Las nociones de sistema de nichos sociales (identificada analíticamente gracias a la noción de equivalencia estructural- cuya especificidad consiste en captar el nivel meso de las relaciones entre nichos) y de formas múltiples de estatus (identificadas analíticamente gracias a la noción de centralidad en las redes de intercambios), propiedades del nivel meso-social, permiten acercar las dos dimensiones de lo local y de lo global, condición *sine qua non* de un conocimiento realista de la sociedad organizacional. En efecto, la noción de equivalencia estructural y la de centralidad permiten concebir una realidad multi-nivel en que los fenómenos observados a nivel superior no se comprenden como la simple reproducción de los que se observa a nivel inferior. Los niveles de análisis son articulados por el hecho de que, en esta comunidad, los actores tratan de estructurar tanto como posible sus contextos de interacción para aliviar las restricciones que pesan en sus decisiones y comportamientos

(individuales y/o colectivos) y modificar a su ventaja (individual y/o colectiva) esta estructura de oportunidades.

Nos parece importante, para concluir, volver sobre el hecho de que en un orden meso-social, ya no depende solo del individuo intercambiar o ceder derechos, controlar o redefinir relaciones de autoridad unilateralmente, como lo piensa Coleman (*Foundations*, p. 441 y siguientes). El individuo no es realmente libre de intercambiar sus derechos y su capacidad de control contra la utilidad. Para Coleman, los derechos y los recursos están "en el origen" entre las manos de actores individuales; únicamente los intereses individuales dictan el curso de los acontecimientos. Después llegan las organizaciones a nivel de las cuales los mismos procesos deberían ser transpuestos (*Foundations*, p 531). Coleman se interesa esencialmente por las relaciones entre actores organizacionales y actores individuales, pero no considera en ningún sitio las estructuras constituidas por las regularidades en las relaciones inter-organizacionales. Se queda en el estudio del actor organizacional aislado²⁵.

Es importante para una sociología de la sociedad organizacional volver al hecho de que estos procesos sociales afectan tanto a las organizaciones, como actores, que a los individuos. Las organizaciones (administraciones públicas o empresas privadas) y sus representantes no actúan como unidades aisladas. Sus interdependencias les obligan a mantener lazos de cooperación con otras organizaciones, a menudo por otra parte en competencia. En consecuencia, éstas también intentan dar forma a su estructura de oportunidades o al menos estructurar su entorno inmediato por la selección de sus asociados de intercambio. Las empresas gestionan sus interdependencias de forma todavía más estratégica que los individuos. Buscan contextos en los que puedan encontrar los recursos a un menor coste. Una vez en esos contextos, intentan acumular los recursos para

25 De lo que da fe por ejemplo su fascinación por el ejemplo curioso de *American Electric* (*Foundations*, pp.554-556) que trata de una empresa automatizada, sin empleados y cuyos administradores han comprado todas las acciones.

ponerse (o mantenerse) en situación de definir los términos del intercambio. Al igual que los individuos, buscan nichos y estatus.

Es cierto que a nivel inter-organizacional los recursos no son siempre los mismos que en los intercambios inter-individuales. Las formas tomadas por los compromisos están más ligadas a la política formal. Hablar de su "disciplina" en términos de búsqueda de nichos sociales y de gestión de la competencia de estatus en los sistemas de intercambios inter-organizacionales constituye sin embargo un punto de partida teórico que nos parece más sólido que el de Coleman. Por ejemplo, la circulación multiplexa de recursos compartibles y apropiables da un sentido concreto a la comparación entre nicho social y grupo financiero o industrial; esta pertenencia da un acceso facilitado a los capitales, a la información, al personal, al consejo estratégico, a compartir las responsabilidades hacia clientes comunes. La delegación o la imposición de las incertidumbres (por ejemplo a lo largo de una cascada de sub-contratas que asumen a su propio riesgo una parte creciente de los costos y de los riesgos) representa fácilmente el resultado de una forma de competencia de estatus. Este concepto puede dar cuenta, por ejemplo de la manera en que las empresas privadas gestionan la incertidumbre del mercado. La selección de los asociados comerciales se basa en evaluaciones de estatus que funcionan como señales de calidad y de aprobación social (*endorsement*) (Podolny, 1993). Esta competición de estatus tiene tanto más sentido en sistemas en que la competición tiene una forma de oligopolio. El equilibrio entre la construcción de nichos y la competencia de estatus es en cierto modo el objeto de políticas de competencia que tratan de regular los mercados.

En efecto, los intercambios inter-organizacionales no son siempre intercambios puramente de mercado. Los dirigentes de empresas, incluso si tratan de comportarse de la forma más utilitarista posible, se comprometen en actividades en que esta disciplina social es necesaria. Sin ella, por ejemplo, las alianzas, la investigación y el desarrollo de las formas diversas de asociación industrial no existirían. El conocimiento de estos mecanismos

es tanto más importante cuanto implica la cuestión de la articulación de formas diferentes de disciplina social – por ejemplo de la coexistencia de múltiples solidaridades particularistas, de formas más o menos convergentes de control social. Este conocimiento permite también examinar la capacidad del Estado de redefinir las responsabilidades y obligaciones sociales de las empresas, en particular las de los grandes grupos, objetivo que Coleman asignaba ya a la sociología.

Únicamente la aproximación neo-estructural permite comparar los mismos procesos a nivel intra-organizacional (Lazega y Mounier 2002), tal como lo ha hecho a nivel intra-organizacional. En el paisaje de la teoría de Coleman – en que las grandes máquinas que él llama *corporate actors* se suponen omnipresentes – falta ciertamente una visión de la estructura inter-organizacional y de su control por la política. Coleman menciona el problema (se trata de hecho de las relaciones de tipo 3 en la tabla 23.1 de las *Foundations*, p.626 y pp.660-662, es decir de relaciones entre actores organizacionales), y lo abandona. Con el concepto de disciplina social, la aproximación estructural establece un lazo entre racionalidad y estructura, entre politización de los intercambios y procesos sociales de solidaridad, de control y de regulación a niveles analíticamente diferentes. Contribuye así a un mejor conocimiento de la sociedad organizacional.

Referencias bibliográficas

- Blau, P. (1964) *Exchange and power in social life*, New York, John Wiley.
- Bourricaud, F. (1961) *Esquisse d'une théorie de l'autorité*, Paris, Plon.
- Bouvier, A. (2003) "Dans quelle mesure la théorie sociale de James S. Coleman est elle trop parcimonieuse?", *Revue Française de Sociologie*, 44, 2, pp.331-356.
- Breiger, R. (1974) "The duality of persons and groups", *Social Forces*, 53, pp. 181-190.
- Breiger, R. (2000) "A tool kit for practice theory", *Poetics*, 27, pp.91-115.

- Burt, R. (1982) *Towards a structural theory of action*, New York, Academic Press.
- Burt, R. (1992) *Structural holes. The social structure of competition*, Cambridge (Mas), Harvard University Press.
- Coleman, J. (1974) *Power and the organization of society*, New York, W. W. Norton.
- Coleman, J. (1982) *The asymmetric society*, New York, Syracuse University Press.
- Coleman, J. (1988) "Social capital in the creation of human capital", *American journal of sociology*, 94, Supplement, pp. S95-S120.
- Coleman, J. (1990) *Foundations of social theory*, Cambridge (Mas), Belknap Press of Harvard University Press.
- Coleman, J. (1994) "Rational choice in economic sociology" en N. Smelser, R. Swedberg (eds.), *Handbook of economic sociology*, Princeton (NJ), Princeton University Press, New York, Russell Sage Foundation.
- Crozier, M. (1963) *Le phénomène bureaucratique*, Paris, Le Seuil.
- Crozier, M. et Friedberg E. (1977) *L'acteur et le système*, Paris, Le Seuil.
- Degenne, A. et Forsé, M. (1994) *Les réseaux sociaux*, Paris, Armand Coling.
- De Graaf, N. et Flap, H. (1988) "With a little help from my friends": social resources as an explanation of occupational status and income in the Netherlands, the United States and West-Germany" *Social forces*, 67, pp.453-472.
- Demeulenaere, P. (1994) "Compte rendu sur les *Foundations of social theory*" *L'Année sociologique*, 44, pp.404-411.
- Ekeh, P. (1976) *Social exchange theory: the two traditions*, Cambridge (Mas), Harvard University Press.
- Favereau, O. (1997) "Rationalité" en Yves, S. et Patrick J., *Encyclopédie de gestion*, Paris, Économica [2^a ed.].
- Favereau, O. y Lazega, E. (eds.), 2002. *Conventions and structures in economic organization: markets, networks and hierarchies*, Cheltenham, Edward Elgar.
- Ferrand, A. (1997) "La structure des systèmes de relations", *L'Année sociologique*, 47, pp.37-54.

REDES- Revista hispana para el análisis de redes sociales.

Vol.5,#6, Ene./Feb. 2004.

<http://revista-redes.rediris.es>

- Ferrand, A. (2002) "Las comunidades locales como estructuras meso"
REDES. Revista hispana para el análisis de redes sociales. Vol 3.
- Festinger, L. (1954) "A theory of social comparison proceses" *Human relations*, 7, pp.117-140.
- Frank, R. (1985) *Choosing the right pond: human behavior and the quest for status*, Oxford, Oxford University Press.
- Hedström, P. y Swedberg, R. (1998) *Social mechanisms*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Lazega, E. (1992) *The micropolitics of knowledge*, New York, Aldine de Gruyter.
- Lazega, E. (2001) *The collegial phenomenon: the social mechanisms of cooperation among peers in a corporate law partnership*, Oxford, Oxford University Press.
- Lazega, E. y Pattison, P. (1999) "Multiplexity, generalized exchange and cooperation in organizations" *Social networks*, 21, pp.67-90.
- Lazega, E. y Mounier, L. (2002) "Interdependent entrepreneurs and the social discipline of their cooperation: a research program for structural economic sociology in a society of organizations" en O. Faverau, E. Lazega (eds.), *Conventions and structuers in economic organization: markets, networks and hierarchies*, Cheltenham, Edward Elgar.
- Lin, N. (2001) *Social capital*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Lindenberg, S. (1998) "Solidarity: its microfoundations and macro dependence: a framing approach" en P. Doreian, T. J. Farraro (eds.) *The problem of solidarity: theories and models*, New York, Gordon & Breach.
- Pattison, P. y Robins, G. (2002) "Network positions and random grapn models", Comunicación presentada en la conferencia *Lilnet*, Lille, 30-31 mayo 2002.
- Perrow, C. (1991) " A society of organizations" , *Theory and society*, 20, pp. 725-762.
- Podolny, J. (1993) "A status-based model of market competition", *American journal of sociology*, 98, 4, pp.829-872.
- Prethus, R. (1962) *The organizational society*, New York, Knopf.

- Reynaud, J. D. (1977) *L'identité au travail*, Paris, Presses de la Fondation National des Sciences Politiques.
- Selznick P. (1957) *Leadership in administration*, Evanston (Ill), Row, Peterson & Co.
- Snijders T. A. B., (2002) "Macro-micro-macro y modelos estadísticos para redes" REDES. Revista hispana para el análisis de redes sociales. Vol. 3, 2002.
- Stinchcombe, A. (2001) *When formality works*, Chicago, The University of Chicago Press.
- Wasserman, S. y Faust, K. (1994) *Social network análisis. Theory and applications*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Weber, M. [1920](1978) *Economy and society*, Berkley, University of California Press.
- White, H. (1970) *Chains of opportunity: systems models of mobility in organizations*, Cambridge (Mas), Harvard University Press.
- White, H. (1992) *Identity and control: a structural theory of social action*, Princeton, Princeton University Press.
- White, H. Boorman, S. Breiger, R. (1976) "Social structure from múltiple networks I. Blockmodels of roles and positions", *American journal of sociology*, 81, 4, pp.730-780.