
LA TEORIA DEL INTERCAMBIO SOCIAL DESDE LA PERSPECTIVA DE BLAU

José F. Morales Domínguez

1. INTRODUCCION

La teoría del intercambio social, propuesta por Homans (1961), Thibaut y Kelley (1959) y Blau (1964), intenta ser una teoría general de la interacción cuyo objeto de estudio son los fenómenos grupales de conformidad a las normas, cohesión, «status» grupal, poder y similares. Tradicionalmente se había considerado que estos fenómenos tenían escasa o nula relación entre sí y se investigaban separadamente, produciéndose, como consecuencia, una situación de notable fragmentación teórica. A remediar tal situación dirigirán sus esfuerzos los teóricos del intercambio, cuya meta será precisamente proporcionar un marco teórico unitario capaz de integrar todos o la mayor parte de los resultados empíricos relativos a la interacción en los pequeños grupos.

El marco teórico no es completamente homogéneo en las tres obras, pero se inspira en dos supuestos fundamentales que permiten considerarlo como unitario. El primer supuesto es el hedonismo y consiste en postular que la formación, consolidación y permanencia de cualquier tipo de relación interpersonal tiene su origen en el propio interés. El segundo supuesto es el individualismo, y, en virtud de él, se considera que la explicación de todo

fenómeno social, por complejo que sea, ha de partir de los individuos como elemento fundamental de análisis. La aceptación de estos dos supuestos hace que los conceptos y principios fundamentales de la teoría sean psicológicos y que toda la interacción, o su parte más importante, se conciba como un intercambio de recompensas.

La estrategia teórica utilizada también es coincidente en las tres obras, ya que en todas ellas se realizan interpretaciones «post hoc» de una evidencia empírica generada por otros investigadores. El objetivo prioritario es integrar en el marco teórico el mayor número posible de datos empíricos, prescindiéndose en gran medida del problema de la conexión *real* entre ambos. Es precisamente este hecho lo que explica el porqué la teoría no ofrece ningún tipo de operacionalización de sus conceptos fundamentales: el valor de las recompensas, nivel de comparación, etc. Las explicaciones ofrecidas de los fenómenos grupales responden a un principio de parsimonia y además son, por lo general, plausibles. Sin embargo, no van más allá de la plausibilidad y subsiste siempre la duda de si la teoría sería capaz de predecir con la misma facilidad con que interpreta resultados ya obtenidos.

Las obras de mayor interés para la sociología son las de Homans y Blau. La primera es tal vez la más conocida e incluso ha logrado cierta difusión en castellano (Homans, 1974). Sin embargo, ha provocado también una tenaz oposición y numerosas polémicas que han enfrentado a su autor con sociólogos como Parsons (1964), Eisenstadt (1971) y Blain (1971). Los puntos de mayor conflictividad, en torno a los cuales se centra preferentemente la polémica, son el psicologismo y el reduccionismo. El primero tendería a olvidar que la interacción está, hasta cierto grado, determinada socialmente y que es primordialmente simbólica. El segundo pretendería borrar o minimizar las diferencias entre los niveles existentes de asociación, por ejemplo, diadas, grupos pequeños, organizaciones e instituciones.

La obra de Blau pretende conservar lo esencial de la aportación de Homans eliminando, al mismo tiempo, los aspectos más conflictivos. En concreto, ha procurado señalar la relevancia sociológica de la teoría y ha defendido la existencia de diferencias reales entre los niveles de asociación (Blau, 1968). A pesar de que en conjunto su obra es menos conocida, la acogida que se le ha dispensado ha sido mejor. Israel y Tajfel, por ejemplo, dicen que su «contribución a la teoría del intercambio es la más rica» (1972). En el presente trabajo se discute lo más peculiar de tal contribución y el paso adelante que ha supuesto para la teoría del intercambio.

2. LA CONTRIBUCION DE BLAU A LA TEORIA DEL INTERCAMBIO

2.1. *El significado del término intercambio*

Para Homans, toda la conducta humana social, es decir, toda aquella que

se da entre dos personas que interactúan espontáneamente, es un intercambio: una relación entre dos personas se da si ambas esperan obtener recompensas de ella y se mantiene si sus esperanzas se confirman. El número de actividades a intercambiar es prácticamente ilimitado, pero lo que importa en el intercambio social no son las actividades específicas, sino una característica que todas poseen: el valor, que se define como el «grado de refuerzo o castigo que una persona deriva de una unidad de (actividad)» (1961, página 40) y que, por tanto, puede ser positivo o negativo.

En cambio, Blau acepta que una gran cantidad de conductas sociales, pero no todas, constituyen un intercambio. Algunas son más primitivas y anteriores al intercambio propiamente dicho y otras más elaboradas y posteriores al mismo. Así, una asociación entre personas obedece a una simpatía y aprobación social mutua, que están basadas en la esperanza de obtener recompensas, pero que en sí misma no constituye un intercambio, porque la aprobación social al ser intercambiada pierde su valor, pues deja de ser sincera y genuina. El intercambio social, versión Blau, está constituido por «las acciones voluntarias de los individuos que obedecen a los resultados que se espera que proporcionen y que, por término general, proporcionan» (1964, página 91). Se trata, por tanto, de conductas que intencionadamente buscan el intercambio. La definición no da suficiente énfasis a una característica que distingue al intercambio de las relaciones sociales que implican un desequilibrio entre los dos actores: el «status» y el poder. Estas son relaciones unilaterales que surgen del intercambio, pero son más elaboradas que él.

En el esquema teórico de Blau estas tres relaciones están ordenadas cronológicamente: las personas se asocian por simpatía y la asociación permite que puedan emprender intercambios en los que se van a obtener beneficios, pero poco a poco se van desarrollando diferencias entre ellos que dan paso a la dependencia unilateral del poder. Paralela a la secuencia cronológica existe una ordenación de menor a mayor complejidad, siendo la relación de intercambio el vínculo que une el primer y el tercer tipo.

Las diferencias con Homans son evidentes: la limitación en el número de relaciones sociales que se consideran intercambio. Homans trata la aprobación social como un sentimiento que puede ser objeto de intercambio y las relaciones de poder como cualquier otra relación social, sin tener en cuenta si supone una dependencia unilateral o no. Además, en la concepción teórica de este autor no se exige que el intercambio lo busquen intencionadamente los actores, sino más bien que éstos, al interactuar, generen una relación de intercambio, que puede pasar inadvertida para ambos.

Para Blau, el intercambio sólo puede tener como objeto «servicios instrumentales». La aprobación social, los sentimientos de atracción, el respeto y la estima y la obediencia no pueden serlo. Tanto por lo que incluye como por lo que excluye, este intercambio de Blau está mucho más cerca que el de Homans del concepto vulgar que, en efecto, tiende a entender el inter-

cambio como una instrumentalización de la relación de dos (o más) personas en beneficio mutuo, pero no a considerar la relación en sí misma como sinónima de intercambio.

En contextos diferentes a los habituales en los que surge la interacción espontánea, Homans admite la existencia de un intercambio que podríamos denominar indirecto por la forma en que es recompensada cierta actividad. Esto es lo que sucede con la forma de pago en cualquier organización. Sin embargo, este tipo no es total, sino parcialmente diferente del directo que es su origen. También Blau admite la existencia de un intercambio indirecto en las relaciones más complejas; por ejemplo, la del profesional y su cliente. Aparentemente el intercambio entre los dos es servicios por honorarios, pero en realidad la conducta del primero se rige fundamentalmente por las normas del grupo profesional al que pertenece. La aceptación y el prestigio dentro de éste se consiguen mediante el cumplimiento de sus estándares, y es a este segundo intercambio al que Blau denomina indirecto, que es el que explica la conducta del profesional en este caso.

La dimensión temporal es mucho más importante en el modelo de Blau. En primer lugar el intercambio implica canje de favores, lo que supone una relación ya establecida. Habría que estudiar cuáles son las condiciones que llevan a establecer la relación y favorecen la aparición del intercambio. En segundo lugar, como la reciprocidad no está asegurada por ningún contrato, los primeros favores intercambiados tienden a ser pequeños y su finalidad principal es comprobar si la otra persona es digna de confianza. Así, pues, cualquier intercambio importante entre dos personas concretas va precedido de una historia peculiar de intercambios menores. En tercer lugar, cuando el intercambio es recurrente (mismos participantes y mismas actividades) funciona el principio de la disminución marginal de la utilidad.

2.2. *Las clases de relaciones interpersonales*

Según Homans, toda la interacción, por encima de la diversidad aparente de sus manifestaciones en los fenómenos grupales de influencia, normas, poder, liderazgo, diferencias de «status», etc., es conducta social elemental y, por tanto, intercambio. Precisamente la intuición original sobre la que descansa la teoría es que cualquiera de esos fenómenos sólo puede ser explicado a partir del reconocimiento de este hecho.

Blau, por el contrario, cree que la interacción tiene niveles distintos de complejidad y que da lugar a seis tipos principales de relaciones interpersonales distintos: las asociaciones elementales, fundadas en procesos psicológicos básicos; el intercambio social propiamente dicho; los procesos de diferenciación de poder y de «status»; el intercambio secundario, el intercambio indirecto y, finalmente, el intercambio en las grandes asociaciones.

Las asociaciones elementales. Los procesos elementales están basados en

la atracción mutua, que, a su vez, depende de la expectativa de recibir recompensas. Complementados por los procesos de presentación del yo, culminan con la aceptación social. Blau denomina «primitivos» a estos procesos por considerarlos fundamentados en procesos psicológicos y por constituir las primeras etapas de cualquier relación. Las asociaciones elementales son lo único que la psicología puede explicar, ya que sólo implica la motivación inicial para asociarse. Las otras relaciones, al incluir aspectos que van más allá de esa motivación, caen fuera de su competencia.

El intercambio social propiamente dicho. Engloba las relaciones en las que existen reciprocidad y equivalencia y cuyo objeto son los servicios instrumentales, únicas recompensas sociales que, por ser extrínsecas a la relación, obtenerse por medio de un cálculo y exigir reciprocidad, pueden ser intercambiadas. La fundamentación de este intercambio la encuentra Blau no en la norma de reciprocidad, sino en lo que denomina condiciones «existenciales del intercambio», que son, en realidad, las necesidades de cada participante.

Los procesos de poder. El poder es la «capacidad de personas o grupos para imponer su voluntad sobre otros, a pesar de la resistencia de éstos» (Blau, 1964, pág. 117). Surge del intercambio cuando una de las dos personas no puede corresponder al servicio recibido y queda en una situación de obligación hacia la otra. Es una relación unilateral que resulta del proceso de diferenciación del poder dentro de la díada.

También surge el poder dentro del grupo cuando ciertos miembros han hecho unas aportaciones tan importantes que los demás tienen que corresponder. El proceso es muy parecido al caso anterior, con el resultado de que ahora el grupo se estratifica y las personas que han adquirido el poder comienzan a ejercerlo. Se produce una diferenciación entre el proceso de intercambio, que tiene lugar entre las personas poderosas y las que no lo son, y el de competición, que ocurre entre los primeros por conseguir aumentar su poder. Se puede llamar a este proceso diferenciación de poder dentro del grupo. La diferencia fundamental con respecto al anterior es la existencia en este caso de un proceso grupal y el hecho de que el fenómeno de diferenciación del poder parece hacerse inherente a la misma existencia del grupo. En cambio, la existencia de relaciones bilaterales de intercambio entre dos personas pueden existir indefinidamente sin dar nunca lugar a la aparición de poder.

El intercambio secundario. Se distingue del intercambio social en cuanto a la tasa de intercambio, que ya no viene determinada exclusivamente por leyes de oferta y demanda, sino también por normas de justicia. Es decir, un bien o servicio ya no se da a cambio de otro de valor similar, sino a cambio de lo que las normas comunes, grupales o sociales estipulen. Dentro del intercambio secundario entran, además de los objetos propios de intercambio, la justicia y la aprobación social. La búsqueda del beneficio personal al margen de toda norma lo único que consigue es la desaprobación social de la

conducta. Es como si un nuevo intercambio (el secundario) se superpusiese sobre el original para asegurar una mayor equidad.

El intercambio indirecto. Es una combinación del intercambio secundario y del poder. No basta con conseguir el poder. Es preciso también legitimarlo para que sea estable. La legitimación pasa por el respeto a las normas de justicia. El ejemplo predilecto de Blau es el del líder que, tras conseguir el poder gracias a las recompensas que proporciona a los miembros del grupo, continúa ejerciéndolo en su beneficio y sin imponer sobre ellos demandas excesivas. Cuando esto sucede, los miembros obedecen al líder, pero esta obediencia no es un intercambio directo, sino indirecto, basado en el intercambio entre el grupo y el líder (obediencia a cambio de servicios) y entre el grupo y cada miembro individual (obediencia a cambio de aprobación social).

Algo similar sucede en las organizaciones y en las asociaciones profesionales. El médico tiene por lo regular un comportamiento que, al ajustarse estrictamente a las normativas profesionales, es distante con respecto al paciente, pero le gana el prestigio dentro de la profesión. Lo mismo cabría decir respecto a la conducta de los burócratas en las organizaciones burocráticas. En todos estos casos el intercambio directo deja paso a uno indirecto que se puede llevar a cabo gracias a la existencia de unas normas sociales.

El intercambio en las grandes asociaciones. Tiene una naturaleza distinta a todos los anteriores, pues normalmente se da sin que haya interacción directa entre las partes de la transacción. El «consenso valorativo» sustituye a la interacción en sus funciones de vínculo y nexo entre los participantes. Existen en las grandes asociaciones unos valores (no definidos formalmente por Blau) que, al ser comunes, extienden el intercambio más allá de la pura presencia física. Estos valores comunes pueden ser de cuatro tipos: universalistas, particularistas, legitimadores y de oposición. Los dos primeros corresponden a la clásica dicotomía parsoniana. Un ejemplo presentado por Blau es el intercambio entre un sujeto y la sociedad en que el primero obtiene de la segunda un «status» a cambio de la prestación de unos ciertos servicios (profesionales). Los valores que subyacen a este intercambio son universalistas, ya que en las sociedades modernas los logros ocupacionales son valorados por todos los grupos.

En conclusión, frente a la relación interpersonal única de Homans, con el intercambio directo como denominador común de sus diversas manifestaciones, Blau propone seis tipos realmente distintos entre sí: el intercambio propiamente dicho se caracteriza por dar lugar a una relación bilateral en donde predomina el cálculo y la búsqueda intencionada del beneficio personal; la relación de poder por ser unilateral y asimétrica; el intercambio secundario por la existencia de una norma que lo regula; el intercambio indirecto por implicar a más de dos participantes, y el intercambio por medio de valores por implicar a asociaciones enteras en el papel de participantes.

2.3. *La aplicación de la teoría del intercambio a la explicación de los fenómenos macrosociales*

La opinión de Homans sobre cómo debe emprenderse la explicación de los fenómenos macrosociales e institucionales queda claramente reflejada en esta frase: «El secreto de la sociedad es que está compuesta por hombres y no hay nada en ella que los hombres no hayan puesto antes» (1961, página 385). Es decir, que por muy alto que sea el nivel de complejidad, nunca conseguirá que haya que abandonar los conceptos y principios psicológicos de la teoría del intercambio. Así se explica, por ejemplo, la aparición de una institución como la Monarquía germánica, que, con un sistema de administración de justicia a cargo de funcionarios al servicio del monarca, se propone mantener el orden y la soberanía de éste sobre un territorio que sobrepasa una cierta extensión. El problema del monarca es, en opinión de Homans, cómo conseguir los servicios que le son tan necesarios. Para ello debe retribuir a los funcionarios, lo cual implica el tener a su disposición un cierto capital, que en la mayoría de los casos procede de los impuestos. El problema es «si la nueva solución funcionará antes de que el capital se agote» (1961, páginas 386-387), es decir, si el intercambio beneficioso para ambas partes tiene probabilidades de continuar.

Blau, aunque mantiene el supuesto de que es la interacción la creadora de las formas sociales, distingue entre niveles de agregación y entre estructuras de las relaciones y cree que cada nivel, por más que esté fundado necesariamente en el que le precede, es superior a él y no puede explicarse enteramente por él. Así, por ejemplo, el fenómeno o relación de poder, incluso si se da entre dos personas solamente, es distinto al intercambio propiamente dicho, porque genera una relación unilateral. El punto culminante del análisis de Blau debería ser el análisis del fenómeno institucional, al que toda su obra está supeditada.

La posición de Blau, que él mismo denomina «emergentista», le permite cumplir al mismo tiempo dos objetivos: 1) explicar en forma gradual y concatenada los fenómenos de la interacción, comenzando con los procesos simples de asociación y desembocando, después de atravesar niveles de complejidad creciente, en los procesos complejos de las macroestructuras; 2) señalar cómo a cada tipo distinto de relación le corresponde una posición estructural distinta de las personas que participan en ella. En consecuencia, ningún fenómeno grupal puede ser explicado apelando sólo a conceptos y principios psicológicos. La relación de poder lleva consigo una diferenciación estructural de las personas que la componen, el intercambio secundario unas normas de justicia y las restantes relaciones van añadiendo en forma similar términos de los que la ciencia psicológica simplemente carece.

Con mayor razón, el fenómeno macrosocial e institucional, objeto preferente de estudio de la sociología, cae fuera del alcance explicativo de la psi-

cología. Toda institución sirve para perpetuar el «orden social legítimo» más allá de la vida de los individuos y se fundamenta en los valores básicos de la cultura que han de ser transmitidos. Además las pautas organizadas de la vida social acaban por cristalizar en «disposiciones formalizadas» que se transmiten de generación en generación. Las instituciones, por tanto, son supra-individuales, porque sobreviven a la desaparición total de sus miembros, y lo que persiste de ellas son los principios que rigen las relaciones sociales y las pautas de conducta, porque regulan la conducta de sus componentes individuales y porque «rigidifican» las pautas de conducta haciéndolas muy resistentes al cambio.

2.4. *Los diversos tipos de recompensas*

Una distinción importante, no presente en la obra de Homans, la introduce Blau entre recompensas intrínsecas y extrínsecas. Esto hace referencia al hecho de que las recompensas se obtienen en las asociaciones y pueden ser separables de ellas (extrínsecas) o no (intrínsecas). Las primeras dan lugar a procesos de atracción intrínseca: es la persona, y no algo que ella puede proporcionar, lo que interesa, mientras que en las segundas no se puede hablar de atracción más que en un sentido amplio, ya que lo que se busca sólo en una forma coyuntural u ocasional está conectado a esta persona, pero es perfectamente separable de ella. El problema en esta distinción es que el criterio empleado puede ser menos excluyente de lo debido y no consigue impedir la aparición de casos intermedios, en parte separables y en parte no, de la fuente que los produce. Un ejemplo en este sentido puede ser las relaciones de amistad. No es extraño que esto suceda, pues lo intrínseco no es más que una decantación de lo extrínseco. En palabras de Blau, si nos sentimos atraídos hacia alguien intrínsecamente no es porque nos proporcione un *tipo* especial de recompensa, sino más bien «una *fusión* de una variedad de recompensas... que las hace totalmente inseparables de la (persona) que es su fuente» (1964, pág. 38). Es decir, el criterio no puede ser totalmente explícito porque *todas* las recompensas comienzan siendo extrínsecas y luego se van decantando hasta formar una combinación única para una persona determinada.

No se puede decir que esta distinción sea original de Blau. Ya Malinowski, en sus *Argonautas del Pacífico Occidental* (1922), identificó siete tipos de intercambio distintos extendidos sobre una dimensión continua de interés. En un polo estaría el «don puro», en que el interés es nulo, y en el polo opuesto estaría el «simple negocio», en que el interés es total. Entre ambos polos estarían los cinco tipos de intercambios restantes. Señaló, además, Malinowski, adelantándose en esto también a Blau, que a cada tipo corresponde una relación distinta entre las personas que intercambian. Así, el primero supone una relación íntima y el último una relación de descono-

cimiento. El mérito de Blau es devolver a la moderna teoría del intercambio esta oposición entre su polo económico y su polo social, aunque está lejos de extraer de ella sus importantes implicaciones. A pesar de todo, esta aportación tendrá gran influencia en la literatura posterior.

2.5. *La aplicación de la teoría microeconómica al «intercambio social»*

El economista K. E. Boulding, refiriéndose a la teoría de Homans, dice de ella que «existe un conjunto útil (de constructos económicos) muy relevantes para el problema de Homans, pero sólo se refiere a ellos de pasada» (1962, pág. 459). Sin embargo, cree Boulding que la exploración sistemática de las relaciones entre intercambio social y economía podría ser enriquecedora.

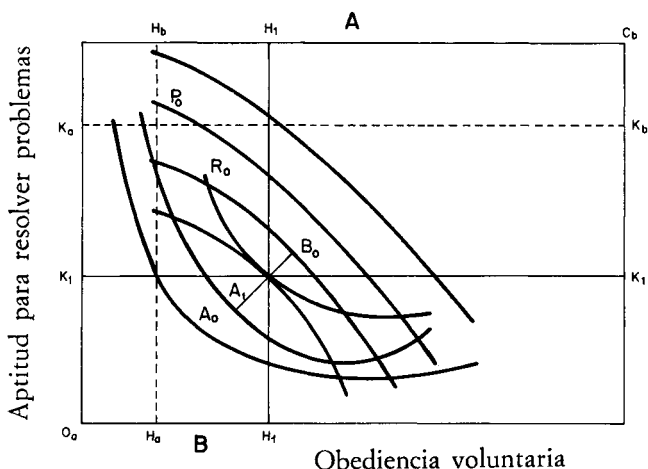
Blau se hace eco de esta idea y defiende que es posible estudiar el intercambio social usando los análisis de la microeconomía. En su opinión, este uso debe discurrir a dos niveles muy relacionados entre sí. El primero es puramente lógico y consiste en ordenar los tipos de situaciones en las que una persona se encuentra por su grado de complejidad. Según este criterio, la primera situación es aquella en la que el sujeto está solo frente a una elección entre dos bienes; viene a continuación otra en la que interactúa con una sola persona y, finalmente, aquella en la que interactúa con muchos más.

El segundo nivel consiste en buscar en la Economía instrumentos capaces de tratar cada una de estas situaciones. Para la primera, Blau recomienda el uso de las curvas de indiferencia. Estas constan de dos coordenadas cartesianas: en el eje horizontal y en el vertical se presentan cantidades diferentes de bienes. El espacio delimitado por los dos ejes incluye todas las combinaciones posibles entre ellas. En rigor, la curva de indiferencia es la línea que une los puntos que representan todas las combinaciones de los dos bienes entre las que el sujeto es indiferente. Un ejemplo de elección que se puede representar por este sistema es aquella en que una persona debe elegir entre el tiempo que dedica a ayudar a un compañero en el trabajo y la obediencia o respeto que puede conseguir a cambio. Un supuesto importante que subyace a estas curvas es que la utilidad marginal para el sujeto de elegir entre las diversas combinaciones de ambos bienes que están sobre la misma curva es igual.

Sin embargo, una curva de indiferencia solamente es útil para representar situaciones de elección que afectan a un solo sujeto y en las que, por tanto, no hay interacción. Combinando dos curvas diferentes se puede representar una interacción. Esto es precisamente lo que hace Blau con su situación paradigmática de intercambio: ésta es una situación laboral en que una persona inexperta necesita ayuda para poder desempeñar con eficiencia su puesto de trabajo, teniendo que recurrir para ello a un compañero más experimentado. Los dos se ven así ante varias alternativas. El primero debe

elegir entre la ventaja de la ayuda que puede conseguir y la desventaja de tener que reconocer su inferioridad. El segundo tiene que comparar el beneficio de la obediencia que puede obtener con el costo que le supone esa pérdida de tiempo. Así, pues, existen dos curvas de indiferencia, una para la decisión de la persona inexperta y otra para la decisión del experto, que combinadas dan lugar a lo que Blau denomina «diagrama de caja», capaz de representar la negociación que ocurre entre los dos sujetos. La figura 1 representa el «diagrama de caja» que utiliza Blau (1964, pág. 175). Se obser-

Figura 1. «Diagrama de caja».



vará que hay en él una combinación de dos curvas de indiferencia. El interés que encierra esta figura es, según el autor, que muestra cómo por sus propios medios cada persona puede alcanzar el punto P_0 como punto máximo. En cambio, conjuntamente pueden alcanzar mejores posiciones, es decir, curvas más alejadas de los orígenes respectivos. Esto es lo que le sucede al experto (A) cuando pasa del punto P_0 al R_0 , e implica que la negociación entre los dos sujetos es necesaria. Para A, los puntos R_0 y A_1 representan por igual la mejor combinación que puede obtener. Para B (la persona inexperta), el punto A_1 es mejor que el R_0 , por lo cual tratará de mover a su oponente hacia él. La línea A_0-B_0 es la línea de «contrato», porque, una vez que la negociación entre los dos sujetos los haya conducido hasta ella, cada uno sólo puede mejorar a expensas del otro. El experto, por ejemplo, intentará pasar del punto A_1 al B_0 , que es su curva de indiferencia más alta, pero este intento tendería a perjudicar a su compañero, socavando la base del intercambio. Esta relación la identifica Blau con el monopolio bilateral.

El concepto de proliferación del intercambio se deriva de reconocer que el monopolio bilateral es la excepción y no la norma en los grupos de trabajo. En ellos suele haber más de un experto y un número aún mayor de personas sin experiencia. La existencia de alternativas hace que los primeros compitan entre sí por el respeto y la obediencia y que los restantes lo hagan por la ayuda. También la limitación de recursos que sufre una persona y que impide que pague el precio que le exigen por los servicios que recibe hace que prefiera entrar en relación con otros similares a él. Con estos conceptos, y el de la elasticidad de la demanda y del precio, se pueden hacer predicciones sobre lo que sucederá en un grupo de trabajo cuando cambien algunas de sus características. Se dice que una demanda o una oferta es inelástica cuando al cambiar una la otra permanece sustancialmente inalterada. En general, si el precio aumenta y la demanda es inelástica, la cantidad de bien intercambiado apenas varía. En concreto, en el intercambio social un aumento súbito del número de personas sin experiencia en un grupo de trabajo provocará, si la demanda es inelástica, un aumento de las peticiones de ayuda y una subida del precio que es necesario pagar por ella. La demanda puede ser inelástica por varios factores, siendo en este caso uno de los más importantes la complejidad de la tarea a realizar.

Es en este punto donde cree Blau que el modelo puede ser efectivo y predecir, teniendo en cuenta las diversas condiciones que se pueden presentar y que incluyen preferentemente cambios que, por diversos motivos, se producen en la oferta y la demanda, por ejemplo, un aumento en el número de las personas inexpertas o una disminución de las expertas y los factores que pueden influir en la elasticidad de la demanda, por ejemplo, la dificultad de la tarea a realizar, las consecuencias que se deriven de una realización incorrecta de la misma, etc.

3. EVALUACION DE LAS CONTRIBUCIONES DE BLAU

3.1. *El «emergentismo»*

Los tres primeros puntos del apartado anterior en que Blau se separa del análisis de Homans (significado del intercambio, tipos distintos de relaciones interpersonales y extensión de la teoría a las grandes asociaciones) obedecen a una posición muy concreta sobre las relaciones entre Psicología y Sociología: el «emergentismo». Mientras Homans se aferra al reduccionismo al manifestar «(rechazar) necesariamente la opinión de Durkheim según la cual la Sociología no es un corolario de la Psicología» (1961, pág. 12)¹ y

¹ Sin embargo, Durkheim admitía que "del individuo han emanado las necesidades y deseos que determinan la formación de sociedades; y si de él todo viene, necesariamente ha de ser por él todo explicado... de aquí que las leyes sociológicas sólo puedan ser un corolario de las leyes psicológicas generales", en E. DURKHEIM, *The rules of sociological method*, Sarah Solovay y J. Mueller, New York, 1964. págs. 97-98.

ve, además, en el reduccionismo la única vía que puede conducir hacia una Sociología científica (1967, pág. 59), Blau se adhiere a una posición distinta. Como sociólogo está interesado primordialmente en las estructuras complejas y las instituciones y cree que no es posible su comprensión sin tener en cuenta los procesos más simples de las asociaciones elementales de la interacción directa. En definitiva, son los individuos quienes se asocian, quienes entran en intercambio y quienes crean las instituciones. Sin embargo, esto no significa que en la sociedad no existan fenómenos de complejidad mayor. Es decir, tan erróneo es pretender que las instituciones no están compuestas por individuos como defender que se pueden reducir sin pérdida a ellos. El propósito de Blau es conjugar el papel de los individuos en la sociedad con la complejidad de ésta. Para conseguir este propósito recurre a la doctrina del «emergentismo», que define de la siguiente manera: «las propiedades emergentes son esencialmente relaciones entre elementos en una estructura. Las relaciones no están contenidas en los elementos, aunque no podrían existir sin ellos y definen la estructura» (1964, pág. 3). Es decir, los elementos más simples se combinan dando lugar a fenómenos distintos que los incluyen pero, al mismo tiempo, los superan.

De esta manera cree Blau oponer un obstáculo insalvable a cualquier propósito reduccionista. La reducción sería, en opinión de Homans, la sustitución completa de la teoría sociológica por la psicológica. El esfuerzo emergentista de Blau consiste en ir apuntando una serie de fenómenos de interés sociológico que, aunque fundados en procesos psicológicos, no pueden ser explicados adecuadamente por la Psicología.

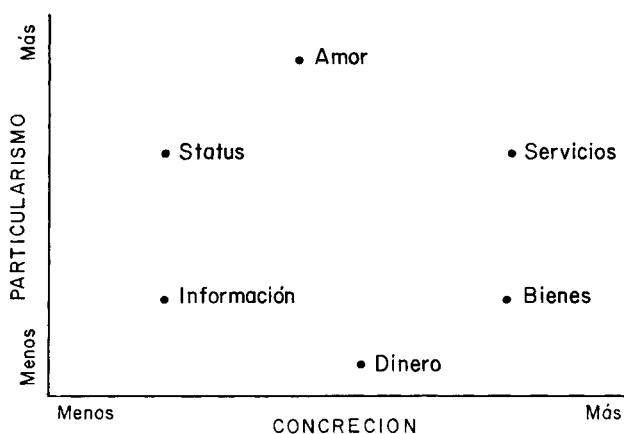
El concepto de emergentismo de Blau coincide bastante estrechamente con el de morfogénesis de Buckley, para quien la comprensión correcta de un sistema sociocultural precisa, por supuesto, de una serie de «condiciones iniciales» (motivaciones básicas, expectativas de recompensas, etc.) y, además, de los procesos morfogenéticos que tengan lugar y que pueden ser, entre otros, las «interacciones de individuos y subgrupos orientados normativa e intencionadamente en un medio ecológico» (Buckley, 1972, pág. 95). Buckley presenta, como ejemplo de la utilización de los procesos morfogenéticos en Sociología, el modelo de institucionalización de Blau.

Sin embargo, para algunos autores, como Webster (1973), señalar que un fenómeno es emergente es sólo un primer paso que ha de ir seguido por la demostración de la existencia de las «reglas de combinación». Estas expresan «cómo se combinan unidades a un nivel individual para explicar el fenómeno colectivo» (1973, pág. 270) y son inherentes al concepto de emergentismo, ya que su función es vincular los dos niveles de interés. Sin embargo, en la obra de Blau tales reglas no están enunciadas explícitamente. Por ello hay que considerar el emergentismo de su teoría como un proyecto a realizar y no como algo ya plenamente logrado (Turner, 1974, pág. 293).

3.2. *La distinción entre recompensas intrínsecas y extrínsecas*

Esta distinción dio lugar a la elaboración de una «teoría del recurso del intercambio social» presentada por Foa y Foa (1975). Estos dos autores ponen el énfasis no en el intercambio, sino en sus objetos. El supuesto fundamental es que toda conducta social es intercambio y el concepto fundamental es el «recurso» que se define como «algo que se puede transmitir de una persona a otra» (1976, pág. 101). Aunque en principio puede haber un número muy grande de recursos, todos ellos se pueden agrupar en diversos tipos relacionados entre sí. Existen dos criterios independientes de clasificación: el primero es la dimensión particular-universal, según la cual el valor del recurso depende o no de la persona que lo da. La segunda dimensión es la concreta-simbólica, según el recurso a intercambiar sea un objeto o más bien algo que lo simboliza. Se apreciará que la primera dimensión, aun bajo una denominación distinta, coincide con la distinción de Blau. La combinación de las dos dimensiones produce los seis tipos de la figura 2.

Figura 2



(El significado de los recursos es similar al del lenguaje cotidiano.)

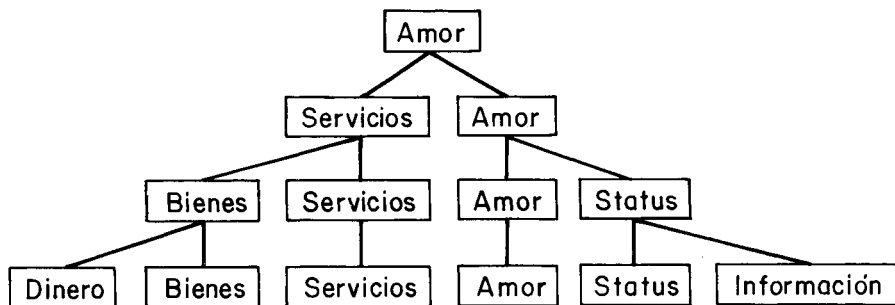
Según esta figura, el amor ocupa el polo particularista y el dinero el polo universalista de la dimensión, con los restantes recursos ocupando posiciones intermedias. Por otra parte, los bienes y servicios ocupan el polo de la concreción y el *status* y la información el de la abstracción. Conviene aclarar que se trata de una clasificación de recursos, no de acciones: un mismo recurso puede incluir muchas acciones diferentes, algunas de las cua-

les pueden ser intermedias entre dos recursos. La separación entre éstos tampoco es tajante: se puede decir que cada uno emerge gradualmente del que está más próximo.

No hay ningún intento de probar por qué el número de los recursos tiene que ser precisamente seis, pero sí se ofrecen pruebas a favor de la existencia de diferencias reales entre ellas. La primera prueba procede de la psicología evolutiva. Según los autores, «las seis clases de recursos se diferencian durante el proceso de socialización, adquiriendo sus identidades y significados separados» (1975, pág 103). La diferenciación procede según indica la figura 3.

Figura 3

- 1.º Estadio
- 2.º Estadio
- 3.º Estadio
- 4.º Estadio



No todas estas diferenciaciones están avaladas por evidencia empírica. La mejor fundamentada parece ser la diferenciación entre amor y servicios (que se apoya en los estudios de Harlow y colaboradores) y entre amor y *status* (estudios antropológicos y etológicos). Para justificar el desglosamiento de los restantes tipos, los autores recurren a razonamientos de tipo especulativo.

La segunda prueba parece mejor fundada empíricamente. Consistió en pedir a un grupo de sujetos que clasificasen un cierto número de acciones, produciéndose como resultado una clasificación en tipos de recursos muy similar a la propuesta por los autores. Si surgía alguna diferencia y se atribuía un recurso a una categoría distinta a aquella en que los autores la habían clasificado previamente, la confusión ocurría siempre entre categorías contiguas,

nunca distantes. Esto, por supuesto, no apoya la existencia de seis clases distintas de recursos ni dice nada tampoco sobre las dimensiones que sirven para clasificarlas, pero sí que la clasificación, sea cual sea el criterio que se use, tiene cierta validez empírica.

La ventaja de esta clasificación de los recursos estriba en que permite a los autores hacer una serie de predicciones diferenciales sobre diversos aspectos de la relación de intercambio. Presento aquí las seis predicciones más importantes que se refieren a diferencias entre los recursos particularistas y universalistas. Así, los primeros se pueden proporcionar sin incurrir en pérdida, e incluso ganando, como en el caso del amor. Los recursos universalistas se pierden cuando se otorgan. Los recursos particularistas pueden tener ambivalencia, es decir, se pueden dar y quitar al mismo tiempo (amar y odiar, respetar y despreciar), mientras que los universalistas no pueden tenerla. Los recursos particularistas se caracterizan por el hecho de que la probabilidad de que el intercambio se realice con el mismo recurso por ambas partes es mayor, son afectados por la duración temporal, necesitando tiempo para poder llegar a ser objetos de intercambio, tienen menor probabilidad de formar parte de un intercambio cuando los contactos no son repetitivos y cuando el tamaño del grupo aumenta.

Con estas predicciones los autores realizan interpretaciones plausibles de resultados de diversas investigaciones. Desgraciadamente, sin embargo, el modelo parece más adecuado para interpretar *a posteriori* que para predecir. La razón estriba en la dificultad de codificar con fiabilidad una acción como un recurso concreto. Dado el carácter simbólico de las acciones humanas (que el modelo admite), un observador externo no parece indicado para efectuar esta codificación, pues se le escapa la intención con que el sujeto realiza su acción. Por otra parte, si se recurre al procedimiento de que sea el sujeto el encargado de hacerla, se puede generar una gran reactividad. En conclusión, si la teoría no quiere limitarse a ser un mero ejercicio intelectual, tiene que desarrollar una forma fiable de codificar sus recursos.

3.3. *La crítica de Heath al enfoque económico de Blau*

La crítica principal se refiere a la situación de monopolio bilateral y al uso del «diagrama de caja» para representarla. En este contexto, el uso del concepto de obediencia voluntaria (eje horizontal del diagrama) es erróneo. Se define como la subordinación a los deseos de otra persona, que tiene el efecto de hacer descender el propio *status* y la elevación del *status* del otro. Por eso se presenta al experto como superior en *status* y al mismo tiempo «inferior en recursos de obediencia voluntaria» (1964, pág. 174). Sin embargo, la aplicación del diagrama sugiere precisamente lo contrario. En efecto, cuando el intercambio se traslada del punto P_0 al A_1 en la figura 1, lo que sucede es que, en pago a la cantidad de ayuda que A ha prestado a B ($K_a - K_1$), éste le

da obediencia (H_a-H_1). En consecuencia, el experto pasa a tener más recursos de «obediencia voluntaria» y, al mismo tiempo, más *status*, en clara contradicción con las premisas iniciales.

Un segundo problema lo plantea el supuesto según el cual un acto cualquiera de un sujeto provoca cambios idénticos en magnitud, pero de sentido opuesto, en los bienes de las dos personas. Por ejemplo, cuando B obedece a A, su *status* disminuye en la *misma* medida en que aumenta el del otro. Es decir, al pasar de P_0 a A_1 el intercambio, B pierde *status* (H_b-H_1) y A gana (H_a-H_1), y estas dos cantidades son idénticas. A esto Heath opone dos objeciones. La primera, que este supuesto exige una medición al nivel de una escala de intervalo. Una escala ordinal podría decir que cuando el *status* de una persona baja, el de la otra sube, pero no la cantidad exacta ni, por tanto, que el descenso es exactamente igual a la subida. Ahora bien, a diferencia de la economía, donde se intercambian objetos que se pueden medir con la precisión requerida, el caso concreto del *status* es algo completamente diferente. Aunque Blau menciona vagamente algunas aproximaciones, no realiza ningún intento serio de medición y su concepto de *status* (expresión pública del respeto que merecen las cualidades sobresalientes de una persona) tampoco parece muy idóneo para ser usado en este caso.

La segunda objeción es que, aunque se pudiese lograr la medición al nivel requerido, todavía quedaría por demostrar que lo que uno gana en *status* tiene que ser necesariamente igual a lo que el otro pierde. En los bienes de los que se ocupa la Economía esto es evidente, pero no lo es en absoluto en el *status* grupal.

En cuanto al tercer punto, para el que Blau no presenta instrumento de análisis, Heath explica que se trataría de un «agregado de curvas de oferta y demanda», derivado del diagrama usado en el monopolio bilateral. Se calcularían en primer lugar las curvas individuales de indiferencia, convirtiéndolas en curvas individuales de oferta y demanda. Luego se obtendría la curva colectiva final a base de sumar éstas. Así, la cantidad de obediencia que habrá que dar a cambio de la ayuda solicitada estará indicada por la intersección de las curvas oferta y demanda.

Heath se muestra opuesto a este análisis por varias razones: 1) se supone que el intercambio es universalista y que los participantes están primordialmente interesados en «qué» se intercambia y en qué cantidad; por tanto, en el momento en que una persona se encuentra con alguien que le ofrece más deja la presente relación y se pasa a otra. La relación sería más un medio para otros fines que un fin en sí mismo. En muchas ocasiones sucede precisamente lo contrario. El análisis puede valer, por tanto, en las relaciones extrínsecas, pero no en las intrínsecas. Este argumento no es original de Heath, sino un desarrollo lógico de ideas que están implícitas en el mismo Blau; 2) la segunda razón tampoco es original, pues procede de Homans. Este análisis ignora la posibilidad de que exista una norma de intercambio justo que puede ser un

predictor de lo que sucede en el grupo, alternando con la suma de las curvas individuales de oferta y demanda y rivalizando con ellas. Es decir, el análisis olvida que en el intercambio social no hay sólo consideraciones de beneficio sino también de justicia; 3) una tercera razón, también muy importante, es que la suma de las curvas de oferta y demanda individuales para conseguir una colectiva hace abstracción de los procesos colectivos que tienen lugar dentro del grupo. Por ejemplo, es muy probable que se presenten coaliciones entre quienes prestan el servicio valioso o entre quienes lo solicitan y que esta coalición interfiera con la suma aséptica resultante que se propugna.

La conclusión de Heath con respecto a este tercer punto del modelo económico no es tan negativa como con respecto al monopolio bilateral. Admite que el análisis puede ser útil, pero que es preciso especificar en qué condiciones, ya que lo que niega rotundamente es su carácter universal (Heath, 1968).

Pese a estas críticas, Heath usó el intento de Blau como trampolín para reformular, en una excelente monografía sobre el tema (Heath, 1976), la teoría del intercambio en términos exclusivamente económicos. Esta obra supone un avance y un refinamiento del enfoque de Blau por tres razones principales: una utilización más correcta de las teorías económicas, un intento de explicar una gama mayor de conductas sociales y una correspondencia más estricta entre el instrumento de explicación y el material a explicar. La obra no está tampoco libre de problemas, pero constituye, hoy por hoy, la respuesta más coherente al desafío de Boulding.

4. CONCLUSION

La aportación de Blau a la teoría del intercambio surge, por tanto, como un deseo explícito de superar las partes más psicologistas del modelo de Homans. La doctrina del «emergentismo» no resulta plenamente convincente, sobre todo si se pretende que sea la alternativa al reduccionismo que Homans propugna. Más éxito han tenido las otras contribuciones con su notable eco en investigadores posteriores. En conjunto, parece lícito afirmar que la obra de Blau ha enriquecido considerablemente la teoría del intercambio, trayendo a la luz aspectos que habían recibido escasa o nula atención. Es de esperar que su labor teórica cristalice finalmente en trabajos empíricos que ayuden a comprender la realidad a la que aquélla, en definitiva, está orientada.

BIBLIOGRAFIA

- BLAIN, R.: "On Homans psychological reductionism", *Sociological Inquiry*, 1971, 41, págs. 3-21.
- BLAU, P. M.: *Exchange and power in social life*, Wiley, New York, 1964.
- "Interaction: social exchange", en D. L. SILLS (ed.): *International Encyclopaedia of the Social Sciences*, Free Press, Glencoe, vol. 7, 1968, págs. 452-457 (existe versión castellana).
- "Comment", en R. BORGER y F. CIOFFI (eds.): *Explanations in the behavioral sciences*, Cambridge Univ. Press, 1970, págs. 329-339.
- BOULDING, K. E.: "Critique of Homans Social Behavior: an economist's view", *Amer. J. of Sociol.*, 1962, 67, págs. 458-461.
- BUCKLEY, W.: *La sociología y la teoría moderna de los sistemas*, Amorrortu, Buenos Aires, 1972.
- EISENSTADT, S. N.: "Societal goals, systemic needs, social interaction and individual behavior: some tentative explorations", en H. TURK y R. L. SIMPSON (eds.): *Institutions and Social Exchange*, Bobbs-Merrill, Indianapolis, 1971, págs. 36-55.
- FOA, U. G., y FOA, E. B.: *Resource Theory of Social Exchange*, Gen. Learning Press, Morristown, 1975.
- HEATH, A.: "Economic Theory and Sociology: a critique of P. M. Blau's 'Exchange and Power in Social Life'", *Sociology*, 1968, 2, págs. 273-292.
- *Rational choice and social exchange: a critique of exchange theory*, Cambridge Univ. Press, 1976.
- HOMANS, G. C.: *Social Behavior: Its Elementary Forms*, Harcourt, New York, 1971.
- *The Nature of Social Science*, Harcourt, New York, 1967 (existe versión castellana).
- "Procesos sociales fundamentales", en J. R. TORREGROSA (ed.): *Teoría e investigación en la psicología social actual*, Instituto de la Opinión Pública, Madrid, 1974, págs. 35-51.
- ISRAEL, J., y TAJFEL, H. (eds.): *The Context of Social Psychology: A critical assessment*, Academic, New York, 1972.
- MALINOWSKI, B.: *Argonauts of the Western Pacific*, Studies in Economics and Political Science, 1922, núm. 65, Londres.
- MULKAY, M. J.: *Functionalism, Exchange and Theoretical Strategy*, Routledge and Kegan Paul, Londres, 1971.
- PARSONS, T.: "Levels of organization and the mediation of social interaction", *Sociological Inquiry*, 1964, 34, págs. 207-220.
- THIBAUT, J. W., y KELLEY, H. H.: *The Social Psychology of Groups*, Wiley, New York, 1959.
- TURNER, J. M.: *The Structure of Sociological Theory*, Dorsey, Homewood, 1974.
- WEBSTER, M.: "Psychological reductionism, methodological individualism and large scale problems", *Amer. Sociol. Rev.*, 1973, 38, págs. 258-273.