

Díez Nicolás, Juan: "Aglomeración", "Area", "Cambio Social", "Competencia (Ecológica)", "Distancia (Ecológica)", "Dominación", "Entrevista", "Expectativa de la Vida", "Frustración", "Gradiente (Ecológico)", "Interdependencia", "Motivación", "Observación", "Racismo", "Sociodrama", "Sociometría", "Tablas de Vida", "Urbano", "Pirámide de Población", Diccionario de Ciencias Sociales, UNESCO-Instituto de Estudios Políticos, Madrid, Vol. I y Vol. II, 1975

## Aglomeración

1. **Etimología:** Del latín *agglomerare* (aglomerar), derivado de *glomus* (ovilo).
2. **Sentido usual:** La Real Academia de la Lengua Española lo define como "Acción y efecto de aglomerar o aglomerarse", y a aglomerar como "Amontonar, juntar" (*Diccionario de la Lengua Española*, Madrid, 1956). El término se ha utilizado generalmente en este sentido de agrupamiento, amontonamiento, apiñamiento, para expresar esta idea de reunión de personas o cosas en una forma diferente (más de los esperados) a la distribución que esperaríamos de estas cosas a personas en un espacio determinado.
3. **Sentido científico:** En los estudios de población, la aglomeración se ha definido como "proceso o resultado de que la gente se agrupe de una manera indiscriminada" (M. Smith en H. P. Farchild, *Dictionary of Sociology*, Philosophical Library, New York, 1944).

La sección de estudios demográficos del Consejo Económico y Social de las Naciones Unidas define a la *aglomeración de población* como "Todo conjunto de casas habitables agrupadas", y pasa luego a distinguir los diversos tipos de aglomeraciones. La palabra *localidad* se emplea a veces como sinónimo de *municipio*, pero se usa con preferencia para designar aglomeraciones de dimensiones modestas. El *caserío* es una aglomeración rural formada por un pequeño grupo de casas; la *aldea* o *lugar*, es una aglomeración rural algo más importante que la

anterior, con alguna diferenciación económica. Se da el nombre de *ciudad* al municipio en cuya vida económica no predomina la actividad agrícola. Aplicando este criterio a las aglomeraciones, permite establecer una distinción entre *aglomeraciones rurales* y *aglomeraciones urbanas*. (Naciones Unidas, *Diccionario Demográfico Plurilingüe*, Vol. español, New York, 1959, Pág. 21). Entre las aglomeraciones urbanas, se distinguen también las simples aglomeraciones multimunicipales de las agrupaciones urbanas; las primeras resultan de una integración entre municipios limítrofes que permite, sin embargo, el que los municipios limítrofes conserven parte de su autonomía administrativa respecto al municipio central; de esta forma, se pueden distinguir el núcleo urbano y el extrarradio. En la agrupación urbana, por el contrario, no hay integración, sino un "conjunto orgánico formado por varias aglomeraciones, cada una de las cuales sigue conservando su individualidad y su propia vida urbana" (*Ibid*, pág. 21).

Sin embargo, y a pesar de que el *Diccionario* fue publicado en 1959, todavía continúan los intentos de encontrar una definición nueva, o de delimitar o concentrarse en un sentido de la existencia. Así, por ejemplo, G. Gondswaard considera que una *aglomeración* "... consiste en una ciudad y aquellas comunas a su alrededor que contengan una parte del territorio urbanizado que se extiende más allá de los límites de la ciudad" ("Some Notes on the Concepts of City and Agglomeration", en J. P. Gibbs (ed.), *Urban Research Methods*, D. Van Nostrand Co., Princeton, New Jersey, 1961. Página 31).

"El *Demographic Yearbook*" usa la palabra *aglomeración* para designar la población que vive en condiciones de densidad urbana, independientemente de que los hombres vivan dentro o fuera de los límites políticos oficiales (Warren S. Thomson: *Problemas de Población*, Prensa Médica Mexicana, 1969. México. Página 119). En tal sentido, el término se refiere, pues, a concentraciones urbanas. Naturalmente, la dificultad principal consistiría en el trazado de una divisoria adecuada en el *continuum* rural urbano. De todos modos, en conformidad con la acepción indicada, habrían de incluirse en el marco de las aglomeraciones los centros urbanos, las áreas metropolitanas, etc.

Más de acuerdo con el criterio de las Naciones Unidas es la definición de Gibbs mismo: "aglomeraciones son puntos de concentración de población (ej., grupos de casas y otros edifi-

cos) y como aparecerían en una foto aérea) sin referencia a los límites administrativos fijados a las ocupaciones de los residentes" ("On Demographic Attributes of Urbanization", *op. cit.*, Pág. 405), que critica precisamente esta tendencia a identificar *aglomeración* con *área urbana*, como es patente en el párrafo anterior; así, por ejemplo, afirma: "A veces se describe a las aglomeraciones en términos que también sirven para las 'áreas urbanas'. Sin embargo, en cuanto que las áreas urbanas se definen y delimitan en términos de un criterio no-agrícola, los dos términos no son intercambiables." (*Ibid*. Página 406).

Véase: AREA METROPOLITANA, CIUDAD, DENSIDAD DE POBLACION, GRUPO DE POBLACION, URBANIZACION.

Juan Díez Nicolás

## Area

1. Etimología: Del latín *area*, espacio de tierra.
2. Sentido usual: La *Real Academia de la Lengua Española* define al área como "Espacio de tierra que ocupa un edificio. 2. Medida de superficie, que es un cuadrado de diez metros de lado, equivalente a poco más de 143 varas cuadradas. 3. Era. 4. Geom. Superficie comprendida dentro de un perímetro" (*Diccionario de la Lengua Española*, Madrid, 1956).
3. Sentido científico: P. F. Cressey lo define como "una región geográfica con límites específicos; un conjunto de fenómenos que tienen alguna característica común, unificadora" (H. P. Fairchild, *Dictionary of Sociology*, Philosophical Library, New York, 1944). En el mismo Diccionario se definen una serie de tipos de áreas, como la deteriorada, cultural, de delincuencia, industrial, de interés, de transición, marginal, metropolitana, natural, de segundo-asentamiento, de comercio, urbana, intermedia, social y económica, etc.

Este concepto tiene una tradición ya larga en las ciencias sociales, sobre todo como parte del vocabulario de la Ecología Humana introducido por Park. Este autor, sin embargo, empleó siempre el término en el sentido de *área* natural dentro de la comunidad urbana, objeto principal de sus estudios. Según él lo define, "una región recibe el nombre de *área* natural

porque existe sin haber sido diseñada, y porque realiza una función, aunque dicha función, como en el caso del suburbio, pueda ser contraria a los deseos de todo el mundo. Es un *área* natural porque tiene una historia natural..." ("The City as a Social Laboratory", en T. V. Smith y L. White (Eds.), *Chicago; An experiment in Social Science Research*, Chicago, University of Chicago Press, 1929, pp. 1-19). El origen de las áreas naturales por tanto no es planeado, sino que es fruto de diversas fuerzas que están constantemente en juego para llevar a cabo una distribución de la población y de las distintas funciones dentro de la comunidad urbana. Estas fuerzas no son sino las que resultan de los procesos de la competencia ecológica y la dominación dentro de la comunidad; las áreas naturales son por tanto producto de estos dos procesos ecológicos, y constituyen "los habitats de los grupos naturales" (R. E. Park, "The Concept of Position in Sociology", *Publications of the American Sociological Society*, XX, (1925), pp. 1-14).

Park caracterizó a las áreas por "(1) el número y composición racial de la población que la ocupa; (2) por las condiciones en que viven; y (3) por los hábitos, costumbres y comportamiento, que exhiben generalmente" ("Sociology, Community and Society", en W. Gee (ed.), *Research in the Social Sciences*, Macmillan Co., New York, 1929, pp. 3-49).

H. W. Zorbaugh se ha ocupado principalmente del estudio de las áreas naturales en la ciudad, y siguiendo la línea de la ecología tradicional distingue el *área* natural del *área* administrativa en los siguientes términos. "La ciudad está dividida en unidades administrativas... El objeto es generalmente el de dividir la población o el área de la ciudad de unidades iguales. El *área* natural, por otra parte, es una ciudad en la estructura física de la ciudad, tipificada por una individualidad física y por las actitudes, sentimientos e intereses característicos de la gente segregada en ella" ("The Natural Areas of the City", *Publications of the American Sociological Society*, XX (1926), pp. 188-197).

La Ecología Humana moderna ha recogido este concepto casi intacto, aunque lo ha modificado en ciertos aspectos, y, desde luego, le ha concedido menos importancia dentro del sistema teórico que la escuela tradicional, sobre todo por lo que a Hawley respecta. El ecólogo de hoy ya no quiere que se identifique su campo científico con el mero señalar en un mapa un

dante puntos los lugares de frecuencia, aparición, existencia, de diversos fenómenos sociales, para luego definir la existencia de áreas naturales.

Quinn, por ejemplo, señala tres características esenciales de cualquier tipo de *área*: "(1) cada una tiene una extensión espacial, (2) cada una se caracteriza por algún rasgo o rasgos que la diferencian de las demás, (3) cada una constituye una subparte de un conjunto más amplio" (*Human Ecology*, Prentice Hall, New York, 1950, p. 34).

Podemos decir que la idea de *área* implica por lo tanto la idea de espacio, pero además, la idea de homogeneidad hacia dentro, y de diferenciación hacia fuera.

Se han señalado también diversos aspectos para el estudio de un *área*: "(1) delimitación, (2) descripción y análisis de sus características internas, (3) estudio de sus relaciones con las otras áreas, y (4) examen de la influencia de la inercia histórica en sus características contemporáneas" (*Ibid.*, p. 34 y ss.)

Hawley enfoca el problema del *área* desde el punto de vista de la comunidad, y así afirma que "...desde un punto de vista espacial, se puede definir a la comunidad como comprendiendo esa área cuya población residencial está interrelacionada e integrada con referencia a sus necesidades cotidianas, tanto si los contactos son directos como indirectos" (*Human Ecology*, The Ronald Press, New York, 1950, pp. 257-258). Por otra parte, distingue también entre *área* comunitaria, *área* administrativa y región, muy a la manera que hemos visto anteriormente, y pone de manifiesto la gran correlación que parece existir entre las así llamadas áreas culturales y las naturales.

Sin embargo, el concepto ha tenido también sus críticos, como Paul Hatt, quien afirma que "Estos puntos de vista ecológicos", refiriéndose a Quinn, Hawley, Park y McKenzie, "parecen implicar la existencia de una *clase real* de datos, de una *serie real* de fuerzas, que producen a su vez áreas reales y otros fenómenos ecológicos. La conclusión sugerida por el análisis de los datos de este trabajo, sin embargo, es que la ecología consiste en una forma de considerar los datos sin asumir cualidades inherentes de estos datos" ("The Concept of Natural Area", *American Sociological Review*, XI, agosto, 1946, pp. 423-427).

Hay un concepto de área que no corresponde a ninguno de los mencionados en este artículo. Nos referimos a los *area studies* o inves-

tigaciones interdisciplinarias sobre países en determinadas partes del mundo iniciados sobre todo a partir de la segunda guerra mundial. La idea básica en estos estudios es que los pueblos y las sociedades agrupados en una determinada zona geográfica constituyen una unidad adecuada de estudio o de investigación académica. La razón más atendible del desarrollo de estos estudios parece, sin embargo, la necesidad de los gobiernos de las grandes potencias (Estados Unidos, Inglaterra, Rusia, Francia) de tener personal cultural y lingüísticamente entrenado en el conocimiento de ciertas zonas del mundo que ha reemplazado a la típica burocracia colonial del período de imperialismo político.

Estos estudios, a diferencia de las inversiones ceremoniales o de "buena amistad" que practican tradicionalmente todos los ministerios de relaciones exteriores, se caracterizan por llevarse a cabo en ámbitos académicos y con personal especializado en las disciplinas sociales modernas. Ciertamente que hay centros de estudios de áreas de origen estrictamente académico, como el de estudios latinoamericanos del St. Antony's College de la Universidad de Oxford, pero la mayoría de los centros están asociados a inversiones planeadas para este fin por el Estado (particularmente Francia e Inglaterra) y las grandes fundaciones internacionales, en el caso de los Estados Unidos. Así el famoso "Russian Research Center" de la Universidad de Harvard se ha sostenido con subsidios de las fundaciones Ford, Carnegie y Rockefeller. Actualmente se observa una considerable inclinación a este tipo de inversión por parte de la Unión Soviética. A pesar del notable crecimiento de los centros de estudios de áreas en estos últimos años, es justo reconocer que su situación académica es todavía endeble, pues sus integrantes son considerados antes como especialistas de sus propias disciplinas (lingüística, geografía, antropología, etc.) que como especialistas en Lejano Oriente, Latinoamérica o Mediterráneo. Además, es de notar que aun dentro de esta general baja estima académica de los estudios de áreas pueden distinguirse categorías según las dificultades e importancia de la lengua y cultura del área a que el especialista se dedica. Por ello, los orientalistas o "soviétólogos" tienen en el mundo académico mayor rango que los latinoamericanistas o hispanistas. Aunque hay cierta tendencia actual a una jerarquización de los estudios del mundo hispanoparlante por parte

de los centros académicos de las grandes potencias, la situación general no es muy distinta de la de una o dos décadas atrás.

Juan Díez y Nicolás

Por lo general, el antropólogo prefiere hablar de *cambio cultural*, que se refiere a cualquier alteración de importancia en el sistema cultural (cambios en la tecnología, en la arquitectura, en la alimentación, en la forma de vestir, en el arte, pero también a los cambios en los valores, costumbres y relaciones sociales). El sociólogo, por el contrario, suele emplear el término *cambio social* para designar principalmente las alteraciones en la cultura no material (valores, costumbres, instituciones y pautas de acción y comportamiento). (Sargent y Williamson: *Social Psychology*, The Ronald Press, New York, 1958.)

Al segundo tipo de definición pertenece la de Fairchild, "variaciones o modificaciones en cualquier aspecto del proceso social, o en su pauta o forma". Es un término comprensivo que designa el resultado de todas las variaciones de movimiento social. El *cambio social* puede ser progresivo o regresivo, permanente o temporal, planeado o improvisado, unidireccional, beneficioso o dañino, etc. (*Dictionary of Sociology*, Philosophical Library, New York, 1944). De la misma forma, Zadrozny lo define como "un cambio en las ideas, normas, valores, papeles sociales y hábitos sociales de un pueblo, o en la composición u organización de su sociedad." (*Dictionary of Social Sciences*, Public Affairs Press, Washington D. C., 1959.)

El cambio social se refiere, por tanto, a un modelo de relaciones sociales dentro de un contexto social dado, que exhibe una modificación durante un período de tiempo definido (Miller, en "Allen et Alia", *Technology and Social Change*, Appleton-Century-Crofts, New York, 1957, pág. 72).

Las teorías sobre la causación del *cambio social* han sido muy variadas, y todavía hoy no existe una que sea predominante sin discusión. La mayoría de estas teorías expresan la idea de que hay una causa única o predominante que explica la existencia del cambio social en una sociedad. Entre ellas podemos mencionar las teorías geográficas (a su vez divisibles en físicas y naturales), las biológicas (racionales, psicológicas, darwinismo social) y las culturales (religiosas, políticas, económicas, tecnológicas y familiares). Se podrían citar uno de estos grupos, pero aquí basta con citar los de Max Weber (factor espiritual), Marx (factor económico), Ogburn (factor tecnológico). Especialmente en los tiempos modernos han tenido gran aceptación las denominadas teorías económico-tecnológicas, entre las que hay que destacar las de Marx, Veblen, Durkheim y Maclver y Page

## Cambio social

1. **Etimología:** *Cambio*, del latín *cambiare*, (mudar, variar, alterar), y *social*, del latín *socialis*, perteneciente o relativo a la sociedad.

2. **Sentido Usual:** Se puede decir que la utilización del término *cambio social* en un sentido no científico es inexistente, o, por lo menos, que su utilización en el lenguaje es idéntica a la del lenguaje de las ciencias sociales. Las dos palabras, como tales, tienen desde luego su utilización en el lenguaje común, pero como un solo término no es corriente el encontrarlo.

3. **Sentido científico:** La primera aclaración que es necesario hacer con respecto a este término es la de que la amplitud y alcance del mismo, depende en su mayor parte de la amplitud y alcance que se dé al concepto *social*. Así, pues, si *social* y *cultural* serán lo mismo, si no son idénticos, la mayor o menor amplitud del término dependerá de lo que se considere más amplio, lo *social* o lo *cultural*.

cómo más importantes. Sin embargo, parece ser que una de las teorías más comúnmente aceptadas ha sido la de Ogburn:

1) El cambio social puede ser explicado casi en su totalidad por los cambios en la cultura; 2) los principales factores son la innovación, acumulación, difusión y ajuste; 3) para que la innovación sea posible es necesaria la habilidad mental, la demanda y la existencia de otros factores culturales (base cultural); 4) las invenciones pueden realizarse por dos o más personas, y de hecho así ha ocurrido en diversas ocasiones; 5) el volumen de la *base cultural* influye en la posibilidad y número de nuevas invenciones; 6) el ajuste de una invención varía de cultura a cultura, y 7) el ritmo del *cambio social* es acelerado (Ogburn, *Social Change*, Viking Press, New York, 1950).

Respecto a la forma del cambio dentro de la sociedad, se pueden distinguir también varios grupos de teorías. En primer lugar están los que sólo consideran *cambio social* las variaciones que se producen a largo plazo (la así llamada *tendencia secular*). En segundo lugar, los que también consideran *cambio social* las variaciones o cambios por temporada o a corto plazo. En tercer lugar, los que sólo consideran como tales los movimientos cíclicos. Y por último, los que también incluyen las variaciones accidentales o esporádicas, sin ritmo alguno.

Ogburn ha señalado que el *cambio social* es un proceso que, por tanto, tiene lugar en un período de tiempo, y no en un momento dado. El *cambio social* es una invención tecnológica que tiene un efecto directo, pero que también tiene una serie de efectos indirectos o derivados que no siempre son aparentes, pero que no por ello dejan de ser menos importantes. Una sola invención puede entonces tener diversos efectos derivados; de la misma forma, diversas invenciones pueden converger en un solo efecto derivado, o lo que es lo mismo, un efecto derivado puede resultar de diversas invenciones. Esto es lo que mueve a Ogburn a establecer que el proceso del cambio social se parece más a una red que a una cadena, en la cual cada factor está relacionado a los demás por múltiples relaciones.

El cambio social, por tanto, se realiza de forma acelerada a largo plazo, aunque a corto plazo pueda haber períodos de relativa estabilidad. Por otra parte, la invención o innovación cultural suele encontrar obstáculos para su realización. Estos obstáculos son de dos clases: 1) dificultades de hacer innovaciones, y 2) resistencia a utilizarlas. En general, a largo plazo,

tiene más importancia el primer factor que el segundo, ya que, aparte de la necesidad de la base cultural, es necesario que haya una demanda, es decir, una necesidad sin satisfacer. Por otra parte, la innovación puede ser resistida a causa del coste, imperfecciones iniciales, miedo a la novedad, sentimientos u opiniones preexistentes, prejuicios, ideologías, inercia, desorganización social anticipada u oposición de intereses creados (Nimkeif, en "Allen et Alia", *op. cit.*).

Queda por mencionar el concepto introducido por Ogburn de "laguna cultural" (*cultural lag*), que él define como período de tiempo que media entre una nueva invención y el reajuste de la sociedad a ella. Este concepto ha dado lugar a que Hart y Allen distingan diversos aspectos o formas en que la laguna cultural se puede presentar. En primer lugar, señalan el retraso del público en general respecto a los expertos; en segundo lugar, el retraso de la burocracia gubernamental respecto a las ciencias sociales; los problemas de los educadores universitarios debido a la rapidez de los cambios en los tiempos modernos; en cuarto lugar, los problemas de la mujer en relación con la era presente de *cambio social* acelerado; y por último, los problemas nacionales, debido al hecho de que algunas están superdesarrolladas mientras que otras están subdesarrolladas ("Allen Alia", *op. cit.*).

Frente a una visión homeostática del cambio, por otra parte, de ciertos funcionalistas, W. E. Moore (*Cambio Social*, Uteha, México, 1966, páginas 34 y ss.) habla de *cambios acumulativos*, y rechaza la simplicidad de tales autores calificada de "trivial" (al afirmar que la interdependencia de las partes del sistema implica el cambio dentro de determinados límites) y de "trágica" (al afirmar que aquella interdependencia provoca serias repercusiones en el sistema), prefiriendo, al mismo tiempo, partir de la consideración del cambio de la sociedad "como sistema de administración de tensiones" más que de autoequilibrio.

Respecto a la dirección del cambio en la sociedad, hay tres grupos de teorías principales: 1) lineales, como la de Ralph Linton; 2) por estadios sucesivos, como las de Saint Simon, Comte, Morgan, Marx y Mumford, y 3) cíclicas, como las de Sorokin, Chapin y Kroeber.

El cambio social se ha explicado también desde la perspectiva fuera-dentro. En tal sentido, se habla de cambio endógeno — en buena medida, la burocratización, la división del trabajo,

la movilidad social, etc.— y exógeno, fundamentalmente, los procesos de aculturación, difusión, asimilación, etc. Desde un enfoque estructuralista, la misma explicación marxista del cambio —generalmente, considerado como resultado de contradicciones internas— admitiría un tratamiento desde fuera: “La aparición de una contradicción sería de hecho la aparición de un límite, de un umbral para las condiciones de invariabilidad de una estructura. Más allá de este límite se impondría un cambio de estructura... Para comprender estructuralmente la diacronía, es necesario y suficiente plantearse que el desarrollo dialéctico no viene del seno de la estructura misma, sino de la alteración que rebasa en un punto dado los límites de su compatibilidad” (Lucien Sève, citando a M. Godelier, en Trias, Moulod y otros: *Estructuralismo y marxismo*. Ed. Martínez Roca, Barcelona, 1969, pág. 121).

Frente a teorías explicativas del cambio social “por saltos” es preciso mencionar a otras basadas fundamentalmente en procesos relativamente graduales y evolutivos: por ejemplo, la posición durkheniana inspirada en la “marcha gradual y espontánea de la división del trabajo” o del paso de lo mecánico a lo orgánico. Asimismo es preciso subrayar aquellas otras teorías basadas en principios más o menos homeostáticos, de forma que a cada nueva tensión o conflicto respondería el sistema con los correspondientes mecanismos de ajuste. Frente a ello —criticando la tesis de que “distinguiendo” los procesos de cambio *dentro* del sistema y los cambios *del* sistema... — no es posible una teoría general de los procesos de cambio de los sistemas sociales en el presente estadio de la ciencia” (T. Parsons: *El Sistema Social*. Revista de Occidente, Madrid, 1966, pág. 484). R. Dahrendorf afirma que, en realidad, se toma la categoría “disfunción” como algo residual. Añade que partiendo del conflicto, más que de la integración o de la estabilidad, el cambio aparece en función de aquél (R. Dahrendorf: *Gesellschaft und Freiheit*. Piper Verlag, Munich, 1962, págs. 124 y ss.).

Se puede, por tanto, finalizar señalando que las etapas del *cambio social*, según lo hasta aquí visto, son la invención y el descubrimiento, la difusión y la aculturación o asimilación. En cuanto a las actitudes individuales frente al cambio social, Sargent y Williamson mencionan las siguientes: reaccionario, conservador, liberal y radical, lo cual encaja dentro de la mayor parte de las teorías establecidas (Sargent y Wi-

lson: *Social Psychology*, The Ronald Press, New York, 1958).

En Latinoamérica, partiendo de la literatura sociológica sobre cambio social, mencionada antes, J. F. Marsal (*Cambio Social en América Latina*, Solar Hachette, Buenos Aires, 1967) ha clasificado las teorías sobre el cambio social de América Latina únicamente en torno a lo que los clásicos llamaron “los dos grandes interrogantes” en el terreno de la dinámica social: causas o factores y dirección de cambio.

De acuerdo con el criterio de los factores predominantes, dice Marsal: “las teorías del cambio social en América Latina se clasifican en dos categorías principales: las *externalistas* y las *inmanentistas*. Las que ven las fuerzas exteriores al sistema social —la herencia humana y el ambiente no humano— como los principales factores del cambio social se denominan aquí *externalistas*”. Las que atribuyen el cambio social a factores internos del sistema social son llamadas aquí “*inmanentistas*”. Asu vez, esta última categoría se divide en dos subcategorías: teorías *exogénicas* y *endogénicas*. Denominamos “*exogénicas*” a las que explican el cambio social predominantemente por factores sociales externos a ese sistema o sistemas estudiados. Las que explican el cambio social principalmente por factores sociales internos al sistema o sistemas estudiados son llamadas “*endogénicas*”.

En cuanto a la dirección de cambio, si bien este autor acepta que existe una amplia variedad de formas en lo referente a la dirección de cambio utiliza, para simplificar, la triple división de Sorokin: lineal, cíclica y variablemente recurrente.

Las conclusiones principales de Marsal a las teorías sobre el cambio social de América Latina son que la mayoría de las teorías son lineales, lo cual constituye la forma más tosca de representar la dirección del cambio y que las teorías norteamericanas respecto a los factores predominantes de cambio tienden a ser *exogénicas*, en tanto que la de los latinoamericanos muestran tendencia a ser *endogénicas*, mientras que en el pasado decimonónico, por influencia del positivismo, fueron *externalistas* en la forma de un determinismo ambientalista o biológico autodenigratorio.

Véase: CAMBIO CULTURAL, PROCESO SOCIAL, PROGRESO SOCIAL.

Juan Díez Nicolás

competencia consiste en un choque de intereses tal que la gratificación por parte de un individuo o unidad impide la gratificación por parte de otro individuo o unidad. La base de la competencia se encuentra en el carácter finito de la tierra, y en los recursos emocionales y estéticos limitados de la sociedad" (H. P. Fairchild, *Dictionary of Sociology*, Philosophical Library, Nueva York, 1944).

En este mismo diccionario se distinguen diversos tipos o modalidades de competencia, como la causativa, cooperativa, cultural, ecológica, efectiva, institucional y social. J. A. Quinn define la ecológica, por ejemplo, como "aquella forma de interacción ecológica en que dos o más organismos, cada uno de los cuales está procurando obtener parte de la oferta limitada de un recurso del medio, hacen disminuir la cantidad de esa oferta que puede ser obtenida por los demás".

En un sentido también general, W. Hamilton lo definió como "el término, dentro de la teoría social, que asocia la realidad de la lucha con la función del orden. Es la palabra clave en cualquier explicación real, abstracta o ficticia, de como las rivalidades por prestigio y dinero, por poder y riqueza, promueven la organización" ("Competition", *Encyclopedia of the Social Sciences*, IV, pág. 141).

Robert E. Park introdujo este concepto en Sociología como uno de los numerosos términos que, tomados de la ecología vegetal y animal, formaban parte de su teoría de la ecología humana. Para entender la razón del énfasis en este proceso ecológico es preciso recordar que la sociología norteamericana se ha movido dentro de dos puntos de vista opuestos sobre el origen de la sociedad. Por un lado, la línea que podríamos denominar hobbesiana y darwiniana, que recalca la lucha del hombre contra el hombre como forma de supervivencia, y sobre la cual se establece un pacto que evita el mutuo aniquilamiento. Por otro lado, está la línea comteana, que resalta la importancia del consensus, de la cooperación, en la formación de la sociedad humana.

Pues bien, la sociología norteamericana de los primeros tiempos estuvo más influida por las teorías competitivas, por la lucha por la existencia. Park refleja esta tendencia, así como la influencia que en el mismo sentido le proporcionaba la teoría ecológica vegetal y animal. Park concebía dos niveles de organización de la sociedad: uno con otros, uno biótico o sub-cultural, y otro cultural o social. Según el pri-

mero, el hombre, o mejor dicho, la comunidad humana, difiere poco de la comunidad animal o vegetal; pero el segundo es típico y exclusivo del hombre. Por ello es por lo que en la sociedad humana la competencia y la lucha por la existencia están limitadas por la costumbre, el pacto y la ley; la competencia económica, en la forma en que uno la encuentra en la sociedad humana, es la lucha por la existencia, tal y como la concibió Darwin, pero modificada y limitada por la costumbre y el pacto. En otros aspectos, sin embargo, no es diferente de la competencia tal y como ésta existe en las comunidades vegetales y animales (R. E. Park, "Succession: an Ecological Concept", *American Sociological Review*, I, abril 1936, págs. 171-179).

La competencia actúa para devolver el equilibrio a la comunidad humana cada vez que éste se pierde por influencia de factores externos o internos. Así pues, "toda crisis promotora de un periodo de cambio rápido, durante el cual se intensifica la competencia, termina finalmente por originar un periodo de equilibrio más o menos estable, así como una nueva división del trabajo. De esta forma, la competencia origina una situación en la que la competencia se ve superada por la cooperación".

Cuando la competencia declina, y en la medida en que así lo haga, es cuando podemos decir que existe el tipo de orden que denominamos sociedad. En resumen, la sociedad, desde el punto de vista ecológico, y en cuanto que unidad territorial, es simplemente el área dentro del cual ha disminuido la competencia biótica y en el que la lucha por la existencia ha asumido formas más altas y sublimadas" (R. E. Park, "Human Ecology", *American Journal of Sociology*, XLII, July 1936, págs. 1-25).

Podemos resumir la posición de la ecología humana clásica, representada por Park y Burgess, en una serie de puntos fundamentales. La comunidad humana puede concebirse en un nivel biótico (subsocietal) y un nivel cultural (social). En el primero, el proceso fundamental es la competencia, al igual que en las comunidades vegetales y animales, que es el origen de una distribución ordenada de la población y de una diferenciación de funciones o división del trabajo. Sin embargo, y en esto difiere la comunidad humana de la vegetal y animal, la competencia no es limitada, sino que siempre está coartada en mayor o menor grado por la costumbre y la ley. Además, la competencia precisamente porque trae consigo una mayor divi-

## Competencia ecológica

1. Sentido usual: La Real Academia de la Lengua Española define este término como "disputa o contienda entre dos o más sujetos sobre alguna cosa" (*Diccionario de la Lengua Española*, Madrid, 1956). Esta primera acepción del término implica la idea de rivalidad. Sin embargo, la misma Academia señala otras acepciones de uso bastante corriente, como "3. Incumbencia. 4. Aptitud. 5. Cuestión de competencia. 7. Atribución legítima a un juez u otra autoridad para el conocimiento o resolución de un asunto" (*ibidem*). El sentido que aquí tomamos es el primero, es decir, el de disputa o rivalidad, y en cuanto tal, podemos hablar de competencia ecológica, económica, profesional, etc., según el campo a que nos refiramos.

2. Sentido científico: Competencia en sentido amplio, tal y como se concibe en las ciencias sociales, es la "lucha por la posesión o utilización de bienes limitados. Estos bienes pueden ser objetos físicos o materiales, o asuntos de estimación social, respeto o recompensación inmediata. La presencia de la

sión del trabajo es a su vez origen de la cooperación, instituyendo de esa forma la sociedad humana. Sin embargo, la competencia no desaparece completamente en el nivel social, sino que tiende a asumir la forma de conflicto. La sociedad, por tanto, se basa sobre una cooperación competitiva; el paso de lo subsocial a lo social es el de la competencia a la cooperación, o dicho de otro modo, "la superestructura cultural se impone como instrumento de dirección y control sobre la subestructura biótica" (R. E. Park, *ibidem*).

Zorbaugh expresa también esta misma idea de la competencia recalcando sobre todo su aspecto de competencia por el espacio. Así por ejemplo, afirma que "en las relaciones económicas íntimas en que están todos los habitantes de la ciudad, todos y cada uno están en competencia con los demás. Es una competencia impersonal, el individuo no conoce a sus competidores. Una de las formas que toma es la competencia por la posición dentro de la comunidad que es origen de la segregación" ("The Natural Areas of the City", *Publications of the American Sociological Society*, XX, 1926, páginas 188-197).

La misma postura es también la de McKenzie, que acepta la idea de competencia como el proceso ecológico básico de todos los demás.

Las críticas a esta posición clásica han sido muy numerosas. Wirth señala que la competencia "entre los seres humanos nunca toma la forma de lucha ciega por la existencia. Por el contrario, siempre se manifiesta como una lucha por la vida y por una posición social más o menos regulada y controlada" ("Human Ecology", *American Journal of Sociology*, I, mayo 1945, págs. 493-498).

Milla A. Aliban niega que la competencia sea el proceso básico de todos los demás procesos sociales, y basa su crítica a Park en que la competencia no puede ser inconsciente (subsocietal), ya que "la misma expresión y los métodos de la competencia no sólo están condicionados y complicados por esta conciencia, sino que incluso están determinados por ella..." (*Social Ecology*, Columbia University Press, New York, 1938, págs. 81-91).

Hollingshead critica la doctrina clásica a causa de la separación entre el nivel biótico y la cultura. "En ningún sitio, dice, ha encontrado el antropólogo al hombre viviendo como una bestia, sin cultura. Aun más, no existe prueba de que el campo sociocultural haya evolu-

cionado a partir de la competencia, los hombres no compiten en abstracto, sino que compiten y se comunican como personas dentro de un sistema sociocultural" ("A re-examination of Ecological theory", *Sociology and Social Research*, XXXI, enero-febrero 1947, páginas 194-204).

Modernamente, los dos expositores fundamentales de la nueva Ecología humana, Hawley y Quinn, difieren en cuanto al trato que dan al concepto de competencia. Quinn, a pesar de que sigue las teorías de Park y McKenzie casi en su totalidad, aceptando un nivel subsocial y otro social en las relaciones interpersonales, niega, sin embargo, que el concepto de competencia se identifique con el de relación ecológica, en primer lugar, porque "... muchos casos de interacción ecológica impersonal suponen cooperación más que oposición...", y en segundo lugar, porque "... el término competencia es necesario para designar un sub-tipo de oposición que ocurre tanto en el nivel ecológico como en el social" (*Human Ecology*, Prentice Hall, New York, 1950, pág. 298).

Intencionadamente hemos dejado para el final el trato que Hawley da al concepto de competencia, pues no abandona su utilización y, sin embargo, no duda en incorporarse algunas de las críticas que se han hecho a la formulación de la escuela clásica. En primer lugar, Hawley no acepta la distinción entre un nivel subsocial y otro social en las relaciones interpersonales. Critica también a la posición clásica por afirmar que la competencia no presupone conciencia ni *sensus* social entre los individuos. Lo importante, dice él, no es si la competencia incluye o no elementos conscientes, sino que "los individuos están ciertamente afectándose mutuamente al afectar la oferta disponible de materiales necesarios..." ("Ecology and Human Ecology", *Social Forces*, XXII, mayo 1944, págs. 398-405). De esta forma, el concepto de competencia no sólo no es el punto de apoyo de toda la teoría ecológica, sino que "es posible describir la materia sin tener incluso que hacer mención de la competencia" (*ibidem*).

Ahora bien, lo cierto es que existe competencia en las relaciones interindividuales. Estas relaciones interindividuales pueden ser comensalísticas o simbióticas. Pues bien, la expresión más elemental y sin embargo más sobresaliente del comensalismo en la naturaleza es la competencia, cuyo nombre se

aplica a aquel tipo de interacción en que cada individuo afecta la conducta de todos y cada uno de los demás afecta la oferta común de materiales de subsistencia. Siempre que haya individuos con demandas similares que estén agrupados en torno a unos recursos limitados habrá competencia. La competencia es casi tan general como los fenómenos de reproducción y agregación. Estos procesos, en realidad, son los promotores de la competencia, pues tienden a originar una situación en que los organismos hacen demandas de elementos y espacio vital en exceso de la oferta disponible" (*Human Ecology*, The Ronald Press Inc., New York, 1950, pág. 39). La competencia, por tanto, está directamente relacionada con la razón de organismos a recursos.

También es cierto que la competencia origina y acentúa la individualidad. Pero una excesiva individualidad pone en peligro la existencia de todos los individuos y por ello es necesario controlar la excesiva competencia. Este control se lleva a cabo por la aparición de las unidades categóricas; es más, "las unidades categóricas se originan entre competidores activos o potenciales", o lo que es lo mismo, "los individuos que tienen mayor número de características en común son al mismo tiempo los más aptos para entrar en relaciones competitivas" (*Human Ecology*, pág. 211). Esta afirmación suya no excluye, sin embargo, la posibilidad de que unidades no semejantes compitan, o la de que unidades semejantes cooperen.

Hawley, por último, distingue tres etapas en el proceso competitivo: 1) exceso de la demanda sobre la oferta; 2) homogeneización de los competidores; y 3) eliminación de los competidores más débiles. Realizada esta tercera etapa, se puede decir que el proceso competitivo está acabado. Pero entonces es factible suponer que comenzará un proceso creciente de diferenciación. Sin embargo, y aquí Hawley vuelve a diferir de la posición clásica, "aunque la competencia parece actuar como fuerza promotora de la diferenciación, no determina la especialización funcional subsiguiente, ni es responsable del entrelazamiento de las diferentes funciones para tomar una organización" (*ibidem*, pág. 203).

Véase: COMPETENCIA CULTURAL. COMPETENCIA ECONOMICA.

Juan Díez y Nicolás



## Dominación

1. **Etimología:** Del latín *dominatio-onis*, acción de dominar.

2. **Sentido usual:** La *Real Academia de la Lengua Española* define este término como: 1) Acción y efecto de dominar; 2) Señorío o imperio que tiene sobre un territorio el que ejerce la soberanía; 3) Mil. Monte colina o lugar alto que domina una plaza y desde el cual puede batirla o hacerla daño el enemigo, y 4) Pl. Teol. Espíritus bienaventurados que componen el cuarto coro (*Diccionario de la Lengua Española*, Madrid, 1956).

Vemos por estas distintas acepciones que, sin embargo, hay algo común a todas ellas, a excepción posiblemente de la cuarta; nos referimos al hecho de que todas estas definiciones implican que la *dominación* es una cualidad que permite a quien la tiene ejercer una cierta influencia sobre otros individuos o cosas. Este sentido de influencia ha sido precisado, como ahora veremos, en las distintas Ciencias Naturales y Sociales.

3. **Sentido científico:** A) *Ecológica.* El concepto de *dominación* hi-

zo su aparición en la Ecología vegetal, donde tomó el sentido de aquella influencia ejercida por una especie (dominante) sobre todas las demás especies ocupantes de un área. Así, por ejemplo, se afirmaba que "En un bosque, las especies dominantes son árboles. Estos tienen unas relaciones simbióticas muy importantes con todos los otros miembros de la comunidad, a través de su control directo de la luz, el espacio, el agua y en cierta medida, de los materiales nutritivos" (W. B. McDougall: *Plant Ecology*, Philadelphia, Lea and Febiger, págs. 216-217, 1931).

De aquí el concepto pasó a la bioecología, donde se le define como "... la condición del control del carácter y composición de la comunidad...", y al dominante como "... un organismo con unas relaciones tan definidas con respecto al clima y con unas reacciones tan significativas sobre el hábitat o sobre el agua en relación con los otros miembros constituyentes de la comunidad, como para controlar la comunidad y asignar a las otras especies unas posiciones subordinadas de diversos rangos" (Clements y Shelford: *Bio-Ecology*, John Wiley and Sons, New York, 1939, págs. 235 y 238-239).

En el campo de la Fisiología, Child afirma que "... la característica principal de las pautas orgánicas parece ser una relación de dominación y subordinación... (o)... de controlar y ser controlado" (*Physiological Foundations of Behaviour*, Henry Holt, New York, 1924, página 34).

En Ecología humana, el término *dominación* aparece con la obra de R. E. Park, que lo define en términos muy parecidos a los anteriormente citados. Park tomó una gran cantidad de conceptos de la Ecología vegetal y animal, y especialmente en lo que éste se refiere, afirmó la absoluta semejanza en cuanto a su significación en uno y otro campo científico. Park basó su teoría ecológica sobre el concepto de competencia, y por ello afirma que ésta es la que da origen a los dos principios ecológicos, la dominación y la sucesión, "que operan para establecer y mantener el orden comunitario..." ("Human Ecology", *American Journal of Sociology*, XIII, julio 1936, págs. 1-15). Según Park, el área de *dominación* dentro de una comunidad urbana (que fue el objeto principal de sus estudios) es generalmente el área de mayores precios de la tierra, que "tiende a determinar el modelo ecológico general de la ciudad y la relación funcional de cada una de las áreas diferentes de la ciudad a todas las demás" (*Ibid*).

En cuanto a la función de la *dominación*, Park señaló las siguientes características, "... estabilizar, mantener el orden y permitir el crecimiento de la estructura en que están englobados ese orden y sus funciones correspondientes" ("Dominance", en R. D. McKenzie (ed), *Readings in Human Ecology*, Ann Arbor, Michigan, Geo. Warh., 1934, págs. 381-385). En resumen, su idea de *dominación* implica un centro o foco desde el que se ejerce la influencia, y un área o territorio en el que se ejerce dicho control o dirección. Cabe señalar también que Park distinguía entre distintos niveles en que ejercía la *dominación*, el biótico o ecológico, el económico el político o moral, y el cultural. Sin embargo, la moderna Ecología, debido a que no reconoce la existencia de diversos niveles, sino que considera a todos ellos pertenecientes al orden social peculiar al animal humano, no reconoce la existencia tampoco de diversos niveles de *dominación*. Durante toda la primera etapa de la escuela ecológica humana de Chicago, el concepto de *dominación* estuvo muy ligado al de área natural, ya que se consideraba que las áreas naturales no eran sino un reflejo del principio de *dominación*, y por tanto, indirectamente, del proceso de competencia ecológica. Al mismo tiempo, el principio de *dominación* era el que explicaba (originaba) el otro principio ecológico de la sucesión de unas áreas a otras dentro de la comunidad humana.

Dentro de las teorías modernas en el campo de la Ecología humana, Quinn ha señalado que la *dominación* supone una relación de influencia en dos sentidos, o lo que es lo mismo, que la relación *dominación*-subordinación es recíproca, aunque sea de un grado mayor en uno que en el otro. Asimismo señala dos caracteres o aspectos de la *dominación*, a saber "1) una mayor influencia directa de una unidad (dominante) sobre otra (subordinada) que la que ésta última ejerce sobre el dominante, o 2) el hecho de que una unidad (dominante) integra las actividades de diversas unidades relacionadas y por tanto, ejerce un mayor control que cualquiera de ellas" (*Human Ecology*, Prentice Hall New York, pág. 269).

Quinn señala, por otra parte, que no se puede aplicar la noción de *dominación* en el estudio del hombre, de la misma forma que en la Ecología vegetal o animal, ya que en la Humanidad no se puede hablar de especies diferentes, puesto que todos los hombres pertenecen a una misma especie biológica. Si se puede hablar, sin embargo, de funciones dominantes o subor-

dinadas al estudiar las comunidades humanas.

Cuando se habla de la *dominación* que ejerce una metrópolis sobre su *hinterland*, en realidad se refiere uno al hecho de que la metrópolis ejerce una influencia mayor sobre cada una de las unidades que componen dicho *hinterland* que viceversa, aunque ello no excluye el que la metrópolis esté en una gran dependencia con respecto al *hinterland* en su totalidad. Por otra parte, se refiere uno también al hecho de que la metrópolis realiza funciones coordinadoras y de control, integrando así en una comunidad a la metrópolis y a cada una de las unidades del *hinterland*.

Basándose en la idea de *dominación*, Quinn sugiere ciertas ideas relativas a la estructura espacial de la comunidad: "1) Seguramente el área dominante se coloca donde lo hace, en parte, porque pueda realizar su función especializada en esta posición de una forma más efectiva que en cualquier otro lugar. Las áreas naturales subordinadas seguramente se colocan en posiciones típicas en relación con el centro de *dominación*, y posiblemente en relación entre sí; 2) Los sistemas de zonas conofráticas generalmente tienen su centro en el área de *dominación*, y 3) Es típico observar que desde el centro dominante, y en forma radial, aparecen una serie de gradientes" (*Human Ecology*, Prentice Hall, New York, 1950, pág. 269).

Hawley ha centrado su atención sobre todo en la estructura de la comunidad humana, y ha precisado con detalle el concepto objeto de nuestro estudio. Según él, la *dominación* es una cualidad que en mayor o menor grado corresponde a todos los nichos de la comunidad; recordamos que Hawley habla de nichos para referirse a lo que otros autores denominan "role" o función). Pues bien, si toda unidad dentro de la comunidad tiene cierta *dominación*, mayor o menor, ello supone que toda unidad ejerce cierto control, directa o indirectamente, sobre las demás especies. "Por esta razón, los organismos que ejercen una *dominación* menor reciben generalmente el nombre de *influyentes*, mientras que el término *dominante* se reserva para aquellos organismos que ejercen el mayor grado de control" (*Human Ecology*, The Ronald Press, New York, 1950, pág. 45). Bogue ha hecho aun otra subdivisión según el grado de influencia ejercida, y así distingue entre *dominante*, *subdominante*, *influyente* y *subinfluyente*. (*The Structure of the Metropolitan Community*, Ann Arbor, Rackham School of Graduate Studies, 1950).

Dentro de la teoría sobre el sistema social, Hawley afirma que en la comunidad, aquella función que está en unas relaciones más estrechas con el medio (y por consiguiente con los materiales de) es la que ejerce el control sobre todas las demás. Por lo que se puede decir que es la función dominante. Así pues, "la dominación va ligada a la unidad que controla las condiciones necesarias para el funcionamiento de las otras unidades. Generalmente, esto significa el control de los materiales de sustento dentro de la comunidad. Cualquier alteración del aprovisionamiento de estos materiales requiere un reajuste inmediato por parte de todas las otras unidades" (*op. cit.* pág. 221).

Así pues, podemos concluir que lo característico de la dominación es que proporciona a la unidad o función que la tiene en mayor grado una posición predominante dentro de la comunidad, en el sentido de que organiza (o reorganiza) las actividades de todas las otras funciones.

B) *Político-sociológico*. - Normalmente, se utiliza el término dominación traduciendo el vocablo alemán *herrschaft*. Tal es el caso, por ejemplo, de Calor Moya (cf. "Poder y conflicto social: Ralf Dahrendorf y C. Wright Mills" en *Revista Española de la Opinión Pública*, n° 20, abril-junio, 1970, págs. 31-57). Sin embargo, el vocablo germano en cuestión se traduce por autoridad al contraponerlo explícitamente a poder. Así no se habla de tipos de dominación, sino de autoridad al referirse a la clásica tipología weberiana en función de lo racional, lo tradicional y lo carismático, como base de la legitimidad.

En consecuencia, el término Dominación parece tener sentido equívoco según excluya o incluya elementos de poder junto a los de autoridad. Creo que la inclusión de los mismos va emparejada normalmente con el término en cuestión, aunque sólo fuera por el hecho de que nunca se da la autoridad pura sin intervención de mayores o menores dosis de poder. Lo normal es que el poder y la fe en la legitimidad se complementen y constituyan la autoridad" (Kurt Holm: "Zum Begriff der Macht", en *Koelner Zeitschrift fuer Soziologie und Sozialpsychologie*, Junio, 1969, pág. 287). Por "dominación" parece conveniente traducirse también el término "Herrschaft" cuando R. Dahrendorf se refiere al mismo como origen de la desigualdad entre los hombres, previo a la existencia misma de la propiedad privada. En consecuencia, pienso que de la trinidad norma-sanción-dominación pueden derivarse

todas las categorías del análisis sociológico. Cabe preguntarse también por la posibilidad de derivar de tal trinidad hasta la misma "categoría elemental" del rol social" (R. Dahrendorf: *Ueber den Ursprung der Ungleichheit unter den Menschen*, J.C.B., Mohr, Tubinga, 1966, pág. 32 y nota).

Asimismo, C.W. Mills y otros (cf.: *La Imagen Sociológica*, F.C.E., México, 1969, pág. 60) han hablado en parecido sentido de las estructuras de dominio o de dominación: es decir, con inclusión de las relaciones de poder.

Véase: AUTORIDAD, PODER.

Juan Díez Nicolás

## ENTREVISTA

1. Sentido usual: La Real Academia de la Lengua Española define al término como "Vista, concurrencia y conferencia de dos o más personas en lugar determinado, para tratar o resolver un negocio" (*Diccionario de la Lengua Española*, 18 ed., Espasa Calpe, Madrid, 1956, pág. 548).

Este es el sentido más amplio que se puede dar a la palabra, y, por lo tanto, se refiere a su empleo en todos los ámbitos, y no sólo al campo de las Ciencias Sociales.

2. Sentido científico: La entrevista es una técnica de "obtener información mediante una conversación profesional con una persona para un estudio de investigación o para ayudar en las diagnósticos o tratamiento sociales" (H. P. Fairchild: *Dictionary of Sociology*, Philosophical Library, New York, 1944, pág. 162). Más concreta y específica es la definición de Zadrozny: "método de obtener datos mediante una conversación intencionada con un informador" (*Dictionary of Social Science*, Public Affairs Press, Washington D. C., 1959, pág. 177). Festinger y Katz la define como "técnica para recoger datos que son necesarios para poner a prueba la hipótesis de la investigación social" (*Research Methods in the Behavioral Sciences*, Staples Press, London, 1954, págs. 328), y Good y Hall han destacado el hecho de que se trata de un proceso social de interacción (*Methods in Social Research*, McGraw-Hill, New York, 1952).

La entrevista es, por lo tanto, una de las técnicas principales de la investigación social, pero no es ni la única ni la más importante, aunque sea "universal en las Ciencias Sociales como método de investigación" (H. H. Hyman: *Interview in Social Research*, The University of Chicago, 1954, pág. 11). Su utilización depende del carácter de la investigación y de los medios disponibles para ella. En general, y a pesar de la extensa bibliografía sobre el tema, existe bastante acuerdo respecto a las características que se le atribuyen. En primer lugar, la entrevista consiste en un informe verbal en el que se trata de conseguir una serie de datos sobre la conducta observable y no observable del sujeto entrevistado. (Seltiz, Jahoda, Deutsch y Cook: *Research Methods in Social Relations*, The Dryden Press, New York, 1951, páginas 151-153).

Aunque la entrevista ha sido tratada por

algunos autores como técnica basada en la obtención tipificada de respuestas orales, incluiremos aquí no sólo las respuestas orales, sino las obtenidas en el marco del cuestionario (véase), según es práctica generalizada de otros autores, por ejemplo, de Eleanor E. Maccoby y Nathan Maccoby (cf. "Das Interview: Ein Werkzeug der Sozialforschung", en R. Koenig: *Das Interview*, Kiepenheuer and Witsch, Colonia, 1968, pág. 37).

Mediante la entrevista se pueden obtener dos tipos de datos, objetivos y subjetivos. Los objetivos, son los que se podrían obtener también en otras fuentes más directas (censos, estadísticas, registros civiles, etc.), pero que, sin embargo, pueden ser obtenidos por este otro medio de una forma más rápida y sencilla en ciertos casos. Los datos subjetivos, por el contrario, son los que solamente se pueden obtener mediante la entrevista, ya que se refieren concretamente al individuo entrevistado (actitudes, opiniones, etc.). Así pues, la entrevista como fuente de información, proporciona datos de segunda o de primera mano respectivamente (Lundberg: *Social Research*, Longman, Green and Co., New York, 1946, página 360), o lo que es lo mismo, datos sobre el "informante mismo o sobre otras personas o cosas que él conoce bien o en las que está interesado" (H. W. Odum y K. Jocher: *An Introduction to Social Research*, Henry Holt Co., New York, 1929, pág. 366).

El contenido de las preguntas puede ser, por lo tanto, para conocer: 1) hechos; 2) ideas, creencias, maneras de pensar; 3) opiniones, sentimientos, maneras de sentir; 4) maneras o formas de actuar; 5) la conducta o comportamiento presente o futuro, y 6) las razones conscientes o inconscientes de determinadas creencias, sentimientos, maneras de actuar o comportamiento (Jahoda, Deutsch y Cook, *op. cit.*).

Se pueden distinguir varios tipos o variaciones de la entrevista, cuya utilización depende en cada caso, de la clase de información que se busque, así como de los medios disponibles.

Respecto a la estructura interna de la entrevista se puede mencionar los siguientes tipos: 1) el *poll* o sondeo de opinión, en el que el cuestionario aplicado está totalmente estructurado, es decir, en el cual el entrevistado tiene que contestar a las preguntas con una de las posibles respuestas que se le ofrecen de antemano; 2) la *entrevista semiestructurada*, en la que se combinan preguntas cerradas (estructuradas) y

abiertas (en las que el entrevistado tiene completa libertad para contestar como desee, con sus mismas palabras, y sin ajustarse a ninguna respuesta prefijada); 3) la *entrevista abierta* (pero directa), en la que todas las preguntas son abiertas, es decir, sin respuesta prefijada; 4) la *entrevista no estructurada y no dirigida* ("focused interview"), que consiste en centrar la conversación sobre un determinado tema, y en la que ni siquiera las preguntas están preparadas de antemano; y 5) la *entrevista proyectiva*, en la que se utilizan técnicas visuales (con empleo de cuadro, pinturas, fotos, etcétera, muy generalizada sobre todo en las investigaciones antropológicas (Jahoda, Deutsch, y Cook, *op. cit.*). En general, todos estos tipos se pueden reducir a dos, la *entrevista no estructurada*, o entrevista pasiva o expresiva (similar al método de libre asociación en psicoanálisis), y la *entrevista estructurada o activa* (J. J. Honigman: *Culture and Personality*, Harper and Brothers, New York, 1954).

Según el sujeto entrevistado se pueden distinguir las siguientes modalidades: 1) *entrevista personal*, en la que un solo individuo, cara a cara, responde a las preguntas; 2) *entrevista de grupo*, en la que se busca la respuesta a determinadas preguntas por medio del acuerdo de un grupo de personas reunidas en el mismo lugar; 3) *entrevista de "panel"*, en la que un mismo grupo de personas, individualmente, es entrevistado cada cierto periodo de tiempo, constituyendo así un grupo permanente de informadores (Lundberg, *op. cit.*, pág. 371).

Generalmente, sin embargo, cuando se habla de *entrevista* se suele hacer referencia a la *entrevista personal* y cara a cara (en ciertas pero muy raras ocasiones se emplea la *entrevista personal* por teléfono), y a ésta es a la que nos referimos en los párrafos que siguen.

Las ventajas que más comúnmente se atribuye a la *entrevista* son, que permite: 1) más flexibilidad en las preguntas; 2) darse cuenta de la validez de las respuestas; 3) llegar a aspectos más privados del individuo; 4) variar en cierto grado la situación o atmósfera en que el entrevistado contesta; 5) llegar a un porcentaje mayor de la población, debido a que requiere menos inteligencia por parte del entrevistado; 6) recibir un mayor número de contestaciones (alrededor de un 90 por 100, frente a un 10 o 25 por 100 en el cuestionario), por lo que la muestra entrevistada es más completa; 7) obtener información suplementaria que puede ser utilizada para evaluar la *entrevista*.

8) utilizar sistemas de puntuación, tests, técnicas visuales; 9) repetir las visitas para completar o corregir la información obtenida; 10) mayor espontaneidad; 11) controlar mejor a la persona entrevistada; 12) dar más posibilidades para que el entrevistado se identifique con la investigación; 13) tratar más efectivamente las situaciones delicadas; 14) conceder más tiempo al entrevistado para contestar, y 15) adaptar el lenguaje de las preguntas a la capacidad del entrevistado.

Las limitaciones de la entrevista resultan precisamente casi por completo de la confianza que se pone en el informe verbal de la persona entrevistada; en realidad todo depende de la información que el sujeto pueda y quiera dar. Es decir, las limitaciones fundamentales resultan de la *voluntad y capacidad* del informante. Festinger y Katz, de acuerdo con esto, señalan tres tipos de limitaciones: 1) distorsión voluntaria o involuntaria de los hechos por parte del entrevistado; 2) incapacidad del entrevistado para contestar ciertas preguntas por falta de conocimiento, y 3) incapacidad por falta de memoria (*op. cit.*, págs. 330-331). Parten añade, además, el mayor coste en transporte, tiempo y dinero, la posibilidad de que el entrevistado distorsione los datos voluntaria o involuntariamente, y la mayor complicación de su organización (*Surveys, Polls and Samples*, Harper and Brothers, New York, 1950).

En cuanto a las diferencias entre la entrevista estructurada y la no estructurada, se puede decir que en la estructurada se gana en capacidad de estandarización, pero se pierde en profundidad, mientras que en la no estructurada ocurre lo contrario (W. J. Good y P. K. Hatt: *Op. cit.*, 185-186). Por ello es por lo que la mayoría de las encuestas sociales que emplean esta técnica combinan preguntas abiertas y cerradas.

La técnica de la entrevista presupone la correspondiente confección del cuestionario (véase) o elaboración y ordenación de las preguntas (véase "cuestión"), así como la necesaria codificación (véase) y tabulación (véase) de las respuestas.

Véase: CUESTION, CUESTIONARIO, ENCUESTA.

Juan Díez Nicolás

esperaba. Dejar sin efecto un propósito contra la intención del que procura realizarlo" (*Diccionario de la Lengua Española*, 18 edición, Ed. Espasa-Calpe, Madrid, 1956, pág. 640).

**3. Sentido científico:** El término frustración fue introducido en las Ciencias sociales por Freud, que ya señaló su relación con el término agresión; también se debe a él la idea de desplazamiento de la agresión desde el objeto de la frustración a otro objeto, que puede ser uno mismo (como en el caso del suicidio y la autocrítica).

Fairchild, definió al término como "tensión emocional producida por el fracaso en alcanzar un objetivo deseado o en terminar un acto con éxito. Conflicto intenso que surge como resultado de deseos opuestos o de amenazas externas al cumplimiento de los deseos de uno" (*Dictionary of Sociology*, Philosophical Library, New York, 1944, pág. 125). En esta misma línea se encuentra Zdrozny, que lo define como "sensación de aprehensión o inadecuación tensas causadas por el fracaso en alcanzar un determinado objetivo" (*Dictionary of Social Science*, Public Affairs Press, Washington D. C., 1959, página 129).

George Homans ha equiparado la frustración a la no realización de expectativas (cfr. "Fundamental Social Processes", en Neil J. Smelser: *Sociology*, Nueva York, 1967). Sin embargo, J. Dollard (*Frustration and Aggression*, New Haven, 1939) la define, en el marco de la teoría del aprendizaje (véase), como bloqueo de una conducta dirigida a un objetivo.

Freud distinguió entre dos clases de frustración, una externa y otra interna. En la frustración externa, el objetivo es inalcanzable por razones que se encuentran más allá del control de la persona. Este tipo de frustración no supone anticatexis, y podría recibir el nombre de privación o deprivación. La frustración interna procede del interior mismo de la estructura de la personalidad, y consiste en fuerzas inhibitorias interiores-anticatexis. Los intentos de la personalidad para sobreponerse y evitar estas frustraciones internas constituyen la tarea principal del funcionamiento psicológico. Freud observó que las frustraciones internas no aparecen hasta que las frustraciones externas preparan el terreno para ellas, lo cual significa que el individuo tiene que experimentar privaciones y deprivaciones externas antes de que pueda desarrollar controles internos. Esta es la base de la formación del ego y del superego

(Gardiner Lindzey, ed., *Handbook of Social Psychology*, Addison Wesley, Reading, Mass., 1954).

Dollard y sus colaboradores dieron origen a la tesis que ahora se denomina tradicional, y que consiste en la afirmación de que la frustración siempre induce a la agresión, de forma que si ésta no ocurre, es que ha sido inhibida. Según esta idea, por tanto, la agresión siempre presupone una frustración, y la frustración normalmente conduce a la agresión. Esta tesis, que se conoce con el nombre de "hipótesis de la frustración-agresión", fue tomada como una de las mejores para explicar muchas de las incógnitas en la formación y existencia de los prejuicios, especialmente de los raciales (Dollard et alia, *Frustration and Aggression*, Yale University Press, New Haven, 1939).

Newcomb, entre otros, difiere de esta línea tradicional en el sentido de que afirma que "la frustración, definida como interferencia de una motivación, no conduce a la agresión a menos que se considere al obstáculo como una amenaza" (*Social Psychology*, The Dryden Press, New York, 1950, pág. 353). Así, pues, parece ser que cuando se origina la motivación a la agresión, ésta puede dirigirse hacia otro objetivo si algo interfiere con su dirección hacia el primero. Si el obstáculo percibido no puede ser tomado como objeto de la agresión, se puede substituir por otro más accesible. Si no se puede encontrar tal objetivo, puede que la agresión se dirija contra uno mismo (*Ibid.*, pág. 354). Neal E. Miller, modificó la versión clásica de la hipótesis frustración-agresión, indicando que la última sigue a la primera cuando la correspondiente conducta agresiva fue acompañada de recompensas en el pasado ("The frustration-aggression hypothesis", en *Psychological Review*, tomo 48, 1941). F. J. Stendenbach, por su parte, condiciona la reacción resignada o agresiva a la posición aislada o socialmente protegida del actor (cfr. "Zur Theorie sozialen Handelns", en *Koelner Zeitschrift fuer Soziologie und Sozialpsychologie*, tomo 16, 1964).

Entre las posibles fuentes de frustración, Krech y Crutchfield, mencionan cuatro fundamentales: 1) el medio ambiente físico del individuo; 2) las limitaciones biológicas del hombre; 3) la complejidad de la constitución psicológica del individuo, y 4) la naturaleza del medio ambiente social del hombre (*Theory and Problems of Social Psychology*, McGraw-Hill, New York, 1948, pág. 50).

En cuanto a las consecuencias de la frus-

## Frustración

1. **Etimología:** Del latín, *frustratio-onis*, (acción y efecto de frustra).

2. **Sentido usual:** La Real Academia de la Lengua Española define el término frustrar como privar a uno de lo que

tración, ya se han mencionado que la hipótesis de frustración-agresión ha sido refinada en los últimos tiempos, de forma que se ha dejado de considerar a la agresión como única o más importante consecuencia. Newcomb señala, además de la agresión, la regresión característica de los niños y otras personas en su primera etapa de desarrollo, y que representa un retorno a una etapa anterior de desarrollo que, hasta el momento de la regresión, había sido abandonada, la fijación, que representa la imposibilidad de abandonar o superar una determinada forma de conducta, que, por tanto, persiste más allá del estado en que normalmente se abandona, y la resignación, o aceptación de una determinada situación por incapacidad de reacción frente a ella.

Krech y Crutchfield advierten que las consecuencias de la frustración pueden ser muy numerosas, que éstas pueden estar interrelacionadas dinámicamente, que su naturaleza depende parcialmente de la severidad de la frustración, y finalmente, que las consecuencias de la frustración no son necesariamente malas. De acuerdo con ello, distinguen entre consecuencias que producen una adaptación, y otras que, por el contrario, producen una inadaptación; entre las primeras mencionan:

1) La intensificación del esfuerzo para salvar los obstáculos; 2) una reorganización de la percepción del problema, de forma que la frustración trae como consecuencia una nueva reconsideración de éste, así como un descubrimiento de nuevos caminos para alcanzar el objetivo deseado, y 3) una sustitución por nuevos objetivos, que ocupan así el lugar de los objetivos inalcanzables. Entre las consecuencias que producen una inadaptación menciona: 1) agresión; 2) regresión; 3) escapismo; 4) represión; 5) sublimación; 6) racionalización y proyección; 7) autismo, y 8) identificación (*ibid.*, páginas 53-60).

Sargent, por su parte, hace referencia a las diversas etapas de la conducta en el momento de la frustración; según él, éstas son: frustración, emoción, hábito o mecanismo, y comportamiento abierto; la peculiaridad de cada una de éstas es que cada una de ellas está determinada por la interacción de dos factores: la experiencia pasada del individuo y la situación presente tal y como él la concibe. Respecto a las consecuencias, su lista no varía mucho en relación con las anteriores (represión, sublimación, desplazamiento, proyección, racionalización, regresión, identificación, fantasía y compren-

sión) (*Social Psychology*, The Ronald Press, New York, 1958).

Por último, Hilgard, añade, como consecuencias, la apatía (implicando escapismo), indiferencia, fantasía y estereotipación, al responder de una manera irracional, repetitiva fija.

Pero antes de terminar es necesario hacer referencia al concepto de "tolerancia de la frustración", aportado principalmente por los antropólogos. Este concepto, empleado por Bateson y Rosenzweig, entre otros, significa que podemos aprender a aceptar la frustración sin ninguna respuesta agresiva, según las experiencias a las que nos ha acostumbrado nuestra cultura. Es decir, el término frustración varía de cultura a cultura, de forma que cada una acepta un determinado grado de ella, lo cual, a su vez, hace que las consecuencias sean distintas en cada caso.

Véase: AGRESION.

Juan Díez y Nicolás

## Gradiente (ecológico)

1. Etimología: Del latín *gradus* (grado).
2. Sentido usual: El concepto no ha sido muy empleado en lengua castellana, de forma que nuestros diccionarios no llegan a definirlo de una manera clara. Así, por ejemplo, en el *Diccionario de la Lengua Española* de la Real Academia de la Lengua, se encuentran dos acepciones: 1) relación de la diferencia de presión barométrica entre dos puntos, y 2) Chile y Ecuador. Pendiente, declive (Madrid, 1956).

Martín Alonso se acerca algo más a la definición que nos interesa en la tercera de las acepciones que señala, "Variación unitaria de un elemento que cambia con el tiempo o de un punto a otro" (*Enciclopedia del Idioma*, Ed. Aguilar, Madrid, 1958).

Sin embargo, queremos hacer notar que el término ha estado presente en nuestro idioma antes de que se utilizase en las Ciencias Sociales; por ejemplo, se hablaba del *gradiente* de una carretera para referirse a la pendiente de la misma, lo cual implicaba una idea de incremento (generalmente constante) de aumento o disminución de la pendiente.

3. Sentido científico: M. Smith define al término como "cualquier serie de magnitudes que varía entre valores altos y bajos de una forma gradual o progresiva. En Sociología, las gradaciones de magnitud están generalmente relacionadas con las distancias espaciales entre puntos o aéreas" (en H. P. Fairchild, (ed), *Dictionary of Sociology*, Phi-

losophical Library, New York, 1944). En el mismo diccionario, Ommen define el gradiente ecológico como: "1) la tasa de aumento o disminución de una variable ecológica a lo largo de una línea de distancia ecológica, y 2) la curva que representa esta tasa de aumento o disminución (*ibidem*).

Las notas características, pues, vemos que son variación en una variable ecológica (es decir, una variable que se refiere a las relaciones entre el hombre y su medio), a lo largo de una distancia ecológica (distancia medida en unidades de coste y tiempo de transporte entre dos puntos).

E. W. Burgess fue quien primero utilizó el concepto de gradiente en Ecología humana, y su objetivo fue el de servirse de esta técnica para medir la expansión radial de la ciudad, lo cual realizó mediante la observación de *gradientes* desde el centro de la ciudad hasta afuera en una serie de variables ecológicas ("The Determination of Gradients in the Growth of the City", *Publications of the American Sociological Society*, 1927, vol. XXI, págs. 178-184).

La utilización de esta técnica, desde los tiempos en que Burgess lo hiciese por vez primera, ha sido casi un requisito *sine qua non* en todo estudio de ecología humana. Clifford R. Shaw (*Delinquency Areas*, Chicago, 1929), C. F. Schmid ("Verbrechensmorphologie einer Grossstadt", en F. Sack y R. Koenig: *Kriminalsoziologie*, Akad. Verlagsgesellschaft, Frankfurt, 1968) y otros han utilizado la técnica en cuestión para el estudio de la distribución del crimen.

Véase: ECOLOGIA HUMANA, ECOLOGIA SOCIAL, MEDIDA.

J. Díez Nicolás



## Interdependencia

1. Sentido usual: La Real Academia de la Lengua Española define al término como "Dependencia recíproca", y al concepto dependencia como "1. Subordinación, reconocimiento de mayor poder o autoridad. 2. Oficina pública o privada, dependiente de otra superior. 3. Relación de parentesco o amistad. 4. Negocio, encargo, agencia. 5. Conjunto de dependientes. 6. pl. Cosas accesorias de otra principal" (*Diccionario de la Lengua Española*, Madrid, 1956).

Ninguna de las anteriores acepciones de *dependencia* tiene demasiado sentido al hablar de *inter-dependencia*, ya que, este último término, sugiere inmediatamente la idea de necesitarse unos a otros. Así, Martín Alonso define el término como "Necesidad de otra cosa para ser o existir" (*Enciclopedia del Idioma*, Ed. Aguilar, Madrid, 1958). Si esta necesidad la hacemos mutua, tenemos un significado de *inter-dependencia* bastante igual al sentido científico que luego veremos, es decir, la idea de que ciertas cosas necesitan de otras para existir, y viceversa, con lo cual cada uno depende de otro.

2. Sentido científico: Parece que no es solamente en el lenguaje corriente donde este término ha tenido una definición poco precisa. En el *Diccionario de Sociología*, de H. P. Fairchild, por ejemplo, se le define como "Relaciones entre las unidades sociales en el tiempo, espacio, y cualidad" (*Philosophical Library*, New York, 1944).

La mayoría de los sociólogos se han referido al concepto de interdependencia al hablar de las relaciones humanas, e incluso entre los ecólogos humanos, el concepto no ha sido siempre formulado de una manera explícita, aunque haya estado en la base de la teoría, como un supuesto de la misma.

Park se refiere al concepto al hablar de las características esenciales de la comunidad: "1) una población, organizada territorialmente, 2) más o menos enraizada completamente en el suelo que ocupa, 3) en la que las unidades individuales viven en una relación de interdependencia mutua que es simbiótica más que societaria, en el sentido con que este término se aplica a los seres humanos" (*"Human Ecology"*, *American Journal of Sociology*, XLII, julio 1936, págs. 1-15).

Entre todos los dedicados al estudio de la organización o sistema social, puede que sea Hawley, desde el punto de vista de la moderna Ecología Humana, quien se haya preocupado más del concepto de interdependencia. En todo el mundo orgánico se puede observar que la adaptación al medio se realiza de forma comunal, o en grupo, y nunca individualmente. "Nada podría ser más erróneo que una concepción del mundo orgánico como una simple distribución de unidades bióticas o autosuficientes y dispersas. La adaptación a las condiciones físicas y mecánicas al medio se facilita, e incluso se asegura, mediante las adaptaciones mutuas de los organismos" (A. H. Hawley: *Human Ecology*, The Ronald Press, New York, 1950, páginas 29-30).

Así, pues, la adaptación al medio es un fenómeno colectivo, y por tanto una "adaptación comunal"; de aquí que se diga que el problema de la adaptación al medio es un problema de población, y no individual. El objeto de la Ecología Humana es así el problema de la adaptación comunal al medio y, por tanto, estudia poblaciones de individuos, y no individuos en cuanto tales.

La mayoría de los que utilizan el término social, de una manera o de otra implican esta idea de *interdependencia*. Pues bien, Hawley, partiendo de ser hecho de que los hombres dependen unos de otros en todo, desde la fabricación de herramientas y el sustento, hasta la propia adquisición de la idea del "yo", afirma que todas las formas de *interdependencia* son sociales, tanto si son directas como indirectas, deliberadas o inadvertidas, racionales o irracionales, legítimas o ilegítimas, abiertas o encubiertas, materiales o no-materiales.

El fenómeno de la *interdependencia* parece darse con más frecuencia entre aquellos organismos con un equipo biológico menos especializado. Ciertamente, el hombre, el menos especializado de todos los organismos, exhibe la tendencia más pronunciada a desarrollar y

mantener relaciones cooperativas con los demás hombres. Más aun, la interdependencia es el aspecto ineludible y fundamental de la existencia humana. Tal es, en cualquier caso, el supuesto elemental de la ciencia social, y en particular de la ecología humana" (*Ibid.*, página 177).

Hawley basa su teoría de la Ecología Humana en el estudio de un aspecto particular de la *interdependencia*, aquella que se refiere al sustento. Más aun, afirma que la *interdependencia* en materia de sustento implica *interdependencia* en cualquier otro aspecto, porque las actividades relativas al sustento, en la comunidad humana, tiene ramificaciones innumerables. Lo que con esto se quiere decir es que, dentro del concepto de sustento, se pueden incluir la mayor parte de las actividades humanas, pues es difícil decir qué es lo que le es imprescindible al hombre para su existencia y qué es lo que no le es.

La *interdependencia*, entre los hombres, se debe a la incapacidad del hombre para realizar dos o más actividades simultáneamente; esto lleva a una forma más o menos incipiente de organización en que aparece cierta división del trabajo, cierta organización. Así, pues, los hombres se relacionan entre sí porque están en *mutua interdependencia*; el fruto de este relacionarse es un mayor o mejor control del medio, ya que la organización multiplica la disponibilidad de recursos. Hawley distingue dos tipos de relaciones sobre las cuales se pueden organizar los hombres: simbióticas o comensalísticas. Las relaciones simbióticas son las que se producen entre unidades que realizan funciones diferentes, mientras que las comensalísticas son las que se pueden observar entre unidades que realizan funciones similares. Las relaciones simbióticas darán como resultado la formación de unidades corporativas, mientras que las comensalísticas serán la base de las unidades categóricas. Pero "los dos tipos de relaciones se encuentran en todas las poblaciones organizadas. Cada una representa una fuerza integrativa peculiar y complementaria, y juntas, por tanto, constituyen la base de la cohesión de la comunidad. La comunidad es, por tanto, un fenómeno simbiótico-comensalístico" (*Ibid.*, página 209).

Podríamos resumir todo lo anterior afirmando que la *interdependencia* significa que "... los organismos, o viven juntos, o no viven en absoluto" (*Ibid.*, pág. 177), y que la organización es un sistema de interdependencia y, por tanto, es

propiedad de una población, y no de ningún individuo de la misma.

En la literatura sociológica, el término "interdependencia funcional" hace referencia a la solidaridad existente entre las partes del sistema. La misma es tanto mayor cuanto más diferencial sea la estructura (según E. Durkheim, sería éste el caso de las sociedades animadas primordialmente de solidaridad orgánica). El antónimo correspondiente sería el vocablo "autonomía funcional" o "independencia funcional". A. W. Gouldner utiliza el término para referirse a una importante peculiaridad del funcionalismo, particularmente de su versión parsonsiana: "La formulación de la doctrina de la interdependencia... afirma que las culturas y grupos humanos deben estudiarse como compuestos de elementos mutuamente influenciados... En los fenómenos culturales y sociales, *'todo influye en todo'*" (*The Coming Crisis of Western Sociology*, Basic Books, Nueva York, 1970, pág. 226). El mismo autor observa la oposición de estos enfoques a las teorías apoyadas en factores singulares, proponiendo a continuación el empleo de "modelos sistémicos estratificados" o escalonados en los que se pondere la diferencia de acción de unas variables sobre otras.

Véase: COMENSALISMO, FUNCIONALISMO, SIMBIOSIS, SOLIDARIDAD

J. Díez Nicolás