

José Antonio Marina

La pasión del poder
Teoría y práctica de la dominación



ANAGRAMA
Colección Compactos

I. LA FASCINACIÓN DEL PODER

1. EL DESEO DE PODER Y LA PASIÓN DE MANDAR

¿Por qué escribir un libro más sobre el poder, cuando miles de monografías

ocupan kilómetros de anaqueles en las bibliotecas? Por la misma razón que me mueve siempre a escribir: para aclararme. Escribir no es mi manera de enseñar, es mi manera de aprender. Los libros que he leído o estudiado —y de los que daré cuenta en *www.joseantonio-marina.net*— no me han permitido comprender la realidad vivida, la equívoca fascinación del poder, sus variadas dramaturgias. Los autores —salvo Michel Foucault y algún otro— se interesan más por lo que ocurre en los despachos gubernamentales que por lo que sucede en los andamios de una obra, las aulas de una escuela o el dormitorio de una

pareja. Sin embargo, el modo como el capataz manda a unos obreros, las relaciones de autoridad entre profesores y alumnos, o la forma en que un matrimonio decide si mantendrá o no relaciones sexuales, puede plantear los más sutiles conflictos de poder. Basta un elemental ejercicio de introspección para que usted y yo nos reconozcamos inmersos en relaciones de dominación más o menos justificables. Alguien nos controla y controlamos a alguien. Cuando comprendemos su ubicuidad, el poder se convierte en una clave para entender la experiencia humana. Los astrónomos dicen que el universo cambia si en vez de observarlo mediante

el espectro de luz visible lo hacemos mediante rayos gamma. Cuando se utiliza la luz, el mundo de las constelaciones, los soles y las estrellas es apacible, muestra «la armonía de las esferas», pero si se utilizan los rayos gamma, el universo se convierte en un violento campo de energías encontradas. No hay cuerpos celestes, sino una colosal pirotecnia. Platón escribió su metafísica bajo la luz visible, pero la «voluntad de poder» de Nietzsche es una ontología escrita bajo los rayos gamma. Si observamos una institución, un estatus, una norma, una ley con una lente sedante, veremos en ellos la consistencia de lo establecido. El

establishment es sociología apaciguada. Pero si cambiamos de lente, lo que aparece es un complejo —y con frecuencia violento— campo de fuerzas. El poder constituido no es más que el breve equilibrio de un poder constituyente incansable. Una ley no es una norma estática, sino el azaroso resultado de una lucha legislativa. Georges Ripert, el gran jurista francés, consideraba que no se podía entender una ley si no se estudiaba su genealogía: «Muchas causas producen el nacimiento de una ley y, con frecuencia, son causas muy lejanas. La ley no es más que la expresión de la fuerza más imperiosa, cuyo éxito consagra. A los juristas les

complace considerarla en la desnudez de la verdad, pero en realidad está revestida de todas las pasiones humanas. El análisis de esas pasiones es necesario para comprender el sentido profundo de la ley.»

Volviendo a la metáfora astronómica, los científicos, al observar la estampida de las constelaciones, se preguntan por el origen de la energía que las mantiene en danza. En el caso del poder sucede lo mismo. Las interacciones personales, los sistemas sociales, las instituciones, las costumbres, las leyes, son condensaciones o dispersiones de poder. ¿De dónde procede ese dinamismo, ese

continuo paso de la potencia al acto?

Minutos antes de escribir estas líneas he asistido a un espectáculo cotidiano. Un hombre ha pedido a su mujer: «Cielo, ¿podrías traerme un vaso de agua?» La mujer ha respondido con violencia: «¿Es que no puedes levantarte tú? ¿Es que no ves que estoy planchando *tu* camisa?» Si tuviera el talento suficiente para explicar la geología de este breve diálogo, su tectónica de placas, este libro sería un logro, pero no sé si seré capaz. ¡Ese hecho tan vulgar es tan complejo! Sartre aspiraba a ser una mezcla de Spinoza y Stendhal. Le comprendo, porque en los temas humanos resulta necesaria la potencia

abstracta de un pensador sistemático y la sensibilidad concreta de un escritor de novelas. Sólo a un megalómano se le ocurriría pedir tanto.

El poder nos fascina a todos, aunque por razones distintas. Es una realidad contradictoria que incluye la belleza y el espanto, la visibilidad y el secreto, la miseria y la grandeza, la necesidad y el riesgo. La primera idea de este libro se me ocurrió leyendo a Maquiavelo en Florencia, una ciudad cuya historia sintetiza de manera inquietante esas tensiones. En sus días de gloria, la mayor brutalidad convivía con la más deslumbrante creación espiritual. Maquiavelo supo leer el rostro

demoníaco del poder, de la misma manera que su coetáneo Savonarola creyó leer el rostro salvífico del poder de Dios. Shakespeare lo expresó con frase certera: «Es bello tener la fuerza de un gigante, pero es horrible emplearla como un gigante.» Si queremos comprender las variadas dramaturgias del poder, el poder vivido y no sólo pensado, debemos remontar ambos discursos —el brillante y el oscuro— para llegar a la fuente originaria de la que proceden: la peculiar índole del ser humano. No es fácil hacerlo, porque el poder se enmascara de muchas maneras, y en la actualidad más aún. Su conflictiva

relación con la libertad lo hace inevitablemente sospechoso. De la admiración total hemos pasado a la condena en bloque. La frase de Lord Acton «el poder corrompe siempre», se acepta como dogma de fe, por lo que nadie se atreve a reconocer que ansia tenerlo, ya que sería reconocer que se está dispuesto a ser corrupto. J. F. Kennedy, hombre de cierta candidez en sus expresiones públicas, estuvo a punto de hacerlo: «Me presento como candidato a la presidencia, porque allí es donde está la acción.» Al hablar de la acción, se estaba refiriendo al poder. Así las cosas, una parte del discurso político está teñido de imposturas. Se

disfraza el ansia de poder con la piel de cordero más a mano. Se oculta hasta qué punto el ejercicio del poder depende de un condicionamiento social camuflado. Se enseña a los jóvenes que en una democracia todo el poder reside en el pueblo, y que en un sistema de mercado todo el poder descansa en el consumidor soberano, que opera a través del impersonal mecanismo de la oferta y la demanda, sin explicarles que ésas son verdades que sólo sirven para situaciones de «democracia perfecta» o de «mercado perfecto», que hoy por hoy son inexistentes. *Y, sobre todo, se silencia que el poder político se funda en una ficción necesaria que todos*

pretendemos olvidar que es ficción,
para tranquilizarnos. Estas
dificultades, ocultamientos o
segmentaciones me han animado a
escribir un tratado sobre el poder,
comenzando por el principio.

2. Y ÉSTE ES EL PRINCIPIO

Con nuestra especie apareció en el universo un dinamismo expansivo, una inquietud emprendedora, lo que Nietzsche llamó con expresión tajante «voluntad de poder». Desde entonces, los humanos no hemos cesado de explorar, invadir, crear y destruir. Según

cuenta la Biblia, la tentación original fue: «Seréis como dioses.» Prometeo no llegó a tanto, pero robó el fuego divino e inventó la cultura. «Los hombres crearon el lenguaje y están poseídos por una furia constructora de ciudades», dice Sófocles en *Antígona*. Somos *deinos*, es decir, extraños, poderosos, soberbios. Continuamente nos amenaza nuestra *hybris*, la desmesura. Así pensaban de nosotros los antiguos griegos. Aristóteles hizo el elogio de la *megalopsijia*, del ánimo grande, que la escolástica tradujo como capacidad de iniciar grandes empresas. En una palabra, sentimos la pasión de actuar, de ampliar nuestras posibilidades, de

dominar —es decir, de sentirnos dueños, *dominus*— de nosotros mismos, de nuestras facultades, del mundo, de los demás hombres. El niño siente ya este ímpetu de manera fervorosa. Sus primeros pasos están guiados por el ánimo de conquista. Quiere soltarse de la mano, apropiarse del espacio físico y del espacio lingüístico, y cada pequeño triunfo va acompañado de una gran euforia. Enseguida desarrolla un gran talento para el chantaje emocional.

Desde dentro, el poder se vive como conciencia de dominio, como percepción de la propia potencia. *Es la capacidad de hacer real lo posible.* No olviden esta frase. La búsqueda de la

libertad propia, la lucha por la emancipación, el afán de hacer lo que nadie ha hecho, las grandes aventuras ascéticas o los grandes destrozos imperiales, esos despliegues gloriosos o terribles, brotan de la misma fuente. «Cuando el hombre siente que su poder aumenta», escribió Spinoza, «se alegra.» Pero el sutil pulidor de lentes se refería a un ansia metafísica, a la facultad de hacer, de conocer, de adueñarse de la propia naturaleza, de inventar posibilidades y realizarlas, a un deseo permanente de la humanidad, que no puede confundirse sin más con el «deseo de dominar a otro». En su origen, pues, el poder no es enemigo de la libertad,

sino fuente y apremio de ella.

3. ¿POR QUÉ EL PODER ATRAE TANTO?

Doy como primera inclinación natural de toda la humanidad», escribe Hobbes, «un perpetuo e incansable deseo de conseguir poder, que sólo cesa con la muerte.» ¿Qué tipo de satisfacción proporciona el ejercicio del poder? Se habla mucho de su erótica, pero con la misma simpleza con que se dice que «marcar un gol», «escribir un poema» o «hacer bien una tortilla de patatas» es como un orgasmo. Bobadas.

John Galbraith, que se movió entre poderosos, escribe: «Del contexto y del ejercicio del poder se deriva una sensación de valía autoinducida. En ningún otro aspecto de la existencia humana se halla la vanidad sometida a tanto riesgo; en palabras de William Hazlitt, “el amor al poder es el amor a nosotros mismos”.»

Los psicólogos suelen distinguir entre «motivación de logro» y «motivación de poder», aunque a veces les resulta difícil marcar límites claros. Suponen que la motivación de logro tiene como meta la perfección de una competencia personal. Todos queremos sentirnos hábiles, capaces,

enorgullecemos de nuestra acción. En cambio, la motivación de poder tiene como meta utilizar a otras personas para nuestros proyectos. Con frecuencia los límites entre ambas motivaciones se desdibujan. Basta con que una persona considere como «logro propio» el imponerse a otro individuo. Puede no interesarle la sumisión ni su utilidad, sino sólo sentir que es capaz de provocarla, el poder como superación personal. En mis archivos tengo el curioso caso de un hombre que, confundido por los estereotipos de género, se avergonzaba de su timidez y de su incapacidad para mandar. Quería ser jefe, pero no sabía serlo. Para

recuperar la propia estima necesitaba imponerse continuamente a los demás, lo que le sometía a una tensión angustiosa y destructiva, que acentuaba su sentimiento de fracaso. Ingresó en el ejército porque creyó que en una institución tan jerárquica ejercer el poder, imponerse, debería de ser fácil, pero se enredó en una maraña de mandatos contradictorios, en un juego de órdenes y contraórdenes, que acabó desprestigiándole y forzando una salida deshonrosa de la institución. En este caso, la «motivación de poder» era una simple prolongación de la «motivación de logro». Cifrabá su superación en imponerse.

La historia nos proporciona muchos ejemplos de esta hibridación del afán de poder con otros afanes. En su obra *The Six Great Summit*, Dennis Reynolds ha narrado la cumbre de Munich entre Chamberlain y Hitler. Hitler amagaba con invadir Polonia para defender a los habitantes de habla alemana, que consideraba perseguidos. Inglaterra no estaba directamente involucrada en este conflicto, al contrario que Francia, unida a Polonia por un tratado de defensa. Pero Chamberlain quiso tomar el protagonismo por razones de logro personal. Los especialistas en «psicología política» suelen aplicar estos dos tipos de motivación para

clasificar a los líderes.

4. EL PODER Y EL DESEO

Antes de hablar del «deseo de poder» conviene hablar del «poder del deseo». Cuando comparamos las teorías modernas del poder (Nietzsche, Foucault, Bourdieu, Luhmann, Negri) con las antiguas, nos sorprende una inversión de la perspectiva. Da la impresión de que hablan de un fluido misterioso, que adquiere forma en imprevistas y variadas condensaciones. Según Foucault: «El poder, si se lo mira de cerca, no es algo que se divide entre

los que lo ostentan y los que no lo tienen y lo sufren. El poder es y debe ser analizado como algo que circula y funciona —por así decir— en cadena. Nunca está localizado aquí o allí, nunca está en las manos de alguien. Nunca es una propiedad, como una riqueza o un bien.» El poder está en todas partes, rizomáticamente, incluso donde parece que sólo hay servidumbre. Los dispositivos del poder permean la sociedad entera, sin posición definida. Bourdieu habla del «campo del poder», y explica: «La dominación no es mero efecto directo de la acción ejercida por un conjunto de agentes, sino de la propia estructura del campo a través del cual se

ejerce la dominación.» Y según Luhmann: «El poder no es un instrumento al servicio de la voluntad. Es el poder el que engendra la voluntad.» ¿A qué se refieren estos autores? ¿Hay algún fenómeno más originario que la dominación, una energía previa? En efecto, el poder emerge en el circuito del deseo, forma parte de su dinamismo, de ahí su aspecto vital y encarnizado. Si no hubiera deseos, o, al menos, si no hubiera deseos encontrados, no existiría el poder. A veces, éste se confunde con cualquier estructura jerárquica. En un ordenador, los programas de superior nivel controlan los inferiores, pero no se

puede hablar en este caso de «poder», que es una relación consciente, de alta temperatura afectiva. No es de extrañar que Shakespeare lo tratase una y otra vez en sus tragedias, e incluso en comedias como *La fierecilla domada*. La estructura jerárquica de una colmena no puede interpretarse como una estructura de poder, porque le falta el enfrentamiento de deseos. Muchos especialistas —Steven Lukes entre ellos— definen el poder como la realización de un propósito a pesar de las resistencias. Por ello, la absoluta eliminación del deseo —como recomiendan los budistas— rompe el circuito del poder y desactiva el

sistema. Es la gran rebeldía y la suprema liberación. Una definición como la de Bertrand Russell —«poder es producir los efectos deseados»— relaciona inequívocamente los deseos con el poder, y algo semejante hace Alvin Goldman cuando afirma que para estudiar el poder hay que comenzar estudiando «las dependencias funcionales entre los deseos de un agente y los resultados que él obtiene». Saint-John Perse lo dice poéticamente:

¡Tú cantabas, poder, en nuestras
rutas espléndidas!

En la delicia de la sal se hallan
todas las lanzas del espíritu.

¡Avivaré con sal las bocas muertas
del deseo!

«La esencia del hombre es el deseo», dijo con razón Spinoza. En su dinamismo se oculta el secreto de la acción, la hibridación y proliferación de nuestros impulsos. Agustín de Hipona pensó, sin duda ateniéndose a su experiencia, que nos mueven tres grandes deseos: *libido sentiendi*, *libido cognoscendi*, *libido dominandi*. En este último caso creo que se equivoca. El deseo originario no es tanto dominar como expandir el poder del yo. Esto, hasta donde sé, se manifiesta en una escalada progresiva y continua:

afirmación, distinción, liberación, ampliación de posibilidades personales, competición, dominio. En efecto, los seres humanos queremos afirmar nuestra identidad. Por naturaleza somos seres sociales, pero la cultura ha ido enfatizando cada vez más la individualidad. Buscamos distinguirnos, independizarnos, hacernos autónomos, liberarnos. Todo esto produce el gozoso aumento de poder que mencionaba Spinoza, y cuya experiencia conmovió a Nietzsche: «En el poder», escribió, «se experimenta la realidad como libertad, como apertura real de posibilidades, como acontecer real (efectivo), dinámico.» El bailarín tiene una

conciencia de la corporeidad, del movimiento y del espacio diferente de la que tiene una persona obesa. La agilidad y la gracia son el cuerpo sometido a la idea. Martin Seligman estudió el sentimiento de indefensión, la incapacidad para producir cambios en el entorno, como antecedente de la depresión. En el poder se experimenta la realidad como libertad, como apertura de posibilidades, como acontecer real, dinámico y expansivo. ¡Cómo no vamos a desearlo! La impotencia se vive en cambio como ausencia de posibilidades, como obturación, como angustia. Este deseo de expansión personal se ha descrito de muchas maneras. Albert

Bandura ha estudiado la importancia del sentimiento de la propia eficacia: «Entre los distintos aspectos del conocimiento de sí mismo», escribe, «quizá ninguno influya tanto en la vida del hombre como la opinión que tenga de su eficacia personal.» Otros autores mencionan la «motivación de control», y Joseph Nuttin —en su *Teoría de la motivación humana*— habla del «placer de la causalidad», que aparece muy pronto en el niño y que se prolonga durante toda la vida: «El ser humano parece estar motivado para realizar cosas que sin su acción no se producirían. Con frecuencia se identifica con las cosas que podría hacer: su obra es la extensión

de sí mismo.» En esos casos, el «poder personal» se manifiesta previamente como una inagotable «pasión de actuar». *Make it happen*, sería el lema. Recluido en la isla de Elba, un minúsculo estado de opereta, Napoleón se lanzó a organizarlo con la misma energía que si se tratara de un imperio. La figura del «hombre de acción» sirve de nexo entre el poder privado y el poder social, entre el «poder de» y el «poder sobre». Se trata de personas que tienen una enorme necesidad de actuar. Se les ocurren muchas cosas, necesitan sentir que movilizan energías propias y ajenas. Muchos no se dedican a la política. Miguel Ángel fue uno de ellos, y

también San Vicente de Paúl, San Ignacio de Loyola o la madre Teresa. Los políticos, por regla general, suelen ser hombres de acción, como describió Ortega al hacer el retrato de Mirabeau, pero también lo son los fundadores de órdenes religiosas, de empresas, o los exploradores. En plena depresión económica, Roosevelt dijo: «Es de sentido común tomar un método y probarlo. Si falla, admitirlo claramente e intentarlo con otro. Pero, sobre todo, hay que intentar algo.» Esta última frase sirve de lema para el hombre de acción.

Los animales actúan hasta donde les permiten sus deseos y sus fuerzas, los humanos tenemos el deseo de tener más

deseos y más fuerzas para satisfacerlos, lo que dispara la espiral de una historia grande pero cruel. Para afirmarnos como centro de libertad, buscamos la distinción, aspiramos a extender nuestra capacidad de acción, a realizar nuestras posibilidades, buscamos la competición con nosotros mismos o con los demás, porque triunfar nos proporciona un gran placer, y, en esta galopada ansiosa, algunos individuos consideran que dominar a otras personas es la culminación del dinamismo afirmativo. En este punto cambia el sentido del impulso. El poder deja de ser expansión de la propia energía para convertirse en afán de dominación. Gregorio Marañón,

que estudió la pasión de mandar en su libro sobre el conde duque de Olivares, la relaciona con el «instinto de superación». Piensa que es un instinto que produce efectos polimorfos: «Conduce a la riqueza, al mando, a la gloria, al heroísmo, a la santidad, al crimen y a la perversión sexual.» Pero «hay un grupo de seres humanos para los que el mando es, por sí mismo, el fin de su instintivo afán: mandar por la fruición pura de mandar, como el avaro ama el oro por el oro. Ésta es la forma genuina de la pasión de mandar».

Ahora estamos hablando de un nuevo tipo de poder, canalizado hacia un objetivo concreto: imponerse a otro.

Hablando del poder político Bertrand de Jouvenel escribe: «En toda condición y posición social, el hombre se siente más hombre cuando se impone a los demás y los convierte en instrumentos de su voluntad, medios para alcanzar los grandes fines cuya visión le embriaga. Dirigir un pueblo, ¡qué dilatación del yo! Sólo la dicha efímera que nos proporciona la docilidad de nuestros miembros tras una larga enfermedad puede hacernos sospechar la felicidad incomparable de irradiar a diario los propios impulsos en un cuerpo inmenso, haciendo que se muevan a lo lejos millones de miembros desconocidos.»

Ésta es la razón de la euforia que

invade al que ama el poder, en el mismo acto de ejercerlo. Según cuenta su secretario Perrault, Colbert, el ministro de Luis XIV, se frotaba las manos de alegría al acercarse por la mañana a su mesa de trabajo. Algo parecido se trasluce en la correspondencia de Napoleón, y en los comentarios que hace su secretario el barón Fain. Pensaba que toda la maquinaria del poder en Francia recibía la energía inicial de la mesa de su despacho. Sentir esa gigantesca circulación de energía era para él como sentir su propia circulación magnificada. Y Théodore Sorensen cuenta en su biografía de Kennedy la excitación casi infantil con que los hermanos ocuparon

el despacho oval tras las elecciones. Tenían un gran juguete en sus manos, y todavía sufrían la impresión de que alguien podía entrar para decirles que el recreo se había terminado. Sin embargo, buscando legitimidad, el líder se convence fácilmente de que lo único que quiere es servir a la colectividad, y olvida que su verdadero móvil es el disfrute de la acción y de la expansión vital. No dudo de que Napoleón fuera sincero cuando dijo a Caulaincourt: «Se engaña la gente: yo no soy ambicioso (...). Siento los males del pueblo, quiero que todos sean felices, y los franceses lo serán si vivo diez años» (*Mémoires de Caulaincourt*, del extracto publicado

por las ediciones de la Palatina, Ginebra, 1943, pp. 112-169), pero me parece que no es verdadero, porque desconoce su deseo fundamental. A veces, el poderoso cree que sólo le mueve el bien de los demás. Los grandes asesinos políticos han pensado que eran los únicos que podían conducir a su pueblo a la felicidad. Lenin, Stalin, Mao, Pol Pot lo dejaron claro. Sólo ellos —o en todo caso el partido— sabían lo que el pueblo necesitaba. Hermann Rauschning recoge una declaración de Hitler en 1939: «La providencia me ha designado para ser el gran libertador de la humanidad. Yo libero al hombre de la opresión de una

razón que quería ser un fin en sí misma; lo libero de una envilecedora quimera que se llama conciencia o moral y de las exigencias de una libertad individual que muy pocos hombres son capaces de soportar.» Espero que el balance de víctimas haya vacunado a la humanidad contra la espera de algún salvador. Pero mi esperanza es incrédula.

5. EL PODER Y LOS DEMÁS DESEOS

Como he explicado muchas veces, el ser humano está movido por tres deseos básicos: el de bienestar, el de vinculación social y el de afirmación del

poder del yo, del que acabo de hablar. La atracción del poder no se debe sólo a su capacidad para satisfacer este último deseo, sino también los otros dos y sus hibridaciones.

El deseo de disfrutar. El poder permite disfrutar. La imagen más popular del poder lo asocia a experiencias hedónicas. «El déspota es esclavo de su lujuria», escribe Montesquieu en sus *Cartas persas*. Cuentan que Onassis decía: «El poder sólo sirve para disfrutar de las mujeres más bellas.» Si lo dijo, estoy seguro de que sólo lo pensaba a ratos, porque es una concepción demasiado tosca o demasiado lacaniana, esa de convertir el

falo en el significante supremo. Lo llamaré «concepto bantú del poder». Según cuenta Henri A. Junod en su libro *Mœurs et coutumes des Bantous*, para los reyes bantúes reinar es sencillamente nadar en la abundancia, estar prodigiosamente alimentado, hasta el punto de que la palabra *fouma* significa ambas cosas, reinar y comer.

A este nivel, sin duda infantil —o, mejor, adolescente—, ser obedecido es agradable y cómodo. Uno, además de importante, se siente tratado «a cuerpo de rey». Es lo que pensaba Sancho durante su aventura en la isla Barataria. Hablándole del poder, el duque le dice: «Si una vez lo probáis, Sancho, comeros

heis las manos tras el gobierno, por ser dulcísima cosa el mandar y ser obedecido» (*Quijote*, Segunda parte, capítulo XLII). Don Quijote le advierte que no es oro todo lo que reluce porque «los oficios y grandes cargos no son otra cosa sino un golfo profundo de confusiones», pero Sancho está dispuesto a engolfarse hasta el cuello. Al final tiene que reconocer que estaba equivocado: «dichosas eran mis horas, mis días y mis años; pero después que os dejé y me subí sobre las torres de la ambición y de la soberbia, se me han entrado por el alma adentro mil miserias, mil trabajos y cuatro mil desasosiegos (...). Abrid camino,

señores míos, y dejadme volver a mi antigua libertad». (Segunda parte, capítulo LIII).

La capacidad del poder para provocar algún tipo de bienestar, y el ansia correlativa de poseerlo, se da en diferentes escalas, algunas minúsculas y tristísimas. Primo Levi, en su obra *Los hundidos y los salvados*, indica que también entre las víctimas de los campos de concentración se establecían relaciones de poder. Algunos privilegiados, que tenían algo más de comida o ejercían algún pequeño trabajo, abusaban de los más débiles.

Otra visión diferente pero complementaria es la que ofrece

Hobbes, para quien el poder es un ansiolítico. El ser humano está permanentemente aterrado. «El día que yo nací», escribió, «mi madre parió dos gemelos: yo y mi miedo.» El poder es quien puede introducir orden. Por eso, el súbdito quiere serlo: para que el poder benévolo le proteja de la violencia y el caos.

El deseo de vinculación social y de reconocimiento. Somos seres sociales, y nuestra propia imagen, el concepto que tenemos de nosotros mismos, depende del juicio de los demás. El poder es un modo de afirmación y reconocimiento social. La llamada de la fama o de la gloria, el afán de distinguirse, es un

motor muy poderoso. Bertrand Russell escribió: «Las dos mayores pasiones humanas son el afán de poder y el afán de gloria.» Ambos afanes están relacionados. El papel de la vanidad en el deseo de poder es tremendo y ridículo, aunque quien lo siente no suele reconocerlo. La parafernalia del poder, la glorificación del floripondio, da origen a placenteros fuegos fatuos. Los cortesanos de Luis XIV vivían como un privilegio asistir a su despertar y ayudarle a cambiarse de camisa, y languidecían de pesar si eran excluidos de ese círculo doméstico. En ocasiones, la vanidad halagada es el mayor atractivo de la profesión política.

Richard Crossman, miembro del parlamento británico, hace en sus memorias un comentario curioso: «Los políticos no suelen ser aficionados a ejercer el poder. Les gusta el “juego” y la importancia de la política, así como el “prestigio que les confiere” su posible poder. Pero la inmensa mayoría de los políticos británicos, al igual que los colegas de otros países desean ganar el éxito sin mucho esfuerzo, y se estremecen cuando tienen que tomar una decisión y el poder debe ejercerse inevitablemente.»

6. LOS TRES SALTOS DE FASE

El estudio del poder es una travesía desde la biología hasta la ética, como sucede siempre que estudiamos algún producto de la inteligencia humana. Pero en este caso con mayor dramatismo. La ética aparece como el gran esfuerzo para frenar al poder y como el gran esfuerzo para inventar un poder diferente. Este proceso que nos aparta de la selva se da mediante tres grandes saltos de fase, en los que aparecen energías y posibilidades nuevas, y que constituyen el eje de la historia humana y también de nuestra exposición.

Primer salto: La inteligencia humana convierte todos los deseos en insaciables, incluido el deseo de poder.

Comparados con la estabilidad animal, somos seres disruptivos e inquietos. Y esto se manifiesta tanto en el «poder de» hacer algo, como en el «poder sobre» alguien, que es el que vamos a estudiar preferentemente.

Segundo salto: Los mecanismos de dominación se van haciendo cada vez más simbólicos. La fuerza como único recurso de poder deja lugar a otros recursos más sofisticados e irreales. La seducción sustituye a la coacción.

Tercer salto: Por último, aparece la necesidad de legitimar el poder, de justificar de alguna manera la obediencia. Es una exigencia del poder mismo, que, sin embargo, acabará

resultando el gran contrapoder. La lucha por el poder se convierte en una lucha entre distintas legitimaciones.

No hay que dejarse engañar por la aparente frialdad de los enunciados. En cuanto destapemos uno de ellos nos invadirá un turbión de violencia, dolor y esperanzas inagotables, pero frecuentemente decepcionadas. Es decir, la vida.

II. GENEALOGÍA DEL PODER

1. DEFINICIÓN DEL PODER

Carl von Linné estaba convencido de que Dios le había encomendado la misión de poner orden en la naturaleza,

y decidió inventariar y clasificar todos los seres vivos. No se me ocurre pensar que estoy llamado a tan altas misiones, pero en este capítulo voy a ejercer al menos de herborista del poder. Estamos en una tupida selva, y conviene comenzar clasificando las especies para que las lianas no acaben liándonos. Hasta aquí he utilizado alegremente la palabra *poder* como si no hubiera necesidad de aclarar su significado, cuando en realidad muchos especialistas se quejan de la dificultad de definirlo. Los editores de un reciente libro titulado *The Use and Abuse of Power* dicen en su introducción: «Es sorprendente que, a pesar de su enorme impacto, sepamos

tan poco sobre él, y que se le hayan dedicado tan pocos estudios científicos.» ¿Qué entiendo por poder? En primer lugar, poder es *la capacidad de realizar algo, la facultad de convertir en acto una posibilidad. Es, pues, acción realizadora.* «La capacidad transformadora inherente a la acción humana» (Anthony Giddens). Aparece aquí una primera dificultad. El poder sólo existe en acto y, sin embargo, hablamos normalmente de él como si fuera una cosa que se puede tomar o dejar. Es un infinitivo que ha olvidado su dinamismo originario al convertirse en sustantivo. Se ha cosificado. Leo en una biografía de Alejandro Magno:

«Alejandro murió en Babilonia un tórrido día de junio del año 323 a. C. Sus generales se lanzaron a una vertiginosa y caótica lucha por el poder.» ¿Por qué poder? ¿Por el de Alejandro? No, era intransferible y había muerto. Lucharon por su puesto, que es una cosa muy distinta. Los monarcas absolutos heredaban el poder absoluto, pero unos sabían ejercerlo y otros no. Unos lo ampliaban y otros lo perdían. El poder formal se transmite jurídicamente, como la propiedad —y en ella se basaron fundamentalmente las teorías de la legitimidad—, pero conviene no olvidar que se ejerce siempre en contextos informales. Los

poderes formales de don Juan Carlos I no eran muy grandes, pero en cambio sí lo fue su influencia política. La noción de *autoridad* pertenece al dominio informal. Los tratadistas políticos americanos saben que un candidato a la presidencia debe intentar aumentar todo lo que pueda su poder informal antes de acceder a los poderes formales.

La facultad de hacer y de actuar, el sistema de las fortalezas personales, es la figura más originaria del poder, el origen de todas las demás. Llamaré *poder personal* a esta capacidad de hacer. Es un poder íntimo, fundante, constituyente, que puede fijarse objetivos distintos y proponerse metas

diferentes. Puede sentirse interesado sólo en su propia obra, en la perfección de sus capacidades, en la superación personal (motivación de logro), o puede querer influir en los demás, atraerlos a su proyecto, utilizar su energía para ampliarlo o, simplemente, dominar (motivación de poder). El *poder personal* se bifurca por ello en un *poder autorreferente*, personal, dirigido a sí mismo, ensimismado, y en un *poder social*, transeúnte, dirigido a los demás. Para designarlos, los escolásticos acuñaron dos tecnicismos: «poder monástico» (solitario) y «poder político» (que domina a otros). No son sutilezas modernas. Cuenta Richard Lee

que cuando preguntó a miembros de la tribu!kung si tenían jefes, le respondieron: «¡Por supuesto que tenemos jefes! De hecho, todos somos jefes, cada uno de nosotros es jefe de sí mismo.» Éste es el poder autorreferente, monástico, privado.

Conviene no olvidar que el «poder personal» está en el origen del «poder social» o del «poder político». Un dictador utiliza abusivamente los poderes del Estado, pero sólo cuenta con sus capacidades personales para alcanzarlos con su astucia, su poder de engaño o de convicción, su habilidad para buscarse aliados o para debilitar a los enemigos, su crueldad. ¿Cómo

accedieron al poder los emperadores romanos? ¿Cuáles fueron las estrategias que encumbraron a los Médici, unos comerciantes de segunda fila? ¿Qué sucedió el 18 brumario, cuando Napoleón se hizo con el poder? ¿Cómo han conseguido su puesto los presidentes del gobierno español? ¿Cómo llegó al poder De Gaulle en sus dos ascensiones? ¿Cómo se nombra a un Papa? ¿Qué sucedió en la reunión de Burgos en la que Franco entró como general y salió como generalísimo? Max Weber llamó la atención sobre el aspecto carismático del poder, que está basado en la capacidad de una persona, y que habría que incluir bajo el título

amplio de «poder personal». «Debe entenderse por carisma la cualidad de una personalidad, por cuya virtud se la considera en posesión de fuerzas extraordinarias, o como enviado de un dios, o como ejemplar jefe, caudillo, guía o líder.»

En este libro voy a tratar fundamentalmente del «poder social», del que va dirigido a imponerse a otro, una de cuyas variedades, pero sólo una, es el poder político. Hay poder en las relaciones afectivas, en los amores y odios, en las familias, en las empresas, en las iglesias, y una de las limitaciones de las actuales teorías sobre el poder es su obsesión por el poder político. Como

punto de partida voy a reseñar algunas definiciones conocidas. Max Weber — en su obra *Economía y sociedad*— dio una definición que se ha convertido en canónica: «Poder significa la probabilidad de imponer la propia voluntad, dentro de una relación social, aun contra toda resistencia y cualquiera que sea el fundamento de esa probabilidad.» Según Robert Dahl: «Es la relación entre actores, en la que un actor induce a otro a actuar de modo diferente a como de otra manera actuaría.» Esta definición me parece confusa porque la respuesta puede no ser de sumisión, sino de rebeldía. No podemos considerar una prueba del

poder de Napoleón su capacidad de movilizar a las guerrillas españolas, que señalaron el declive de su imperio.

Me interesan más las definiciones que introducen la idea de control o de decisión. «Poder es la habilidad para controlar el proceso de toma de decisiones en una comunidad» (William V. D'Antonio y William H. Form). «Poder es la producción de los efectos proyectados sobre otros hombres» (Bertrand Russell). «El problema del poder consiste en determinar quiénes intervienen en las decisiones» (C. Wright Mills). «Poder es el control ejercido sobre la actividad de otro mediante la utilización estratégica de

recursos» (Giddens). Estas definiciones suelen olvidar que el poder no sólo consiste en conseguir que otro haga lo que yo deseo, sino también en impedir que el otro haga lo que desea. Metiendo a una persona en la cárcel, se pretende impedir, no dirigir su conducta.

En conclusión, tiene poder quien puede determinar, dirigir, decidir la acción de otra persona. Aunque estas tres «des» (determinar, dirigir, decidir) describen claramente el poder, me gusta utilizar la idea de control, que las incluye a todas, por razones que explicaré en el siguiente apartado.

2. UN PARÉNTESIS AUTOBIOGRÁFICO

A lo largo de mis investigaciones me he ido tropezando una y otra vez con el concepto de *control*. Cuando estudié la obra de Norbert Wiener, siendo yo un pipiolo filosófico, no pensé que medio siglo después recordaría esas lecturas. Me interesaron sin apasionarme. Wiener inventó una ciencia —la «cibernética»— que trataba de los sistemas de control, pero en aquel momento mi corazón estaba más cercano a los análisis sartrianos de la libertad, y pensé que el concepto de *control* valía para las máquinas, pero no para el ser

humano. No me di cuenta de la importancia que iba a tener el concepto de *feedback*, de retroalimentación, para explicar nuestros comportamientos.

Pocos años después, me encontré de nuevo el tema del control al estudiar a B. F. Skinner. Toda su obra estuvo dirigida a estudiar el control de la conducta. Su teoría era tan sencilla, tan eficaz, que ejerció una rígida dictadura en el mundo académico durante decenios. Al estudiar el comportamiento, prescindía de toda referencia a la conciencia, a los propósitos, deseos, miedos del sujeto, porque, a su juicio, era una «caja negra» de la que no podíamos saber nada con

certeza. Lo importante era estudiar cómo un estímulo produce una respuesta. Su tesis principal era que el ambiente determina el comportamiento y que si controlo el ambiente controlo el comportamiento. El método para conseguirlo era el «condicionamiento operante». Todo organismo tiende a repetir el comportamiento premiado y a evitar el castigado. Skinner intentó aplicar este método a las sociedades, recomendando una «ingeniería social» que resolvería todos nuestros conflictos. En su obra *Más allá de la libertad y la dignidad* defendió que estos conceptos aparentemente tan nobles habían sido perjudiciales para la humanidad, porque

prohibían la utilización de la ingeniería social a gran escala, con lo que nunca nos libraríamos de los enfrentamientos. En una curiosa novela, titulada *Walden Dos*, describía esa sociedad de autómatas humanos. Aunque estudié con minuciosidad la obra de Skinner, tampoco me interesó mucho porque acababa de aparecer la «psicología cognitiva», que reivindicaba el estudio de la «caja negra», y el imperio conductista tocaba a su fin. Además, en esos momentos mi interés estaba orientado hacia aquellas conductas innovadoras, creadoras —como por ejemplo las lingüísticas— que resultaban difíciles de explicar con las

propuestas de Skinner. Sin embargo, Skinner resulta imprescindible para conocer los mecanismos más elementales del poder.

Curiosamente, la psicología cognitiva también retomó la idea de control. Se inspiraba en la metáfora del ordenador, y la informática, que ya había progresado mucho, al diseñar las complejas arquitecturas de los ordenadores llegó a la conclusión de que unos niveles tenían que controlar a otros. Uno de los padres de la inteligencia artificial —Herbert Simon— mostró en *Las ciencias de lo artificial* que todos los sistemas ultracomplejos necesitan tener estructura

jerárquica. Y uno de los padres de la psicología cognitiva, Ulric Neisser, extendió esta idea a la psicología y concluyó que el funcionamiento mental, por ejemplo el uso de la memoria, exigía admitir algún control de tipo superior. No paraba ahí la cosa, porque en esa época yo estudiaba neurología y el problema del control de la acción me apasionaba. Leí con fascinación los trabajos de Luria, Fuster y Damasio sobre el lóbulo frontal, que juega el papel de controlador de nuestro complejísimo sistema cerebral.

Éstas son las razones de mi interés actual en el concepto de *control*.

3. ¿A QUÉ LLAMAMOS «CONTROL»?

Posiblemente el lector compartirá mi reticencia hacia ese término, porque parece muy tosco para explicar los fenómenos del poder y la dominación. Esto se debe, en parte, a que solemos utilizar la palabra para designar procesos de verificación o vigilancia — control de calidad, control de pasaportes, control de nacimientos—, pero este uso es metonímico: designa una parte del proceso con la palabra que designa el proceso entero. *Control* es un término seco, antipático, que no tiene las auras gloriosas que tiene la palabra

poder, y que al desvanecer las nieblas mágicas permite un estudio más objetivo del fenómeno.

En un sentido muy amplio, control significa un proceso que rige o determina otro proceso. En un automóvil el acelerador y el freno controlan la velocidad de giro de las ruedas. Quien tiene el control de algo introduce las señales (*inputs*) que van a desencadenar o a modular la actividad (*outputs*). En sistemas complejos, el equilibrio se mantiene por un sistema de controles recíprocos. El número de conejos controla el número de aves rapaces, y el número de aves rapaces controla el número de conejos. Pero si por alguna

razón externa —el exceso de caza, o la mixomatosis— cambia uno de los elementos —en este caso el número de conejos—, el otro elemento queda afectado. La prohibición, tras la epidemia de las vacas locas, de dejar en el campo el ganado muerto es otra razón externa que presiona, esta vez sobre los buitres.

El control tiene la misma ambivalencia que el poder. Aplicado a uno mismo es fuente de libertad. Cuando una persona pierde el control, no está siendo dueña de sus actos. Puede caer bajo el dominio de sus pasiones —como decían los moralistas clásicos— o de automatismos fisiológicos, como por

ejemplo en una borrachera. La libertad va de la mano con la construcción de los sistemas psicológicos de autocontrol. La lucha por la libertad —psicológica o política— consiste en librarse de controles externos, afianzando los controles propios. Por ello, la psicología evolutiva presta cada vez más atención a la construcción por el niño de estos sistemas de autocontrol, que son el fundamento de su libertad.

Pero ahora estamos hablando del poder sobre otro, del poder social, afectivo, político, económico. Quien ejerce poder social quiere controlar la conducta de los subordinados, para que colaboren en las metas señaladas por el

controlador. El poder consiste, precisamente, en obtener un objetivo que depende de la acción de otro, bien porque su colaboración sea necesaria, bien porque sea necesaria su inhibición. El poder del imperio inglés durante siglos se basaba en la capacidad de su armada para controlar los mares, es decir, para impedir la navegación de los barcos competidores. Los grados de control pueden ser muy variados, e ir desde la coacción física total a la mera influencia. Conviene añadir que la acción de control puede ser conocida o no por el controlado. En ocasiones — por ejemplo, cuando se ejerce mediante la amenaza— conviene que se conozca,

pero en otras es más eficaz pasar desapercibido, porque de esa manera no se producen movimientos de rechazo o rebeldía. La mayor sutileza en el control se da cuando podemos suscitar en otra persona, como decisión propia, aquello que nosotros sabemos que es decisión nuestra.

4. VOLVIENDO AL TEMA DEL PODER

La noción de control y su división en control interno y externo se ajusta perfectamente a la distinción que hemos hecho entre poder autorreferente y poder

social. Tiene poder quien puede controlar el comportamiento propio (poder autorreferente) o el de otras personas (poder social). *A controla el comportamiento de B cuando determina su acción o su inacción.* La pregunta ¿quién manda aquí? puede sustituirse por una más clara: ¿quién ejerce el control? Además, permite comprender los sistemas de poderes recíprocos, en los que unos controlan a otros y a su vez son controlados por ellos. Y, por último, permite una segmentación de los poderes que facilita su estudio. Por ejemplo, en las empresas, el poder formal reside en el consejo de administración, que controla

el nombramiento del director. Pero, a su vez, el director controla unos conocimientos o unas competencias propias que la empresa necesita. De su habilidad depende, además, hacerse insustituible por el sistema de gestión o de alianzas que puede establecer con sus colaboradores o subordinados. Los politólogos han discutido acerca de si la élite económica se impone a la élite política. La única forma de saberlo es estudiar los sistemas de control. ¿Quién controla la marcha de la economía? ¿Quién controla al poder político? Cuando el presidente Clinton luchaba por equilibrar el presupuesto federal en 1993, uno de sus consejeros dijo

desesperado que si volviera a nacer le gustaría reencarnarse en el «mercado», porque es claramente el elemento más poderoso. Sin embargo, aunque parece que el mercado es el resultado anónimo de infinitas decisiones individuales, no todas las decisiones tienen el mismo valor. No es igual la influencia de Soros que la del ocupante de una patera. La idea de control permite describir también las tensiones entre el «poder formal» y el «poder informal». Tomemos el caso de los monarcas y sus validos. ¿Quién dependía de quién? Había un control y una dependencia circulares. En último término, el control, la toma de decisiones, lo tenía el poder

formal, pero ¿cuántas veces se atrevió a ejercerlo? La historia nos enseña que para protegerse de los excesos del poder no es solución intentar eliminarlo, porque sería inútil. Todas las revoluciones han derrocado un poder para sustituirlo por otro. La solución es controlarlo. Ése fue el descubrimiento de los redactores de la Constitución de Estados Unidos, gentes de mundo que desconfiaban del poder. Como dicen los autores de *El federalista*, ese magnífico tratado de sabiduría política, «ahora comprendemos principios políticos que los antiguos desconocían o conocían de manera imperfecta, entre ellos el de los frenos, equilibrios y controles

legislativos».

5. PODER AUTORREFERENTE Y PODER SOCIAL

El objetivo del poder es siempre apoderarse, dominar algo o a alguien. En su soledad, el asceta cristiano o el yogui hindú intentan alcanzar el dominio de su espíritu o de su cuerpo. Se llama libertad a esta posesión de uno mismo por sí mismo. Es, ante todo, autodomínio. Pero este poder vertido hacia dentro, que disfruta con la propia conciencia de su ejercicio, puede dirigirse a otras metas, anhelar

conquistas. El atleta es un asceta que dirige sus disciplinas a una obra distinta de la libertad. Aspira a lanzar la jabalina o el disco más lejos que nadie, a vencer, no sólo a vencerse. *Altius, citius, fortius*. En la competición se compara con los demás, aparece su condición social. El asceta sólo pelea consigo mismo, el atleta se mide con otro. La tarea del artista también comienza por un trabajo interior. Tiene que dominar su técnica, su estilo, sus sistemas de evaluación. Flaubert decía: «Ojalá pudiera escribir con el estilo que tengo en la cabeza.» Y Van Gogh nos ha contado su esfuerzo para dominar la línea.

Los artistas crean por propia satisfacción, pero, al mismo tiempo, a través de sus obras entran en contacto con el público. En este caso, las fronteras entre el poder autorreferente y el poder social se difuminan o se solapan. El escritor desea dominar su arte, pero también influir en sus lectores, el profesor aspira a educar a sus alumnos, el enamorado sueña con enamorar a la persona amada. ¿Les mueve el afán de poder? A veces sí y a veces no, pero lo cierto es que su proyecto personal incluye a otras personas, y que la satisfacción producida por el aplauso o el éxito es un potente reforzador. Ocurre lo mismo en

el campo científico, como ha estudiado Élisabeth Badinter en *Las pasiones intelectuales*. Los científicos aspiran al conocimiento, pero también a la gloria, al dinero, a la influencia, en dosis personales. En *Las arquitecturas del deseo* expliqué que los deseos se hibridan entre sí, dando origen a floras de difícil catalogación, y esto también ocurre con los variados anhelos del poder.

El poder —a partir de ahora sólo me referiré al poder social, a la acción de controlar a otros— tiene múltiples rostros y diferentes encarnaciones. No sólo la violencia, sino también la seducción. Hay un poder duro, cuya

presencia es ominosa, y un *soft power*, cuya acción tal vez no sea percibida por el sometido, que hasta puede aceptarla como impulso propio. Sólo podremos comprender estos sistemas complejos si utilizamos un «estilo sistémico» de pensar, que conciba la realidad como sistema de interacciones en el que la causa y el efecto se entremezclan. ¿Quién impone la «tiranía de la moda»? ¿Cómo se instaura una ideología política o moral? En asuntos amorosos, ¿no puede suceder que el seductor sea el seducido? Recuerdo que en mi adolescencia me impresionó mucho una novela de Stefan Zweig titulada *La piedad peligrosa*, que narra la historia

de un hombre esclavizado por el sentimiento de compasión. En este caso, era el débil quien controlaba al fuerte. Gertrudis de Avellaneda, que presume de voluntad indómita, describe en sus cartas a Ignacio Cepeda la sumisión a que la somete el amor: «Debes gozarte y estar orgulloso, porque este poder absoluto que ejerces en mi voluntad debe envanecerte. ¿Quién eres? ¿Qué poder es ése? ¿Quién te lo ha dado?» Hablaremos de ello al tratar las dependencias emocionales. Jean-Jacques Crèvecoeur en su libro *Relations et jeux de pouvoir*, Jouvence, Ginebra, 2000, da un consejo que podría servir a Gertrudis: «En lugar de decir:

“Ejerce poder sobre mí” sería más adecuado preguntarse: “¿Qué es lo que en mí le permite tener poder sobre mí?” o también “¿En qué soy yo cómplice de su poder y cómo lo refuerzo?”»

6. GENEALOGÍA DEL PODER SOCIAL

En todos los animales se dan relaciones de dominación. La agresividad para hacerse con el poder parece estar relacionada con dos hormonas: la testosterona y el cortisol. Los estudios hechos en poblaciones de babuinos muestran que el nivel de

cortisol de los animales dominantes sube bruscamente en los momentos de estrés, pero desciende rápidamente una vez resuelta la situación. En cambio, los babuinos subordinados tienen siempre unas cifras de cortisol elevadas, lo que nos permite suponer que están continuamente estresados o asustados. Los estudios de Robert Sapolsky han puesto de manifiesto la importancia de esta lucha por la jerarquía. Y las investigaciones de Russell D. Fernald parecen indicar que hay estructuras del hipotálamo que tienen mayor tamaño en los animales dominantes pero que —el asunto es verdaderamente sorprendente— si un animal cambia de estatus, las

neuronas de su hipotálamo sufren una transformación espectacular. En fin, que los neurólogos no saben muy bien lo que es causa y lo que es efecto, cosa que resultaba predecible.

Cuando aumenta la inteligencia y la complejidad social, aumenta la complejidad de las relaciones de poder, como ha mostrado de manera apasionante Frans de Waal en sus libros, en especial en *La política de los chimpancés*. Comienza un complejo juego de dominaciones, fintas, estrategias de poder, alianzas, engaños, dignas de la Florencia maquiavélica. La aparición de la inteligencia humana provoca una transfiguración de las

estructuras animales. Los deseos, que estaban integrados en rígidos circuitos de acción, se autonomizan, comienzan a funcionar por su cuenta en una circulación sin fin. Ya no comemos o bebemos para sobrevivir, sino para disfrutar. El poder deja de ser un medio para conseguir algo, para convertirse en deseable por sí mismo. Quiere dominar por el hecho de dominar. La prolongación de la realidad mediante la irrealidad, la explosión simbólica, introduce al ser humano en un mundo inventado por él. Los mecanismos del poder van haciéndose cada vez más simbólicos, más ficticios. Lo importante no es el poder que tienes, sino el que tu

enemigo cree que tienes. Comienza el juego de la astucia y, también, el juego de las persuasiones y de las legitimaciones. El poder deja de ser instaurador de lo bueno, definidor del orden, y tiene que someterse a criterios ajenos de bondad. Sufre de dos maneras esa expansión dislocada del deseo. En primer lugar, porque, como señaló el imprescindible Hobbes, dependemos de otras personas para satisfacer nuestros deseos, lo que significa que a más deseos más dependencia y, en sentido contrario, más necesidad de ejercer sobre ellas poder. En segundo lugar, porque el mismo deseo de poder está sometido a la ley de expansión de los

deseos, y al convertirse en un deseo autónomo, sin fin y sin objeto, adquiere multitud de formas, se vuelve contradictorio. Paralelamente, los modos de dominación se hacen extensos y retorcidos. Entramos en plena dramaturgia del poder. Dentro de la estructura social, el poder aparece como una necesidad y como una amenaza. Y esta ambivalencia pone en marcha una historia del poder y de la obediencia que puede interpretarse, como veremos en el último capítulo, no sólo como el eje central de la historia política o de la historia social, sino también de la aventura metafísica del ser humano, de su empeño por rediseñarse como

especie. Pero no adelantemos acontecimientos.

Los antropólogos han estudiado la evolución del poder en todo tipo de sociedades. Marvin Harris distingue entre «cabecillas», líderes que no tienen poder coercitivo, y el poder político que puede controlar el acceso a los recursos básicos y expulsar a cualquier disidente. Entre los esquimales, el liderazgo es especialmente difuso, estando relacionado con el éxito de la caza. El grupo seguirá a un cazador notable en las cacerías, pero *no en* las demás cuestiones. En los semai de Malasia, según Robert Dentan, el cabecilla mantiene la paz mediante la conciliación

en vez de la coacción. Debe ser personalmente respetado. Los semai sólo reconocen dos o tres ocasiones en las que puede hacer valer su autoridad: cuando trata como representante de su pueblo con los que no son semai; cuando sirve de intermediario en una disputa, pero sólo si es invitado a ello por las partes; y cuando selecciona y reparte la tierra a cultivar. Además, la mayoría de las veces, un buen cabecilla evalúa el sentimiento general sobre una cuestión y basa en él su decisión, de tal modo que es más bien un portavoz de la opinión pública que un moldeador de ella. Claude Lévi-Strauss encuentra una situación parecida en los nambikwara de

Brasil: «El jefe no puede buscar apoyo ni en poderes claramente definidos ni en una autoridad públicamente reconocida.» Cletus Gregor hace un curioso retrato de los atributos personales que debe tener el jefe mehinacu: tiene que destacar en oratoria. Cada tarde se pone en el centro de la plaza a exhortar a sus compañeros de tribu a comportarse bien, a trabajar con ahínco, a bañarse frecuentemente, a no ser violentos. Debe ser también generoso y repartir la caza, e incluso desprenderse de sus posesiones, nunca debe alterarse en público.

Algunas veces, los cabecillas más afortunados se ganan la reputación de

«grandes hombres». Douglas Oliver realizó un estudio clásico del «sistema de grandes hombres» entre los siuai de Bougainville, en las islas Salomon. Ser *mumi* es la mayor aspiración de cualquier joven. Lo consigue ofreciendo grandes festines. Eran también terribles guerreros. Éste es un canto de alabanza de los *mumis*:

Trueno que hace temblar la tierra
Hacedor de muchos festines
¡Qué vacíos de sonos de gong
quedarán
todos los lugares cuando nos dejes!
Guerrero, gallarda flor
Matador de hombres y de cerdos

Que traerá renombre a nuestros
lugares
Al dejarnos.

El mumi tenía que pagar una indemnización por cada uno de los hombres que cayera en la batalla, y también proporcionar prostitutas a sus seguidores (D. Oliver, *A Solomon Island Society: Kindship and Leadership among the Sinai of Bougainville*, Harvard University Press, Cambridge, Massachusetts, 1955). Este esquema se repite en muchas sociedades: proveedor, guerrero, distribuidor. El poder siempre se concreta en «figuras de poder» y

también, correlativamente, en «figuras de sumisión», como estudiaré en el siguiente capítulo. Comienza el espectáculo.

7. PODER CONSTITUYENTE Y PODER CONSTITUIDO

Siento tener que marear al lector con aclaraciones terminológicas, pero es imprescindible para poder analizar un fenómeno tan complejo como el poder y la dominación. Quiero introducir una distinción cuya relevancia tal vez no se vea ahora, pero que se impondrá a lo largo de mi exposición. Se trata de la

existente entre «poder constituyente» y «poder constituido». Es algo parecido a lo que desde un punto de vista metafísico expuso Spinoza con su distinción entre *natura naturans* y *natura naturata*. El poder originario, constituyente, es el personal e individual. Pero ese poder puede ir objetivándose, condensándose, en formas internas o externas que funcionan como fuentes de un nuevo poder. El trabajo de una persona es un poder constituyente que puede permitirle amasar un capital que es un poder constituido. La fuerza física es un poder constituyente. El derecho es un poder constituido. Cuando alguien, movido por

su deseo de hacer o de mandar, crea una organización, esa organización se convierte en una objetivación del poder, en una condensación de posibilidades de actuar, que puede desgajarse del poder que la constituyó y ser utilizada por otros sujetos, como ocurre cuando un empresario vende su empresa.

¿Por qué he dicho que ese poder constituido podía ser también interior? Porque en eso consisten los hábitos. El poder de jugar bien al tenis que tiene Rafael Nadal no es un poder originario, sino un poder constituido mediante el entrenamiento. Desde el punto de vista político, la distinción entre «poder constituyente» y «poder constituido» es

de extrema importancia, y da lugar a gravísimos —y parcialmente irresolubles— problemas. ¿Quién tiene el poder constituyente para elaborar una constitución? ¿Los miembros del pueblo español? ¿Los miembros del pueblo vasco o catalán o gallego? ¿Los habitantes del cantón de Cartagena? Ya veremos adonde nos conducen estos problemas.

III. EL DOMINADOR Y EL DOMINADO

1. EL PODER COMO RELACIÓN

El poder es una relación, asimétrica por más señas. Alguien impone su voluntad y alguien, por las buenas o por

las malas, la cumple. Lo que caracteriza a una relación es que los dos términos se fundamentan recíprocamente. No hay padre sin hijo, ni sujeto sin objeto, ni comprador sin vendedor. En la relación de poder está el sujeto que se impone y el sujeto que obedece. Sin embargo, con frecuencia se ha estudiado sólo uno de los términos de la relación —el poseedor y ejecutor del poder—, con lo que se perdía la mitad del fenómeno, a saber, el modo como se constituye el sujeto sometido. Eso me parece un error. Al estudiar las formas y las estrategias de la dominación, tenemos que estudiar las formas de constitución del sujeto imperante y también las del

subordinado. Así descubriremos aspectos del poder que desde la perspectiva del dominador quedarían en la sombra.

Una relación puede mantenerse idéntica a través de la historia y, sin embargo, cambiar el modo de constituirse los miembros de esa relación. Atendiendo al proceso biológico, la relación paternidad-filiación no ha cambiado desde el origen de la especie (al menos hasta la aparición de la nueva biotecnología), pero sí lo ha hecho el modo de constituirse —de subjetivarse— la figura del padre y la figura del hijo. El padre romano, por ejemplo, creaba

socialmente al hijo en el momento en que lo reconocía como tal. No era la biología sino ese acto lo que constituía al hijo como hijo, desde el punto de vista social. En este caso se distinguen con claridad el poder originario (la procreación) y el poder constituido (la figura jurídica de padre). Se podría, por ello, escribir una historia de la subjetivación paternal y de la subjetivación filial. Lo mismo podría hacerse con la figura de la madre —en relación con el padre, por una parte, y con el hijo por la otra—. Todas las teorías sobre la patria potestad tienen que ver con esta historia. H. J. Summer Maine tomó como hilo conductor de su

exposición del derecho romano el retroceso de la *patria potestas*. En un principio, el legislador no se interesó por el hijo, sometido exclusivamente a la ley del padre, pero poco a poco los niños se convirtieron en sujetos de derechos. El Estado se introduce así en un terreno vedado hasta entonces, y reivindica como sometidos a su jurisdicción a los niños que hasta ese momento estaban sometidos sólo al padre.

Pues bien, algo parecido ocurre con las demás figuras de poder y de obediencia. Por ejemplo, en las sociedades orientales antiguas —Egipto, Asiria, Judea— el arquetipo del

gobernante es el pastor, que guía y conduce a sus ovejas. Basta que el pastor desaparezca para que el ganado se disperse. Su papel consiste en salvar al rebaño. Esta figura del monarca implica una figura correlativa del súbdito. Es una oveja que no puede dirigir sus actos, no sabe dónde están los pastos, y, si no fuera por el pastor, se perdería y se la comería el lobo. Resulta cuando menos anacrónico que la figura del pastor siga usándose en la pastoral cristiana.

Otro de los modelos para entender la relación de poder, estaba calcado de la relación de propiedad. El esclavista era propietario de sus esclavos. Aristóteles

los consideraba «herramientas» y en el Code Noir se indicaba que debían contabilizarse con el ganado. Todavía en el siglo XVII, Robert Filmer, al definir los rasgos de la monarquía señorial, concibe al rey como propietario del poder sobre sus súbditos, porque «es el heredero directo de los primeros padres de todos los hombres». Es decir, de Adán y Eva, nada menos. La Iglesia justificó la preeminencia de la monarquía sobre el Imperio en un falso documento llamado *Testamento de Constantino*, en el que se suponía que el emperador había dejado en herencia el Imperio a la Iglesia.

Cada modo de ejercer el poder

determina un modo de sometimiento, y lo mismo ocurre a la inversa. El sujeto subordinado puede acabar imponiendo un modo nuevo de ejercer el poder. La historia de las formas políticas, por ejemplo la aparición de la democracia, debe interpretarse de esa manera. La obediencia civil es sorprendente y conocer los mecanismos por los que se instaura es tarea imprescindible para alcanzar una libertad responsable. Jacques Necker, el ministro de Luis XVI, escribió: «Semejante subordinación no puede menos de sorprender a los hombres capaces de reflexión. Esta obediencia de un gran número a un pequeño número es un

hecho singular, una idea casi misteriosa» (*Du Pouvoir exécutif dans Les grands États*). A Rousseau, el espectáculo del poder le recordaba a Arquímedes sentado tranquilamente en la orilla y sacando a flote sin esfuerzo una gran nave (*Contrato social*, libro III, cap. VI). Un prodigio natural.

Hay, pues, que describir las figuras de sumisión correlativas. No es lo mismo el sometimiento de un esclavo que el de un jesuita que hace un voto especial de obediencia al Papa. No es lo mismo la sumisión de una mujer aterrorizada que la de una mujer que se limita a cumplir de buen grado los roles de sumisión impuestos por su sociedad.

No es lo mismo el enamorado dependiente de su amor, que el drogadicto dependiente de la heroína. Como educador, me pregunto: ¿debemos educar a nuestros alumnos para la obediencia o para la rebelión?

Por último, una teoría del poder no puede estar completa sin una «teoría de la impotencia».

2. LA CONSTITUCIÓN DEL SUJETO

Nacemos siendo sujetos —es decir, un centro de conciencia y de actividad—, pero éste no es un dato definitivo sino inicial. Del temperamento, la

cultura y la propia biografía emerge el modo concreto de entenderse como sujeto. A este proceso lo llamamos «subjetivación». No debemos olvidar que somos híbridos de biología y cultura. Dos aspectos de esta hibridación tienen especial importancia para nuestro tema: la idea que una persona tiene de sí misma, de su identidad, estatus, personalidad (lo que los psicólogos llaman *self*) y la idea que tiene de su capacidad de enfrentarse con los problemas (lo que los psicólogos llaman *coping*). Es fácil descubrir la influencia ambiental en estas creencias. Hay culturas de la sumisión y culturas de la independencia. Oscar Lewis, en su

famoso libro sobre una familia mexicana *Los hijos de Sánchez*, cita el comentario de uno de los encuestados: «Para mí, el destino está controlado por una mano misteriosa que lo mueve todo. Sólo los elegidos pueden hacer las cosas tal como las planean. Los que hemos nacido para comer tamales, hacemos planes y planes y siempre sucede algo que los manda a paseo.» En cambio, si preguntamos a un ciudadano estadounidense, nos hablará de su convicción de que todo está al alcance de la mano. Cree en las maravillas del *self made man*, y esa creencia funciona como una profecía que se cumple por el hecho de enunciarla. ¿Cómo asumieron

estas ideas? ¿Por qué sutiles infiltraciones interiorizaron tan distintos modos de entenderse?

El ser humano, como todos los animales grupales, es jerárquico. Acepta con facilidad la sumisión al jefe de manada. Pero también es rebelde, y aspira a la emancipación. Esta dualidad hace que, junto al deseo de poder, aparezca un deseo de rebelión contra el poder. Hay personalidades rebeldes y personalidades sumisas. Tomar decisiones puede entusiasmar a unas personas y angustiar a otras. Para mucha gente supone una carga que no está dispuesta a soportar. Les aqueja el miedo a la libertad. Creo que miente

quien diga que nunca lo ha sentido. El deseo de volver al regazo materno, de sentirse niño y protegido, es un sueño universal y muchas sectas saben aprovechar eficazísimamente esa nostalgia. El fenómeno del nazismo —la sumisión con que el pueblo alemán soportó una dictadura tan terrible— provocó numerosas investigaciones para precisar lo que se denominó «personalidad autoritaria», que no es la que quiere ejercer el poder, sino la que desea un poder fuerte al que someterse. Erich Fromm fue un adelantado en estas investigaciones, porque en 1929, basándose en encuestas hechas a trabajadores en Alemania, describió un

«tipo autoritario» definido por un fuerte impulso emocional a someterse a líderes poderosos, símbolos de fuerza y poder, y una notable tendencia a identificarse con ellos para obtener seguridad. Fromm se sorprendió al encontrar una cantidad desproporcionada de tipos autoritarios —es decir, deseosos de someterse— entre los votantes del partido nacionalsocialista. Pocos años después, en enero de 1933, Hitler subió al poder. En *El miedo a la libertad* Erich Fromm volvió a tratar este tema, y en *Ética y psicoanálisis* habló de una «conciencia autoritaria» caracterizada por la interiorización de autoridades externas (padres, jerarquías reconocidas

como tales, el Estado), cuyas normas y castigos se internalizan también. La identificación con la autoridad produce a estas personas un sentimiento de bienestar y de seguridad. Funciona como un premio.

Cuando un individuo aspira a ejercer el poder, o bien encuentra ya constituido el sujeto paciente o tiene que esforzarse en constituirlo. Por ejemplo, quien se hace cargo de un sistema de poder —una empresa, un partido político, un gobierno— encuentra ya figuras de obediencia establecidas. El estatus es una figura de dominación/sumisión consolidada. Pero el verdadero líder es capaz de establecer un estilo especial de

relación. Gandhi y la resistencia pasiva es un caso ejemplar. Las culturas en cada momento histórico crean figuras de poder y de sometimiento, que la educación se encarga de transmitir. Toda la obra de Émile Durkheim trata sobre este troquelamiento del sujeto: «La presión que a cada momento sufre el niño es la presión misma del medio social que tiende a moldearlo a su imagen y del cual los padres y los maestros no son más que los representantes e intermediarios.» La tarea ética va a consistir en fijar los límites de la sumisión y la rebeldía, de la obediencia y el rechazo, de la autonomía y la heteronomía.

3. LÉXICO DEL PODER Y DE LA SUMISIÓN

El poder puede ejercerse en distintos grados de intensidad y con procedimientos diferentes, lo que da lugar a muchas figuras: dueño de esclavos, pastor, hechicero, sacerdote, jefe, señor feudal, patriarca, violador, persuasor, tirano, gobernante democrático, etc. El procedimiento usado para imponerse puede ser la fuerza, la autoridad, la seducción, la persuasión y otros que estudiaremos con detenimiento. La menor atención que se ha dedicado a la constitución del «sujeto

pasivo», me recomienda puntualizar ahora algunas de sus formas de subjetivación. Existe el sometimiento, la docilidad, la obediencia, la sumisión, la dependencia, la adicción, la colaboración, la identificación y, como líneas de fuga, la resistencia, la insumisión, la rebeldía.

Someterse es un acto físico, que no implica aceptación ni obediencia. La bestia también se somete al yugo. Uno puede someterse a la fuerza, proclamando a la vez su indignación o protesta. La *docilidad*, en cambio, supone una ausencia de resistencia a las órdenes, una obediencia fácil, una flexibilidad acomodaticia. Por su parte,

la *sumisión* añade un grado de intensidad a la obediencia. Es una obediencia total, incapaz de imaginar siquiera una alternativa. La *dependencia* puede ser de varios tipos: afectiva, económica, laboral, química, política. En el apartado siguiente hablaré de su exageración patológica. El sometido no sólo puede acatar las decisiones del poder, sino colaborar con él. El término *colaboracionista*, que se empleó mucho en la Francia de posguerra para designar a los que habían aceptado el gobierno de Vichy, me ha dado mucho que pensar. Los silencios cautelosos, las claudicaciones cínicas o escépticas o simplemente cómodas, nos enredan a

todos en una complicidad maligna o boba. El lenguaje, con su gran sabiduría, distingue entre «colaborador» y «colaboracionista». Ambos trabajan con otros para conseguir una meta común, pero el colaboracionista lo hace con quien no debe. Me preocupa la facilidad con que podemos ser «colaboracionistas inconscientes», y ayudar a la reproducción de sistemas de poder injustos. Edmund Burke lo dijo con una frase desolada: «Para que triunfe el mal, basta con que los hombres de bien no hagan nada.» Esto es colaboracionismo. La *identificación* se da cuando el sometido asimila completamente las propuestas del dominador. En

Psicología de las masas y análisis del yo, Freud subraya que los vínculos de identificación con la «persona central» generalizados en un grupo constituye el aglutinante que lo mantiene unido.

He dejado para el final el modo de relación más importante y rico en matices: la *obediencia*, que implica algún tipo de aceptación interior, aunque sea forzada. Jouvenel considera que la esencia del poder es la obediencia, y al hacer su historia comprueba que no siempre la obediencia se ha exigido de la misma manera. Los reyes Capeto no podían exigir impuestos ni los Borbones el servicio militar. En cambio, tras la revolución, los gobiernos franceses

podieron movilizar a la población entera, porque, al estar la nación constituida por todos los ciudadanos, el ejército no era un cuerpo profesional sufragado por el monarca, sino «el pueblo en armas». «Todos los franceses están en permanente conscripción al servicio de las armas»: esta decisión de la Convención de 23 de agosto de 1793 hizo que un año después, 1.169.000 hombres figuraran en los registros militares franceses. Lo nunca visto.

4. EL SUJETO OBEDIENTE

Necesitamos estudiar la obediencia

por su carácter central y ambivalente. Ha protagonizado una parte importante de la vida espiritual de Occidente. Después de épocas de obediencia servil, tendemos a hacer precipitadamente el elogio de la rebeldía. Sin embargo, al mismo tiempo nos preocupan los niños desobedientes, y creemos que obedecer la ley o a las normas éticas es necesario para la convivencia. Afirmamos el valor de la autonomía personal, pero olvidamos que éste es un reconocimiento muy reciente. Cuando Antígona, en la tragedia de Sófocles, desobedece las leyes de la ciudad por seguir las de su conciencia, el coro la critica llamándola «autónoma», algo que

debía de sonar como «insolidaria» y «soberbia». Todas las sociedades han formado sujetos obedientes, mediante muchos procedimientos, porque el anarquismo produce una desazón universal. Giovanni Botero, al hablar de la influencia que tiene la religión en la buena marcha de los Estados, dice: «Entre todas las leyes no hay ninguna que sea más a favor de los príncipes que la cristiana, porque ésta no solamente les somete los cuerpos y haciendas de los vasallos para lo que conviene, pero también los ánimos y las conciencias, y liga las manos, los estados y los pensamientos de ellos; quiere que se obedezca no sólo a los príncipes sabios,

pero aun a los muy desconcertados, y que se sufra cualquier cosa por no perturbar la paz, no hay cosa ninguna por la cual el súbdito se pueda desobligar de la obediencia que debe a su señor.» Kant, enrocado en su puritanismo, consideraba que la anarquía es peor que la injusticia.

Ciertamente, la obediencia religiosa plantea problemas importantes, de los que sólo propondré un ejemplo. El 26 de marzo de 1553, Ignacio de Loyola, fundador de la Compañía de Jesús, escribe una famosa carta sobre la obediencia dirigida a los padres y hermanos jesuitas de Portugal. Comienza citando a San Gregorio: «La obediencia

introduce en el alma el resto de las virtudes y las mantiene.» El ejemplo señero es Jesús, «hecho obediente hasta la muerte y muerte de cruz». El tema central es que al superior no se le debe obedecer porque sea prudente y bueno, ni se le debe dejar de obedecer si es imprudente y malvado. El superior religioso está representando a Dios, y donde se encuentra la perfección es en el acto formal de la obediencia, y no en el contenido material de la obediencia. Esto, por supuesto, sólo se mantiene dentro de una absoluta confianza en que Dios no abandonará a los que son capaces de sacrificar su voluntad y su inteligencia por obedecer. La única

garantía de que esa obediencia acrítica al superior no llevará al desastre, es Dios. «La obediencia», dice, «es un holocausto en el cual el hombre todo entero, sin dividir nada de sí, se ofrece en el fuego de la caridad a su criador y Señor o a alguno de sus ministros.» Esta obediencia es necesaria, «porque, como en los cuerpos celestes, para que el inferior reciba el movimiento e influjo del superior, es menester le sea sujeto y subordinado con conveniencia y orden de un cuerpo a otro; así, en el movimiento de una criatura racional por otra (cual se hace por la obediencia) es menester que la que es movida sea sujeta y subordinada, para que reciba la

influencia y virtud de la que mueve. Y esta sujeción y subordinación no se hace sin conformidad del entendimiento y voluntad del inferior al superior».

Es conmovedora la historia del gran poeta inglés Gerard Manley Hopkins, que se hizo jesuita, y al que su superior le prohibió seguir escribiendo, orden que aceptó por su voto de obediencia. Supongo que ese superior pensaría que la soberbia es frecuente en personas espirituales, y que, como dice Casiano: «Con ningún otro vicio trae tanto el demonio al monje a despeñarle en su perdición, como cuando le persuade de que, despreciados los consejos de los más ancianos, se fíe en su juicio,

resolución y ciencia.»

Esta concepción de la obediencia — que incluye el sacrificio del intelecto— se transfirió al mundo político, que al fin y al cabo se consideró durante siglos que estaba instaurado por Dios. La obediencia a la ley se fundaba en la obediencia al legislador, que era, en última instancia, Dios. Pero estas ideas chocaron frontalmente con el pensamiento ilustrado, basado precisamente en la autonomía. Marat escribió un libro cuyo larguísimo título sirve de resumen: *Las cadenas de la esclavitud, obra destinada a explicar los negros atentados de los príncipes contra el pueblo, los resortes secretos,*

las astucias, los artificios, los golpes de estado que emplean para destruir la libertad y las escenas sangrientas que acompañan al despotismo (ha sido reeditado en 1988). Lector del *Discurso de la servidumbre voluntaria*, de Étienne de La Boétie, cree que existe una respuesta a la pregunta que éste se hacía acerca de «las razones que llevan a los hombres a inventarse sus propios amos y a poner su vida en sus manos». Observa la presencia simultánea y discordante de un doble deseo: el de ser libres y el de servir voluntariamente. Para Marat, la máxima abyección y degradación objetiva se produce cuando el oprimido no sólo no se da cuenta de

su propia condición, sino que se transforma en cómplice y soporte de ese poder que perpetúa la miseria, la ignorancia y la humillación de todos sus semejantes. Se convierte en un *homo patiens*. Quien está por debajo a menudo ni siquiera se atreve a imaginar una situación distinta de aquella en la que ha vivido siempre y por la cual se ha visto inducido a inhibir sus deseos. La Revolución inauguraba el futuro. Prometía la felicidad mediante un *conatus* colectivo de liberación. En el caso de que todos los hombres unan sus débiles *conatus* para sacudirse de encima la opresión y de que lleguen a comprender que no existe ninguna

jerarquía natural, entonces la «mala suerte» resultará políticamente reversible. El déspota gobierna tradicionalmente mediante el temor y la arbitrariedad: por eso no hay que tener miramientos en usar las mismas armas, en meter miedo a quien infunde miedo.

Sabemos, por supuesto, que la obediencia acrítica puede dar lugar a horrores injustificable, y no podemos olvidar que muchos criminales nazis se escudaron en la «obediencia debida». Hace un par de décadas, durante el juicio que se siguió contra el teniente Calley, responsable de la matanza de My Lay, un trágico suceso de la guerra de Vietnam en el que se asesinó a hombres,

mujeres y niños, el acusado se defendió diciendo: «Se me ordenó dirigirme hacia allá y destruir al enemigo. Ésa era mi tarea ese día. No me senté a pensar en las mujeres, hombres y niños. Todos eran clasificados por igual, y eso es lo que yo aprendí: a considerarlos estrictamente enemigos» (T. Tiede, *Calley: Soldier or Killer?*, Pinnacle Books, Nueva York, 1971).

Este tipo de educación parece monstruosa. Hace unos años causó impresión conocer los métodos de entrenamiento de tropas de élite americanas. Se intentaba conseguir una despersonalización total, para convertirlos en eficaces cumplidores de

las órdenes, por muy duras y arriesgadas que fueran. El asunto provocó un escándalo y airadas protestas, hasta que un militar de alta graduación preguntó a la ciudadanía: «Si usted estuviera en peligro, ¿quién querría que le defendiera, un soldado así, dispuesto a matar ciegamente para defenderle, u otro que se pusiera a pensar los pros y los contras de la orden?» Mucha gente se calló, sorprendida en impostura. En el capítulo final daré mi opinión sobre este asunto.

5. LAS PATOLOGÍAS DE LA DEPENDENCIA

Podemos agrupar todas nuestras experiencias afectivas en tres grandes bloques: deseos, sentimientos y vinculaciones. Los vínculos afectivos son relaciones muy estables, difíciles de romper. El apego de un niño hacia sus padres, por ejemplo. Algunos de esos apegos implican una gran dependencia, que puede volverse patológica. Así sucede, por ejemplo, en el caso de las adicciones. El término *adicción* procede de una palabra inglesa tomada en préstamo al viejo francés. Era un término legal que designaba el poder de disponer del cuerpo ajeno en pago de una deuda. En principio se utilizó para designar las adicciones a sustancias

químicas, pero en la actualidad se han detectado muchos tipos de adicciones, hasta el punto de que podemos hablar de que vivimos en una sociedad adictiva: drogas, juego, compras, etc. En el capítulo VI hablaré de la adicción amorosa, y de las conductas de sumisión que este vínculo establece.

Especial relevancia tiene para nuestro tema el caso de los trastornos de la personalidad por dependencia. El *DSM-IV*, que es la Biblia de los psiquiatras actuales, los define así:

Una necesidad general y excesiva de que se ocupen de uno, que ocasiona un comportamiento de sumisión y adhesión y temores de separación, que

empieza al inicio de la edad adulta y se da en varios contextos, como lo indican cinco (o más) de los siguientes ítems:

1. Tiene dificultades para tomar decisiones cotidianas si no cuenta con un excesivo aconsejamiento y reafirmación por parte de los demás.

2. Necesidad de que otros asuman la responsabilidad en las principales parcelas de su vida.

3. Tiene dificultad para expresar el desacuerdo con los demás debido al temor a la pérdida de apoyo o aprobación.

4. Tiene dificultades para iniciar proyectos o para hacer las cosas a su manera (debido a la falta de confianza

en su propio juicio o en sus capacidades más que a una falta de motivación o de energía).

5. Va demasiado lejos llevado por su deseo de lograr protección y apoyo de los demás, hasta el punto de presentarse voluntario para realizar tareas desagradables.

6. Se siente incómodo o desamparado cuando está solo debido a sus temores exagerados a cuidar de sí mismo.

7. Cuando termina una relación importante, busca urgentemente otra relación que le proporcione el cuidado y el apoyo que necesita.

8. Está preocupado de forma no

realista por el miedo a que le abandonen y tenga que cuidar de sí mismo.

9. Es fácilmente herido por las críticas y la desaprobación.

En el fondo de este trastorno — explica Aaron Beck— tiende a haber creencias básicas como: «No puedo sobrevivir sin alguien que se haga cargo de mí», «Soy incapaz de manejarme en la vida por mí mismo», «Si fuera más independiente, estaría aislado y solo». Recuerden este hecho cuando hable de la importancia de las creencias en los comportamientos de sumisión.

6. LA DEPENDENCIA AMOROSA

La dependencia descrita anteriormente se caracteriza por una falta de autonomía en la vida cotidiana, incapacidad para tomar decisiones, asumir responsabilidades o enfrentarse a los problemas diarios. Algunos autores consideran que debe distinguirse de ella lo que podríamos llamar «dependencia amorosa». Según Jorge Castelló, en este tipo de dependencia la necesidad del otro no se debe a sentimientos de indefensión o inseguridad, pues, con frecuencia, son personas acostumbradas desde su infancia a tener que valerse por sí mismas. No buscan ayuda, lo que

necesitan es afecto.

Ésta es, sin duda alguna, una necesidad común que, como ocurre en muchos otros casos, se convierte en patológica cuando, por su intensidad, llega a ser un obstáculo para la vida, cuando sus efectos son destructivos. Se trata de relaciones basadas en la subordinación y la sumisión. Recuerdo un caso que me contó un amigo: «Una madrugada, al pasar por una calle del pueblo, desierto a esas horas, me encontré sentado en el escalón de una puerta, y llorando desconsoladamente, a X, un vecino al que conocía como a todos, en un pueblo tan pequeño. Le vi tan mal que le pregunté qué le ocurría.

Supongo que tenía necesidad de desahogarse y me contó que desde hacía años su mujer mantenía relaciones sexuales con un vecino acomodado del pueblo, del que además recibía dinero. La noche que venía a dormir con ella, la mujer le hacía marcharse de casa, cosa que acababa de pasar. Ella le decía que no tenía importancia y que con ese dinero sus niños podrían vivir mejor. Pero el hombre se sentía perpetuamente humillado, por el hecho en sí y por no atreverse a tomar ninguna decisión. ¿Pero por qué la sigo queriendo con lo mal que me trata?, se preguntaba. Sumisamente, cada vez que su mujer se lo decía, se marchaba a pasar la noche

al sereno.» Castelló cuenta un caso parecido: «G. S. es una chica de 27 años, casada desde hacía siete, que aceptaba que su marido trajera sus amantes a su propia casa, por sus amenazas de romper la relación. G. S. afirmaba que prefería perder su orgullo a perder la relación.» Lo más peculiar de este tipo de personalidades es que cuando una de estas relaciones termina tienen la necesidad de establecer inmediatamente otra, que suele tener las mismas características. Son incapaces de estar solas.

Estos casos, sin duda desmesurados, se retroalimentan con el propio hundimiento de la autoestima que

provocan. La humillación inicia una espiral descendente por la que la víctima va deslizándose hasta el mismísimo infierno. Suelen tener su origen en profundos traumas infantiles, pero, además, pueden estar fortalecidos por una ideología amorosa que identifica amor con sumisión. Las famosas cartas de Mariana Alcoforado, la monja portuguesa, son un buen ejemplo. Mariana le escribe a su amante francés, que ha vuelto a su país y no da señales de vida: «¡Ámame siempre, y haz padecer más a tu pobre Mariana!» Esta figura de sumisión amorosa tiene su réplica en la figura contraria del dominador amoroso, que puede adoptar

el modelo castizo del *castigador* (expresiva palabra), de la *mujer fatal* (que se convierte en *fatum*, en destino adverso de su amante), de los valentones de arrabal descritos por Borges, o del refinado egocentrismo de Rilke, que consideraba perfecto el amor de una persona que da todo pero no pide nada, por ejemplo, Mariana Alcoforado. De lo contrario, si el amante exige, el amado está siempre en peligro. En los *Cuadernos de Malte Laurids Brigge*, escribe:

Mal viven los amados, y en peligro. ¡Ay, si se sobrepusieran y se hicieran amantes! En torno de las que aman hay sólo seguridad. En ellas el misterio se

ha vuelto sagrado; lo gritan en la noche como ruiseñores.

7. EL SUJETO INSUMISO

Estamos programados para la sumisión y para la rebeldía, lo que nos hace ser seres conflictivos. Precisar el juego entre ímpetus tan contradictorios es una tarea intelectual fascinante. El poder no produce siempre figuras de sumisión, sino también sujetos insumisos o rebeldes, por ello, junto a las figuras de la subordinación, hemos de estudiar las figuras de la insumisión.

La *resistencia* es la primera de

ellas. Por esta razón «la resistencia ante el poder injusto» fue uno de los logros del derecho. Para Foucault, donde hay poder hay resistencia. Poder y resistencia se articulan en la misma lucha, se apoyan entre sí. La resistencia fue la virtud estoica por excelencia. La *rebeldía* da un paso más. No se limita a dificultar la marcha del poder, sino que se enfrenta a ella. En muchos casos, es un rasgo de carácter. Hay personas rebeldes y personas sumisas. Sartre decía: «A los doce años sabes si te rebelarás o no.» Los psicólogos infantiles han estudiado el carácter negativo-desafiante en los niños, lo que nos indica que hay una rebeldía

psicológica y una rebeldía ética.

La tensión entre la sumisión y la rebeldía se da no sólo en los individuos, sino también en las colectividades.

Existen dos inclinaciones muy diferentes en sí mismas: una es el deseo de mando, la otra es la repugnancia a soportar el mando. El predominio de una u otra de esas disposiciones en un pueblo es uno de los elementos más importantes de su historia. Los revolucionarios franceses abdicaron de su libertad para participar en el poder. En cambio el pueblo inglés se levanta animoso contra todo intento de ejercer sobre él un poder que no esté sancionado por una larga costumbre o

por su propia opinión del derecho; pero se preocupa muy poco, en general, de ejercer el poder sobre los demás.

«En su calidad de guías de la clase media», escribe Jouvenel, «los aristócratas ingleses, desde la Carta Magna, han asociado la libertad a su resistencia a las intromisiones del poder. De donde el general apego a las garantías individuales, la afirmación de un derecho independiente del poder y oponible al mismo. En Francia, por el contrario, la clase media se agrupó en torno a la monarquía para luchar contra los privilegios.» Así vemos cómo los dos países entran en la era democrática con disposiciones totalmente distintas,

fomentando dos figuras distintas de participación política. «En uno, el sistema de la libertad, un derecho de las personas de origen aristocrático, se extenderá progresivamente a todos. La libertad será un privilegio generalizado. Por eso no es exacto hablar de la democratización de Inglaterra. Más correcto es decir que los derechos de la aristocracia se extendieron a la plebe. La intangibilidad del ciudadano británico es la del señor medieval. En Francia, por el contrario, el sistema de autoridad, la máquina absolutista construida por la monarquía borbónica, caerá en manos del pueblo considerado en masa. Por un lado, la democracia

será la extensión a todos de una libertad individual dotada de garantías seculares; por otro, la atribución a todos de una soberanía armada de una omnipotencia secular y que sólo reconoce a los individuos como súbditos.»

IV. PODERES DIRECTOS O INDIRECTOS

1. ENTRANDO EN EL LABERINTO DE LA DOMINACIÓN

Tras estas precisiones, podemos continuar el análisis del poder social,

del «poder sobre otro». A pesar de sus múltiples circunstancias y sus variadas situaciones, sólo hay dos modos de ejercerlo, que configuran los dos grandes modos del poder:

1. Mediante el control inmediato del subordinado.

2. Mediante el control mediato del subordinado.

Esta división tiene en cuenta el modo de constitución del sujeto dominado. En el primer caso —el control inmediato—, el poderoso puede conseguir sus fines sin necesidad de la colaboración del sujeto paciente, sin que

su subjetividad —sus sentimientos, sus creencias o su voluntad— entre en juego. La fuerza es un control inmediato, directo, sobre el cuerpo del dominado. No se le deja ninguna opción para actuar. Los derechos al trono de Alejandro Magno, hijo de Olimpia, segunda esposa del rey Filipo II de Macedonia, que en vida se había visto sustituida por una tercera, eran discutibles. Por eso inauguró su reinado pasando a cuchillo a todos sus hermanastros varones. Esto es poder directo. El poderoso no necesita ninguna mediación del sujeto para conseguir sus fines. Al contrario, su objetivo es eliminarlo, excluirlo, aniquilarlo o, al

menos, debilitarlo. En el segundo caso, el control se hace a través de la mente del dominado, se actúa estratégicamente para inducir en él un comportamiento. El sujeto paciente tiene alguna opción de actuar, aunque sea mínima o exija un comportamiento heroico. El poderoso pretende convertir al individuo en un «sujeto dócil, obediente, sumiso».

El exterminio de los judíos en la Alemania nazi es un ejemplo de lo que llamo poder inmediato o directo. La «solución final» no pidió nada a los judíos. Previamente se los había despersonalizado. Se los perseguía, aprisionaba, despojaba de sus bienes y derechos, y se los introducía en unos

vagones de ganado que los llevaban a los campos de exterminio, donde se los gaseaba e incineraba. En cambio, los procedimientos que Hitler utilizó para adoctrinar a los ciudadanos alemanes eran un modo mediato de ejercer su poder. El poder directo es el control físico absoluto de una persona o una colectividad. Este poder a veces se ejerce mediante un juego sin duda cruel, en el que el controlador permite hacer creer al controlado que tiene alguna posibilidad de escapar.

Podría poner muchos ejemplos para aclarar estos dos modos de ejercer el poder. La violación es un ejercicio inmediato de poder. La seducción lo es

mediato. Un marido celoso puede controlar la conducta de su mujer encerrándola en casa (control inmediato) o amenazándola (control mediato, dirigido a cambiar los sentimientos de ella y de ese modo su comportamiento). La limitación de la velocidad en carretera puede hacerse mediante advertencias, prohibiciones, amenazas (control indirecto) o introduciendo un limitador en cada automóvil (control directo). Muchas culturas han pretendido coaccionar la sexualidad de las mujeres mediante poderes indirectos (normas sociales, morales o religiosas), pero sólo algunas culturas asesinas lo han hecho por

poderes directos: infibulación, por ejemplo. Los conflictos laborales pueden resolverse mediante presión y negociación, pero en los años treinta, en Estados Unidos, se utilizaban métodos directos y los enfrentamientos eran armados. El 26 de mayo de 1937, la principal planta de Ford fue escenario de una batalla entre sindicalistas y el servicio de seguridad de la empresa, que utilizaba matones, gánsteres locales y rufianes diversos.

Un caso claro de este doble modo de poder fue la postura de las Iglesias cristianas respecto de los herejes. Parece evidente que la obediencia por convicción es consustancial a una

doctrina religiosa y que el adoctrinamiento o la evangelización tenían que haber sido el modo único para ampliar el número de fieles, pero no fue así. El Pacto de Augsburgo promulgó la máxima «*cuis regio eius religio*». El pueblo tenía que admitir la religión elegida por su rey. Cualquier resistencia o cualquier herejía se eliminaba apelando a la coacción. El papa Urbano II, en su epístola CXXII, reconoció que matar a un hereje era un acto virtuoso, «porque ese cristiano ejemplar que le cortó la cabeza a su hermano lo hizo con las entrañas atravesadas de amor a su Santa Madre Iglesia». Cuando siglos después Roberto

Belarmino pretende justificar estos comportamientos, escribe: «Por experiencia sabemos que no hay otra solución. La Iglesia ha intentado todo tipo de remedios y los conoce muy bien, pero se ve obligada a obrar así.» En primer lugar, utilizó sólo la excomunión (*Primum solo excumunionis cabet*), pero luego no tuvo más remedio que recurrir a la pena de muerte contra el hereje, «ultimo coactata est ad mortem venire» (*Controversiae*, III).

2. LA GUERRA COMO PODER DIRECTO

En cada sociedad, el derecho a imponerse por la fuerza fue pronto sometido a normas. Precisamente, una de las funciones de los sistemas de asociación, hasta llegar al Estado, fue proteger a los débiles del poder del fuerte.

En cambio, esta descalificación del poder directo tardó más en llegar a las naciones. En las relaciones internacionales, el ejercicio inmediato del poder ha gozado de impunidad e incluso de admiración durante siglos. Las glorias nacionales suelen estar relacionadas con actos belicosos, con batallas triunfadoras. Toda nación era un botín posible. La historia de los

imperios coloniales lo deja bien claro. La fuerza constituía el derecho. Era una teoría darwinista del poder. El fuerte tiene derecho a apropiarse de todo lo que su fuerza le permita. En eso se fundaba el derecho de conquista. Fue la teoría de Hobbes: hay una permanente lucha de todos contra todos. No había, por ello, ninguna necesidad de justificar la guerra, porque era una consecuencia inevitable del poder, de la misma manera que gastar energía es una consecuencia inevitable del vivir. Ése fue el mundo que contó Maquiavelo: «La conquista es la regla para no ser conquistado. Es imposible para un estado pequeño vivir en paz y disfrutar

de su libertad en el interior de fronteras pequeñas. Porque si no ataca a los otros, será atacado. Siendo atacado, tendrá el deseo y la necesidad de ser grande» (*Discursos*, libro II, cap. XIX).

Una nación poderosa deseaba algo y lo tomaba. Los pensadores ilustrados elogiaron el comercio precisamente porque era un modo pacífico de conseguir lo que se deseaba, pero, como escribe Richard Rosecrance, «en el pasado, era más barato tomar el territorio de otro Estado por la fuerza que desarrollar el complicado aparato económico y comercial necesario para obtener beneficios del intercambio comercial con dicho Estado» (*La*

expansión del Estado comercial: comercio y conquista en el mundo moderno, Alianza, Madrid, 1987).

La guerra convierte en cuerpo al combatiente. Por ello toda guerra es guerra de exterminio. Hay que matar enemigos. Hace años se habló de una bomba eficacísima, que mataba pero no destruía. Era la cuadratura del círculo. Se mata el material sustituible (los seres humanos), pero se respeta el difícilmente sustituible (los bienes materiales). En uno de los instantes más vergonzosos de su vida, Napoleón, al ver los cadáveres esparcidos en el campo tras una batalla, dijo: «Esto lo arregla una noche de amor en París.» En

la guerra no hay constitución del sujeto subordinado: hay eliminación. Sin embargo, a pesar de que el uso del poder directo, de la violencia, es eficaz y rápido, ningún régimen puede mantenerse utilizando únicamente la fuerza. Las guerras, las invasiones, son un ejercicio del poder directo. Pero las posguerras tienen que ser un ejercicio de poder indirecto. Las recientes guerras de Afganistán e Irak lo han demostrado. El dictador más violento necesita apoyarse en un grupo cohesionado por algo más que la fuerza pura y dura. El emperador romano podía sojuzgar al país con la fuerza de las legiones, pero dependía de las legiones para mantenerse en el

poder. Todo esto ya lo ha visto *Maquiavelo*:

Un príncipe, aunque tenga fuerza, necesita del favor y benevolencia de los habitantes para entrar y mantenerse en el país adquirido.

Tampoco puede mantenerse en el tiempo, por lo que, aunque en el momento de la toma del poder haya usado la coacción violenta, tiene que apelar enseguida a las formas indirectas de poder. Uno de los procedimientos más sutiles es la búsqueda de legitimación. Napoleón lo sabía con certeza: «Nada importante puede mantenerse sólo mediante las bayonetas.» El poder directo, inmediato,

tiene que apoyarse en el poder indirecto y mediato. Es uno de los saltos de fase en la historia de la humanidad.

La guerra es un modo directo, inmediato, violento de conseguir lo que se quiere (invadir un país, destruir un enemigo, apoderarse de materias primas, aumentar el poder nacional). Quien la inicia, obliga al contendiente a responder. Los japoneses atacando Pearl Harbor, Hitler invadiendo Polonia, Bush invadiendo Irak, o Putin invadiendo Georgia, toman la iniciativa, eligen el día, la hora y el lugar. Limitan la posibilidad de acción del enemigo.

Como vamos a ver, también la guerra como uso directo del poder tiene

que someterse a procesos simbólicos, a la gran ficción. De ahí los continuados intentos de justificar la guerra, de someterla, incluso, al derecho. Theodor Woolsey, en una conocida introducción al derecho internacional, decía: «El derecho internacional admite que debe haber guerras y luchas entre naciones, y tentativas de establecer reglas por las cuales se confinen aquéllas dentro de los límites de la justicia y la humanidad.» Y añade: «Si hubiera un estado de paz segura y permanente habría escasa necesidad de esta rama del derecho.» Pensar que las guerras pueden ser justas y humanitarias era una maniobra de legitimación.

No conozco ningún libro que estudie sistemáticamente los orígenes reales de una guerra, la compleja conjunción de intereses, creencias, ambiciones, peculiaridades de los líderes, actitud de las masas, fallos en la comunicación. Forma parte de las patologías del poder y de la inteligencia. Una mezcla terrible de irracionalidad y cálculo, que suele demostrar hasta qué punto el poder político se aleja de los deseos ciudadanos. El 9 de noviembre de 1939, Adolf Hitler sufrió un atentado del que salió ileso. En ese tiempo había puesto en funcionamiento la máquina de guerra alemana para atacar Francia, y Mariis Steinert se pregunta: ¿habría estallado la

Segunda Guerra Mundial, si el atentado hubiera tenido éxito? Y responde: «A la luz de todo lo que sabemos, parece imponerse una respuesta negativa. Ni Goering, ni la diplomacia del Auswärtiges Amt, ni los jefes militares querían una guerra europea. Y ninguno de los dirigentes extremistas, como Goebbels, Rosenberg o Himmler, disponía del poder necesario.» ¿Cómo es posible que la decisión de un hombre pudiera imponer su voluntad? La inteligencia humana libera mecanismos que acaban yendo contra la propia inteligencia humana.

3. LA TORTURA, LÍMITE ENTRE EL PODER INMEDIATO Y EL MEDIATO

Lo que diferencia el uso inmediato y el mediato del poder, es que el primero no deja ninguna opción al dominado. Lo trata como un cuerpo, porque sólo reduciéndolo a corporeidad el control sobre un individuo puede ser absoluto. Se le puede eliminar, transportar, almacenar. La tortura se mueve en la terrible frontera que separa el poder inmediato del mediato. Pertenece en realidad al mediato, porque a la víctima le queda siempre una posibilidad de opción. El torturado puede aguantar. Su espíritu puede resistirse al dolor. Por

eso, la tortura, inexplicablemente, se mantuvo en España como procedimiento judicial para conseguir confesiones hasta principios del siglo XIX, según estudió Francisco Tomás y Valiente en su memorable libro *La tortura en España*. Se suponía que el supliciado podría resistirse al dolor si estaba defendiendo la verdad. Pero lo cierto es que el verdugo necesita eliminar ese reducto de libertad, tiene que convertir al torturado en cuerpo dócil. Hay, además, torturas sin objeto. El torturador sólo busca humillar a otra persona, ejercer sobre ella un poder absoluto. La información que tenemos sobre los torturadores de la dictadura

argentina o de los esbirros de Pinochet confirman este ensañamiento perverso. El torturador se siente omnipotente.

Ésta es la esencia del sadismo, cosa que suele olvidarse cuando se confiere cierta «respetabilidad» a las prácticas sadomaso. Se ha extendido la idea de que todo lo que produzca placer con el consentimiento de los participantes es bueno. Y eso no está nada claro, porque puede haber comportamientos degradantes aceptados voluntariamente. La admiración por Sade de intelectuales que le inciensan como arquetipo de la libertad, es uno de los más penosos episodios de la filosofía contemporánea, y manifiesta un ramalazo dictatorial en

muchos pensadores. Sade es la glorificación del poder directo. El análisis que hace Sartre del sadismo muestra que se trata de una conducta — de una posición del sujeto— más comprometedora de lo que pueda parecer a primera vista. Para Sartre, la voluntad de poder no tiene esa inocencia idealista y tramposa que tiene en Nietzsche. No existe esa sana y alegre fuerza del superhombre. El poder se convierte en un fenómeno viscoso, infectado de facticidad. El sádico, por ejemplo, aspira a adueñarse de la carne del otro, para lo cual previamente ha tenido que convertir la libertad del otro en carne, es decir, degradarlo. «Por eso,

el sádico querrá pruebas manifiestas de la libertad del Otro por la carne; aspirará a hacer pedir perdón, obligará al Otro, por la tortura y por la amenaza, a humillarse, a renegar de lo que le es más querido», dice Sartre en *El ser y la nada*. Es fácil ver que este mecanismo de afirmación del propio poder infligiendo dolor a otro se da en muchos de los casos de violencia doméstica. No son explosiones de ira. Buscan el placer de la dominación, de la afirmación del propio yo. Por eso es tan frecuente que los maltratadores sean personas sumisas en otros contextos.

4. EL PODER MEDIATO

Mientras que al «poder directo» le es indiferente la subjetividad del subordinado —ningún dictador pretende que la víctima acepte su ejecución—, el «poder mediato o indirecto» quiere actuar sobre la conciencia del dominado, para conseguir que se convierta en actor dócil y obediente, para conseguir, incluso, su cooperación. Toda acción de control limita las alternativas del controlado, pero el poder mediato no las anula por completo como sucede en los casos puros de poder inmediato. Esto hace que algunos autores como Niklas Luhmann

consideren que sólo el poder que admite alternativas es verdadero poder, mientras lo demás es coerción. Lo mismo piensa Michael Foucault: «El rasgo distintivo del poder es que algunos hombres pueden, más o menos, determinar por completo la conducta de otros hombres, pero jamás de manera exhaustiva o coercitiva. Un hombre encadenado y azotado se encuentra sometido a la fuerza que se ejerce sobre él. Pero no al poder. Pero si se consigue que hable, cuando su único recurso habría sido el de conseguir sujetar su lengua, prefiriendo la muerte, es que se le ha obligado a comportarse de cierta manera. Su libertad ha sido sometida al

poder» (*Tecnologías del yo*, Paidós, Barcelona, 1995, p. 138). Sus argumentos no me convencen y por ello prefiero considerar «poder» tanto al inmediato como al mediato.

Es en el poder inmediato donde se ponen en marcha todos los recursos mágicos, simbólicos, racionales e irracionales del poder. La gran ceremonia de la seducción. Lo que he llamado la «ficción necesaria». En todas las situaciones de poder mediato que detallaremos —amorosa, laboral, religiosa, educativa, política—, sean sus aplicaciones rectas o torcidas, tiránicas o democráticas, asistiremos al despliegue de las facultades humanas

que son híbridos de realidad e irrealidad.

Hay dos formas principales para conseguir influir en alguien, es decir, para configurar el sujeto paciente:

1. Cambiar las creencias de un sujeto individual o de un grupo social.

2. Cambiar los sentimientos y los deseos de un sujeto individual o social. Y esto se consigue manejando adecuadamente el premio y el castigo.

Es difícil separar ambos mecanismos, porque ya sabemos que los

sentimientos y las motivaciones se basan en creencias, pero conviene hacerlo para facilitar el análisis. Por ejemplo, Napoleón dijo: «Sólo se puede gobernar a un pueblo ofreciéndole un porvenir. Un jefe es un vendedor de esperanzas.» La esperanza incluye creencias sobre el futuro y podría, por lo tanto, estudiarse a partir de las creencias, pero, hechas estas salvedades, prefiero estudiar primero el cambio de sentimientos y después el cambio de creencias, porque así veremos poco a poco irrumpir las tropas de la ficción en este territorio.

Me gustaría aclarar que mi análisis de los mecanismos del poder no se debe a mera curiosidad, sino que tiene un

propósito práctico. Maquiavelo escribió: «Yo he enseñado a los príncipes a ser tiranos, pero también he enseñado al pueblo a destronar a los tiranos.» Al estudiar cómo se configura el sujeto de poder, cuáles son sus mecanismos, recursos y estrategias, me interesa averiguar también cómo se pueden desactivar las estrategias de la dominación injusta. De la misma manera que hubo una copiosa literatura de «manuales de educación del príncipe» para ejercer el poder, necesitamos «manuales de educación del ciudadano» para ejercer la libertad. Y en uno de sus primeros capítulos habría de enseñarse a desenmascarar al poder, a deconstruir

sus mitologías.

V. EL CAMBIO DE LOS SENTIMIENTOS

1. EL PODER MEDIATO Y LOS PROCESOS DE DECISIÓN

Según Montesquieu, el principio de todo gobierno son las pasiones humanas

que lo ponen en movimiento, «el de la monarquía, el honor, y el del despotismo, el temor» (*Del espíritu de las leyes*, III, 1 y 11). En efecto, el poder pretende dirigir el comportamiento de otras personas, por lo que necesita intervenir en sus procesos de decisión, es decir, en el origen del comportamiento. Averiguar por qué actuamos como actuamos es asunto de gran complejidad. Deseos, sentimientos, creencias y proyectos se unen y determinan mutuamente. Nuestro margen de libertad depende de nuestra capacidad para actuar bajo un doble régimen: atendiendo a valores emocionales, cuya atracción vivimos, y

atendiendo a valores pensados, cuya conveniencia aceptamos. Cuando una persona se deja llevar por el pánico, está obedeciendo a sus sentimientos inmediatos. Cuando por convicción se resiste al miedo, está obedeciendo a su razón o a sus convicciones. Por eso la moral ha sido siempre una estabilizadora de las intermitencias del corazón.

Así pues, para imponerse, el poder debe actuar sobre la razón y sus creencias, o sobre el corazón y las suyas. Si cambio las convicciones morales de una persona o de un grupo, o su manera de interpretar la realidad, influyo decisivamente en su

comportamiento. Y lo mismo ocurre si cambio sus sentimientos. Hay que advertir que sólo a efectos del análisis podemos separar «creencias» y «afectos», ya que, según nos enseña la actual psicología de las emociones, ambos factores interactúan sin parar: las creencias influyen en los sentimientos, y los sentimientos influyen en las creencias. Tomemos como ejemplo los prejuicios raciales. Se basan en la creencia en la inferioridad de una raza, pero el desprecio o el miedo ante una raza fomenta la aceptación de esas creencias. Una situación afectiva —la incertidumbre o el odio— propicia la aceptación de ideas que van a cambiar

el tono afectivo de los corazones, y de esa manera influirán en la acción. Todo gobernante sabe que si un pueblo siente miedo está dispuesto a aceptar propuestas que en circunstancias normales no aceptaría. Por ejemplo, la creencia en un salvador. Por esa razón, fomentar un sentimiento de miedo —a través de la información— es una forma sencilla de preparar al sujeto para el adoctrinamiento. Eleanor Roosevelt cuenta que se sintió alarmada cuando, durante el discurso de toma de posesión de su marido, el público aplaudió con entusiasmo su advertencia de que si la situación lo exigía estaría dispuesto a asumir poderes especiales. Le asustó

comprender que, movida por el miedo, la gente puede aceptar con gozo limitar sus libertades. El encarcelamiento de sospechosos en Guantánamo, después del 11 de Septiembre, demuestra la facilidad con que un pueblo puede olvidar derechos fundamentales cuando se siente amenazado. En un estudio histórico de 35 dictaduras, se comprobó que todas ellas habían surgido en épocas de malestar social (J. O. Hertzler: «Crises and Dictatorships», *American Sociological Review*, vol. 5, 1940, pp. 157-269).

2. DOS GRANDES MECANISMOS DE

PODER: EL CASTIGO Y EL PREMIO

Siempre, y en todas partes, se ha reconocido que éstos son los dos grandes mecanismos del poder.

Maquiavelo se preguntaba si es mejor para el gobernante ser amado o temido. Reconoce que lo mejor sería conseguir ambas cosas, pero que, si hay que elegir, resulta más seguro ser temido, «porque los hombres aman según su voluntad, y temen según la voluntad del príncipe» (*El príncipe*, 16, y *Discursos*, III, 21). Bernard Bass definió el poder como un control sobre los demás mediante el empleo de recompensas y castigos, y lo mismo

dicen otros autores como Thibaut, Kelley, Adams, Romney. Es un modelo tomado de la psicología conductista, y se identifica con el control de refuerzo. Ya saben que, según Skinner, quien controla el flujo de estímulos, agradables o desagradables, que llega a un individuo, controla su comportamiento. «El capataz», dice Marvin E. Shaw, «tiene poder sobre sus subordinados porque controla aquellos elementos que constituyen un refuerzo para ellos: el salario, el horario laboral, la promoción, etc. También los subordinados tienen determinado poder sobre el capataz, dado que en cierta medida controlan la productividad, y los

refuerzos del capataz están estrechamente relacionados con la productividad de su grupo de trabajo. Sin embargo, el capataz tiene más poder sobre sus subordinados que éstos sobre él, puesto que el capataz controla más refuerzos y de modo más directo» (*Dinámica de grupos*, Herder, Barcelona, 1994, p. 300).

Los conductistas no tenían en consideración los elementos internos (lo que sucedía en la caja negra del cerebro) y, por lo tanto, no tenían en consideración las creencias. Por ello, para ser rigurosos hay que completar la psicología conductista, que tiene razón en lo que dice, con la psicología

cognitiva, que tiene en cuenta elementos esenciales de la complejidad humana. Hay refuerzos que sólo funcionan a partir de creencias previas. Por ejemplo, el sentimiento negativo de haber incumplido un compromiso, o el positivo de haber alcanzado una meta, o la ira al sufrir una ofensa, o la decepción al no ver cumplidas las expectativas.

Sin embargo, no se puede negar que el condicionamiento operante es un potente controlador de la conducta. El premio y el castigo son permanentes instrumentos de poder. Funcionan prometiéndolo o causando placer; y castigando o causando dolor. Son

reforzadores positivos o negativos. Añadiré que la suspensión de un castigo funciona como premio; y la suspensión de una recompensa funciona como castigo. Estos reforzadores de segundo grado, que son negaciones de un reforzador primario, explican muchas conductas humanas que a primera vista pueden parecer inexplicables. Una mujer maltratada considerará un premio la detención del castigo. Y a partir de ese momento repetirá las conductas que han sido recompensadas, es decir, las que detenían el castigo. En ese caso, puede olvidar que toda la situación de miedo en que vive es ya un castigo, para sentirse satisfecha por no recibir un

dolor concreto (por ejemplo, una paliza). Puede acabar agradecida a su pareja por no pegarle y refugiarse en ese nicho de recompensa, aceptando un marco general de terror e injusticia. Lo mismo le puede suceder a un secuestrado, que recibirá agradecido como un premio cualquier conducta no violenta de sus secuestradores, olvidando lo injusto de su situación. Esto es el origen del síndrome de Estocolmo.

El premio y el castigo, y su eficacia para controlar conductas, nos proporcionan dos definiciones operativas del poder que vamos a revisar.

3. EL PODER COMO CAPACIDAD DE HACER DAÑO

Muchos autores —entre ellos Luhmann y Kurt Hold— consideran que el poder consiste en la posibilidad de hacer daño, y que aumenta cuando aumenta esta capacidad. El miedo no es el dolor, sino una anticipación del dolor. Esta constatación tan pedestre nos permite afirmar que el instrumento de poder es la amenaza, y que el castigo sólo es útil para demostrar la capacidad de castigar. Desde el *Hierón* de Jenofonte a las *Historias* de Salustio, la reflexión clásica sobre la política

examina el miedo tanto desde el punto de vista del que manda como del que obedece. También los tiranos sienten miedo. En ellos, el poder está penetrado de terror. El pueblo teme al tirano, que a su vez está aterrizado porque teme incluso a su propia guardia personal (Jenofonte, *Hierón*, 6, 5; Salustio, *Historias*, I, 55, 9). Tácito reconoció con toda claridad el papel eminentemente político del miedo en el despotismo imperial, poniendo en evidencia sus mecanismos y sutilezas en la práctica diaria del gobierno y en la psicología de cada individuo y de las muchedumbres. Y Guglielmo Ferrero — historiador de la Roma clásica y

filósofo político— considera que el miedo es consustancial al poder y afecta a los tiranos tanto como a los esclavos. Analiza un terror que le resulta especialmente significativo: el que se apodera de un dictador cuando asciende al poder violando un principio de legitimidad, lo que le obliga a tomar medidas cada vez más represivas.

Los expertos sostienen que el poder de castigar es ineficaz en comparación con el poder de premiar. Miller y sus colaboradores indicaron que la eficacia del poder de castigo se basa precisamente en que éste no se aplique, sino que baste con la amenaza, porque cuando una persona castiga a otra, junto

al comportamiento de sumisión refuerza un comportamiento de oposición y rebeldía. El castigo es más eficaz para evitar conductas —por ejemplo conducir a demasiada velocidad— que para suscitar comportamientos —por ejemplo, una conducta de ayuda—. Sin embargo, ayer y hoy, el poder bélico —gran capacidad de hacer daño— ha sido el gran emblema del poder a secas.

La relación del poder con la capacidad de hacer daño puede dar lugar a una derivación psicológica terrible que he mencionado: el sadismo. Hay gente que hace daño sólo para tener conciencia de poder. Es el afán de dominar por dominar.

4. EL PODER COMO CAPACIDAD DE DAR PREMIOS

En la ortodoxia conductista, premio es todo aquello que incita a alguien a repetir una acción. El poder del experto, del buen cazador, del guerrero experimentado procede de su capacidad para resolver problemas, que se vive como un premio por sus seguidores. El poder del dinero deriva de su capacidad de premiar, universalmente reconocida. Para los guerreros antiguos, el premio era el botín o el placer de la destrucción.

Cuando un grupo se siente abrumado

por una situación o un problema, por lo general se siente desorientado y busca un guía, un referente de autoridad que lo tranquiliza. El líder ejerce una función parecida a la que los «tutos» —el objeto preferido— ejercen sobre los niños. Premio es la relación sexual. Premio es el sueldo que se paga a un empleado por hacer algo, el honor o la fama alcanzados por una acción. Los buenos gestores del poder han tenido siempre un especial talento para premiar, y para acertar con el premio. Y también para no premiar arbitrariamente, porque conocen el malestar que eso produce en las organizaciones. El barón Fain cuenta que Napoleón pasaba mucho tiempo

estudiando un libro en el que tenía la relación de todos los premios —en tierras, cargos, títulos, o dinero— que podía dar. Creó la Legión de Honor porque consideraba que la recompensa era esencial para movilizar a los hombres.

Premio es también la desaparición de un sufrimiento, por ejemplo del miedo. Spinoza interpreta así el éxito del Estado: «El fin del Estado no es dominar a los hombres ni obligarlos mediante el temor a someterse al derecho ajeno, sino, al contrario, liberar a cada uno del temor, a fin de que pueda vivir, en lo posible, en seguridad, es decir, a fin de que pueda gozar del mejor

modo posible de su propio natural derecho de vivir y de actuar sin perjuicio para sí y para los demás. El fin del Estado, digo, no es convertir en bestias o en autómatas a seres dotados de razón, sino, por el contrario, hacer que sus mentes y sus cuerpos puedan ejercer sus funciones con seguridad, y ellos puedan servirse de la libre razón y no luchan los unos contra los otros con odio, ira o engaño, ni que tampoco se dejen llevar por sentimientos inicuos. El verdadero fin del Estado es, así pues, la libertad» (*Tratado teológico político*).

La estrategia para utilizar los premios es la promesa. El poder —dice Jouvénel— se rehace siempre con

promesas. Cuanto mayor es el margen entre los deseos del hombre y la realidad de su existencia, mayor espacio hay para las promesas. El poder resulta así beneficiario de los deseos y carencias de aquellos a quienes quiere subordinar.

5. SENTIMIENTOS MOVILIZADORES

Los mecanismos de recompensa y castigo, que compartimos con los restantes animales, son muy eficaces, pero muy elementales. Hay otros sentimientos que pueden manejarse para influir en el comportamiento de las

personas. Bacon indicó: «Hay que enfrentar afecto contra afecto y dominar el uno por el otro, lo mismo que estamos acostumbrados a cazar bestias con bestias.» Importa que un gobierno racional haga que el mal no sea rentable. Y según Montesquieu: «Es una suerte para los hombres estar en una situación tal que les interese no obrar con maldad, aunque sus pasiones les inviten a hacerlo» (*Del espíritu de las leyes*, 1, XXI, 20). Aurelio Arteta, al hablar de las pasiones de la política, las divide en *pasiones aristocráticas*: el afán de honor, de gloria y fama, que provoca en los demás admiración; las *pasiones liberales*, que intentan compensar, por

ejemplo mediante las suaves pasiones del comercio, otras pasiones más fuertes; las *pasiones democráticas*, entre las que se cuentan, según autores pesimistas, la envidia y resentimiento. Opinan que esos sentimientos alimentan el amor a la igualdad, que Tocqueville consagró como la pasión democrática por excelencia.

Yo añadiría otros sentimientos. En primer lugar, las *pasiones del poder*, que estoy estudiando. A continuación, las *pasiones de la identidad*, el patriotismo, el nacionalismo, el confesionalismo religioso, que tanto auge han tomado en el último medio siglo. Además, mueven a la acción

política el sentimiento de injusticia —la indignación— y la compasión ante el dolor de otros. Todos los sentimientos, por muy admirables que sean, pueden ser instrumentalizados políticamente. Por eso, Hannah Arendt, que padeció la absoluta falta de compasión del régimen nazi, reconoce sin embargo que la piedad «es la pasión más poderosa y probablemente más devastadora de las que inspiran a los revolucionarios». En manos de los jacobinos, la sensibilidad para los infortunios del «pueblo» demostró mayor capacidad para la rabia y la venganza que para la compasión. Se ha llegado a hablar de «piedad por la patria» (S. Weil), una pasión que hoy tal

vez no sea ajena a ciertos terrorismos
etnicistas.

Por último, voy a mencionar tres
sentimientos, estrechamente
emparentados, que resultan fáciles de
despertar e instrumentalizar a favor del
poder: la furia, el odio y el
resentimiento. La furia es el sentimiento
agresivo provocado por una ofensa.
Cuando esa ofensa se puede vengar,
olvidar o perdonar, la furia desaparece.
Pero si no lo hace, esa ira queda
guardada, se cronifica, y se enrancia. De
la palabra *rancio* procede «rencor», que
es la ira envejecida: el odio. Y una
forma del odio que no insiste tanto en el
deseo de destruir al odiado, como en el

sentimiento de impotencia ante él, da lugar al resentimiento. Quien consiga inducir esos sentimientos en una persona o en un grupo, está controlando su acción de manera muy poderosa. Los tres han sido utilizados políticamente. David Hamburg, de la Universidad de Stanford, ha señalado que «los dictadores, los demagogos y los fanáticos religiosos pueden jugar hábilmente con las frustraciones reales que las personas experimentan en tiempos de dificultades económicas y/o sociales severas». En su obra *Learning to Live Together*, ha estudiado la pedagogía del odio como método político. El historiador Klaus Fischer,

en su libro *Nazi Germany. A New History*, describe el sistema de adoctrinamiento educativo del régimen nazi. Baldur von Schirach convirtió las Juventudes Hitlerianas en una colosal máquina de control mental. Una ley de 1936 obligó a todos los niños y niñas alemanes (de 10 a 18 años) a pertenecer a las Juventudes Hitlerianas para ser educados física, moral e intelectualmente y promover su servicio al Estado. Se trataba de producir jóvenes «conscientes de su raza, orgullosos de su país y leales al Führer». El lema era «Hitler ordena, y nosotros obedecemos». Se fomentaba el racismo y la agresividad. El método

consistía en eliminar el pensamiento crítico, fomentar la identificación con el jefe, y sentirse unidos por el odio a un enemigo: a los que humillaron a Alemania haciéndola firmar el Pacto de Versalles, y a los judíos, bolcheviques, homosexuales, gitanos, etc.

Las grandes matanzas étnicas tienen como antecedente el cultivo del odio. Los fanáticos islamistas entrenan a sus hijos para la *jyihad*. En los asesinatos masivos en Ruanda (1994) es bien conocida la participación de medios de comunicación que demonizaron sistemáticamente a los tutsis, incitando al miedo y al odio. El eslogan repetido una y otra vez era: «No vamos a permitir

que nos matéis, vamos a mataros.» Las matanzas en la antigua Yugoslavia estuvieron azuzadas por los predicadores del rencor, que lo disfrazaban de amor a la patria. Cuando Amin Maalouf habla de «identidades asesinas» o Amartya Sen estudia las relaciones entre «identidad y violencia», se están refiriendo a la utilización de los sentimientos de odio u hostilidad hacia «el otro», como medio de afirmar la identidad nacional, religiosa o grupal. Y, una vez constituida esa «identidad por reacción», resulta muy fácil manejarla políticamente.

La utilización del resentimiento fue señalada ya por Nietzsche y Scheler.

Consideraban que el origen del resentimiento era la impotencia ante un daño sufrido. Nietzsche ve en él la fuente de la moral, que es, por lo tanto, la venganza de los débiles sobre los fuertes. «La rebelión de los esclavos en la moral comienza cuando el resentimiento mismo se torna creador y da a luz valores: el resentimiento de aquellos seres a quienes está rehusada la verdadera reacción, la de la obra, y que se resarcen con una venganza imaginaria. Mientras que toda moral egregia brota de una triunfal afirmación de sí misma, la moral de los esclavos dice, desde luego, “no” a “lo de fuera”, a algo “ajeno”, a un “no-yo”, y su acción

creadora es este “no”.» Scheler relacionó claramente el resentimiento con el poder y la impotencia. «La máxima carga de resentimiento deberá corresponder a aquella sociedad en que, como la nuestra, los derechos políticos —aproximadamente iguales— y la igualdad social, públicamente reconocida, coexisten con diferencias muy notables en el poder efectivo, en la riqueza efectiva y en la educación efectiva.»

No sólo son movilizadores estos sentimientos negativos, por supuesto. La esperanza desencadena un potente dinamismo, como han sabido todos los pensadores utópicos y todos los que han

manejado políticamente utopías. Y, por supuesto, el amor, del que hablaré dentro de un par de capítulos. En todos los casos, la relación de poder hará aparecer estrategias de seducción, manipulaciones sentimentales, que intentarán aprovechar la vulnerabilidad o la buena fe ajenas para sacar provecho, y que constituyen el entramado diario de casi todas las manifestaciones de poder.

6. LA SEDUCCIÓN

El término *seducción* ha sufrido un cambio de significado muy curioso. En

su origen significó «arrastrar», «separar», pero con intenciones poco honestas. En concreto, en el siglo XVI se definía como «conducir a una mujer a entregarse sexualmente». El seductor tipo era don Juan, el «gran seductor» era el diablo, y el sinónimo más usado, *corrupción*. Sin embargo, en los últimos tiempos, la palabra *seducción* se ha generalizado y ha perdido ese significado peyorativo. Todo el mundo desea seducir. Hay industrias de la seducción, como la cosmética y la publicidad. La seducción mantiene su contenido erótico, pero no en exclusiva. Seducir es mover suavemente la voluntad de alguien. Implica cierto

poder de atracción, fascinación o convicción.

La seducción no es una cualidad de un sujeto, sino un modo de actuar, una estrategia. Una persona bellísima puede no ser seductora. Los griegos, que eran unos lince, sabían que la esencia de la seducción era la «gracia». Hay, decían, bellezas perezosas, que admiran sin atraer. Y hay bellezas dinámicas, seductoras. Para explicarlo inventaron un mito. Venus, la diosa del amor, era bella, pero, además, estaba adornada con un cinturón (el cinturón de la gracia) que la hacía atractiva. La hermosa diosa Juno, que deseaba enamorar a Zeus, era bellísima, pero no tenía atractivo para

conquistarle, por lo que fue a pedir prestado a Venus «el cinturón de la gracia». Durante años he dado vueltas a esta palabra y a lo que significa. Hay muchos tipos de gracia. Gracia en la expresión, en el movimiento, en la conducta. Casanova, un gran seductor, consideraba que el primer paso de una conquista es hacer reír a la presa.

Las estrategias de la seducción nos introducen de nuevo en la irrealidad. Cuando los clásicos llamaban a don Juan «el burlador», el engañador, sabían lo que decían. El seductor o la seductora juegan siempre de farol. Tienen que añadir un plus simbólico a la realidad de sus encantos. Algunos recursos son

muy elementales, pero certeros: halagar la vanidad, por ejemplo, fingir ser como el objeto de la seducción desea. Y, fundamentalmente, la promesa. Una promesa que es la anticipación de un premio y que resulta más eficaz cuanto más imprecisa sea. En el amor, es una vaga promesa de felicidad. En la política suele ser una vaga promesa de cambio. En estos momentos, el mundo vuelve a conmoverse con la promesa de cambio que constituye el mensaje central de Barack Obama. A los que hemos visto tantas campañas basadas en ese mismo cebo, nos resulta difícil comprender que su eficacia no haya desaparecido por saciedad. Pero la

posibilidad de cambiar, como saben los autores de libros de autoayuda, es un gran movilizador.

La seducción en política suele tener fecha de caducidad. Weber mostró la mala vejez y la peor sucesión que tienen los líderes seductores, que él llama carismáticos. Burke, el gran crítico de la Revolución Francesa, recordó toda su vida el momento mágico en que contempló extasiado a María Antonieta, reina de Francia: «La vi, cuando apenas aparecía sobre el horizonte, embellecer y alegrar la elevada esfera en que comenzaba a vivir, brillante como la estrella de la mañana. Pensaba que diez mil espadas saldrían de sus vainas para

vengar hasta una mirada insultante, pero la época de la caballeridad ha pasado. La de los sofistas, economistas y calculadores la ha seguido.»

7. EL LIDERAZGO

Como era de esperar, al hablar de «poder» y «sentimientos» ha aparecido una peculiar figura de poder: el líder. No toda persona poderosa tiene capacidad de liderazgo. El concepto de *líder* no se corresponde simplemente con la persona que tiene poder. Tiene que poseer, además, una especial capacidad de movilización emocional.

El liderazgo tiene que ver con la gestión de las emociones. Goleman, Boyatzis y McKee, en su obra *El líder resonante crea más*, explican bien esta característica. Escriben:

Los grandes líderes son personas muy movilizadoras, personas que despiertan nuestro entusiasmo y alientan lo mejor que hay en nosotros. Cuando tratamos de explicar su especial habilidad apelamos a nociones como la planificación, la previsión, o el poder de las ideas, pero la realidad es mucho más sencilla: los grandes líderes son personas que saben manejar las emociones.

Goleman y compañía padecen una

visión optimista del liderazgo, porque es falso que todos los líderes «saquen lo mejor que hay en nosotros». Extraen lo bueno o lo malo, dependiendo de las emociones que movilicen. Lo que sí es verdad es que despiertan energías dormidas. O al menos sirven de catalizador para las que ya hay. El líder siempre ha sido, en todo momento y lugar, la persona a quien los demás recurren en busca de la convicción y claridad necesarias para hacer frente a una amenaza, superar un reto o llevar a cabo determinada tarea. En este sentido, es la persona que mejor sabe encauzar las emociones de un determinado grupo. Conviene definir el liderazgo como una

actividad. Las aptitudes personales son sólo recursos para el liderazgo que se aplican de distintas maneras en distintos contextos. Liderar es movilizar a las personas para realizar algo.

Suelen describirse varios tipos de liderazgo. *Visionario*: es el más movilizador, el que —como decía Napoleón— vende esperanzas. *Organizador*: establece vías de realización, aprovechando bien los recursos. *Afiliativo*: consigue un clima de cooperación y armonía imprescindible cuando hay que limar asperezas. *Democrático*: estimula la participación de todos. *Autoritario*: decide rápida y tajantemente. Es

necesario cuando en situaciones críticas hay que eliminar el temor y la incertidumbre.

James McGregor Burns añade el liderazgo *transformador*, que no sólo pretende realizar metas sino elevar a sus seguidores a un nivel moral superior.

Los grandes líderes saben utilizar todos los estilos, porque cada uno es necesario en su momento. Puede hacer falta ser democrático antes de decidir, y autoritario en el modo de imponer el cumplimiento de una decisión tomada. Las llamadas «teorías situacionistas» del liderazgo insisten en este punto: cada situación requiere un liderazgo adecuado.

8. LOS SENTIMIENTOS MORALES

Entramos ahora en el campo más conflictivo y trascendental. Vamos a estudiar el papel que los sentimientos morales juegan en las relaciones de poder. Hasta aquí hemos asistido a una progresiva espiritualización del poder. La fuerza bruta es sustituida por la gestión de los sentimientos y los sentimientos seductores intentan suplantar a los sentimientos terroríficos. En este apartado, subimos un escalón más para ocuparnos de los sentimientos morales: el sentimiento del deber, la responsabilidad, la fidelidad, la

vergüenza, la culpa, el patriotismo.

Al analizar los motivos por los que la gente obedece, Max Weber identifica cuatro: la costumbre de hacerlo, el interés y los sentimientos, es decir, los motivos que hemos desmenuzado hasta ahora. Pero añade uno más, al que da la máxima importancia: *la creencia en la legitimidad del poder*. Se da aquí lo que he denominado un salto de fase. Se trata de una exclusiva humana. Considerando que el poder es necesario para la organización social y sabiendo que el poder es ciego y puede ser terrible, hemos buscado una solución fantástica, en el doble sentido de esta palabra: espléndida e irreal. La manera de limitar

el poder es relacionarlo con la legitimidad. Si no la tiene, queda reducido a mero poder fáctico. Ésta es la gran división del poder —legítimo y fáctico— que va a ocuparnos en el resto de la investigación. A partir del momento en que se establece esa disyuntiva, la aspiración de todo dominador va a ser reforzar su poder con un lazo moral. Comienza así una disputada carrera en pos de las legitimaciones.

El sentimiento del deber o de la obligación es el gran lazo que une a los seres humanos. Un perspicaz texto de moral —*Las dos fuentes de la moral y de la religión*, de Henri Bergson—

comienza: «El recuerdo del fruto prohibido es lo más antiguo que hay en nuestra memoria y en la memoria de la humanidad.» Lo sabríamos si no estuviera sepultado bajo el ingente sedimento de los recuerdos. ¿Qué habría sido de nuestra infancia si nos hubieran dejado hacer? Bergson contesta: «Habríamos corrido de placer en placer. Pero he aquí que surgía un obstáculo que no era visible ni tangible: una *prohibición*.» En aquel momento no formulamos las preguntas que ahora de adultos nos inquietan. ¿Por qué obedecemos? ¿A quién obedecemos cuando obedecemos? Cada cultura transmite unos deberes y lo hace a través

de las instituciones socializadoras. La educación introduce en el niño una «estructura deudora», configurada por un «modelo» recibido de una autoridad con la que está unido por lazos de amor, respeto o miedo.

«Muchas obligaciones», continua Bergson, «serían débiles si se presentaran aisladamente. Pero forman parte de la obligación en general; y ese todo, que debe ser lo que es con la participación de sus partes, confiere a cada una, en retorno, la autoridad global del conjunto. Lo colectivo viene así a reforzar lo singular, y la fórmula “es el deber” triunfa sobre las dudas que podríamos haber tenido ante un deber

aislado.»»

Introducir en una persona los sentimientos morales, en primer lugar, el sentimiento de obligación, va a ser la herramienta más eficaz del poder. De todos, de los poderes legítimos y de los que son meramente fácticos. También la más humana, porque no se funda en fuerzas reales sino simbólicas, en ideas, creencias y convicciones. El poder — sea justo o injusto, benéfico o salvaje— intentará aprovechar en su favor la potente dinámica del «deber». Para suscitar la obediencia puede utilizar masivamente tecnologías morales, como veremos en el siguiente capítulo, dedicado al adoctrinamiento como

mecanismo del poder. Así las cosas, no es de extrañar que el concepto *deber* se haya relacionado frecuentemente con la dominación y la tiranía. Cuando los Estados Generales franceses elaboraban la *Declaración de los derechos del hombre y del ciudadano*, algunos representantes solicitaron que se incluyese también una declaración de los deberes. La propuesta fue rechazada, porque los legisladores consideraban que estaban dando a luz un mundo nuevo, y que los deberes pertenecían a un mundo antiguo. La materia para construir esa nueva humanidad tenían que ser los derechos. El «prohibido prohibir» del sesenta y ocho era una

protesta contra la moral como
instrumento del poder.

VI. EL CAMBIO DE LAS CREENCIAS

1. LOS SENTIMIENTOS Y LAS CREENCIAS

Bertrand Russell sostiene que la opinión es omnipotente y que todas las

demás formas de poder derivan de ella. Los ejércitos son inútiles a menos que crean en la causa por la que luchan, o, en el caso de los mercenarios, que tengan confianza en la capacidad de sus jefes para conducirlos a la victoria y al botín. La ley es impotente a menos que sea generalmente respetada. Incluso las instituciones económicas, como veremos, dependen del respeto a la ley.

En el capítulo anterior hemos estudiado que uno de los grandes mecanismos del poder es la manipulación de los sentimientos, y hemos asistido a una progresiva espiritualización de las emociones, que dependía de la complejidad de las

creencias que estuvieran en su origen. En la actualidad, sabemos la importancia que tienen las ideas, creencias y convicciones básicas en la generación de los sentimientos. No son el único ingrediente, por supuesto. Lo que sentimos depende, naturalmente, de las circunstancias reales. La situación fisiológica y los acontecimientos influyen poderosamente en las emociones. Una alteración en los neurotransmisores produce sentimientos depresivos, la incertidumbre puede causar angustia, una situación de violencia continua puede provocar una sumisión extrema. Esto es verdad, pero no podemos olvidar que cada persona

interpreta su situación de distinta manera. Ya Epicteto dijo: «No nos hacen sufrir las cosas, sino las ideas que tenemos sobre las cosas.» Su optimismo estoico se pasaba de rosca, pero esa afirmación tiene una parte de verdad. Lo que para unos es terrible, para otros es soportable. El riesgo angustia a unas personas y apasiona a otras. Hay individuos que se refugian en la obediencia, y otros que se ahogan en ella. De forma casi escolar voy a explicar los factores subjetivos que intervienen en esas interpretaciones, para ver con más detalle la manera en que las creencias les afectan:

- 1) *Los deseos y proyectos de una*

persona. Nuestras necesidades, deseos o expectativas son la primera relación que tenemos con la realidad, que se torna de esa manera atractiva o repulsiva, bella o fea, buena o mala. Los sentimientos nos van a proporcionar información de cómo nuestros deseos se enfrentan con la realidad, si son satisfechos o insatisfechos, amenazados, obstaculizados, fracasados.

2) *Las creencias acerca de la realidad*, de cómo funcionan las cosas, de cómo son los seres humanos, de lo que es justo o injusto. La educación moral estaría ubicada aquí.

3) *Las creencias acerca de uno mismo (self) y de su capacidad para*

enfrentarse con los problemas (coping). Este elemento lo he mencionado ya al hablar de la constitución del sujeto obediente, pero ahora lo sitúo dentro del mapa general de los ingredientes emocionales.

Para explicar cómo interaccionan estos ingredientes, pondré como ejemplo la situación de sometimiento de una persona a su pareja. Cuando escuchamos en la prensa que una mujer ha estado soportando durante años un maltrato continuado, nos parece incomprensible que no se haya rebelado, porque cualquier decisión resulta más soportable. La respuesta más inmediata es: el miedo la incapacitaba para hacer

cualquier cosa. Sin duda es así, pero el análisis es demasiado superficial. Patricia Villavicencia indica las razones por las que tan pocas mujeres denuncian los malos tratos, lo que nos sirve para comprender cómo las creencias influyen en nuestro comportamiento: 1) miedo a las represalias, 2) temor a que no las crean, 3) temor a que las acusen de ser las culpables, 4) vergüenza y sentimiento de culpa, 5) tendencia de las víctimas a minimizar la situación, 6) dudas sobre su capacidad para elegir bien la pareja. Habría que añadir otros motivos: creencia de que su deber es aguantar, miedo al cambio, convicción de que no sabrán salir adelante solas,

los hijos, el miedo a tomar decisiones. Es, como puede verse, una compleja mezcla de miedos reales y de suposiciones aprendidas.

En resumen, el poder puede ejercerse mediante el adoctrinamiento, que consiste en introducir nuevas creencias en la mente de la persona que se quiere dominar, por procedimientos no racionales.

2. LAS CREENCIAS Y LOS DESEOS

El primer lugar de intervención de las creencias son los deseos. Si alguien pudiera controlar los deseos de otros,

poseería una de las llaves maestras del poder. Esto puede hacerse de dos maneras:

1. Despertando un deseo o una necesidad.

2. Apareciendo como quien puede satisfacer esos deseos o necesidades, es decir, como poseedor de poder.

En *Las arquitecturas del deseo* he estudiado el modo como «sistemas invisibles» provocan los deseos. En una sociedad opulenta, la publicidad se convierte en una maquinaria de producir sujetos deseantes. La política puede

considerarse, como hizo Joseph Schumpeter, una operación comercial para conseguir vender a un candidato, y, en ese momento, tiene que aprovechar los mecanismos de la publicidad y el márketing. Ya he mencionado la estrategia electoral de despertar el deseo de cambio, para presentarse después como quien puede satisfacer ese deseo. Las campañas de Kennedy, Felipe González, Mitterrand o Barack Obama son buenos ejemplos.

Cuando los traficantes de droga introducen a alguien en el consumo, le están convirtiendo en un sujeto dependiente y ellos se están convirtiendo en sujetos poderosos.

Quien despierta el deseo sexual en otra persona lo está de alguna manera dominando. Hay deseos biológicos y deseos culturales, es decir, aprendemos en parte lo que debemos desear. Los roles son entre otras cosas mecanismos de instauración de deseos. Hay un ejemplo muy pertinente en nuestro caso. ¿Tienen las mujeres deseos de poder o se trata de una pasión estrictamente masculina? En un interesante estudio, Almudena Hernando relaciona el poder con la «individuación» de los deseos. A lo largo de la historia, el varón se ha empeñado en «individualizarse», en separarse afectivamente del grupo, en afirmarse, en competir, mientras que la

mujer ha preferido seguir un camino de individuación débil, valorando sobre todo la comunicación afectiva, teniendo más necesidad de relacionarse que de afirmarse. Es curioso que una personalidad femenina tan fuerte y rompedora como Lou Andreas-Salomé dijera algo parecido. En su libro *El erotismo*, afirma que la mujer es un ser menos diferenciado que el hombre, y que de ahí arranca precisamente su mayor capacidad creadora y erótica.

El encuentro de los sexos con todas sus implicaciones es el resultado de dos mundos autónomos entre sí. De los cuales uno aspira a la concentración de sí mismo (el femenino), mientras que

el otro preferentemente se dedica a la especialización de sí mismo, lo que les permite crear un tercer mundo altamente complicado.

Una parte importante de las pensadoras feministas considera que esta actitud poco individualizada de la mujer es consecuencia de la educación, de los roles y creencias infundidos en ellas. Sólo cambiando esta situación aparecería en ellas el deseo de poder, por eso insisten tanto en la «construcción del deseo» como parte del proceso de liberación.

3. LAS CREENCIAS SOBRE LA

REALIDAD

El segundo lugar de intervención es la idea que sobre la realidad tiene una persona. Aquí hay que incluir las creencias sobre los seres humanos, la confianza o desconfianza, la igualdad o la diferencia, y también los sistemas normativos que van a regir su acción. Éste es el campo de las ideologías y también el de las morales, como señalaron Marx, Pearson, Mann. El adoctrinamiento ideológico da origen a sistemas de poder, que se transmiten difusamente —a través de las costumbres, los sistemas ideológicos ocultos, las modas o las vigencias

sociales— o se transmiten expresamente, mediante códigos y métodos educativos formales. Como señalé en el capítulo anterior, éste es el punto crucial del fenómeno del poder. Sólo fundándonos en ideas y creencias podremos construir un sistema de poder estrictamente humano. Pero esto es sólo el principio de un problema de colosal magnitud, porque —dado que hay creencias de todo tipo y los humanos tendemos a ser crédulos— si no encontramos algún modo de evaluar las creencias y seleccionar las convenientes, lo único que hemos hecho es dar potencia al motor del poder echándole el combustible de las ideas.

No olvidemos que Robespierre, Saint-Just y los jacobinos consideraron que la racionalidad les obligaba a imponer el Terror, y que los grandes tiranos del siglo XX inventaron sus propios sistemas de derechos naturales.

Otras creencias sobre la realidad tienen decisiva importancia: la religión cristiana piensa que el pecado original dañó a la naturaleza humana, que es intrínsecamente pecadora. Rousseau pensó que era la sociedad quien había pervertido a los hombres. Marx que era el sistema capitalista. Freud pensó que nos mueven las fuerzas inconscientes. Hitler habló de la superioridad de la raza aria. Todos estos sistemas de

creencias, y muchos otros, han decidido el comportamiento de miles de millones de personas.

4. LAS CREENCIAS SOBRE UNO MISMO Y SOBRE SU CAPACIDAD PARA ENFRENTARSE CON LOS PROBLEMAS

En tercer lugar, una parte importante de las decisiones las tomamos de acuerdo con la idea que tenemos de nosotros mismos, y de nuestra capacidad para enfrentarnos con los problemas. Todos los sistemas de adoctrinamiento identitario funcionan así. Si alguien tiene

como fuente de identidad el ser hijo de Alá, miembro de una nación o afiliado de un partido, esas identificaciones le impondrán modelos de conducta. El partido comunista, por ejemplo, perfeccionó de manera asombrosa sus técnicas de adoctrinamiento identitario. Y lo mismo han conseguido muchos grupos religiosos. La imagen propia que inducimos a una persona —soberbia o degradante— influye en la manera de comprenderse a sí mismo y, por lo tanto, en sus sentimientos y decisiones. El siguiente texto de Iftikhar Hassa, del Instituto Nacional de Psicología de Pakistán, escrito en 1980, sirve para aclarar cómo puede transmitirse

educativamente la sumisión:

La niña sabe que sus padres no están felices con el nacimiento de una mujer y no debe quejarse porque sus padres no la envíen a la escuela. Se la enseña a ser paciente, sacrificada, obediente. Si algo va mal en su matrimonio, de ella es la culpa. Si alguno de sus hijos no tiene éxito en la vida, ella es la causa principal de su fracaso.

El interés actual por el tema de la autoestima está relacionado con este sistema de creencias sobre uno mismo que tanta importancia tiene en la configuración de nuestro estilo afectivo. Las investigaciones de Martin Seligman

sobre la indefensión aprendida, y sobre el optimismo y el pesimismo, han mostrado cómo influyen en estas actitudes vitales creencias previas sobre nuestra capacidad de influir en la realidad.

5. LA APARIENCIA COMO PODER

No quisiera hacer trampa. Intento introducir al lector en la idea de que en el caso humano el fenómeno del poder se agiganta porque se mueve en un terreno que descoyunta lo real con lo simbólico, y prologa lo existente con la ficción. El antiguo adagio «Lo

importante no es el poder que tengas, sino el que tus enemigos creen que tienes», nos abre el camino a todo tipo de escenificaciones del poder. El poder tiene que cuidar su apariencia. En los primates, el jefe ocupa el centro, y atrae la atención de todos. Ése es el núcleo de la idea barroca del poder, y basta leer a Gracián, y su elogio del pavoneo como virtud divina, para comprobarlo. El famoso antropólogo Clifford Geertz dedicó una de sus obras —*Negara: el Estado-teatro en el Bali del siglo XIX*— a mostrar mediante un ejemplo el carácter teatral del poder. El ejercicio del poder es un drama público. El rey balines, tal como lo describe, era un

personaje a la vez hierático y suntuoso, inmóvil e impasible como el emperador de China, y exhibicionista y comediante como el Rey Sol. El poder se crea a sí mismo en la majestad que ofrece a los ojos de los súbditos. Geertz consideraba que el espectáculo balinés del poder sagrado no es más que un caso límite de lo que representa todo poder. Todos los poderes se encarnan en el espectáculo. Las coronas y las coronaciones, los rituales y los ceremoniales, la etiqueta y el protocolo, los tronos y los altares, las conferencias de prensa y las entrevistas, las apariciones televisivas, emerger de los automóviles o del avión como Venus de las aguas, son símbolos tangibles de

lo que es el centro, de lo que representa el poder. Según Geertz, el simbolismo mágico no es cosa del pasado, y es falso que la Revolución Francesa, ajusticiando al rey, acabara con esas pompas sagradas. «Un mundo totalmente desmitificado sería un mundo totalmente despolitizado.» El poder —escribe— es por esencia una entidad sagrada. Luc De Heusch sostiene también que «lo sagrado forma parte de la estructura misma del poder, de todo poder», hasta el punto de decir que la ciencia política es la continuación de la historia comparada de las religiones. De Heusch, no obstante, se distancia de Geertz porque cree que no todos los

poderes son espectaculares. Es verdad que hay «reyes sagrados» que fundan su legitimidad sobre el culto del secreto. En el tiempo de los sasánidas el rey sólo podía sentarse en el trono con el rostro oculto por un velo; en la India y según las leyes de Manú, nadie podía mirar al rey. Pero creo que ese secreto no es más que otro tipo de espectáculo.

Luis XIV, el Rey Sol, que extremó la visibilidad del poder, consideraba que el espectáculo del poder, tal como lo practicaba en Versalles, era una forma de publicidad, e incluso de democracia. En sus memorias señala:

Hay naciones en que la majestad de los reyes consiste, en gran parte, en no

dejarse ver, y esto puede ser razonable entre los espíritus acostumbrados a la servidumbre, que sólo se gobiernan por el temor y el terror, pero ése no es el genio de nosotros, los franceses, y desde tan lejos como los historiadores pueden instruirnos, si hay algún carácter singular de esta monarquía, es el acceso libre y fácil de los súbditos al príncipe.

Esto no era, por supuesto, cierto. Precisamente el rey se trasladó a Versalles para alejarse de la gente.

6. LAS MITOLOGÍAS POLÍTICAS: NAPOLEÓN

La sumisión al poder se hace máxima cuando el poderoso adquiere dimensión mítica. Unas veces han recibido esa potencia carismática espontáneamente de los demás, otras a través del estatus, pero las más interesantes para mi argumento son las que proceden de una operación de marketing, porque demuestran la hipertrofia simbólica. El modo como Napoleón elaboró y cuidó su propia leyenda está muy bien documentado. En esto como en tantas otras cosas, fue un adelantado. Durante su campaña de Italia, siendo extremadamente joven, publicaba dos periódicos, a través de los cuales construyó su mito. En el

Courrier de l'armée d'Italie, en 1797,
se lee:

*Bonaparte vuela como el relámpago
y golpea como el rayo. Está en todas
partes, lo ve todo. Sabe que es de esos
hombres cuyo poder no tiene más
límites que su voluntad, cuando la
virtud de las más sublimes virtudes
secunda un vasto genio.*

No me cabe duda de que este texto y otros parecidos los escribía el mismo Napoleón. La campaña de marketing continúa durante el Consulado. El *Journal de Paris* del 19 brumario del año IX muestra a Bonaparte dotado de una capacidad de trabajo prodigiosa. Como escribe Natalie Petiteau en

Napoléon. De la mythologie à l'histoire: «Poco a poco se prepara una casi divinización, orquestada sobre todo por el catecismo imperial, cuya séptima lección está consagrada a los deberes hacia el emperador, colocado así en el mismo plano que Dios Padre. Además, los sermones del domingo en las iglesias hacen de él el representante de Dios sobre la tierra.» Si hiciéramos una relación de todos los que se han presentado como representantes de Dios no cabría en las páginas de este libro.

Paralelamente, se desarrolla una historiografía oficial, que invade los manuales de historia, cantando alabanzas al nuevo salvador. En casos

como éste tiene razón Foucault al decir que quien determina lo que es la verdad, tiene el poder. En una *Histoire de Bonaparte* publicada en 1803 se lee:

Reúne las cualidades más opuestas, reunión que sólo puede realizar el gran hombre. Une, a una valentía en ebullición y a toda prueba, una sangre fría imperturbable; a las grandes concepciones del genio, esas astucias que Aníbal utilizó frente a los romanos; a la lentitud de la reflexión, la rapidez de la ejecución; a la impetuosidad de la juventud, la experiencia y la madurez de una edad avanzada; a los talentos del guerrero, los del político más profundo, y las virtudes de la

sabiduría, los sentimientos de la humanidad y la moderación se unen a la ambición de gloria y a la audacia de los conquistadores.

Hay que añadir que sus grandes contemporáneos colaboraron también a la leyenda. Hegel vio en él «el alma del mundo», que ya es ver; Schopenhauer lo considera «la más bella manifestación de la voluntad humana», y Goethe escribió: «¡Napoleón, he aquí a un hombre! Siempre luminoso, siempre decidido, poseyendo en todo momento la energía para ejecutar inmediatamente lo que ha visto como ventajoso o necesario. Su vida ha sido la de un semidiós. Puede decirse que para él la

luz del espíritu no se ha extinguido ni un instante.»»

7. LOS CREADORES DE OPINIÓN

La historia del poder adquiere una luz triunfal y reconfortante cuando aparecen los sistemas democráticos. En ese momento, la opinión, las creencias, las ideas se admiten abiertamente como fundamento del poder. Edward Bernays, importante figura de la industria de las relaciones públicas, explicó que «la mismísima idea del proceso democrático es la libertad de persuadir y sugerir», lo que denomina *ingeniería*

del consenso. Escribió en 1928: «La manipulación consciente e inteligente de los hábitos y opiniones organizados de las masas es un elemento importante en una sociedad democrática. Son las minorías inteligentes las que precisan recurrir continua y sistemáticamente al uso de la propaganda.» Después de la Primera Guerra Mundial, el Ministerio de Información británico definía secretamente su labor como «dirigir el pensamiento de la mayor parte del mundo» (citado a partir de documentos secretos por R. R. A. Marlin, «Propaganda and the Ethics of Persuasion», *International Journal of Moral and Social Studies*, primavera de

1989).

Quince años después, el influyente Harol Lasswell explicó en la *Encyclopaedia of the Social Sciences* que cuando las élites carecen del requisito de la fuerza para obligar a la obediencia, los administradores sociales deben recurrir «a una técnica totalmente nueva de control, en gran parte a través de la propaganda». «Un sistema de adoctrinamiento que funciona correctamente tiene varias tareas, algunas de ellas bastante delicadas. Uno de sus objetivos son las masas estúpidas e ignorantes. Deben mantenerse así, desviadas con hipersimplificaciones emocionalmente potentes,

marginalizadas y aisladas. Idealmente, todo el mundo debería estar solo ante la pantalla del televisor viendo deportes, culebrones o comedias, privado de las estructuras organizacionales que permiten a los individuos que carecen de recursos descubrir lo que piensan y creen en interacción con otros, formular sus propias preocupaciones y programas y actuar para hacerlos realidad. Así, luego, se les puede permitir, incluso alentar a, ratificar las decisiones de los que son mejores que ellos en elecciones periódicas. La plebe constituye el objetivo adecuado de los medios de comunicación y del sistema de educación pública orientado a la

obediencia y a la formación por lo que respecta a las habilidades necesarias, incluyendo la de repetir máximas patrióticas en las ocasiones oportunas.»

Tomaré la descripción de Lasswell más como advertencia que como retrato fiel. Por ahora sólo estoy describiendo los mecanismos del poder y señalando la importancia que en una democracia tienen los medios de comunicación. Su capacidad de influir en la opinión les confiere cierto control sobre los gobiernos, que los gobiernos, a su vez, intentarán controlar.

8. LOS PROCESOS FUERTES DE

ADOCTRINAMIENTO

Durante mi adolescencia leí asiduamente una colección de libros franceses de psicología que heredé de mi abuelo. En varios de ellos se hablaba de la «sugestibilidad», es decir, de la vulnerabilidad mental de una persona, de su facilidad para ser influenciada por las ideas del otro, cosa que a finales del XIX preocupaba mucho. Más tarde me intrigó el hipnotismo, en especial la capacidad de inducir comportamientos durante el trance, para ser realizados después del despertar. Me aterraba esa capacidad total de control. Ninguna de las explicaciones que he leído me han

aclarado el misterio, aunque me resulta sugestiva la expuesta por Miller, Galanter y Pribram, que suponen que el hipnotizador sustituye la voz interior del sujeto hipnotizado, con lo que suplantando el origen de sus decisiones. Mi desconocimiento me aconseja mencionar el tema sin entrar en mayores profundidades, sólo para recordar que existen posibilidades de influencias poco frecuentes, pero reales.

Durante los años de la guerra fría, se habló mucho de los procedimientos de «lavado de cerebro», es decir, de las técnicas empleadas para cambiar el modo de pensar, las convicciones y, a partir de ahí, los sentimientos de una

persona. Richard L. Walker, en su libro *China under Communism* (Alien & Unwin, Londres, 1956), narró los procedimientos de adoctrinamiento del régimen comunista. Los programas duraban de nueve a doce meses, y siempre respondían a un mismo esquema:

1. *El aislamiento.* El curso se celebraba en algún campamento o lugar especial, en el que los educandos quedaban prácticamente desvinculados de sus familias y amistades anteriores.

2. *La fatiga.* Eran sometidos a un programa de trabajo intenso, que

les producía una permanente fatiga física y mental.

3. *La incertidumbre.* Los alumnos que mostraban incapacidad de adaptación desaparecen de la noche a la mañana, dando lugar a todo tipo de rumores.

4. *El uso de un lenguaje particular,* de una terminología distinta de la de su anterior mundo, y en la que tenían obligatoriamente que expresarse. Es lo mismo que hacen los grupos terroristas, que tienen su peculiar léxico para hablar de ellos o de sus enemigos.

5. *La seriedad.* El humor está

prohibido.

Los grupos eran pequeños, y en cada uno de ellos había un informador, difícil de identificar. Además se imponía la redacción de diarios en los que había que detallar el motivo de cada uno de los actos. Estas confesiones pasaban a ser de dominio público.

La primera fase del adoctrinamiento se llamaba «de control físico» y duraba alrededor de dos meses, durante los que se encomendaba a los novicios toda suerte de trabajos rutinarios. Durante este periodo de extenuación se eligen los temas más apropiados para instigar la desilusión en el educando: hacia sí

mismo, hacia su vida anterior, y se implantan las normas que han de regir en la fase siguiente. En el segundo periodo aumenta la tensión en las sesiones de estudio, se va separando gradualmente a los candidatos, se les selecciona. En la tercera fase hay derrumbamiento, crisis, «las crisis se inician comúnmente con manifestaciones histéricas y sollozos nocturnos que prosiguen durante la reunión del grupo al día siguiente, y son estudiadas de inmediato». El desmoronamiento de uno suele producir una reacción en cadena. Una vez demolidos los lazos anteriores, los nuevos módulos de pensamiento pueden ser implantados más sólidamente.

Todas las sectas han desarrollado técnicas muy eficaces de lavado mental, mediante las cuales troquelan sujetos sumisos y, con frecuencia, agradecidos.

9. ¿QUÉ PASA CON LA MORAL?

Las creencias morales plantean con especial dramatismo las contradicciones del poder, muestran su rostro benévolo y terrible. Las sociedades necesitan sistemas normativos suaves —basados en la convicción y en los sentimientos morales— porque el sistema penal es demasiado tosco para construir una convivencia justa. Pero quien puede

manejar los sistemas morales está ejerciendo un poder que puede ser tiránico. Es un caso de adoctrinamiento en gran escala. Las religiones han monopolizado durante siglos este tipo de poder. La sociología moderna consagra la educación y la moral como los órdenes responsables de la reproducción social. *Bien agir, c'est bien obéir*, escribe Durkheim. El individuo integrado exige ser adiestrado. Se trata de conseguir en cada uno la repetición de actos conocidos y la capacidad de contraer tantas obligaciones como el orden social precise. El orden ha sido asumido sin que la inculcación haya tenido que

acompañarse de coerción física. Se ha creado un hábito moral, una costumbre. Mediante la moral, diría un hipercrítico, el sujeto interioriza la tiranía ambiental. Reproduce en su interior la autoridad del superego y colabora así en los sistemas de poder. Todos los sistemas dictatoriales han pretendido imponer una moral. Pero, al final, acaban dando la razón a Lenin: «Llamo acción moral a toda acción útil al partido e inmoral a toda acción que le es nociva.» Parece que la moral —que debería conducirnos a la libertad— se convierte en la herramienta más sutil, más taimada y más eficiente del poder.

Pero ésta es sólo la mitad de la

historia. En este apasionado campo de fuerzas que estoy describiendo, los sistemas normativos —las costumbres, la moral, las religiones, el derecho—, que han sido grandes herramientas en manos del poder, también han funcionado muchas veces como grandes barreras contra el poder político. El afán ilustrado de fundar una ética en la «autonomía moral» era un ataque a la instrumentación política de la moral. El hombre debe ser su propio legislador y no debe plegarse a normas que le vengan de fuera, que no hayan sido sancionadas por el tribunal de su propia razón. Las Constituciones americanas y la *Declaración de los derechos del*

hombre francesa apelaban a unos derechos naturales, sagrados, inviolables —sin duda derechos morales— como gran defensa contra el poder. La moral de la sumisión estallaba y emergía la moral de la autosuficiencia. Frente a las creencias que fomentaban la servidumbre, refulgieron las creencias que animaban a la rebelión.

VII. RECURSOS Y ESTRATEGIAS

1. ¿QUÉ SON RECURSOS?

Hemos visto que los mecanismos del poder son muy pocos: la coacción directa, el cambio de creencias y el

cambio de sentimientos. Tiene poder quien posee los recursos necesarios para usar en su favor esos mecanismos. Ahora sí podemos hablar con sentido de la «cosificación» del poder. El dinero es un recurso que permite dar premios. El dueño del dinero es dueño de ese recurso de poder. Hobbes lo dijo hace siglos: «El poder de un hombre viene determinado por sus medios actuales para conseguir un bien futuro.» Sin embargo, esto es verdad, pero no es toda la verdad. Tener un recurso no es suficiente. Es preciso saber utilizarlo para que se convierta en poder. Los recursos deben ir unidos a las estrategias. El avaro de Molière podía

ser muy rico, pero su dinero no le proporcionaba poder alguno. Antes bien, le provocaba angustia y miedo de ser robado.

Como los recursos de poder están desigualmente repartidos, podemos hablar de dominación estructural. Algunas de esas diferencias son naturales, porque la naturaleza es injusta en el reparto de recursos. Ni la salud, ni la inteligencia, ni la belleza, ni la fuerza están equitativamente repartidas. Precisamente, uno de los grandes proyectos éticos de la humanidad ha sido reducir hasta donde sea posible el influjo de esa diferencia de origen, el poder del azar y la casualidad. Otras

veces, la diferencia de recursos es de origen social. La pobreza, la ignorancia, el fanatismo, el aislamiento, por ejemplo, suponen una carencia de recursos, que va a facilitar figuras de dependencia. Afortunadamente, la estrategia introduce una línea de escape, porque puede utilizar la fuerza de lo simbólico para romper los límites fácticos e inventar nuevas posibilidades.

Volvamos al principio. Entiendo por «recursos» aquellas cosas, personas, posesiones o capacidades a las que se puede recurrir para conseguir una meta. El conjunto de recursos que posee una persona o una sociedad constituye su «capital», en el sentido que he definido

en *La creación económica*. «Capital es un conjunto de recursos acumulados que amplía las posibilidades de acción o de producción de una persona, un grupo, una empresa, un Estado.» Recuerden que desde el principio del libro les he insistido en la estrecha relación, incluso lingüística, entre «posibilidad» y «poder». Ambas palabras proceden del latín *posse*. Hay un capital intelectual, un capital económico, un capital político. Bourdieu ha estudiado este punto al hablar del «campo del poder». Es el espacio de las relaciones de fuerza entre los diferentes tipos de capital — por ejemplo, económico o cultural— o, con mayor precisión, entre los agentes

que están suficientemente provistos de uno de los diferentes tipos de capital para estar en posición de dominar el campo correspondiente.

Cualquier tipo de capital resulta improductivo si no se invierte. Los recursos no sirven para nada si no van acompañados de estrategias de inversión adecuadas. Por eso, en este capítulo incluyo los dos factores: recursos y estrategias. Anthony Giddens se mueve en esta misma línea cuando define el poder como «el control ejercido sobre la actividad de otro, a través de la utilización estratégica de los recursos». La distribución de los recursos supone una distribución de

poder. Afortunadamente, la eficacia de las estrategias puede enfrentarse con éxito a la mera posesión de recursos. Así sucede en todas las revoluciones. Algo parecido sucede en las campañas electorales. No siempre gana las elecciones el partido que despilfarra más dinero en las campañas, sino el que despliega mejor sus estrategias de seducción.

Me interesa acuñar la expresión «capital de poder» porque permite manejar intelectualmente algunos fenómenos interesantes. Luhmann sostiene que los ciudadanos de las naciones desarrolladas y democráticas tienen más poder que los de otras

sociedades. Esto quiere decir, si le he entendido bien, que tienen más recursos para actuar e influir en el poder político. Ocorre con esto, sin embargo, lo mismo que ocurre con el cálculo de la renta per cápita. Nos da una visión macroeconómica, estadística, media, pero nos dice muy poco acerca de cómo está repartida esa riqueza. Respecto del capital de poder ocurre lo mismo. Sin duda, todo ciudadano de una sociedad democrática tiene más recursos y más poder que el súbdito de una tiranía, pero el uso que hace de esos recursos, las estrategias que usa van a suponer grandes diferencias. Por poner un ejemplo: una persona con recursos

económicos puede hipotecarse en exceso, con lo que lo que era una posibilidad venturosa puede convertirse en una pesadilla.

2. RECURSOS PERSONALES Y RECURSOS POSICIONALES

Algunos de los recursos que vamos a estudiar son propiedades o capacidades de una persona. Otros, por el contrario, dependen del puesto que ocupen. Son, por lo tanto, posicionales. El dinero de una persona o su capacidad de persuasión son propiedades suyas, pero la capacidad de mandar un ejército o de

promulgar un decreto o de conceder créditos bancarios son poderes posicionales. Se tienen por ser general, presidente de gobierno o director de un banco. En estos casos, tiene sentido hablar de «la lucha por el poder», que en realidad significa «la lucha por el puesto que tiene adherido el poder». La dramaturgia del poder —que en su novelesca minuciosidad me gustaría exponer en otro libro— se desarrolla en tres actos: la toma del poder, el ejercicio del poder y la pérdida del poder. Su crónica es un relato de ambiciones, tenacidades, talentos, astucias, desvergüenzas, generosidades, a veces terribles, a veces nobles y a

veces divertidas. Ahora recuerdo que en mi primer libro —*Elogio y refutación del ingenio*— eliminé un capítulo que iba a tratar de las «ingeniosidades políticas prácticas», que tanto habían interesado a Gracián. Tendré que rescatarlo. Los tratadistas medievales hablaban de la «prudencia política», que en su terminología no significaba una actitud pusilánime o cautelosa, sino «la capacidad de aplicar principios universales a casos particulares». Por esta cercanía a lo concreto, solían hablar no de la ciencia, sino del arte de la política.

Hay un caso en que resulta difícil decir si se trata de un recurso personal o

posicional, porque el uso de la palabra es confuso. Me refiero a la *autoridad*, un concepto estrechamente relacionado con el poder. Mucha gente, en muchos contextos diferentes, habla de una «crisis de autoridad». Hace ya casi cincuenta años, Hannah Arendt, en un artículo titulado «¿Qué es la autoridad?», después de comprobar «un derrumbe de todas las autoridades tradicionales», destacaba que esa crisis «ha ganado esferas prepolíticas, como la educación y la instrucción de los niños, donde la autoridad en el sentido más amplio siempre fue aceptada como una necesidad natural, manifiestamente requerida tanto por necesidades

naturales —la dependencia del niño— como por necesidad política: la continuidad de una civilización constituida, que sólo puede estar asegurada si los que nacen son introducidos en un mundo preestablecido, en el que nacen como extraños».

Los romanos distinguían entre *poder* y *autoridad*, y reservaban este nombre para aquella capacidad de ser obedecido que no se basaba en el poder físico o legal. Hablar de una autoridad fáctica es contradictorio, porque el poder fáctico no tiene legitimación sino fuerza, y la autoridad es, precisamente, un tipo de legitimación. Como escribe

Cicerón en su *Discurso contra Pisón*, «lo que aún no podía realizar por poder, lo consiguió por autoridad». Este significado de la palabra *autoridad* se mantiene en la expresión «es una autoridad en la materia», es decir, su opinión debe ser tenida en cuenta porque ha demostrado su conocimiento y su pericia. En ese caso, la autoridad es una cualidad individual, un recurso personal. Sin embargo, en Roma, la *auctoritas* política la tenía el Senado, que sólo podía aconsejar pero no mandar. Como también decía Cicerón, «el poder lo tiene el pueblo, pero la autoridad la tiene el Senado», y la unión de ambos se expresaba en la expresión

jurídica *senatus populusque romanus*, el Senado y el pueblo romano. La autoridad de los senadores era posicional. La recibían por pertenecer a una institución. El doble origen de la autoridad —personal o posicional— permite explicar que muchas veces en las organizaciones haya dos tipos de autoridades, una informal, que suele coincidir con la que he llamado personal, y otra formal que depende del puesto. Un policía es una autoridad, aunque sea un policía corrupto. Para evitar la confusión suele llamarse «autoridad moral» a aquella que deriva del mérito de una persona.

En resumen, el poder, utilizando los

mecanismos que ya conocemos, puede conseguir obediencia. Pero, además, puede provocar «respeto». Esto es la «autoridad».

3. EL PODER DE LA ORGANIZACIÓN

Confieso mi fascinación por el poder posicional. ¿De dónde surge? ¿En qué consiste? Deriva de un puesto situado dentro de un sistema de poder constituido. Una organización es una condensación objetiva de poder, que confiere poder a quienes ocupan puestos en ella. Cada posición incluye distintas posibilidades de control. La

organización amplía la posibilidad de actuar en cualquier actividad. Por eso, cualquier proyecto de influencia tiene que articular algún tipo de organización. John Kenneth Galbraith, en su *Anatomía del poder*, afirmaba que el poder tenía tres fuentes principales: el carácter, la propiedad y la organización. Alfred Chandler ha señalado que en el siglo XX las corporaciones están dejando de ser mandadas por el brazo extendido del jefe que se hallaba en su cumbre, para pasar a ser dirigidas por la estructura administrativa especializada. Hay autores que consideran que la organización —sea política, empresarial, religiosa, científica— es el

gran recurso. Adolf Berle, uno de los grandes especialistas en este tema, asegura que «ninguna categoría colectiva, ningún grupo de ninguna especie, ejerce y puede utilizar en sí y por sí mismo el poder. Debe hallarse otro factor: la organización». Y Laura Lindblom avanza un poco más y sostiene que la organización es la fuente de todo poder. Hace poco oí decir al presidente de un importante banco español: «No sabemos a qué se dedicará el banco dentro de veinte años, pero nuestra organización es tan eficiente que triunfaremos en cualquier cosa, sea vendiendo coches, seguros o información.»

Pondré un ejemplo espiritual. En los primeros tiempos del cristianismo, su influencia surgió espontáneamente de la vigorosa personalidad de Jesús, pero inmediatamente apareció un grupo a su alrededor y, años después, una organización que se convirtió en la más influyente y duradera de toda la historia. La Iglesia católica es la organización perfecta para estudiar el poder, por la riqueza y variedad de recursos que maneja, y porque a lo largo de la historia ha sabido utilizar todas las herramientas y estrategias del poder: la capacidad de influir en las creencias, de prometer premios y castigos, de tener una presencia capilar y jerárquica en

todo el mundo, de mantener una enorme red de relaciones, y, en ciertas épocas, de tener procedimientos coactivos fuertes. Es una institución estrictamente organizada, jerárquica, bajo un poder único, que no sólo se considera legitimada, sino fuente de legitimación, y que ha sabido imponer una «figura de obediencia» absoluta a sus fieles. Además, se supo liberar drásticamente de sus enemigos, como lo demuestra la contundencia del título de la bula en la que se ordenaba la persecución de los albigenses: *Ad extirpanda*. La promulgó el papa Inocencio IV, en 1252.

Las ideas también necesitan una organización para difundirse, como ha

señalado Arnold Gehlen:

A un sociólogo no se le escapa que las ideas tienen pocas probabilidades de imponerse por sí solas. Requieren individuos que se empeñen en propagarlas, que las ayuden a abrirse paso y que a su vez coordinen entre ellos ese trabajo. El mero intercambio literario entre escritor y lector sólo tiene una importancia secundaria. Hacer ver que las ideas de Rousseau o de Voltaire «se habrían divulgado en Francia» y finalmente habrían «conducido a la Revolución», es irreal, es fomentar el error. ¡Como si las fuerzas verdaderamente actuantes en la historia fuesen los escritores! Es

preciso buscar siempre las asociaciones concretas que se propusieron difundir ciertas ideas, imponerlas y demostrarlas. No hay teoría más falsa y descarriadora que la hegeliana del «autodinamismo de la idea». De aquí deriva la importancia social de las industrias culturales.

4. ORGANIZACIONES E INSTITUCIONES COMO PODER OBJETIVADO

Los filósofos entienden por *espíritu objetivo* aquellas creaciones de la inteligencia que parecen adquirir una

existencia autónoma, una vida propia desligada de los individuos: el lenguaje, las costumbres, la cultura, un sistema jurídico, el Estado. En este momento me interesan dos de sus modalidades: las instituciones y las organizaciones. Las instituciones aparecen como «herramientas culturales» para resolver problemas, superar conflictos, o establecer pautas de comportamiento que tienen reconocimiento y adhesión social. Son instituciones la propiedad, el matrimonio, el derecho, las Iglesias, el Estado. Como dice Gehlen en su *Antropología filosófica*:

Las formas en que los individuos conviven o colaboran, las formas en

que se manifiesta la autoridad o el contacto con lo sobrenatural, cristalizan en estructuras con peso propio —las instituciones— que terminan por adquirir algo así como autonomía respecto de las personas.

Las instituciones fijan estatus, que llevan implícitas funciones de poder. No hay nada más que pensar en el estatus patriarcal, o en las castas de la India, o en el estatus de jefe de gobierno o sacerdote. Reciben su fuerza de la aceptación social que confirma el estatus y margina a quien intenta transgredirlo. Se trata de un caso claro de poder posicional. El derecho hereditario, por ejemplo, es una

institución que permite al heredero recibir —sin ningún mérito por su parte— los bienes familiares, es decir sus recursos de poder.

Una organización es la unión estable y ordenada de recursos con vistas a la realización de un proyecto. ¿Qué es una empresa? Una organización dedicada a la producción de bienes. Posee recursos económicos, personales, conocimientos, sistemas de producción, fondo de comercio, redes de distribución, cartera de clientes, etc. La organización entera es un poder objetivado, estructural, al servicio de quien se haga con el timón. En el mundo político es especialmente relevante un tipo de organización —los

partidos políticos— que tiene un objetivo muy concreto: hacerse con el poder del Estado. La carrera de un gobierno en ciernes tiene por ello que recorrer dos etapas: conseguir el poder dentro del partido y conseguir que el partido alcance el poder estatal. Esto da lugar a unas confusas dramaturgias, con frecuencia ignoradas por los ciudadanos, que quedan excluidos de un proceso que va a determinar sus opciones de voto. A través de maniobras internas, en las que juegan toda suerte de intrigas, compromisos, promesas, amenazas, alguien se hace con la dirección, inmediatamente nombra a las personas que decidirán las listas

electorales, entre las cuales tendrá que elegir el ciudadano. Se consuma así un trágala partidista que afecta decisivamente a la representatividad democrática. Aún no está lejos el triste espectáculo que dio el presidente Aznar deshojando la margarita de su sucesión, mientras los aspirantes esperaban con la respiración contenida ser designados por el dedo supremo.

Los partidos, antes del poder, hacen promesas, y ya en el poder hacen concesiones para granjearse amigos. El conde de Bolingbroke lo expuso con innegable cinismo:

Me temo mucho que hemos llegado al Poder con las mismas disposiciones

que los demás partidos; que el principal resorte de nuestras acciones fue tener en nuestras manos la gobernación del Estado; que nuestros objetivos principales fueron la conservación del Poder, la obtención de grandes empleos para nosotros, y las muchas facilidades que ello da para recompensar a quienes contribuyeron a elevarnos y castigar a quienes se nos oponían.

Todas las instituciones necesitan una organización para funcionar, pero no todas las organizaciones son instituciones. El Estado, que en esto como en tantas otras facetas del poder es pragmático, necesita una burocracia

para funcionar.

5. INVENTARIO DE RECURSOS

Los recursos para influir en las creencias ajenas pueden ser también personales o posicionales. Los personales son la capacidad de persuadir, convencer o seducir. Los grandes maestros religiosos, que son sin duda las personalidades que han ejercido mayor influencia sobre la humanidad, tenían al principio únicamente su capacidad de predicar un mensaje y de atraer a sus discípulos. Aquí hay que incluir el carisma y la

autoridad personal. Al revisar el comienzo de las grandes religiones —la cristiana, la budista y la musulmana, por ejemplo—, nos encontramos a personajes humildes y solitarios. En el caso de Jesús de Nazaret, los primeros discípulos, al escucharle, creen reconocerle como el Mesías que estaban esperando. Buda, después de experimentar la gran iluminación, pensó que no era posible transmitir sus conocimientos, pero el compasivo Brahma se le apareció y «le pidió respetuosamente que impartiera sus enseñanzas». Entonces decidió instruir a cinco antiguos compañeros. La primera persona que creyó en Mahoma fue su

mujer, Jadiyah. Un día, Mahoma, que se había retirado al monte para orar, volvió a casa tembloroso, se echó en el lecho y gritó a su mujer: «¡Escóndeme! ¡Escóndeme!» Asustada, le tapó con un manto. Cuando se tranquilizó, Mahoma le contó que había visto al ángel Gabriel, quien le había dicho: «Tú eres el mensajero de Dios.» Jadiyah fue a contárselo a su primo Waraqah, anciano y ciego, que exclamó: «Sobre Muhamma ha descendido el gran ángel de las revelaciones, el mismo que vino a Moisés. Ciertamente, Muhamma es el profeta de su pueblo, que esté seguro.» Así comenzó la obra de estos tres personajes sorprendentes, cuya

autoridad fue exclusivamente personal.

En otros casos, la autoridad — entendida como fuente de poder— es posicional. Las sociedades crean estatus que proporcionan autoridad. En la India, el sistema de castas. En las sociedades esclavistas, la diferencia entre hombres libres y siervos. En innumerables países, el estatus patriarcal. El estatus forma parte de la estructura social. Es la posición que una persona tiene dentro de una sociedad. Son estatus sociales el parado, el estudiante, la madre, el hijo, el juez. Por regla general, no son conceptos meramente descriptivos, sino evaluativos. Hay estatus altos y bajos, una jerarquización que tiene que ver con

el prestigio, el reconocimiento o el poder social. Los sociólogos distinguen entre «estatus recibido», que es el que una persona tiene sin haber hecho nada (ser hombre o mujer, la nacionalidad, pertenecer a una casta, etc.), y «estatus adquirido», que es la posición que una persona obtiene mediante su esfuerzo personal.

Hay organizaciones que proporcionan no sólo poder, sino autoridad. Por ejemplo, las Iglesias, las Universidades, las Fundaciones, los que conceden el Premio Nobel. Los títulos, los premios, los cargos, los reconocimientos, amplían el poder de quienes los reciben, porque aumenta su

capacidad de influir.

El poder posicional sobre las creencias depende no sólo del carisma y la autoridad de una persona, sino de los canales de comunicación de que disponga. En este sentido, los propietarios o directores de medios de comunicación, que controlan eficaces canales de información y difusión, tienen un enorme poder posicional. Conviene tener presente que aunque los medios de comunicación —la prensa, la radio, la televisión e internet— son imprescindibles para una democracia, el poder que confieren a sus propietarios o dirigentes no es democrático. No representan formalmente a nadie, y

pueden estar defendiendo intereses privados.

El tercer mecanismo de poder — cambiar los deseos y sentimientos— deriva también de recursos personales o posicionales que permiten imponer castigos, dar premios, suscitar nuevos deseos, o generar sentimientos movilizadores como el odio o el fervor. La capacidad de dar premios es muy variada: hay premios sexuales, económicos, de prestigio, de poder. La belleza es un recurso personal y también lo son la riqueza, y la capacidad de seducción y la autoridad y la habilidad para la manipulación sentimental. Los recursos posicionales son enormes. Los

medios de comunicación pueden proporcionar fama, y dinero. Las organizaciones o el Estado puede proporcionar dinero, estatus, y poder. Por su versatilidad simbólica, el dinero aparece como el gran recurso para dar premios. Sin embargo, Marx exageraba el escribir: «El poder que cada individuo ejerce sobre la actividad de los otros o sobre las riquezas sociales, lo posee en cuanto propietario de dinero. Lleva consigo en el bolsillo su poder social, así como su vinculación con la sociedad.» Para poder castigar, hay que tener o la posibilidad de hacer daño, o la posibilidad de retirar una recompensa. Es fácil encontrar casos

personales o posicionales.

Hay recursos transversales que sirven para cualquiera de los mecanismos de poder. Por ejemplo, la información o el conocimiento. Cuando decimos que vivimos en una sociedad del conocimiento, estamos admitiendo que la ciencia y la tecnología son el gran recurso económico de la actualidad. Es verdad, pero conviene no olvidar que es tan sólo un recurso y que, por lo tanto, atesora un poder meramente potencial, que necesita de una estrategia adecuada para convertirse en poder en acto.

Un recurso importante es la capacidad de poder alterar las reglas de juego, de fijar las agendas públicas o

disponer de una amplia red de relaciones. Recuerdo que José Mario Armero, director de la Agencia Europa Press, personaje relevante durante la transición política española, me contó un día la razón de su influencia: «Durante mucho tiempo supe que al morir Franco alguien debía tener los teléfonos de todo el mundo. Yo conseguí tenerlos.» Hace años, Keith Richardson, antiguo secretario general de la Mesa Redonda Europea de Industrias (ERT), comentaba: «Tener influencia significa poder llamar a Helmut Kohl y recomendarle que lea un informe. O que llame John Major para agradecer a la ERT sus puntos de vista, o comer con el

primer ministro sueco antes de que Suecia decida solicitar su entrada en la Comunidad Europea.» Todo el mundo sabe el poder que tienen en los órganos gubernamentales los jefes de gabinete, o las personas que ordenan las agendas de sus jefes.

Podría seguir analizando los recursos del poder, pero la revisión sería inexacta. En los próximos capítulos los estudiaré con más detenimiento en tres tipos de relaciones de poder: las amorosas, las empresariales y las políticas.

6. LAS ESTRATEGIAS

Pero no sólo basta tener recursos. Hay que saber aprovecharlos. *El príncipe* de Maquiavelo pretende explicar las estrategias que el Estado debe usar para garantizar su supervivencia. Su idea de los recursos se reduce a dos palabras: *dinero y tropas*. Lo que distingue al príncipe hábil del príncipe torpe es el modo de utilizarlos. Schopenhauer dice que Maquiavelo enseña política como un maestro de esgrima enseña su arte: sin prejuizar si el espadachín es un hombre honesto o un asesino. Tenemos una riquísima colección de repertorios de estrategias que van desde los antiguos «manuales de educación de príncipes» a

los recientes «estudios de casos políticos» que se utilizan en las universidades americanas. Han Fei Zi (siglo III a. C.), en su *Arte de la política*, hace una advertencia que nos permitir distinguir bien los recursos y las estrategias:

Dos poderes bastarían a los monarcas inteligentes para controlar a sus ministros: el de castigarles y el de recompensarles. ¿A qué nos referimos con castigar y recompensar? Por castigar nos referimos a mutilar y dar muerte; por recompensar, a conceder honores y riqueza. Usándolos bien, los ministros siempre estarán temerosos de los castigos y ansiosos de las

recompensas. Pero no son así las cosas hoy. Hoy, los monarcas han perdido el control sobre los castigos y las recompensas: movidos por venganza o favores personales, resulta que son los ministros quienes persuaden a los monarcas para que castiguen a aquél o recompensen a éste. De que los monarcas castiguen y recompensen a quienes digan los ministros se sigue esto: el pueblo ya no tiene respeto a los monarcas sino a los ministros, ya no obedece a aquéllos sino a éstos.

He aquí lo que sucede cuando los monarcas pierden el control sobre las penas y las recompensas.

Los recursos son muy escasos, y eso

es causa de la monotonía del poder. Las estrategias son muchas, y eso produce las sorpresas del poder. Precisamente, una de las estrategias recomendadas para provocar miedo es «no ser previsible». La arbitrariedad asusta. Seligman demostró que provocan más angustia descargas eléctricas suaves pero imprevisibles que descargas más fuertes que se pueden prever. De la misma manera, saber que se tiene algún control de la situación, aunque sea pequeño, proporciona seguridad.

La estrategia más amplia consiste en reducir los recursos del contrario, forzarle a decidir, bloquear sus fuentes de aprovisionamiento, limitar o falsear

su información. Es tan general, que Luhmann la identifica con el poder mismo.

Una vez que se ha forzado a otra persona a tener que decidir, resulta útil la estrategia de someterle a tensión. Es el procedimiento que usa ingenuamente el que quiere vender un piso y dice al posible comprador que ya tiene una oferta. Podía ofrecer muchos otros ejemplos, pero me referiré a una conocida anécdota de la historia del ajedrez, un juego, por cierto, de recursos y estrategias. Me refiero al famoso enfrentamiento entre Spassky y Fischer, que George Steiner ha analizado en un libro de título significativo: *Campos de*

fuerza. Spassky tenía fama de aplomado y sereno, por lo que Fischer hizo todo lo posible por ponerle nervioso o irritado. Hasta el último momento nadie sabía si acudiría al torneo, llegó tarde, protestó por todo, obligó a cambiar el decorado. Hizo una primera partida desconcertando. Al final, Spassky estaba tan desconcertado y nervioso que afirmó que estaba siendo envenenado, hipnotizado o sometido a algún extraño ritual. Perdió.

Ha habido personalidades que han sabido imponer un nuevo tipo de estrategia. Por ejemplo, Gandhi o Martin Luther King. Éste explicó la suya:

Ustedes podrían preguntar: ¿Por

qué la acción directa? ¿Por qué las sentadas, las marchas, etc.? ¿No es la negociación un camino mejor? Tienen todo el derecho a exigir negociaciones. Por cierto, éste es el propósito mismo de la acción directa no violenta: tratar de crear una crisis tal, y cultivar una tensión tal, que una comunidad que se ha negado constantemente a negociar se vea obligada a enfrentar la cuestión. Tratar de dramatizar la cuestión para que ya no pueda ser ignorada. El hecho de que me refiera a la creación de tensión como parte del trabajo de resistencia no violenta puede parecer chocante. Pero debo confesar que no temo a la palabra tensión. Me he

opuesto enérgicamente a la tensión violenta, pero hay un tipo de tensión constructiva, no violenta, que es necesaria para el progreso (Por qué no podemos esperar).

Las obras de Maquiavelo son un apasionante catálogo de estrategias. La astucia es una de ellas. Maquiavelo advierte al príncipe de la necesidad de ser un gran simulador, puesto que los hombres se mueven más por lo aparente que por lo real (*El príncipe*, 18; *Discursos*, I, 25). Se le aconseja el uso de la astucia para mantener a los súbditos «en suspenso y asombrados», o habla de la necesidad de poseer ciertas virtudes que aumenten la credibilidad y

reputación, o recomienda que no debe aplicar directamente las medidas políticas que pudieran exaltar el odio de los súbditos, sino a través de otros. El engaño, el secreto, son también estrategias. Sin duda, fuera de toda consideración moral.

Me interesan tanto las estrategias del poder, su narratividad, la proliferación de las invenciones, que les dedicaré cuando pueda otra investigación. Tiene que ser un trabajo de campo, que descubra los métodos para aprovechar eficazmente los recursos. Cuando se habla de las «figuras de poder», suelen utilizarse vaguedades o principios generales, pero lo interesante es

averiguar el juego de tensiones, propuestas, intercambios, amenazas, halagos concretos. Durante muchos años, en España, se ha repetido que Jesús de Polanco era una persona poderosísima —hasta el punto de llamarle «Jesús del Gran Poder»—, se hablaba mucho de sus logros —concesiones del gobierno, por ejemplo—, pero sin precisar el modo como ejercía su influencia. No era el hombre más rico, y aunque era propietario de medios de comunicación muy influyentes, no eran los únicos que había en España. En caso de que su poder fuera tan formidable, no podía ser sólo por sus recursos.

Arnold Rose, en su obra *La estructura del poder*, ha estudiado algunas de esas estrategias. Frente a la teoría de C. Wright Mills y Floyd Hunter, que consideran que la élite económica ostenta el poder, defiende una teoría múltiple del poder, e intenta precisar cuáles son las estrategias concretas mediante las cuales el poder económico puede influir en la política:

1. La corrupción. El dinero compra a los políticos. Es el más elemental. El dinero es un medio simbólico de conseguir muchos premios.

2. Introduciendo personajes de la

empresa en los sistemas de gobierno.

3. Amenazando con apoyar o frenar las acciones del gobierno.

4. Ayudando a los partidos en sus campañas políticas.

5. Influyendo en los políticos cuando piensan en su futuro después de la política. El poder de un político concreto es muy intenso, pero muy breve. El poder económico es menos intenso, pero de mayor duración. El poder político y el poder económico juegan con distintos tiempos.

6. Gestiones internacionales. El mundo económico tiene enlaces que

los gobiernos pueden no tener.

7. Los gobiernos pueden pensar que el poder económico es mayor de lo que realmente es.

8. Influencia a través de medios de comunicación, pagando campañas.

9. Las empresas pueden hacer «huelga política» y no colaborar con medidas del gobierno.

Pero los gobiernos tienen muchas bazas a su favor para impedir esa influencia..., si quieren. Rose cita un ejemplo. Kennedy había anunciado una política contra la inflación. Pidió a los grupos económicos que no elevaran los

precios más que el aumento de productividad. Había habido antes una escalada de precios, motivada por presiones sindicales, de modo que el gobierno intervino parando la subida salarial para que no fuera necesario subir el acero. Sin embargo, pocos días después Roger Blough, presidente de la Corporación del Acero, visitó a Kennedy para anunciarle que al día siguiente daría un comunicado de prensa para anunciar que los precios subirían un 3 5%. El presidente reaccionó violentamente. Nada más salir Blough de su despacho, adoptó una serie de medidas para atacar por todos los flancos a las compañías que iban a

aumentar sus precios.

1. Acusarles de confabulación para subir los precios.

2. Conseguir información para demostrar que esa medida atentaba contra el interés nacional.

3. Ordenó al secretario de comercio que hablara con los grandes clientes de la Corporación del Acero, para trasladarles el punto de vista del presidente.

4. Estudió la posibilidad de privar de exenciones a esas empresas.

5. Instó a los congresistas para que prepararan cambios

legislativos.

6. Se iniciaron conversaciones con pequeñas siderúrgicas para facilitarles contratos si no subían los precios.

7. Pidió a los gobernadores demócratas que intentaran convencer a las compañías siderúrgicas de sus estados, para mantener los precios bajos.

8. El FBI rastreó unas declaraciones del presidente de la segunda compañía siderúrgica (la Bethlehem Corporation) diciendo que no hacía falta subir los precios, pero que había aceptado a la fuerza el acuerdo de la Corporación, lo

que podía utilizarse en un pleito antitrust para demostrar que habían ejercido sobre él una presión indebida.

9. Hubo amenazas implícitas de cancelar ciertos contratos para la defensa.

Setenta horas después de la visita a Kennedy, la Bethlehem Corporation renunció a dicho aumento, dos horas después las autoridades de la Corporación anunciaron su capitulación. En 1965, Johnson empleó el mismo procedimiento con la industria del aluminio.

7. OTRO EJEMPLO DE KENNEDY

La crisis de los misiles de Cuba entre Estados Unidos y la Unión Soviética está tan bien documentada, desde la publicación de los archivos secretos, que puede servir de ejemplo para estudiar una decisión estratégica. El grupo de consejeros propuso al presidente Kennedy tres opciones: un ataque aéreo sobre las bases de los misiles, una invasión de Cuba o un bloqueo de los barcos que transportaban materiales a Cuba. En los tres casos era el mismo recurso el que se ponía en juego —la potencia militar de Estados Unidos—, pero las estrategias eran

diferentes. Robert Kennedy sugirió a su hermano que un ataque aéreo por sorpresa recordaría Pearl Harbor. Eso fue suficiente para que el presidente — que ya tenía los ojos puestos en su papel en la historia— lo desechase. El grupo se puso de acuerdo en recomendar el bloqueo, pero en ese momento Adlai Stevenson, embajador americano en la ONU, señaló que sería importante brindar a Kruschev una salida airosa. Puesto que Estados Unidos tenía todavía instalados en Turquía unos misiles obsoletos, ¿por qué no ofrecerle a la Unión Soviética retirarlos si ella retiraba los misiles de Cuba? Cuando Stevenson salió de la sala, algunos de

los presentes consideraron que era una propuesta débil y cobarde, la ocurrencia de un viejo. Sin embargo, al final, el presidente aceptó la estrategia de Stevenson.

VIII.

TELEOLOGÍA

DEL PODER

1. LA ESENCIA COMO DINAMISMO

El poder nos permite asomarnos al enigma de la naturaleza humana. Al hablar de la esencia de una cosa,

solemos fijarnos en su estructura, es decir, en aquellos rasgos o propiedades que nos permiten identificarla y distinguirla de las demás, y que explican su dinamismo. Así, decimos que el hombre es un *animal racional*, con la esperanza de que al desentrañar lo que significan esas dos palabras alcanzaremos a conocer nuestra esencia. Eso, sin embargo, no funciona en los «entes culturales». ¿Cómo definir la poesía o la pintura, sino asistiendo a su despliegue? Nietzsche decía que los entes culturales no tienen esencia, sino historia. Es su propio dinamismo el que va configurando y reconfigurando la esencia. Es el mundo al revés. Pues

bien, el ser humano es un «ente cultural», por eso tenía razón el gran Wilhelm Dilthey al decir que no podemos conocer al hombre mediante introspección, sino atendiendo a lo que ha hecho a lo largo de su historia, porque esas creaciones nos revelan sus impulsos más profundos y constantes. La cultura es el despliegue y la constitución de la esencia humana. Es el ser humano *in the Making*, haciéndose. Utilizando la terminología de este libro, el hombre es a la vez un poder constituyente y un poder constituido. El origen de sus creaciones y el efecto de esas mismas creaciones. Tomemos el caso de la palabra. Una especie muda creó el

lenguaje, y el lenguaje recreó la especie. Ahora no podemos pensar sin palabras, y no podemos explicarnos cómo sin ellas pudieron nuestros antepasados inventar el lenguaje. Ocurre lo mismo con la libertad. Nuestra historia es el glorioso y arriesgado paso del determinismo animal a la libertad humana. La historia, pues, de una liberación.

Entendida así, la cultura es el tenaz esfuerzo por realizar expectativas no bien definidas. Venimos lanzados a la existencia sin un rumbo preciso. Somos una especie no fijada aún y por ello incierta. La tarea que nos compete es descubrir nuestra teleología, la

dirección del ímpetu. Hay impulsos — cuyo origen desconocemos— que dan lugar a líneas permanentes de experiencia y de acción. El ser humano es el ser que crea lenguajes, pinta, canta, construye casas, hace ciencia, inventa religiones, y con ello se va inventando a sí mismo. El poder es una de esas líneas de experiencia, y la historia del poder cuenta los tanteos para satisfacer ese impulso, una teleología incompleta que se esboza en comportamientos, instituciones, estrategias. En esa historia —que expresa una vez más el afán de separarse de la selva y humanizarse— asistimos al choque de dos afanes: el del poder por expandirse indefinidamente y

el de los individuos por protegerse de esa expansión. Como todos los deseos humanos, el deseo de poder no tiene ningún mecanismo interno de control. Avanza hasta donde su energía se lo permite. «Mi derecho llega hasta donde llega la punta de mi espada», decía un jaquetón antiguo. La desmesura convierte todos los deseos en potenciales peligros, por eso las sociedades han intentado siempre controlarlos y proteger así la convivencia. Para los especialistas en filosofía, indicaré que este análisis de la teleología de la esencia es lo que hizo Husserl en su fenomenología constituyente, y Habermas en su

«genealogía reconstructiva».

Lo que nos dice la teleología del poder es que esta pugna entre expansión y limitación no parece contentar a nadie. Al poderoso, porque le obliga a estar siempre sobresaltado y alerta. Al débil, porque se siente fuera de competición. Para resolver esta insatisfacción universal, la inteligencia ha hecho un alarde inventando algo que parece servir a los intereses de todos: *la legitimación del poder*. Es la cuadratura del círculo, porque permite contentar dos pretensiones contradictorias. En primer lugar, satisface a la «figura de poder», porque le confiere autoridad, es decir, un recurso suplementario y formidable.

No me extraña que Weber, al estudiar los motivos que conducen a la obediencia, diera tanta importancia a la «creencia en la legitimidad del poder». Pero, en segundo lugar, también satisface al subordinado, que apela a la legitimidad del poder precisamente para liberarse de la opresión de los poderes ilegítimos, meramente fácticos. Hay que obedecer los poderes legítimos y rebelarse contra los ilegítimos. Éste es un dogma comúnmente aceptado que fuerza a todo poder —sea cual sea su origen— a buscar a la carrera algún tipo de legitimación.

Guglielmo Ferrero, en su interesantísima obra *Poder. Los genios*

invisibles de la ciudad, explica de manera parecida la común aceptación del sistema de legitimidades. Sostiene que el poder siempre provoca miedo, tanto a los soberanos, que se sienten perpetuamente amenazados, como a los súbditos. Los principios de legitimación son aceptados por unos y otros, porque tranquilizan a ambos. «El Poder tendrá menos miedo a sus súbditos y a sus posibles revueltas sabiendo que puede contar con su consentimiento espontáneo y sincero. Y, sintiendo menos miedo, tendrá también menos necesidad de imponer su voluntad por la fuerza. Por otro lado, los súbditos, sintiéndose menos aterrorizados, empezarán a

obedecer al Poder con más espontaneidad y sinceridad.»

El hecho es que asistimos aquí a un acontecimiento trascendental en la evolución de la humanidad —lo que he llamado un salto de fase—, el paso de un régimen de violencia a un régimen de legitimidad. «En el comienzo», escribe Aranguren, «en la implantación de todo régimen, el poder es pura y simplemente —visto desde la situación anterior— violencia. Pero el régimen, una vez establecido, se autolegitima. Con ello, la violencia desnuda, primaria, elemental, deja de ejercerse, pues el poder legitimado se considera purificado de violencia. Violencia es el ejercicio de la

pura fuerza. Poder legítimo es el ejercicio con arreglo a un orden jurídico..., dictado por quien, de modo violento, se hizo con el poder.» Sin duda, la violencia se enmascara al legitimarse, pero lo importante es que, una vez admitida la necesidad de justificar el poder, se ha abierto una vía de agua que ya no podrá cerrarse, y que impulsará al sometido a criticar la legitimación que le somete y a proponer otra. El poder fáctico quiere hacer racional su existencia para reforzarse, y acaba dando a luz a un «vástago parricida» —la apelación a una legitimidad— que lo desestabiliza para siempre.

La historia del poder se convierte así en una fascinante lucha de legitimidades, en la que los combatientes han utilizado todas las sutiles armas de la dialéctica, y todas las broncas armas de la violencia. La pugna es tan trabada que en una misma propuesta pueden aducirse legitimaciones distintas. Por ejemplo, en la *Declaración de los derechos del hombre y del ciudadano*, de 1789, se comienza reconociendo la existencia de derechos naturales e imprescriptibles. Esta es la fuente de normatividad. Pero en el artículo sexto se introduce otra fuente distinta: «La ley es expresión de la voluntad general.» Y la declaración

no dice lo que sucede si la voluntad general proclama algo contrario a los derechos naturales. En el primer esbozo de la *Declaración de Independencia*, Thomas Jefferson escribió: «Creemos que estas verdades son sagradas e innegables: que todos los hombres son creados iguales e independientes, etc.» Pero más tarde cambió la redacción de esta frase. Donde decía «verdades sagradas», puso «verdades evidentes por sí mismas», lo que indica que no veía con claridad cómo fundamentarlas. En la lucha por la legitimidad hay un perpetuo canje de posiciones y de argumentos. Una misma teoría puede ser empleada como arma ofensiva del poder

y como arma defensiva del subordinado, con lo que se alcanza un hábil travestismo de legitimaciones que sorprende por su ingenio. Ya tendremos ocasión de asistir a estas rocambolescas peripecias.

2. ¿QUÉ SE ENTIENDE POR LEGITIMIDAD?

La pregunta es interesante. En teoría, es legítimo aquel poder capaz de justificar su existencia apelando a principios o valores universalmente aceptados. En la práctica, es la capacidad de convencer a la población

de que una cosa es justa. Weber lo expuso con cierto escepticismo: «Legítimo es lo que la gente cree legítimo.» La búsqueda de legitimidad está impulsada por motivos prácticos, pero inmediatamente plantea problemas teóricos. Como señaló Carlos Nino, «el juicio de legitimidad requiere juicios normativos extrajurídicos», es decir necesita una fundamentación ética o religiosa. La exigencia de legitimación es un capítulo más de la marcha de la especie humana hacia formas de vida más inteligentes.

La aceptación de la legitimidad podía basarse en emociones, en una fe religiosa, en creencias supersticiosas, en

la eficacia de sus mandatos, o en el carisma de los proponentes. Pero todos estos mecanismos resultaron insuficientes si no estaban racionalmente justificados, es decir, hechos justos por el razonamiento. La razón se convirtió en la encargada de buscar un fundamento para legitimar el poder y fijarle sus límites. Es el órgano de la verdad y sólo ella nos permitirá distinguir las legitimidades verdaderas de las falsas. La verdad nos hará libres. La razón es la última garantía para fundar una ética y domesticar al poder. Ésta fue la ilusión ilustrada, que el siglo pasado pretendió echar por la borda. Michel Foucault, por ejemplo, afirmó que la verdad no puede

liberarnos, porque «es el gran instrumento en manos de poder», o mejor aún, es su manifestación suprema. Quien puede determinar lo que es una verdad, ejerce una tiranía sobre el resto de la población:

Cada sociedad tiene su régimen de verdad, su «política general» de la verdad, es decir, los tipos de discursos que acoge y hace funcionar como verdaderos o falsos, el modo como se sancionan unos y otros, las técnicas y los procedimientos que están valorados para la obtención de la verdad (Michel Foucault, Un diálogo sobre el poder, Alianza, Madrid, 1981).

Todo el mundo piensa que el saber

da poder. Foucault levanta una ceja escéptica y afirma que las cosas funcionan al revés, que el poder crea saber, y que a su vez este saber confiere poder. Quien puede controlar cualquier tipo de ortodoxia, domina a sus fieles. El poder papal se basaba, incluso antes de la proclamación de la infalibilidad pontificia, en ser último tribunal de apelación: *Roma locuta, causa finita*. En el fondo, concluye Foucault, todo el saber es una ficción, y lo que se dice de la historia —que la verdad histórica es siempre la verdad de los vencedores— se puede decir del resto de las afirmaciones de la razón.

El asunto tiene especial importancia

cuando se trata de las teorías que justifican normas morales, porque afectan a la vida de muchas personas. En ese terreno, Foucault tiene razón: quien impone una norma diciendo que es verdadera y justa, está ejerciendo un gran poder. Pero si Foucault realmente la tuviera del todo, si fuera el poder quien legitima la verdad y no la verdad la que legitima el poder, el poder fáctico acabaría imponiéndose forzosamente, puesto que no habría otro.

Cada vez que la irracionalidad se impone, abre la puerta a la tiranía. En noviembre de 1971, Foucault mantuvo un debate televisivo con Noam Chomsky, en el cual afirmó:

Cuando el proletariado tome el poder, tal vez ejerza un poder violento, dictatorial y sangriento, frente a las clases sobre las cuales acaba de triunfar. No veo qué objeción se puede hacer a esto.

Chomsky quedó sorprendido por estas afirmaciones y respondió que no debía abandonarse el principio de justicia, razón y fundamento de resistencia a las leyes injustas. Más tarde, según cuenta James Miller, Chomsky comentó: «Me sentí como si estuviera hablando con alguien que no habitara el mismo universo moral que yo.» Esta anécdota —más otra semejante protagonizada por Lyotard— me

confirma que la filosofía posmoderna, con su aparente defensa del relativismo, su desprecio a los grandes relatos (incluidos, claro está, los grandes relatos de la emancipación), su amor por el pensamiento débil, acaba siendo la filosofía más apropiada para justificar sistemas totalitarios. En *Dits et écrits*, Foucault dice:

Cuando se enseña a desechar la violencia, a estar a favor de la paz, a no querer la venganza, a preferir la justicia a la lucha, ¿qué es lo que se enseña? Se enseña a preferir la justicia burguesa a la lucha social, se enseña a preferir un juez a una venganza.

Foucault llamó la atención sobre un

fenómeno real. Convencer a alguien de que algo es verdad, adoctrinar, dictaminar lo que es justo o injusto, supone manejar al receptor de esas ideas. De esa manera, la educación se convierte en un sistema de reproducción social, de estructuras de poder. No hay que olvidar la confianza —sospechosa— que los grandes dictadores tuvieron en la educación como medio para «forjar el hombre nuevo», que era en realidad el hombre sometido a la ideología del jefe. No hay manera de legitimar nada. Hasta la misma legitimación del poder es un acto de poder (camuflado). Al menos, según el evangelio de Foucault.

La posibilidad de superar el poder fáctico queda así ligada al poder de la inteligencia para justificar la verdad.

3. UNA TESIS ESCANDALOSA

La historia de las legitimidades desacreditó a la razón, porque produjo una orgía de ficciones inventadas ex profeso para legitimar. Una cosa y su contraria podían justificarse basándose en un mismo principio. Se defendió la esclavitud apelando al derecho natural y se luchó contra la esclavitud apelando al mismo derecho natural. Se apeló a la autoridad divina para exigir obediencia

al soberano y para justificar la rebelión contra el soberano. Se afirmó la igualdad de la mujer y su inferioridad fundándose en la idea de naturaleza. Se utilizó la razón para justificar el irracionalismo. ¿Tenemos alguna salida? Lo que voy a defender en lo que queda del libro es una tesis que puede resultar escandalosa y que por ello conviene introducirla con tiento. Al principio del libro esboqué la sorprendente historia del poder. El instinto animal de dominar ha sufrido tres cambios de fase: 1) la ilimitación del deseo de poder, 2) la utilización de medios simbólicos, más allá de la fuerza, para imponer o para aceptar la obediencia, 3) la aparición de

la necesidad o la exigencia de legitimar el poder. Estamos analizando esta tercera etapa, en la que descubrimos una historia agitada y decepcionante de mitos legitimadores que se oponen y anulan.

Los principios de legitimación son ficciones de la inteligencia que apelan a la razón, pero que son muy vulnerables a las críticas de la razón, lo que nos sitúa en una situación comprometida: necesitamos principios políticos, jurídicos o éticos que limiten la tiranía de la fuerza, pero, al parecer, no acabamos de encontrarlos. Vivimos, pues, en una situación precaria, que no ofrece ninguna seguridad. Queremos

construir un gran edificio sobre un lecho de arenas movedizas.

La tesis que voy a mantener es la siguiente:

1. El gran proyecto humano aspira a alejarse de la selva — lugar de los poderes reales, del imperio de la fuerza— para vivir en el orbe ético, en el que actúen poderes legítimos.

2. Eso nos obliga a crear ese orbe ético, que es una ficción de nuestra inteligencia.

3. Esa ficción es necesaria, lo que introduce un nuevo tipo de relación de las normas con la

inteligencia. No se trata de que las normas sean verdaderas o falsas — no son verdades científicas—, sino de que sean necesarias para resolver un problema o para alcanzar un fin. Todas las teorías de legitimación del poder, que son en último término propuestas éticas, son ficciones necesarias, pero hay una de ellas que resulta excluyente e irrenunciable, por lo que la llamaré *ficción constituyente*. Es una poderosa creación del espíritu humano que nos permite librarnos de la arbitrariedad y evitar el triunfo de la violencia, puesto que si no hay un criterio para distinguir

el poder justo del injusto, sólo queda la fuerza para zanjar el contencioso.

4. BUSCANDO APOYOS

Desacreditar en bloque los sistemas de legitimación provocará sin duda muchas críticas. Antes de exponer mis argumentos, voy a protegerme del chaparrón, llamando en mi ayuda a algunos autores. Ya hemos oído decir a Ferrero que los principios de legitimación son mágicos. Edmund S. Morgan, en su libro *La invención del pueblo*, sostiene algo parecido: «El

éxito de un gobierno requiere la aceptación de ficciones, requiere la suspensión voluntaria de la incredulidad, requiere que nosotros creamos que el emperador está vestido, aunque podamos ver que no lo está. Y la magia se extiende a los gobiernos más libres y populares, así como a los más despóticos y más militares. Los gobiernos populares de Gran Bretaña y Estados Unidos descansan en ficciones, tanto como los gobiernos de Rusia y China.» Todo gobierno necesita hacer creer en algo. Hacer creer que el rey es divino, que es justo y que la voz del pueblo es la voz de Dios. Hacer creer que el pueblo «tiene» una voz o hacer

creer que los representantes del pueblo «son» el pueblo. Hacer creer que los gobernantes están al servicio del pueblo. Hacer creer que los hombres son iguales o hacer creer que no lo son. «El mundo político de las simulaciones», concluye, «se mezcla con el mundo real de extrañas maneras, pues el mundo de las simulaciones puede con frecuencia dar forma al mundo real.»

Pondré algunos ejemplos de esas ficciones necesarias. Por ejemplo, la igualdad de los seres humanos. Basta abrir los ojos para ver la inevitable diferencia entre ellos. Somos hombres o mujeres, bellos o feos, sanos o enfermos, inteligentes o menos

inteligentes, débiles o fuertes. Al hablar de igualdad estamos refiriéndonos a un ideal, a una ficción que esperamos que produzca el milagro de convertirse en realidad. Ficción es también la idea de «pueblo» o de «nación» como fundamento de legitimidad. Y un soberbio invento de Rousseau, que luego no supo explicar, fue la «voluntad general». Yves-Charles Zarka, en su libro *Filosofía y política en la época moderna*, pregunta: «¿Se ha advertido suficientemente que la filosofía política de la época moderna, desde Hobbes hasta Rousseau, fue elaborada en el registro discursivo de la ficción? ¿Se ha advertido suficientemente que este

registro discursivo contribuyó poderosamente a definir la Modernidad política misma?» Tanto Hobbes como Rousseau parten en sus explicaciones de un «estado de naturaleza» que es absolutamente ficticio, porque nunca existió. Lo mismo sucede con la idea de «contrato social» como origen del Estado. En el *De Homine*, Hobbes acabará dando al Estado el nombre de «hombre ficticio».

Un último testimonio, tras el que protegerme hasta que pueda justificar mis afirmaciones. Un reputado especialista en ética —Alasdair McIntyre— afirma que los derechos humanos son una ficción. Escribe en

Tras la virtud: «No existen tales derechos y creer en ellos es como creer en brujas y unicornios. La prueba de que no existen es idéntica a la que avala la no existencia de brujas y unicornios: el fracaso de todos los intentos por mostrar que existen. En definitiva, la noción de derechos humanos no es sino una “ficción moral”, que pretende proveernos de un criterio objetivo sin conseguirlo. No existen, pues, derechos humanos, sino que son “ficciones morales”.»

Parece que se conmueven las entrañas de la tierra al escuchar estas cosas. ¡Cómo vamos a fundar nuestra vida, nuestra dignidad, nuestro futuro en

ficciones! ¿No estamos socavando los cimientos de nuestra civilización, lo más bello y noble que hemos logrado? Que no cunda el pánico, porque creo que sucede, justamente, lo contrario. Si estoy en lo cierto, lo que va a derivarse de estos análisis del poder y de su ficticia legitimación, es un homenaje apasionado a la capacidad de la inteligencia para resolver problemas, y una seria fundamentación de la ética universal. Los capítulos siguientes estarán dedicados a ese objetivo. Estudiaremos distintas dramaturgias del poder, para ver si confirman lo que hemos estudiado, y nos proporcionan pistas para salir del embrollo en que estamos

metidos.

IX.

DRAMATURGIA

DEL PODER:

LAS

RELACIONES

AMOROSAS

1. EL AMOR Y EL PODER

El análisis de tres grandes dramaturgias del poder —las relaciones amorosas, el mundo de la empresa y la política— tiene una doble finalidad: poner a prueba la descripción del poder que he hecho y descubrir el dinamismo del poder, el modo como revela y constituye nuestra esencia. Las relaciones amorosas —de pareja, parentales o filiales— son un territorio especialmente indicado para ambas cosas. La mayor parte de los estudios atienden sobre todo a la importancia de las ideologías de género en las relaciones de dominación y obediencia

que se dan en ellas, por lo que el mecanismo de poder más utilizado sería el de la manipulación de las creencias. El estatus patriarcal se basa siempre en un sistema ideológico. Las creencias vigentes confieren poder al patriarca, poder que desencadena potentes narrativas emocionales, como el respeto o el miedo o la gratitud o el cariño o los abusos socialmente aceptados. Esto es evidente y, en algunas culturas, trágico, pero para estudiar la rica selva de las relaciones amorosas y familiares debemos ampliar el enfoque, pues hay relaciones o esgrimas de poder que emergen directamente de los sentimientos, sin mediación de

posiciones de estatus. Por ejemplo, en el amor pasional, una situación en la que el poder puede estar en cualquiera de los dos lados, o en ambos a la vez. De alguna forma, su violencia derriba las reglas establecidas, incluido el estatus, las normas morales o las convenciones sociales, lo que explica que, en todas las culturas, se haya a la vez elogiado poéticamente y vigilado legalmente. Ninguna sociedad da carta de naturaleza a un sentimiento que puede transgredir las normas de la propia sociedad.

En la dialéctica de «conquista» y «seducción» es difícil saber quién domina a quién. Al menos durante un tiempo, lo hará quien posea más medios

de premiar al otro y quien utilice sus recursos con mejores estrategias. La belleza física, la capacidad de despertar deseo, concede poder a quien la tiene, porque le permite premiar sexualmente. Pero esa primera etapa del amor es engañosa, porque despliega una esgrima ambigua, en la que unos pueden jugarse la vida y otros sólo el alarde. Para colmo, la excitación del triunfo confunde los sentimientos. El deseo de conquista o incluso la necesidad imperiosa de otra persona pueden no tener nada que ver con el amor. Un «no puedo vivir sin ti», aunque sea sincero, no es irremediabilmente una declaración de amor. Por eso, prefiero analizar la

relación amorosa ya establecida tras esa etapa previa —es decir, el amor y no el proceso de enamoramiento—, dejando para otra ocasión los gozosos pero efímeros fuegos artificiales de los inicios. ¿Qué ocurre entonces? ¿Puede haber una relación amorosa donde el poder no haga acto de presencia? Como he dicho muchas veces, *amor* es una palabra equívoca. Existe una nutrida serie de fenómenos afectivos —deseos, sentimientos, vínculos— a los que etiquetamos con la palabra *amor*, que está a punto de morir víctima de la polisemia.

En el amor se mezclan al menos tres niveles afectivos. *En primer lugar*, el

amor es un tipo de deseo y, en este sentido amplio, amamos todo lo que deseamos —el dinero, la fama, el poder, a una persona— o todo aquello que nos proporciona una satisfacción —por ejemplo un perro—. Tratándose de personas, los griegos distinguieron entre *eros* y *philia*. Eros es atracción física. Philia es amistad. *En segundo lugar*, el despliegue del deseo va acompañado de sentimientos, alegres o desdichados. Cuando Lope de Vega dice que amar es «mostrarse alegre, triste, humilde, altivo / enojado, valiente, fugitivo / satisfecho, ofendido, receloso», está describiendo sólo los sentimientos que pueden acompañar al amor. *Por último*, el amor

puede establecer profundos vínculos entre dos personas: el apego infantil, el cariño, la dependencia, el compromiso moral lo son. En muchas ocasiones, lo que llamamos «amor fraterno», por ejemplo, no es más que un tipo de vínculo indestructible, pero sin calidez afectiva. Una mezcla de recuerdos y responsabilidades. Las combinaciones de estos tres niveles —deseos, sentimientos, vínculos— dan a lugar a una variada floración amorosa que no voy a herborizar, aunque no por falta de ganas.

En estricto sentido, se considera que el amor es generosidad pura, comunicación plena, afán de conseguir

la felicidad de otra persona, antídoto del egoísmo. Nada, pues, más alejado del afán de dominio y sumisión. Es centrífugo, mientras que el deseo de poder es centrípeto. A pesar de ello, en toda la literatura amorosa se ha utilizado constantemente la metáfora de la servidumbre. Safo invoca a Afrodita, diosa del amor, «trenzadora de engaños» y le pide: «No esclavices, señora, mi corazón con angustias y penas.» Se trata de una servidumbre a la vez placentera y dolorosa —y, sobre todo, inevitable— que vive de la propia excitación en que se consume. Por eso, los filósofos griegos consideraron que amar suponía cierta penuria, una carencia, razón por la

cual los dioses no podían amar. Amar era, para ellos, depender y ser vulnerable: lo antidivino. Para estar libre de intromisiones de poder, una relación tiene que ser simétrica, pero resulta difícil que no aparezca ninguna asimetría en afectos tan totales como el amor. Una persona débil puede despertar la atención y el amor de otra precisamente mostrándole su indefensión o vulnerabilidad. Y, apoyándose en ese amor, el desvalido puede convertirse en dominante.

2. LAS CREENCIAS Y EL AMOR

Según los antropólogos, el amor pasional existe en todas las culturas. Su universalidad es salvaje, precultural, de ahí su peligro. Resultan preferibles los amores culturales, colonizados ya por las creencias vigentes, que imponen modelos de masculinidad, feminidad y producen nuevas modulaciones afectivas. El mundo simbólico se introduce en el mundo natural. Es nuestra tarea. Esos modelos se convierten en prescriptivos y rigen las expectativas mutuas. Durante siglos, por ejemplo, la mujer no podía demostrar que sentía deseos sexuales sin ser denigrada, lo que posiblemente hacía que muchas mujeres, de hecho, acabaran

no sintiéndolos.

A partir de esos modelos, el amor es utilizado como herramienta para someter, no sólo amenazando con retirarlo, lo cual funciona como un castigo, sino reclamando sumisión en su nombre, como ya hemos visto en la modalidad religiosa del amor. Las ficciones legitimadoras hacen aquí su aparición de forma oblicua pero contundente. La mujer, dice este mito, es ante todo madre, un ser «vocado» al amor y a la generosidad, la perfección de la naturaleza humana... que no debemos permitir que se mancille mezclándose en asuntos egoístas. En cambio, el macho es un ser detestable,

dominante, obsesionado por el placer, el sexo, el dinero, la política, el trabajo, la creación artística, la ciencia. Si por él fuera, la humanidad se despeñaría en una animalidad corrompida. Afortunadamente, la mujer es el sagrario donde se conservan las excelsas virtudes de la humanidad digna, por eso debe mantenerse incontaminada, por el bien de la humanidad, porque ella es la transmisora de los valores más valiosos. Debe dejar que el macho se encenague en su desvarío y ofrecerse en oblación por la salvación de todos. Siguiendo esta lógica ficcional, se ha exigido a la mujer, en nombre del amor conyugal o maternal, sumisiones injustificables. La

Sección Femenina, que durante gran parte de la era franquista proporcionó el modelo oficial de feminidad, repetía un discurso de José Antonio Primo de Rivera:

No entendemos que la manera de respetar a la mujer consista en sustraerla a su magnífico destino y entregarla a funciones varoniles. El hombre es esencialmente egoísta; en cambio, la mujer fácilmente acepta una vida de sumisión, de servicio, de ofrenda abnegada a una tarea. Ved, mujeres, cómo he hecho virtud capital de una virtud, la abnegación, que es, sobre todo, vuestra.

Éste es un ejemplo de cómo las

posiciones de poder necesitan legitimarse, aunque sea, como en este caso, por el inverso procedimiento de autodegradarse (estratégicamente), y de someter a la mujer a una exaltación envenenada que le prescribía sacrificio y sumisión al varón.

Sabiendo todo esto, lo que me pregunto ahora es si pueden darse relaciones amorosas no contaminadas por tensiones de poder y, en caso de que existan, si nos pueden contar su secreto. Sartre consideraba que no eran posibles, porque el amor siempre quiere cautivar la conciencia del otro. Hay en él un afán de posesión o de poder. El concepto de *posesión* suele aplicarse al acto sexual

masculino, pero tiene un significado más profundo, que incluye el dominio y ocupación real, incluso sin títulos de propiedad y, en el caso de la relación amorosa posesiva, la necesidad de una sumisión voluntaria de la otra persona. La posesión vincula a los objetos en una doble dirección, pues, como decía Nietzsche: «Lo que posees, te posee.» Eso es verdad, al menos, en casos de obsesión poseedora. Según Sartre, que posiblemente estaba comentando su propia experiencia, «la posesión es una relación mágica: sólo existen los objetos poseídos». El poseedor está fuera de sí, en la otra persona. «Fuera de ella, nada soy sino una nada poseyente, nada más

que pura y simplemente posesión, un insuficiente, cuya suficiencia y completez están en ese objeto.»

Este tipo de amante no desea poseer al amado como posee una cosa; eso sería una versión brutal de la posesión como consumación material de cualquier deseo. No quiere tampoco un sometimiento total de autómatas, sino que reclama un tipo especial de apropiación: quiere poseer una libertad ajena sin que deje de ser libertad. Tampoco se satisface con un amor que se diera como pura fidelidad a un juramento. El amante pide el juramento y a la vez el juramento le irrita. Su amor se convierte en fuente de intranquilidad celosa, como la del

héroe de Proust, que instala a su amante en casa para verse así libre de inquietud, pero que, a pesar de ello, está continuamente roído por cuidados y angustias, pues Albertine escapa de Marcel aun cuando éste la tenga continuamente a su lado, en total dependencia material, ya que nunca puede saber lo que ella está pensando. No se puede poseer por completo una conciencia ajena. Marcel sólo conoce tregua cuando Albertine está dormida.

Estamos, sin duda, en los territorios del poder. La palabra *celoso* procede del griego *zélōs*, «desear ardientemente», «esforzarse apasionadamente en conservar algo

propio». Este significado nos orienta hacia el amor, pero también hacia la posesión. Castilla del Pino señala: «Los celos propiamente dichos aparecen cuando a la desconfianza sobre la posesión o propiedad del objeto se añade la hipótesis —la sospecha— de que el objeto puede pasar a propiedad de otro, de que el objeto, por tanto, podría serle sustraído por alguien que lo ha enamorado.» Si la relación amorosa como tal entre el celoso y su objeto se ha agotado en muchas ocasiones, ¿qué razón hay para que sufra ante la posibilidad de que su partenaire opte por otro? La razón de ello es que la relación entre el celoso y su objeto se ha

convertido de hecho en mera relación de propiedad, y lo que ella —o su inversa, la desapropiación— representa para él. Y, de la misma manera que la ocupación, la conquista, la invasión, quiere legitimarse mediante un *derecho de propiedad*, que lo dignifique y asegure, así sucede también en las relaciones amorosas. «Tengo derecho de propiedad sobre ti.» Hasta que el matrimonio fue un contrato libre entre los contrayentes, había sido meramente una compraventa de la mujer.

3. LA FAMILIA Y EL PODER

La familia es un microcosmos en el que pueden aparecer todas las tensiones y posibilidades del universo. Es una relación donde amores de diferente textura y los avatares de la vida diaria se juntan. Ulrich Beck ha señalado que los conflictos entre hombres y mujeres no son sólo lo que parecen —conflictos entre hombres y mujeres—, sino que en ellos se introduce lo social en lo privado. En todas las formas de convivencia (antes, al margen, dentro o después del matrimonio) estallan los conflictos de la época. La familia es sólo el escenario, no la causa de lo que sucede. En los años sesenta, se atacó a la familia como fuente de reproducción

social y de dominación. Más tarde, se la ha considerado la única defensa contra una mercantilización feroz, la única relación que protege nuestra intimidad de una sociedad esclavizada por el mercado. Los cambios en la estructura de la familia han producido modelos nuevos, mercuriales —Beck los llama «nómadas» y Baumann «líquidos»—, donde resulta difícil situar las figuras de poder. La posibilidad de controlar los nacimientos, o de tener hijos por inseminación artificial, concede poder a las mujeres, pero al mismo tiempo gran parte de ellas sigue viviendo en estructuras familiares muy tradicionales. La estabilidad anterior de la familia, sin

duda mantenida sobre formas de sumisión, desaparece. La mujer se libera económicamente, pero también cae en las redes del doble trabajo, porque las responsabilidades domésticas siguen siendo suyas. Beck escribe: «Los contrastes entre los sexos, que emergen con la destradicionalización de la familia, estallan esencialmente en la relación de pareja, tienen su lugar de realización en la cocina, en la cama o en las habitaciones de los niños. Su banda sonora y sus signos son las eternas discusiones o el silencio en el matrimonio, la huida a la soledad y de la soledad; la pérdida de la seguridad en el otro, al que de repente ya no se

comprende; el sufrimiento de la separación; la idolatración de los niños; la lucha por un poco de vida que hay que ganarle al otro y que sin embargo hay que compartir con él; la búsqueda de la opresión en las ridiculeces de la vida cotidiana, de la opresión que uno mismo es. Se puede llamarlo como se quiera: “lucha de trincheras entre los sexos”, “retirada a lo subjetivo”, “época del narcisismo”. Ésta es exactamente la manera en que una *forma social* (el tejido estamental interior de la sociedad industrial) salta a lo privado.» Interpreto estas angustias como efecto previsible de la caída de un sistema de legitimación, sin que haya sido

sustituido por otro. La legitimación se busca en la autenticidad, o en la realización personal, en último término, en la propia conciencia. Pero éste es un mito de legitimación muy costoso, porque exige una continua toma de decisiones y de asunción de riesgos. Me recuerda aquella pregunta angustiada de una niña a su maestra: «Pero entonces, señorita, ¿hoy también tenemos que hacer lo que queremos?»

4. LA MICROFÍSICA DEL PODER COTIDIANO

Los estudiosos de la familia la

consideran un sistema en el que todos los miembros interaccionan unos con otros, en una perpetua circulación de influencias, cambios de posición, controles y alianzas. Las relaciones de dominación pueden manifestarse en múltiples escenarios. En ocasiones son escenas de dominación o de juego de poder triviales, pero que al ser frecuentes acaban provocando una tensión insoportable. Por ejemplo, la lucha de los hijos por volver tarde a casa. O la lucha de las madres para que los hijos tengan ordenada su habitación. O situaciones como la expresada en este diálogo:

El padre está leyendo el periódico.

—Cariño —dice—, deberías echar un vistazo a la niña, creo que hay que cambiarle el pañal.

—Ahora no puedo, estoy haciendo la cena.

—No va a pasar nada porque lo dejes un momento.

—Tampoco pasaría nada porque se lo cambies tú.

—¿Qué te pasa? ¿Tienes ganas de discutir? Pues te advierto que he tenido un día muy jodido en el trabajo.

—También yo he tenido un día muy jodido en el mío, ¿no te digo?

—No te digo ¿qué?

—Anda, dejémoslo. Ahora la cambio.

Los conflictos de poder se dan sobre todo en la administración del dinero, en las relaciones sexuales, en el reparto de las tareas de casa y en la relación con los niños. Surgen porque los deseos y los intereses de las personas que conviven pueden no coincidir, por lo que estas tensiones de poder no son más que el deseo de satisfacer el propio deseo. Vistas así las cosas, parece imposible librar a las relaciones de convivencia de verse contaminadas por relaciones de poder. Pero no se precipite en la conclusión, y espere al final del capítulo.

5. EL PODER Y LA VIOLENCIA DOMÉSTICA

La violencia de género puede considerarse la más cruda manifestación de poder directo. Las motivaciones de un agresor suelen ser: 1) necesidad de control sobre la mujer, 2) sentimiento de poder, 3) evaluación de la independencia femenina como pérdida de control, 4) liberación de la rabia ante un ataque a su posición patriarcal, 5) desahogo vicario. La furia desencadenada por personas más fuertes suele desahogarse maltratando a personas más débiles.

Estos dramáticos casos nos permiten

corroborar y ejemplificar parte de lo dicho en los capítulos anteriores. El agresor pone en práctica estrategias de control que ya conocemos. En primer lugar, el aislamiento de la víctima, que, privada de las redes de apoyo, resulta más vulnerable. Lo más frecuente es que se exija por amor. «Si me quieres...» sería la primera frase en un manual de chantaje afectivo. Los celos también funcionan como una estrategia de control, porque suelen esgrimirse como justificación o incluso legitimación, ya que mucha gente los considera una demostración amorosa. Por último, aparece el miedo como gran instrumento de sumisión, desencadenado por

amenazas, agresiones, etc.

En este proceso se va configurando la «figura de sumisión», cuyos rasgos principales son el sentimiento de impotencia, de sentirse acorralada, sin salida, el autodesprecio, e incluso la culpabilidad. Con la esperanza de que la situación tenga arreglo —ya que se siente incapaz de terminarla—, acepta fases de reconciliación, en las que cree recuperar al hombre del que se enamoró. A partir de ese momento se produce lo que Leonore Walker llama «unión traumática»: «Dependencia emocional hacia el agresor producida por la intermitencia de los malos tratos y los periodos de reconciliación. Se

desarrolla entonces una serie de sistemas defensivos que en realidad son destructivos, por lo que la víctima niega el maltrato, lo minimiza o se siente culpable de él.» Otro ejemplo más de la utilización de recursos simbólicos, irreales, en el poder.

Estas situaciones en el mundo occidental se consideran una brutalidad e incluso un delito, pero no ocurre así en otros países, en los que se siguen aceptando sistemas de legitimación de la violencia física contra las mujeres. Rhonda Copelon escribe: «En el caso de la violencia en la intimidad, son la supremacía masculina, la ideología y las condiciones las que dan al hombre la

impresión de tener el derecho y hasta la obligación de castigar a su esposa. Por consiguiente, maltratar a la esposa no es un acto individual aislado o aberrante, sino una licencia social, una obligación o un signo de masculinidad, propiamente arraigado en la cultura e inmune — completamente o en gran medida— a toda sanción legal.» En el año 1996, la relatora especial de la ONU para este problema afirmó que: «La violencia contra la mujer en general y la violencia en el hogar en particular son componentes esenciales de las sociedades que oprimen a la mujer, ya que la violencia contra ella no sólo deriva de estereotipos sexuales

dominantes sino que también los sostienen. Es uno de los mecanismos sociales fundamentales mediante los cuales se coloca a la mujer en posición de subordinación.» Recuerden lo que he dicho sobre el papel de las creencias en los sistemas de dominación.

6. UN ESTUDIO DE CAMPO

La densidad emocional de las relaciones familiares da lugar a múltiples figuras de poder y sumisión, en cuya descripción no puedo detenerme. Voy a limitarme a tomar algunos ejemplos del libro *Familia y*

poder, de Pilar Calveiro, un estudio de campo basado en las historias de diez familias pertenecientes al sector urbano popular de la Ciudad de México. «La institución familiar en México», indica, «es quizá el espacio donde más de la mitad de la población sufre cotidianamente actos de violencia, ya que ésta afecta a mujeres, niños, ancianos y minusválidos.» Estos estudios muestran que, en un grupo, las relaciones de poder pueden ser multidireccionales. El marido las ejerce sobre la mujer, ésta sobre los hijos, o contra otros miembros de la familia, o puede, al final, aliarse con los hijos contra el padre. Es decir, la dramaturgia

del poder es variadísima. Provoca obediencia, sumisión, resistencia o rebeldía.

Las palabras *amor* y *temor* se mezclan en los relatos. «La violencia de la dominación, lejos de ser contradictoria con la ternura del amor, es la otra cara de su continuidad» (E. Grüner, *Las formas de la espada*, Colihue, Buenos Aires, 1997, p. 24). Esto me recuerda que la mujer yanomami considera que si su marido le pega es porque la quiere. La brutalidad es una demostración de apego. Así funciona el poder corrosivo de las ficciones impúdicas. Alberto es un maltratador que, tratando de explicar el

vínculo con su esposa, afirma que ella tenía hacia él «una mezcla de amor y temor, no miedo puro». Lo mismo ocurre con la historia de Azucena, quien, junto al relato de las palizas que recibió de su marido y reconociendo que «le guardaba un poquito de rencor», no duda en afirmar al mismo tiempo que «ella le quería mucho», lo mismo que él a ella. A su vez, Tina afirma, ahora en relación con su madre, quien la castigaba con violencia, que «la quería mucho», le tenía miedo, «pero coraje no, coraje no» (en México, la palabra *coraje* se usa en el sentido de rencor o antipatía).

Lo más grave es que en muchos de esos relatos la violencia machista, que

deriva de un estatus de poder, está aceptada con naturalidad, cosa que suele ocurrir con todos los sistemas de legitimación, mientras no entran en crisis. Recuerdan el título de un libro español sobre el tema: *Mi marido me pega lo normal*.

«Los maridos eran muy pegalones, así era su modo, tenía que ser la ley del hombre... Ellos mandan, ¿a poco usted va a mandar? A los hijos mi marido no les hacía nada. Bueno, les pegaba» (Lupe).

Las madres también pegan a sus hijos, pero su violencia suele ser evaluada de distinta manera por ellos. El padre suele ser juzgado duramente,

mientras que a la madre se la disculpa más, a veces, precisamente por reconocer lo dura que ha sido su vida. Parece estar más legitimada que el padre, y por eso su poder es más duradero. Cristina dice: «Está bien que el padre es el padre, pero como que a uno le duele más su madre, ¿no? Porque me imagino que como uno salió de la madre, le duele a uno más la mamá que el papá. El papá casi no. El papá casi no duele mucho, pero la mamá sí.»

La mayor legitimidad del poder materno hace que los hijos tiendan a aliarse con ella a medida que van creciendo, y se conviertan en freno de la violencia. «Mi hijo mayor le dijo al

padre, amenazándole, que un día se iba a olvidar de que era su padre» (Azucena). «Mi marido me dio con la hebilla del cinturón, un fierro. Se veía oscuro y con ganas de azotarme y caerme, y desde ese día me empezó a defender la chiquita. Se le pegaba: “A mi madre ya no le vas a pegar.” Ella es la que me empezó a defender. El hijo también» (Lupe).

En estas historias también aparecen refrigerantes casos de liberación a las bravas. «En una ocasión yo la pegué y ella agarró una varilla, una varilla de esas que llaman corrugada, y me dio un par de varillazos en la espalda, y me siguió llena de ira queriéndome golpear. Yo abrí la puerta y salí corriendo,

huyendo como un cobarde, porque me dolieron los varillazos hasta el alma. De esa fecha para acá, hace muchos años, nunca más le volví a pegar... Ella despertó después de aquel varillazo. Fue como si hubiera dicho hasta aquí llegaste; ya no te voy a pasar ni una más. El valiente dura hasta que el cobarde quiere» (Alberto). «Un día que agarro una escoba, que la trozo del palo y que le digo (a mi marido): “Ándele, véngase; usted es muy valiente con las mujeres, pues órale, véngase.” No, si le digo que el valiente vive hasta que el cobarde quiera. Eso me lo decía una comadre que tenía yo. Me decía —con el perdón de usted—: “No seas pendeja,

aunque esté grandote.”» (Socorro).

A la vista está que en las familias las relaciones de poder son muy variadas, porque los recursos y las estrategias están muy repartidos: el carácter, la propiedad, la educación, las redes familiares, el estatus, la independencia, la legitimación social o jurídica o religiosa. Por esta razón decía al principio que interpretar estas relaciones sólo a través de los estudios de género, da una visión demasiado simple de las dramaturgias posibles. Hay distintas alianzas, de carácter inestable, de mujeres en contra de los hombres (alianzas entre suegras y nueras, madres e hijas); de los hombres

contra las mujeres, del hombre y la mujer contra otra mujer (nuera o cuñada), de los hijos con la madre, de algunos hijos con un progenitor y otros con otro. Puede haber hombres maltratadores que mantienen gran respeto ante la autoridad de una madre igualmente violenta. Que a su vez es probable que haya sido sometida a distintas formas de agresión física, sexual o emocional por su marido.

En estas cadenas de poder, la mujer nunca se restringe a la simple subordinación con respecto al marido. Participa en las redes de poder familiares sobre todo en relación con los hijos. Debe preparar a sus hijos para

una sociedad donde los roles masculinos y femeninos están muy marcados, de manera que educará de distinta manera a unos y a otros. El miedo de marginar a su hijo de su mundo masculino la lleva a educarle en unos roles que a ella pueden repugnarle. No me extraña que las relaciones amorosas y familiares hayan sido el tema central de la literatura.

7. UN MODELO DE LEGITIMACIÓN TRIPLE

Es evidente que la familia tradicional instauraba sistemas férreos de obediencia. No voy a referirme a

otras culturas, como la hindú o la afgana, sino al caso español, cuya legislación legitimaba un llamativo caso de obediencia, en el artículo 57 del código civil vigente en España hasta 1975. Decía textualmente: *El marido debe proteger a la mujer, y ésta obedecer al marido.* El preámbulo de la Ley, de 24 de abril de 1958, lo explica en un párrafo que no tiene desperdicio:

Existe una potestad de dirección, que la naturaleza, la religión y la historia atribuyen al marido, dentro de un régimen en el que se recoge fielmente la tradición católica que ha inspirado siempre y debe inspirar en lo sucesivo las relaciones entre los

cónyuges.

En la precisa redacción legislativa, se señalan los tres sistemas de legitimación de esa ley: la naturaleza, la religión y la historia, es decir, la costumbre. Sobre el poder legitimador de la costumbre no voy a decir nada, porque la tradición puede ser la vejez del error, y no hay disparate que no haya sido legitimado por una costumbre. Sobre el poder legitimador de la religión y sus excesos, ya he hablado y hablaré, de manera que voy a centrarme en una trascendental ficción legitimadora: la naturaleza como fuente normativa. Es un caso de excepcional importancia para mi tesis, porque el

derecho natural es una ficción, pero es una ficción que se resiste a morir.

En efecto, una de las teorías de legitimación más poderosa y perseverante a lo largo de la historia es la que toma la idea de naturaleza o de ley natural como última justificación de las normas. Esta idea surge en Grecia al calor de un debate entre *nomos* y *physis*. Se trataba de responder a una pregunta: las normas que rigen la conducta humana ¿son fruto de una convención —en nuestro lenguaje, «son una ficción»— o están impuestas por la naturaleza? El *nomos* —las costumbres y las leyes positivas— es cambiante, lo que parece condenarnos a un relativismo que quita

fuerza a la norma. La naturaleza, por el contrario, es inmutable. Ella puede revelarnos los designios de Dios para el hombre. Lo malo es que en la idea de naturaleza se encuentra lo que previamente se ha puesto en ella, por lo que lo mismo sirve para un roto que para un descosido. Si quiero legitimar el matrimonio indisoluble, apelo a la necesidad de estabilidad que tienen los hijos y las personas en general. Si quiero justificar la violación, diré que la naturaleza la admite. Puedo apelar, según me interese, a la monogamia de las palomas, a la poligamia de los ciervos, y al asesinato de la pareja como en la mantis religiosa. Woody Allen se

burlaba de un curso de filosofía en una universidad de verano, titulado: «El imperativo categórico: seis maneras de usarlo en provecho suyo». Pues también podría haber uno sobre el tema: «La naturaleza como fuente normativa: dieciocho maneras de usarla en provecho suyo».

La idea de ley natural es defendida ciegamente por la teología cristiana y por la corriente iusnaturalista del derecho, pero ha recibido críticas demoledoras. Desde David Hume quedó claro que del *ser* al *deber* no hay paso lógico. Del hecho de que exista la enfermedad y haya un natural deseo de curación no puede deducirse un derecho

a la seguridad social. La idea de ley natural depende demasiado de la teología, y sufre los avatares que esta teología experimente.

A mediados del pasado siglo pareció que ya se había expedido el certificado de defunción del concepto de naturaleza como fundamento normativo. Sin embargo, no fue así, y esto es lo que confiere a este asunto una importancia decisiva para mi argumento. Los mismos que negaban la existencia de la ley natural, acabaron aceptando un fundamento absoluto para las normas jurídicas, políticas y morales. Habermas —en su obra *Facticidad y validez*— se extraña de la rapidez con que el derecho

natural renació de sus cenizas. Al final del libro explicaré la razón de este curioso fenómeno. No podemos fundar un derecho natural, pero no podemos vivir sin fundar un derecho natural. No sé lo que ustedes pensarán, pero a mí esta situación me reafirma en mi idea de las «ficciones necesarias».

8. ¿ES POSIBLE EL AMOR SIN INTERFERENCIAS DEL PODER?

Volvamos a la familia. Los textos anteriores pueden dar una impresión pesimista, por lo que tenemos que recordar que hay, sin duda, parejas

felices y familias felices que han logrado resolver las tensiones entre el amor y el poder. El poder, por definición, pretende conseguir que otra persona colabore en mis fines. En la relación amorosa, el fin de cada uno de los amantes es su propia felicidad, luego el amor erótico es siempre egocéntrico. Pero a veces este egocentrismo se descentra, ocurre el milagro de que la felicidad de otra persona se convierte en componente real de mi felicidad. Necesito que la otra persona sea feliz, necesito ser la causa de su felicidad y necesito que ella sienta lo mismo respecto de mí. Mientras que otros tipos de amor pueden representarse como un

círculo, en cuyo centro está el amante haciendo girar al amado en su órbita, este amor descentrado debería representarse con una elipse, que es una curva con dos centros. Kant lo expresó secamente a su manera: se trata de tomar como míos los fines de otra persona.

Esto, que en teoría queda claro, no lo resulta tanto en la práctica, porque una lógica de la generosidad absoluta puede llevar a una multiplicación interminable de reflejos, como ocurre con dos espejos enfrentados. Imaginemos a una pareja en la que cada uno está deseoso de dar al otro una satisfacción.

—¿Qué hacemos esta tarde?

—Lo que tú quieras.

—De acuerdo. Lo que yo quiero es hacer lo que tú quieras.

—Lo mismo me pasa a mí.

En buena lógica, esta situación no tiene salida. Alguno de los dos tendrá que salirse con la suya. Sin embargo, las parejas bien avenidas encuentran solución a este dilema insoluble. Creo que ése es el milagro del amor, que instaura una peculiar lógica práctica. Me interesa averiguar cómo lo hace porque tal vez podamos transferir a otras situaciones su sabiduría.

Necesitamos encontrar nuevas figuras de poder y nuevos modos de subordinación o, lo que es igual, modos

nuevos de vinculación entre figuras libres. John M. Gottman, experto mundial en relaciones matrimoniales, considera que lo más importante en la felicidad de una pareja no es que no tengan conflictos, sino que sepan resolverlos bien. Para ello ha estudiado durante décadas en su laboratorio de la Universidad de Washington a miles de parejas. Algunos de sus descubrimientos pueden orientarnos hacia formas de sociabilidad que limiten el poder por modulación interior y no por un choque entre poderes enfrentados.

Las parejas con éxito, dice Gottman, están compuestas por «personas que cuando no están de acuerdo son capaces

de permanecer conectadas y comprometidas entre sí. En vez de ponerse a la defensiva y mostrarse malignas, salpican sus disputas con relámpagos de afecto, intenso interés y respeto mutuo. De forma sorprendente, parecen tener acceso a su sentido del humor incluso cuando se pelean, con lo que sus conflictos se convierten de hecho en provechosos y fuentes de descubrimiento y resolución de problemas».

Las figuras se mueven en una relación simétrica básica que no resulta afectada por eventuales triunfos o derrotas. Todo lo conflictivo sucede por encima de esa línea. Esa simetría basal

va a permitir que las relaciones no sean nunca de suma cero, es decir, que si uno gana, el otro pierde. ¿Habremos encontrado la solución a la contradicción entre poder y libertad? Puede ser. Lo importante no es lograr que no existan relaciones de poder, sino que sean coyunturales; que se construyan sobre un cimiento de igualdad; y que produzcan situaciones de suma variable. Por «coyunturales» entiendo que las posiciones de poder no sean fijas ni institucionales, como lo eran las que derivaban del estatus, sino móviles e intercambiables, de acuerdo con la coyuntura. En términos coloquiales, que un día vayamos a un concierto y otro a

un partido de rugby. Al hablar de «suma variable» estoy utilizando una terminología de la teoría de los juegos, muy común en sociología. Los «cratólogos», que son los especialistas en estas cuestiones, han discutido mucho sobre si la relación de poder es siempre de suma cero —lo que uno gana el otro lo pierde— o si puede ser una relación de suma variable: uno gana, el otro pierde, pero en cierto nivel los dos salen ganando. Por ejemplo, las posibilidades de cada uno —su *capital de poder*— aumentan. Un miembro de la pareja puede ceder, pero si ese acto es interpretado por la otra persona como una demostración de amor, y no como un

triunfo suyo, la relación queda fortalecida. La relación aparece entonces como campo de «empoderamiento».

Con esta palabra, todavía no bien sonante, designo la capacidad de «dar poder», de aumentar las posibilidades de acción, en este caso a cada uno de los miembros de la pareja o de la familia. No olviden que éste es uno de los deseos fundamentales del ser humano. Utilizo el concepto de *campo* porque me parece una de las más poderosas y brillantes creaciones de la física, que abre un modo diferente de pensar. Los científicos demuestran que un movimiento está regido por las

ecuaciones locales y por las ecuaciones de campo. El campo —piensen en el campo gravitatorio o en el campo electromagnético— tiene propiedades fascinantes, porque son propias suyas, pero dependen de los cuerpos que lo constituyen, en los cuales, a su vez, influyen. En el caso que estudiamos ahora son *funciones de campo* la confianza mutua, el clima emocional, la esperanza o desesperanza, el ánimo o el desánimo, la creatividad o la rutina.

9. EN CAMINO HACIA UN NUEVO MODELO DE PODER

Hemos descubierto cuatro ideas importantes que pueden ayudarnos a definir un Nuevo Modelo de Poder (NMP) que resuelve algunos de los problemas planteados por los anteriores modelos. Esas cuatro ideas son: la igualdad basal, las relaciones de poder de suma variable, la movilidad de las posiciones de poder y la aparición de un *campo de empoderamiento*.

¿Cómo se configuran los sujetos en el NMP? Como personas autónomas pero vinculadas. La sociedad actual no lo está consiguiendo. Como ha señalado con gran perspicacia Ulrich Beck, la sociedad de los individuos se ve en dificultades para mantener una

moralidad compartida, de la que sin embargo derivaba. Describe la situación como *disembedding without reembedding*, nos hemos desvinculado sin volvernos a vincular. En las sociedades desarrolladas y democráticas este proceso está muy avanzado, pero se enfrenta con un problema, que se manifiesta dramáticamente en las relaciones de pareja: el proceso de individuación ha roto vínculos viejos y no está sabiendo construir nuevas vinculaciones. Ésa es la razón —o al menos una de las razones— del fracaso de tantas parejas. ¿Cómo mantener una relación de compromiso profundo entre dos personas autónomas?

Viven lo que Ronald Hitzler llama *Bastelbiographien*, «biografías de bricolaje», una versión vital del «arréglate como puedas». El problema más urgente que tenemos en el campo de la convivencia familiar o política es hacer compatible la autonomía con la vinculación. Sin autonomía la libertad desaparece, sin vinculación estallan las relaciones morales y el poder puro y duro se impone.

Creo que el NMP sugiere una solución. Lo más peculiar de la relación amorosa plena —la que he descrito como una elipse con dos centros— entró en el mundo con la maternidad, que es su paradigma. La felicidad de la madre —

egocéntrica— depende de la felicidad de su niño —heterocéntrica—. Esto favorece las conductas de *cuidado*, que son costosas pero al mismo tiempo crean efectos de campo felicitarios. La relación sexual es mucho menos afectuosa. En el mundo animal es ferozmente egocéntrica. Basta ver la resignación con que las hembras soportan la cópula. Los seres humanos estamos tratando de introducir patrones amorosos —patrones de cuidado— en esa relación. De ahí la transposición de la ternura, que es un sentimiento dirigido a lo pequeño y débil, al amor adulto. Los enamorados se aniñan un poco, se dicen ternezas, utilizan un idioma

infantil. Esa actitud de simetría básica puede prolongarse con actitudes de cuidado, que tienen una geometría variable. Todos —hombres y mujeres— necesitamos dar y recibir cuidados, con lo que hacemos posible esa movilidad posicional de que les hablaba antes. Lo importante es que esas figuras no se solidifiquen, para evitar que una persona sea siempre la cuidadora y otra la cuidada. Mientras que las teorías viejas del poder limitan las posibilidades, las teorías del empoderamiento las amplían. Por eso resultan tan interesantes y esperanzadoras. Enlazan con una interpretación de la «voluntad de poder» nietzscheana, que la relaciona con «la

virtud que hace regalos, con la creación amorosa, con la generosidad»).

Una advertencia importante. Nada de esto es posible si no se desmontan previamente los sistemas de legitimación que lo impiden. La asignación institucionalizada de roles mete a las personas en callejones sin salida. El hecho de que bloqueen una buena solución a un problema grave es una de las razones que exigen su desaparición.

X.

DRAMATURGIA DEL PODER: LA EMPRESA

1. LA EMPRESA Y EL NMP

Las empresas me interesan como

campo de investigación porque son formidables estructuras de poder. Influyen constantemente en nuestras vidas, ya que son las mayores propietarias de ámbitos de trabajo y determinan la oferta de bienes. Herbert A. Simon —premio Nobel de Economía por sus trabajos sobre organización— decía que las empresas son las mayores estructuras organizativas del mundo dotadas de una coordinación central —a excepción de los Estados y, a veces, superiores en tamaño a algunos Estados—. Otro motivo para mi interés es que el mundo empresarial ha dedicado mucho dinero y trabajo a estudiar los temas de organización, de poder y de

liderazgo. Las teorías sobre *management* deben ser una parte de las teorías generales sobre el poder. El sistema clásico de organización es férreamente jerárquico: el consejo de administración nombra al director general, a quien corresponde dar las órdenes. Éstas son *figuras de poder* tradicionales, que derivan del puesto. La *figura de sumisión* correspondiente era la del trabajador capaz de realizar una tarea y aceptar órdenes, a quien se le prohibía tener iniciativa alguna. El modelo típico era el taylorismo, que alcanzó su culminación en las complejas líneas de montaje industriales. La función del operario quedaba reducida a

una acción inflexible y mecánica cuya secuencia y duración se podían medir escrupulosamente. Este

empequeñecimiento eficiente de la *figura laboral* queda retratado en la anécdota atribuida a Henry Ford, que un día gritaba furioso: «¡Cuando yo lo que necesito son dos buenos brazos para apretar tuercas, me mandan una persona! ¿Y para qué necesito una persona?»

Sin duda alguna, hay muchas empresas que siguen funcionando así, cuando los operarios son intercambiables, las órdenes descienden de lo alto, y sus mecanismos de poder son el miedo al despido o el premio del salario. Según los expertos en

management, este sistema tan elemental no funciona en empresas complejas, que tienen que enfrentarse a retos serios. Necesitan una participación mayor de los empleados y una aportación mucho más creativa, lo que exige articular sistemas de comunicación y colaboración adecuados, reconocimiento de las tareas realizadas, premios simbólicos y no meramente económicos, adjudicación de parcelas de poder, etc. Esta nueva *figura de subordinado* exige también una nueva *figura de poder*. El jefe ha de tener unas características distintas, añadidas al mero poder posicional. El poder informal supera al poder formal. La

autoridad tiene cada vez más influencia. Aparece entonces en los tratados de *management* la figura del líder, capaz de movilizar a los equipos. David A. Whetten y Kim S. Cameron ayudan a comprender mejor esto cuando plantean:

Tradicionalmente, el poder ha sido definido como «tener control sobre el comportamiento de otros»; como el jefe sobre sus subordinados, los padres sobre sus hijos. Sin embargo, en el mundo de los negocios de hoy, la definición de poder esta cambiando. Varias tendencias en las organizaciones están cambiando la definición de poder desde «tener autoridad sobre otros» hacia

«capacidad para lograr que las cosas se hagan».

Para aprovechar mejor la experiencia empresarial conviene estudiar el poder en el interior de la empresa y el poder de la empresa en el exterior.

2. EL PODER EN EL INTERIOR DE LAS ORGANIZACIONES

Toda organización es una «condensación de recursos formalmente ordenados a algún objetivo, y con una dirección establecida». La empresa tiene como objetivo principal la

producción de bienes económicos. Ya sabemos que *capital* es un conjunto de recursos acumulados que amplía las posibilidades de acción o de producción de una persona, un grupo o una empresa. Pues bien, los recursos de una empresa son tan variados que en los últimos años el término *capital* se ha aplicado a un número cada vez más amplio de cosas. Haré una breve antología: capital social (económico), capital humano, capital intelectual, capital relacional, capital organizativo, capital comunitario, incluso, capital emocional. Por mi parte, he añadido a la lista «capital de poder», el conjunto de recursos y estrategias que permiten a una persona, o a una

organización, influir, dominar o decidir sobre otros.

Cualquier economista distinguirá entre el concepto fuerte de *capital* y los conceptos volátiles, no cuantificables, casi retóricos. Pero sería una equivocación no atender a lo que revelan esas nuevas acepciones. Muchas veces un nuevo concepto no hace más que subrayar un aspecto poco atendido o desconocido hasta entonces. Tras muchos años de actividad como asesor de empresas, Peter F. Drucker se quejaba de que ninguno de los directivos a los que había aconsejado le hubiera dicho: «Gracias por todo lo que me ha enseñado, pero en realidad ya lo sabía.»

«Así es», continuaba Drucker, «todo lo que he enseñado se reducía a llamar la atención sobre cosas sabidas a las que nadie había dado importancia.» Algo así pasa en este libro. Lo que digo está a la vista de todos.

En las organizaciones hay una continua lucha por el poder formal, por el puesto, en todos los niveles. Unas estructuras que parecen tan estables como las empresas familiares, en cuanto el fundador se hace viejo suelen ser escenario de laberintos emocionales muy complejos. Famosos expertos en *management* —como Lionel Robbins y Henry Mintzberg— tipifican el poder de modo muy parecido a como yo lo he

hecho. Hablan de poder legítimo o formal, que es el que concede autoridad para decidir y controlar el trabajo de los demás, incluyendo sanciones y recompensas, y, además, controla la distribución y asignación de recursos. Llaman poder personal al que no se funda en el puesto, sino en los recursos personales, en el carisma.

3. LA VIDA EN LA EMPRESA

Dentro de una organización, una persona puede jugar estratégicamente con dos tipos de recursos: los posicionales y los personales, es decir,

los que dependen del cargo y los que son de su propiedad. Además, puede utilizar los de la empresa para aumentar los propios, no sólo económicamente, sino aprovechando la situación para extender su red social o aumentar su información.

Los mecanismos que funcionan en la empresa son los mismos que en todas las demás situaciones. Cuando los expertos dicen que «la dependencia es la clave del poder», o que «la dependencia se incrementa cuando el recurso que usted controla es importante, escaso e insustituible», se están refiriendo a un recurso que permita recompensar o premiar a alguien (al jefe superior, al

consejo de administración, al cliente, al subordinado, etc.). Los conocimientos, el presupuesto, los pedidos, o simplemente el reconocimiento, son recursos importantes, que pueden suscitar dependencia en otra persona o en otra empresa cuando los necesite imperiosamente. Esto ocurre con facilidad cuando una empresa tiene un único proveedor o, al contrario, tiene un único cliente.

Las redes de controles e influencias mutuos son muy tupidas. John Paul Kotter escribe: «Una de las características de un *manager* tipo es que depende de otras personas para un desempeño efectivo de su trabajo.» Esto

le hace, en cierto sentido, vulnerable al directivo que necesita conseguir la colaboración de sus subordinados. Incluso el poder formal sobre subordinados es insuficiente para conseguir de ellos el comportamiento necesario. Puede tener derecho a despedirlos, pero tal vez no tenga recambio. Esta dependencia de los subordinados es mayor en empresas basadas en el conocimiento, de ahí los contratos blindados, que intentan evitar las fugas del personal —y sus conocimientos— a otras empresas. Los directivos han de ser políticos, porque su poder formal es menor del necesario para cumplir sus objetivos. Reginald

Jones, predecesor de Jack Welch como director general de General Electric, decía que los presidentes de las grandes corporaciones debían conquistar a sus empleados uno a uno, tema a tema, como cualquier político.

4. INVENTARIO DE RECURSOS Y ESTRATEGIAS

Los recursos necesarios para ejercer el poder en la empresa son los que funcionan siempre:

1. El poder formal que permite tomar decisiones garantizadas por la fuerza de la ley o de las normas

de la sociedad. Por ejemplo, puede despedir o contratar, ascender o degradar.

2. Los conocimientos o habilidades profesionales que tenga, en especial si son irremplazables, por ejemplo si tiene una información en exclusiva.

3. La habilidad para cambiar los sentimientos o las creencias: capacidad de seducción, movilización, simpatía, convicción, claridad en la comunicación. De éstas ya hablé al tratar el liderazgo.

Las estrategias también son las mismas que ya conocemos. Se trata de

saber quién es el enemigo, a quién tengo que pedir colaboración, de quién necesito obediencia. Las estrategias, como todo el mundo sabe, pueden ser decentes o indecentes. Las indecentes son el engaño, la traición, el aprovecharse de los méritos de otros, la corrupción, la calumnia. Las decentes son el conocimiento de la situación, la elección del instante oportuno, la decisión, las alianzas, el saber provocar la duda o la discordia en los demás, la sorpresa, el secreto, saber jugar de farol, etc.

5. LA EMPRESA Y EL NMP

En el capítulo anterior vimos cómo, a partir de las relaciones afectivas, se esbozaba un nuevo modo de poder, caracterizado por cuatro rasgos: la igualdad basal, las relaciones de poder de suma variable, la movilidad de las posiciones de poder y la aparición de un «campo de empoderamiento». El funcionamiento real de las empresas ¿corroboran o anulan este modelo? No me interesa por ahora saber si «deberían» hacer una cosa u otra, sino si la eficacia misma de la organización apoya una u otra opción.

La igualdad basal es compatible con la diferencia de funciones, de méritos o de jerarquías. En la empresa también

hay franjas de igualdad, que son aquellas en que cada empleado se integra no por su puesto, sino por el hecho de ser persona, es decir, cuando sus derechos fundamentales están en juego. Al igual que ocurría en la familia, la simetría basal viene exigida por la justicia. Sobre ella pueden darse relaciones de poder aceptables. Es la línea de resistencia. La legislación laboral ha pretendido establecer en el contrato de trabajo una igualdad difícil de respetar si solamente estuviera fundada en relaciones de poder.

¿Puede darse en la empresa un poder de suma variable? Parece que en un mundo competitivo no es posible. Si A

ocupa un cargo, B se queda sin él. Quien rechaza la propuesta de un colaborador, se impone y la excluye. Unos ganan y otros pierden. Hay, pues, en este caso, suma cero. Pero el triunfo de una opción no tiene que conducir inevitablemente a ese resultado, sino que puede dar lugar a un suceso de suma variable. Si el puesto se ha concedido justamente —es decir, al mejor candidato— la decisión fortalece dos principios que favorecen también al perdedor, aunque en ese momento no lo reconozca: la justicia en las decisiones y la eficacia de la elección justa para el bien de la empresa, de la que todos son beneficiarios. Lo mismo ocurre hacia

fuera. Si la empresa X se hace con un contrato, la empresa competidora Z se queda sin él. Hay, pues, suma cero. Esto es cierto, pero superficial. Esa victoria ha podido conseguirse de varias maneras:

1. En un régimen de competencia justo, y de selección justa, donde ha primado la calidad del producto y de las condiciones económicas.

2. La concesión se ha conseguido mediante soborno, porque todo el mundo lo hace así, y quien no entra en el juego se queda en la cuneta.

3. Los competidores juegan con distintas bazas legales. Por

ejemplo, uno produce en países donde los obreros no tienen protección social y su contratación resulta más barata.

La victoria conseguida del primer modo fortalece la seriedad y justicia del sistema de mercado en el que viven las dos empresas, lo que aumenta las posibilidades de que triunfe la calidad y el buen precio. En cambio, las otras vías deterioran el mercado, y pervierten las relaciones comerciales, lo que es malo para todos los agentes. Sin embargo, en esto rige la misma ley que veremos aparecer en los capítulos siguientes: las normas justas funcionan bien cuando

todo el mundo las cumple, de lo contrario perjudican a los honrados. Galbraith comenta que las empresas norteamericanas han quedado sometidas a una prohibición general de sobornar a funcionarios públicos extranjeros o a otras personas para que compren sus productos. Esta regulación ha sido atacada por los que consideran que constituye la privación de un medio necesario para hacer frente a la competencia del exterior.

La variabilidad de las posiciones de poder me parece un elemento importante en la buena gestión de una empresa. En la empresa tradicional, la estructura de poder era piramidal y de una dirección.

La organización taylorista jugaba con la baza de minimizar la individualidad del obrero. Sus tareas debían ser tan simples y automatizadas que cualquiera pudiera hacerlas. Todos los individuos eran intercambiables, porque en determinados puestos sólo tenían que hacer un movimiento mecánicamente repetido. La aparición de los robots hizo que ese obrero no sólo fuera sustituible, sino superfluo. Estas empresas mimetizaban un modelo de poder teológico o patriarcal. El jefe era omnisciente y todopoderoso. Él decidía y sus órdenes descendían de escalón en escalón jerárquico hasta llegar al último trabajador. En las empresas modernas

este modelo ha cambiado, porque la complejidad de su estructura y la celeridad de cambios en su entorno exigen el aprovechamiento total de las capacidades y de la iniciativa de los miembros de la corporación. Pondré como ejemplo a personajes con fama de ser fantásticos gestores. Uno de ellos, Jack Welch, tras ser nombrado director general de General Electric, desmanteló todo el modelo corporativo construido por sus predecesores. Reflexionando sobre su trayectoria, reconocía que fue evolucionando de ser el directivo tradicional, autoritario y tajante, a comprender la necesidad de tratar a sus empleados como fuentes de iniciativa y

creatividad.

El talento de nuestra gente está muy subestimado, y sus conocimientos, infrautilizados. Nuestra principal tarea consiste en volver a definir radicalmente nuestra relación con los empleados. El objetivo es construir un lugar donde tengan la libertad de ser creativos, donde tengan una auténtica sensación de realización: un lugar que saque lo mejor de cada uno.

Me gusta aplicar a la empresa el concepto de *inteligencia compartida* o *inteligencia social*. La gestión empresarial soporta cambios de modelos, de la misma manera que la indumentaria soporta cambios de modas.

Hubo la moda de «lo pequeño es hermoso», la moda de «lo gigantesco es hermoso», la descentralización, las opas glotonas, la moda de la calidad total, la del *benchmarking*, de la reingeniería, de la gestión con el cerebro izquierdo. Creo que el modelo que tiene más probabilidades de sobrevivir es el de las «organizaciones inteligentes», una de cuyas necesidades es la «gestión del conocimiento». Otro gran gestor, Bill Gates, escribió: «Gestión del conocimiento no es más que un término de moda para una idea sencilla. Lo que usted gestiona en realidad son datos, documentos y el trabajo de las personas. La finalidad debe ser la de mejorar la

manera en que esas personas colaboran, comparten ideas, a veces discuten y otras veces construyen sobre ideas ajenas. Y poner todo eso en concierto con vistas a un designio común. El rol del director general, por lo que concierne a elevar el cociente intelectual de la compañía, consiste en establecer el ambiente que promueva el conocimiento compartido y la colaboración, en asignar prioridad a los sectores donde el conocimiento compartido resulte más valioso.»

Esto enlaza claramente con el cuarto rasgo del NMP: crear un «ambiente de empoderamiento». Las teorías antiguas del poder lo hacían consistir en la

limitación de las posibilidades del subordinado. Esto no funciona en las empresas modernas. El reconocimiento del mérito, la atribución de responsabilidades, la delegación de la toma de decisiones, son necesarias para aumentar la inteligencia social de una empresa. Las empresas necesitan conseguir unas «funciones de campo» que influyan en todos sus empleados: confianza, impulso innovador, generosidad, entusiasmo.

6. LA LEGITIMACIÓN DE LA EMPRESA

Como todos los sistemas de poder, la empresa comenzó siendo un territorio violento en el que el poder se imponía directamente, para convertirse en un sistema necesitado también de legitimación. Este asunto vuelve al candelero cada vez que se pretende deslegitimar a la empresa, por ejemplo, con la crítica marxista al sistema capitalista, o con las críticas al excesivo poder de las multinacionales o a los peligros de la globalización, o cuando se reclama de las empresas una responsabilidad social.

Las teorías de legitimación de la empresa se basan en dos conceptos: el derecho de propiedad y la eficacia

económica de la empresa egoísta. Con el derecho de propiedad entramos en el terreno de la ficción jurídica.

Lo que existe en realidad es la ocupación, la posesión de un bien. Ésa es la fuerza real, el poder directo que ha funcionado a lo largo de la historia. Pero ya sabemos que el poder necesita justificarse. Según mis noticias, el Ministerio de Defensa español tiene muchas propiedades rústicas. Al revisar sus títulos de propiedad se comprobó que en algunos de los documentos no figura un contrato de adquisición, sino un misterioso «D.C.». Significa «derecho de conquista» y debe de hacer referencia a propiedades antiquísimas.

El «derecho de conquista» no es una legitimación admitida hoy día, pero lo ha sido a lo largo de la historia. Hay que reconocer el rigor con que los juristas españoles del siglo XVI se plantearon el problema de si España tenía derecho a apropiarse del Nuevo Mundo recién descubierto. En la Controversia de Valladolid, de 1550, los teólogos discutieron si los indios eran personas. Si lo eran, tenían derecho de propiedad sobre sus tierras, y no se les podían arrebatar, aunque podía argüirse que la evangelización justificaba la conquista, porque el beneficio espiritual compensaba la pérdida material. El derecho público internacional también

justificó el derecho de conquista, pero admitiendo que no había cambio de propiedad sino sólo de posesión.

El caso es que las justificaciones del derecho de propiedad son variadas, y de ellas depende la legitimación de la empresa privada. Siguen pues las fluctuaciones que siguen las legitimaciones del derecho en general. En el último siglo la propiedad ha pasado de ser un derecho absoluto (código napoleónico) a no tener legitimidad (sistema comunista), para terminar siendo un derecho limitado (función social de la propiedad).

La segunda legitimación de la empresa privada —la primera era el

derecho de propiedad— procede del pensamiento liberal. No es la benevolencia sino el interés privado el que hace que el panadero fabrique pan y que yo pueda disfrutar de él. De esta idea se saca la conclusión de que sería un perjuicio para todos que las empresas tuvieran algún tipo de responsabilidad moral hacia la sociedad, salvo la de pagar impuestos. Friedrich Hayek sostuvo que la noción de *justicia social* era un ataque injusto a la libertad. Y Milton Friedman, premio Nobel de Economía, escribió: «La responsabilidad social de la empresa consiste en aumentar los beneficios. Pocas tendencias pueden minar tan

profundamente los mismos cimientos de la libertad en nuestras sociedades como la aceptación por parte de los directores empresariales de una responsabilidad social fuera de la de producir el máximo beneficio posible para sus accionistas.»

Contra estas ideas se alzan otras teorías opuestas: las empresas son «personas jurídicas» y tienen que comportarse «como si» fueran personas reales, por lo que tienen que atender como éstas a su beneficio propio, y también colaborar al bienestar común.

Volvemos a encontrarnos con un tema que está tomando cada vez más envergadura en este libro. Ficciones legitimadoras se levantan contra

ficciones legitimadoras. ¿Podremos salir de este combate? ¿Podremos decir que una ficción es la correcta? Y, en ese caso, ¿sabremos discernir cuál es?

XI. EL PODER POLÍTICO

1. LA POLÍTICA Y EL PODER

El poder, su ejercicio y sus límites es la esencia de la política. Y el Estado es la máxima personificación del poder. En él podemos encontrar la suprema acumulación de recursos: el monopolio

de la fuerza, el dinero público, la capacidad para establecer las reglas de juego, la facultad de conceder puestos y poderes subalternos, extensas redes para intentar cambiar las opiniones y creencias, y el apoyo de grandes organizaciones como son el ejército, el sistema educativo, la hacienda pública o la burocracia. Y esos recursos están a disposición de los gobernantes, junto a potentísimos sistemas de legitimación que persuaden a la obediencia. Es lógico que una concentración tal de poder despierte todo tipo de codicias y de miedos. La definición de figuras de poder —soberano, gobernante— y de figuras de subordinación —súbditos,

ciudadanos— se convierte, más que en un debate de filosofía práctica, en un combate a vida o muerte. Tras largas y dramáticas experiencias, la democracia se consolida como el mejor procedimiento para gestionar el poder y definir el estatus de gobernante, el de ciudadano, y los vínculos entre ellos. Señala y consolida los cuatro elementos del Nuevo Modelo de Poder. La igualdad básica, que está asegurada por el acceso a los derechos fundamentales; la relación de poder de suma variable, porque el buen gobierno debe procurar una colaboración beneficiosa para todos; la variabilidad posicional, esencia de la democracia, que permite el

acceso al poder de todos los ciudadanos; y, por último, la apertura de un «campo de empoderamiento» porque una democracia aumenta el poder de cada ciudadano.

Maquiavelo, que trató el poder desde el punto de vista del príncipe, consideraba que el gran tema político era cómo alcanzarlo y mantenerlo. Su concepción era muy elemental. Dos son los recursos imprescindibles: la fuerza y el dinero. Y dos son también las estrategias principales: el engaño y la crueldad. Por eso le parecía ejemplar la figura de César Borgia. Fracasó en su empresa política, sin duda, pero lo hizo por no ser Borgia hasta las últimas

consecuencias. Ingenuamente pensó que el papa Julio II era mejor persona que él y cumpliría sus promesas. Se equivocó: Julio II también era un político ejemplar y, por lo tanto, le engañó. En un mundo a la deriva, sin referencias trascendentes, el deseo de poder se justifica a sí mismo. No hay instancia más alta. Baltasar Gracián en *El político* elogia la ambición de Fernando el Católico: «Pareciéndole a Fernando estrechos sus hereditarios Reinos de Aragón para sus dilatados deseos, y así anheló siempre a la grandeza y anchura de Castilla, y de allí a la Monarquía de toda España, y aun a la universal de entrambos mundos.»

Dejaré para otra ocasión el estudio de las estrategias políticas, de las que tenemos descripciones muy agudas en todas las épocas. Por ejemplo, Aristóteles en su *Política* hace un cuidadoso estudio de las argucias del tirano, de los «artificios que usa para preservar su poder». Señala tres objetivos: *envilecer el alma de sus súbditos*, porque un hombre pusilánime es incapaz de conspirar; *sembrar entre ellos la desconfianza*, porque una tiranía sólo es derrocada cuando algunos ciudadanos confían entre sí; *empobrecer a sus súbditos*, porque así el tirano puede pagar a su guardia, y de paso impide que los ciudadanos, absorbidos

por el trabajo, tengan tiempo de conspirar.

El poder político se ejerce mediante un juego complejo de controles, que en cierto sentido limitan el poder y en cierto sentido lo potencian, porque suelen competir dentro de un marco común que sale siempre fortificado. El poder de los medios de comunicación parece que se debilita porque presentan diferentes opciones políticas, y así ocurre en cierto sentido ya que unos tendrán más influencia que otros. Pero eso no impide que, como sistema unificado, «los medios» puedan tener cada vez mayor poder, en especial porque siempre mantendrán una base de

intereses compartidos. Por ejemplo, son gigantescas empresas comerciales, y todos tienen que apoyar un sistema económico de empresa capitalista. Tampoco es acertado plantear las relaciones del poder económico y político como juego de base cero, porque ambos pueden salir fortalecidos, aunque los triunfos se repartan. En España los partidos compiten, pero todos están de acuerdo en defender con uñas y dientes una ley electoral que magnifica el poder de las ejecutivas de los partidos. Si a las elecciones se presentan listas cerradas y estas listas las deciden los partidos, el ciudadano encuentra muy limitadas sus opciones.

El poder político es más potente coyunturalmente que el financiero, pero el poder financiero es más duradero que el poder político. Además, aunque poder político y económico se pueden oponer frontalmente en algunas circunstancias, lo más frecuente es que colaboren para potenciarse mutuamente. No es verdad, por ejemplo, que existan «empresas mundiales». Al menos sus matrices están radicadas siempre en un país, del que reciben beneficios y al que benefician, aunque sus factorías se repartan por todo el mundo. Todo el mundo sabe que el éxito de las empresas americanas de informática se basó en la investigación básica hecha en las universidades con

fondos estatales. Del poder económico deriva el poder de la nación, y de este poder deriva el poder de los gobernantes. La actual crisis económica mundial, con los planes de salvamento instrumentados por los gobiernos, ha demostrado que esa omnipotencia de las transnacionales en un supuesto espacio virtual era una falsedad publicitada por los propios interesados. Al verse en dificultades, han acudido a los Estados donde están radicadas para pedir árnica.

Pero, siguiendo el argumento de este libro, no voy a internarme más en los laberintos concretos de la dominación política, sino en la agitada historia de las teorías de legitimación. Como he

repetido hasta la saciedad, el afán de poder no tiene límites. Su expansión edifica arquitecturas proliferantes y monstruosas, que no tienen más finalidad que la propia satisfacción del deseo. En esa carrera desenfrenada, se ha hecho acompañar de sistemas de legitimación, que componen gigantescas logomaquias, ficciones peligrosas que conviene desactivar, porque facilitan servidumbres y locuras colectivas; y también de ficciones salvadoras que conviene conservar y potenciar. Lo importante es saber distinguir unas de otras, y éste es el objetivo último de este libro.

Como dice David Easton: «En los

sistemas políticos, lo típico es que la capacidad de las autoridades para gobernar esté estrechamente relacionada con la presencia de la creencia impregnante, por lo general transmitida de generación en generación en el proceso de socialización, de que quienes desempeñan roles de autoridad tienen derecho a mandar, y los otros miembros del sistema deben obedecer. La principal fuente de poder de estos roles reside en la difusión de la convicción de su legitimidad.» Por esta razón, incluso los dictadores necesitan legitimarse. Carl Schmitt, que escribió una famosa obra sobre la dictadura, dice: «Ningún sistema político puede

perdurar, aunque sólo fuera durante una generación, con la mera técnica de conservación del poder. La idea subyace a lo “político”, dado que no hay política sin autoridad, y no hay autoridad sin un *ethos* de la convicción.» La importancia que para ejercer el poder tiene la legitimación hace que los súbditos ataquen al poder precisamente criticando esas ficciones o defendiendo otras diferentes.

2. EL PELIGRO DE LA LEGITIMACIÓN CARISMÁTICA

Max Weber señaló que una de las

formas clásicas de legitimación era el carisma del jefe. Para estudiar cómo funciona he elegido el caso de Hitler, por lo bien documentado que está y porque es un caso de explotación sistemática de la legitimación carismática. A finales de 1941, cuando se hallaba en la cúspide de su poderío, Goebbels afirmó que la creación del mito del Führer había sido su mayor logro propagandístico. Es un caso interesante porque fue una imagen creada por las masas y a la vez impuesta a ellas.

El portador del carisma hace suya una misión y en virtud de esa misión exige a los demás obediencia absoluta.

En la Alemania prenazi había ya una «ideología del líder», presente sobre todo en la «derecha nacionalista». El liderazgo —proclamaban— no puede hallarse en los sistemas constitucionales, sino que emana, como destino, de la esencia íntima de un pueblo. No hace falta advertir que esa «esencia íntima» es una ficción. El líder es el «órgano ejecutivo de un poder que le trasciende». Un texto de 1920 especificaba ya las características del jefe, que quince años después reconocerían en Hitler: «El líder no se somete a las masas, sino que actúa de acuerdo con su misión. No adula a las masas. Duro, sincero e implacable, toma

el mando tanto en los buenos días como en los malos.»

Esta expectativa mesiánica no era una rareza alemana. En España, muchos intelectuales noventayochistas aguardaban la llegada de un jefe. Ramiro de Maeztu escribe en 1898: «Sí, es preciso que surja un hombre-idea que sea al mismo tiempo el hombre-voluntad: el hombre omnipotente, mago hipnotizador que agrupe en torno suyo a cuantos anhelamos una vida más grande.» «Todos los pueblos», escribe muchos años después, «son cera para un puñado de hombres que sean a la vez buenos y duros.» Ortega recuerda los años de juventud en que «pudo

ocurrírse nos acaso, tras de alguna lectura, la sospecha de si habría en nosotros [se refiere a Maeztu] dos de esos grandes hombres que fabrican historia, señeros y adamantinos, más allá del bien y del mal». Suele olvidarse que Ortega, en su libro *Mirabeau o el político*, sostiene que el político no está sometido a la moral de los hombres comunes. En Pío Baroja aparecen muchos personajes que añoran un jefe capaz de mover a las gentes: «Para llegar a dar a los hombres una regla común, una disciplina, una organización, se necesita una fe, una ilusión, algo que, aunque sea mentira salida de nosotros mismos, parezca una verdad llegada de

fuera.» Y en una conferencia precisa: «Los que sean capaces de dirigir a los pueblos vigorosos y activos deben crear cuanto antes el arma de la cultura (...) Hay que atraer el rayo si el rayo purifica; hay que atraer la guerra, el peligro, la acción, y llevarlos a la cultura.» La opinión de José María Salaverría es que «todo el ondular turbio del río de la muchedumbre se dirige a un solo fin, que es el crear un hombre cúspide, como César, como Cristo, o como Borgia, bueno o malo pero siempre alto. Pero toda idea de mejoramiento, de aristocracia, de dominio y perfección requiere un impulso de combate. El hombre es un

animal de guerra».

Volvamos a Hitler. Lo que resulta asombroso y aterrador es que este cántico a la personalidad carismática pudiera servir como una legitimación de su poder. En 1927, Rudolf Hess comenta en una carta: «El gran líder popular se parece al gran fundador de una religión: ha de comunicar a sus oyentes una fe apodíctica. Sólo entonces puede ser conducida la masa de seguidores allí adonde ha de ser conducida.» A partir de ese momento, Hitler no necesitaba legitimación. Él era la fuente de legitimación. El partido, el Estado, la ideología y el futuro estaban mezclados y encarnados en Hitler: el movimiento

nazi se transformó en el movimiento de Hitler. Este proceso alcanzó su apogeo cuando Hess declaró ante la gran manifestación del partido en 1934 que «Adolf Hitler es Alemania y Alemania es Adolf Hitler».

Para mí el gran test de situación es lo sucedido el 30 de junio de 1934, la llamada «noche de los cuchillos largos». Hitler dio orden de fusilar, de una manera criminal, sin juicio previo, a la plana mayor de las SA, que se habían granjeado la inquina popular por sus desafueros. Quince días después, en un larguísimo discurso en el Reichstag, Hitler reconoce que él dio la orden, y lo hizo como «el juez supremo del pueblo

alemán». Sorprendentemente, este hecho criminal aumentó la popularidad de Hitler. Gran parte de la población alemana —menos los comunistas y algunas tibias críticas de las Iglesias cristianas— consideró que el Führer había ejercido una «justicia natural», defendiendo al pueblo de los prepotentes. A partir de ese momento, Hitler se siente legitimado para hacer cualquier cosa. Personifica la nación y la unidad, de quien recibe dignidad, sabiduría y derechos especiales. El pueblo o la nación siguen siendo el último referente, que confiere a quien esté directamente ligado con ellos una dignidad, sabiduría y derecho

especiales. La doctrina del doble cuerpo del rey se repite. El pueblo tiene un cuerpo ideal, personificado en Hitler; y un cuerpo real y visible, que puede llevarle al matadero.

Los ideólogos nazis utilizaron el *derecho natural* para reforzar ese espiritismo político. En el capítulo siguiente mencionaré los curiosos avatares de esta idea. Hitler era un iusnaturalista convencido: «El derecho», decía en 1934, «no debe ser creado artificialmente, sino que debe concordar con la naturaleza de la vida y del ser.» Rosenberg, el teórico del racismo alemán, también afirmaba que «la idea de derecho racial es una idea moral que

se basa en el conocimiento de una legalidad natural. Un pueblo que no conozca ninguna legalidad natural tampoco podrá concebir un derecho ético. El hombre nórdico-occidental reconoce una legalidad natural eterna». Según el ministro Hans Frank: «El fundamento de la creación de nuestras leyes deben ser las necesidades naturales del pueblo alemán», de donde sacaba la consecuencia de que «el derecho de Alemania al Sarre es un derecho natural eterno e inviolable, como el de la madre sobre su hijo». Y el doctor Ley remacha el clavo: «Hay derecho cuando hay un orden social que corresponde a las leyes naturales de la

raza, del pueblo y de la comunidad.»

Han aparecido conceptos clave —la religión, el pueblo, los derechos naturales, la identificación del jefe con la misión o con el pueblo— en una mezcla sin duda explosiva.

3. UNA VERSIÓN ESPAÑOLA: LA TEORÍA DEL CAUDILLAJE

El régimen franquista hizo una versión poco original del *Führerprinzip*. Las ideas de José Antonio Primo de Rivera, fundador de la Falange, ya lo anunciaban. En un discurso pronunciado en 1935 explicaba

por qué el jefe no debe obedecer al pueblo: «Ser jefe, triunfar y decir al día siguiente a la masa: “Sé tú la que mande; estoy para obedecerte”, es evadir de un modo cobarde la gloriosa pesadumbre del mando. El jefe no debe obedecer al pueblo; debe servirle, que es cosa distinta; servirle es ordenar el ejercicio del mando hacia el bien del pueblo, procurando el bien del pueblo regido, aunque el pueblo mismo desconozca cuál es su deber; es decir, sentirse acorde con el destino histórico popular, aunque se disienta de lo que la masa apetece.» Primo de Rivera dirá en su *Homenaje y reproche a don José Ortega y Gasset* que toda gran política

se apoya en el alumbramiento de una gran fe. De cara hacia fuera —pueblo, historia—, la función del político es religiosa y poética. Los hilos de comunicación del conductor con su pueblo no son ya escuetamente mentales, sino poéticos y religiosos. Precisamente para que un pueblo no se diluya en lo amorfo —para que no se desvertebre—, la masa tiene que seguir a sus jefes como a profetas. Esta compenetración de la masa con sus jefes se logra por un proceso semejante al del amor. De ahí la imponente gravedad del instante en que se acepta una misión de capitán. Con sólo asumirla se contrae el ingente compromiso ineludible de revelar a un

pueblo —incapaz de encontrarlo por sí en cuanto masa— su auténtico destino. El profeta aparece como una «figura de poder».

La teoría más completa del poder de Franco la elaboró el catedrático de derecho de la Universidad de Madrid Francisco Javier Conde, en su «teoría del caudillaje», un modo de mandar que se caracteriza por los siguientes aspectos:

1. Acaudillar es, ante todo, mandar legítimamente. No son necesarias elecciones, sino el sentir unánime del pueblo.
2. Acaudillar no es dictar. No es

sinónimo, sino contrapunto de dictadura. La dictadura es un modo de ejercer el poder que hay, mientras que el caudillaje funda un nuevo poder. Para crear un nuevo Estado, se necesita un fundador excepcional revestido de todo tipo de virtudes.

3. El caudillaje es un poder carismático. La razón inmanente de la obediencia es la confianza personal en el heroísmo o la ejemplaridad de la persona carismáticamente cualificada.

Cita F. J. Conde un texto esencial, a su juicio, para la fundamentación del

principio de legitimidad carismática: el mensaje del secretario general del Movimiento al caudillo, leído en el II Consejo Nacional, celebrado en Burgos. En él se recogen todos los elementos conceptuales del caudillaje: la misión religiosa del mando político, la interpretación de la guerra como cruzada y de España como pueblo elegido de Dios. Como reza el mensaje, «el milagro de la guerra ha obrado el milagro de un mando soberano carismático, fervorosamente acatado y amado por todos los españoles, en el que señaladamente concurren todos los títulos de legitimidad». El documento subraya a continuación los tres

principios de legitimidad en que el caudillaje descansa: «La legitimidad que otorga la razón a quien ha instaurado un nuevo orden constitucional y nuevas instituciones políticas. La legitimidad que otorga la propia ejemplaridad y la especial asistencia con que Dios favorece a quien, en combate victorioso por la Verdad y por la salvación de su pueblo, le son desvelados los arcanos del futuro histórico y asume el deber indeclinable de forjarlo por su mano.» Razón, tradición y ejemplaridad concurren así en el caudillo Franco. El elemento racional, el tradicional y el carismático de la tipología weberiana se conjugan armoniosamente en la

configuración del caudillaje, si bien en el predominio del elemento carismático sobre los otros dos estriba la dialéctica genuina del caudillaje.

Si me he detenido en estas dos ficciones de legitimación es para mostrar hasta qué punto se mueven en un régimen crepuscular de la razón donde se despierta una credulidad peligrosa. El Jefe es un profeta. Sólo él, por revelación —directamente del pueblo en el caso de Hitler, del pueblo y de Dios en el caso de Franco—, conoce los enigmas del presente y los arcanos del futuro. La masa no sabe ni lo que piensa, ni lo que desea, ni lo que debe hacer. Es un rebaño que espera a su pastor

carismático, que lo sabe todo. Por eso, sólo el Jefe, que es su conciencia, está en condiciones de mandar. Un papel semejante representó el partido comunista, que se autolegitimó, al menos en el pensamiento de Lukács, como «la conciencia del proletariado». Parece que las cosas han cambiado muy poco desde la época de Maquiavelo y que aún continúa vigente su observación: «Los hombres son tan simples y se someten hasta tal punto a las necesidades presentes, que el que engaña encontrará siempre alguien que se deje engañar.»

4. MÁS FICCIONES: LA

LEGITIMACIÓN DEL ESTADO

Al leer la siguiente crónica de la lucha por la legitimación, el lector sentirá cierto mareo. Es, en efecto, una orgía conceptual, un juego de disfraces, un ejercicio de travestismo continuo. Las legitimaciones brotan de dos poderosos árboles: el origen divino y la existencia de derechos naturales. Los troncos, sin embargo, se fusionan, se anastomosan, y sus frondas se entremezclan. Con esta rápida historia de las legitimaciones sólo quiero desmitificar ciertos conceptos que manejamos o enarbolamos o disparamos como si fueran la realidad misma, sin

recordar que son el resultado de tortuosas dialécticas y de complejos juegos de poder. Son puras ficciones que, sin embargo, no podemos desechar sin haber comprendido la razón de su insistencia, de que aparezcan una y otra vez en el escenario de la historia.

Comenzaré analizando la teoría del origen divino del poder. Ya la he mencionado, pero refiriéndome sólo a culturas lejanas. Ahora voy a estudiar la propuesta por la teología cristiana, que forma parte importante de nuestra historia política. Todavía en las monedas de la época franquista se mencionaba que era caudillo «por la gracia de Dios». Al principio de su

historia, el cristianismo elaboró una teoría del poder que legitimaba todas las autoridades, desde el emperador hasta el dueño de esclavos. Un texto de la Epístola a los Romanos, de San Pablo, justificaba estos excesos: «Que cada uno se someta a la autoridad, porque no hay poder que no proceda de Dios (*non est potestas nisi a Deo*), y los que existen son constituidos por Dios.» Después la Iglesia se volvió más cauta y sólo legitimó a los soberanos fieles. Esta teoría imponía la obligación de obedecer, pues quien resiste a la autoridad se rebela contra el orden «establecido por Dios». El anatematizado Spinoza explicó que estas

creencias pueden resultar útiles al tirano: «El gran secreto del régimen monárquico [es decir, no democrático] y su máximo interés consisten en mantener engañados a los hombres y en disfrazar, bajo el especioso nombre de religión, el miedo con el que se los quiere controlar, a fin de que luchen por su esclavitud, como si se tratara de su salvación, y no consideren una ignominia, sino el máximo honor, dar su sangre y su alma para orgullo de un solo hombre.»

Era explicable que el saberse ungido por Dios como monarca se le subiera a algunos a la cabeza. Los reyes de Francia demostraban esa predilección divina curando escrófulas, una de las

anécdotas más curiosas de las rocambolescas aventuras del poder y de la religión.

Como brote brillante de estas ideas, en el siglo XVI aparece un concepto que va a convertirse en el gran protagonista de todas las ficciones legitimadoras: la soberanía. Fue introducido en sociedad por Jean Bodin en *Los seis libros de la República* (1576), y traducía al francés la palabra latina *majestas*. Allí lo define como el «poder absoluto y supremo de una república», al que atribuye el carácter de «perpetuo», «ilimitado» y «total», y cuya manifestación más relevante es la capacidad para legislar. Se trata de una idea elaborada para

legitimar el poder del soberano, y mantiene el esquema del origen divino. A Jacques Benigne Bossuet se le calienta la boca: «Los reyes son dioses y participan de alguna manera de la independencia divina.» Dios es el único soberano, que cede parte de su poder al rey. La famosa máxima de Ulpiano —*quod principi placuit legis habet vim* (la voluntad del príncipe tiene fuerza de ley)— se convirtió en el lema de las monarquías renacentistas en todo Occidente. Otro principio complementario —*princeps legibus solutus est*—, al afirmar que los reyes y príncipes estaban por encima de la ley, libres de obligaciones legales

anteriores, proporcionó las bases jurídicas para anular los privilegios medievales, ignorar los derechos tradicionales y someter las libertades privadas. Al legitimar el poder establecido, esta soberanía obliga de paso a la obediencia incondicional. Se convierte en fundamento de la moral ciudadana. «La obediencia es un deber, porque existe en la sociedad un derecho último a mandar que se llama soberanía; derecho a dirigir las acciones de los miembros de la sociedad con poder de coacción, derecho al que todos los particulares deben someterse sin que nadie pueda resistirse.»

Como recuerda François Furet, la

soberanía es un concepto elaborado en nombre de la monarquía absoluta. Bodin pensaba que para luchar contra la anarquía se necesita una suprema voluntad soberana, que no tenga que dar cuenta a ningún poder humano. La idea de una soberanía colectiva le parecía absurda. Resulta chocante que esta ficción, de origen absolutista, de fundamento teológico, que fue el núcleo del Antiguo Régimen, haya sido aceptada por la filosofía política moderna. ¡Nuestra estructura política se basa en un concepto inventado para justificar el poder absoluto! Es, sin duda, un concepto viciado desde su origen. La soberanía fortalecía el poder

del soberano confiriéndole el aval divino. Todo atentado contra el rey era un sacrilegio. Pero no todo eran mieles para el soberano en esta teoría legitimadora. También tenía su parte de acíbar, porque imponía al poder soberano dos limitaciones importantes. En primer lugar, la Iglesia se constituía como mediadora entre Dios y el monarca, de manera que el Papa era el encargado de legitimar el poder regio. Podía confirmarlo o también retirárselo, entregar el reino a otros monarcas, o llamar a la desobediencia a sus súbditos. La segunda limitación la establecía la obligación del monarca de cumplir los mandamientos divinos. El

origen divino del derecho, que justificaba y divinizaba al rey absoluto, acabó volviéndose contra él y limitando su poder. Así, Ivo de Chartres, al escribir a Enrique I de Inglaterra tras su acceso al poder le recuerda: «Príncipe, no olvidéis que sois servidor de los servidores de Dios y no su dueño; sois protector y no propietario de vuestro pueblo.»

Esto era demasiado pedir. El soberano estaba encantado con el regalo de la soberanía y decidió afirmar que la había recibido directamente de Dios, y que, por lo tanto, estaba por encima de la Iglesia. Además, después de la reforma protestante, los príncipes

heréticos no tuvieron más remedio que negar el poder papal de legitimar la autoridad secular. Jacobo I Estuardo se consideró investido directamente por Dios y, embriagado por tan gran honor, pensaba que, ante una orden injusta, «el pueblo no puede hacer otra cosa que huir sin resistencia del furor de su rey; no debe responder más que con lágrimas y con suspiros, siendo Dios el único a quien puede llamar en su ayuda».

Las grescas legitimadoras dan para mucho más. Hay una proliferación querulante de juristas, teólogos, políticos, monarcas, que construyen grandes o pequeñas logomaquias, que serían divertidas si no afectaran

dramáticamente a seres humanos. En Inglaterra, por ejemplo, la pugna legitimadora se volvió a dar entre el rey y el parlamento. Durante siglos, el parlamento se había enfrentado al monarca, para obligarle a respetar los derechos individuales. Sin embargo, aceptó con sospechosa docilidad la divinidad del rey, a pesar de que justificaba su poder absoluto. Interpretando de manera optimista la experiencia medieval, los parlamentarios pensaron que si exaltaban al soberano hasta convertirlo en un semidiós, impedirían que pudiera tener un comportamiento indigno de un dios. Pero se equivocaban. Entonces el

parlamento se dio cuenta de que tenía que cambiar de estrategia. Sobre todo, había que cambiar de ficción legitimadora. Mantener la idea de soberanía, apoyarla en la divinidad, pero cambiar su titular. Dios daba el poder soberano al pueblo. Edmund Morgan lo cuenta así: «Se necesitaba una nueva ideología, una nueva razón fundamental, un nuevo conjunto de ficciones para justificar un gobierno en el que la autoridad de los reyes estaba por debajo de la del pueblo o sus representantes. La soberanía del pueblo no era un rechazo de la soberanía de Dios, Dios seguía siendo la fuente última de toda autoridad gubernamental,

pero la atención se centraba en ese momento en la fuente inmediata, el pueblo.» El rey contraatacó afirmando que la soberanía podía estar primariamente en el pueblo, pero que el pueblo se la cedía a su soberano. El parlamento, como era de esperar, no soltó su presa, y afirmó que era al parlamento a quien de forma irrevocable el pueblo había entregado su soberanía. Luego vinieron sucesos tremendos. Carlos I fue depuesto y ajusticiado, Cromwell tomó el poder, Cromwell desapareció, la monarquía fue restaurada, pero éstas son historias en las que a pesar de su interés no podemos detenernos.

Por su parte, los revolucionarios franceses defendieron la soberanía como poder absoluto, pero también atribuyeron su titularidad al pueblo. La soberanía mantiene su aura sacral, pues es el misterioso origen del poder. Pero los miembros de los Estados Generales franceses tenían verdadera pasión filosófica, y sacaron las consecuencias lógicas de la idea de soberanía. Si el pueblo era su titular, era necesario que adquiriera una forma y relevancia metafísicas. No podía ser un nombre colectivo que designara a las muchedumbres que andaban por la calle. Apareció la *nación* como entidad metafísica y ficticia, más allá de ser una

«entidad cultural e histórica». Cuando Francia se lanzó a las guerras de expansión revolucionaria, no lo hizo en nombre de un rey desacreditado, sino de la nación. En las arengas previas a la batalla de Valmy, los vítores a la Nación sustituyeron a los antiguos «vivas» al rey. Y puesto que el patriotismo había adoptado durante más de mil años la forma de adhesión a una persona, la natural inclinación de los sentimientos hizo que la nación tomara también el carácter y el aspecto de una persona.

Tampoco así se tranquilizaron los conceptos —esto parece el cuento de nunca acabar—, porque surgió un nuevo problema. ¿Dónde reside la soberanía,

en el pueblo o en la nación? Si el titular de la soberanía fuera el pueblo, estaría fragmentada, pues, como dice Rousseau, el pueblo está formado únicamente por los particulares que lo integran. La soberanía, sin embargo, tiene que ser única e indivisible. La nación es por ello mejor candidato, y de hecho así figura en la *Declaración de los derechos del hombre y del ciudadano*. Pero no resulta sencillo relacionar la nación con los individuos sin admitir una especie de «soberanía en calderilla». Tanto Hobbes como Rousseau pensaban que la unidad del Estado o de la Nación sólo podía conseguirse mediante una sumisión

absoluta e irrevocable de los individuos a una persona. La soberanía se había inventado para fortalecer el poder personal, y continuaba llevando en sus entrañas ese origen. Pero Rousseau no podía admitir que la persona del rey fuera la receptora de este poder absoluto, y su fértil fantasía inventó una nueva solución: el pueblo tiene una unidad personal, colectiva y abstracta. Inevitablemente, cuando se admite una ficción: hay que seguir inventando ficciones. Una persona —en este caso el pueblo— debe tener una sola voluntad para mantener su unidad. Situado frente a este axioma, Rousseau no se arredra e inventa la «voluntad general», mediante

la cual el pueblo actúa unánime. Pero era fácil advertir que la voluntad popular podía estar dividida, con lo que se perdería esa «indivisibilidad» esencial a la soberanía. El pensador ginebrino supera este obstáculo con una demostración de argumentación acrobática, separando la «voluntad general» de la «voluntad popular». Ambas coincidirían sólo cuando el pueblo pensara lo que debería pensar. Hegel acepta la idea: «La voluntad general es la que realiza lo que se debe realizar, con o sin el consentimiento de los individuos que no tienen conciencia del fin.» ¡Esto es fantástico! El pueblo puede desconocer cuál es su verdadera

voluntad, su verdadero destino, y necesitará a alguien, un vocero, un profeta, una clase, un partido, un Führer, que realice la compasiva tarea de hacer que el pueblo tome conciencia de sí mismo, corrija sus extravíos y haga lo que el Führer quiera que haga. Recuerdo que hablando con miembros de Herri Batasuna sobre quién podría votar en un posible referéndum para la independencia de Euskadi, me contestaron: «Los verdaderos vascos, es decir, los que están identificados con la independencia de Euskadi.» En realidad estaban siendo muy rousseaunianos. Estaban viviendo su ficción como realidad. La idea de «voluntad general»

como opuesta a la voluntad de todos metió a Rousseau —y a Hegel— en un callejón sin salida, porque les obligaba a rechazar cualquier democracia que no fuera plebiscitaria y unánime. Bossuet ya lo había dicho: «La Nación es un plebiscito permanente.» Permanente y unánime. Pero parece más realista la descripción que hace Gracián en 1540 de la nación española:

Los mismos mares, los montes, y los ríos le son a Francia término connatural, y muralla para su conservación. Pero en la Monarquía de España, donde las provincias son muchas, las naciones diferentes, las lenguas varias, las inclinaciones

opuestas, los climas encontrados, así como es menester gran capacidad para conservar, así mucha para unir (El político).

Otros autores colaboraron a expandir la ficción de la soberanía, Emmanuel Joseph Sieyès, el gran ideólogo de la Revolución, había elaborado un concepto de nación secularizado, que no procedía de la historia, sino que ya estaba dado en el «estado natural» de la humanidad, antes de que se estableciera el lazo social, lo mismo que el buen salvaje. «Se debe concebir a las naciones sobre la tierra como individuos fuera del lazo social, es decir, en el estado de naturaleza.

Existiendo sólo en el orden natural, su voluntad, para producir todos sus efectos, no tiene necesidad de tener las características de una voluntad.» El secular Sieyès venía a decir que la nación tiene un origen divino. Y, en la misma tacada, se saca de la manga un «derecho natural de las naciones». La Nación, que había sido una creación del Estado monárquico, resultaba ser metafísicamente anterior. Por eso, añade: «una nación no puede dejar de ser una nación». De «ser ficticio» — comenta el historiador Keith Michael Baker— la nación pasa a ser la «realidad primordial». Y, una vez adoptada esta ficción, la historia de la

humanidad se convirtió en la historia de la «autodeterminación nacional». El 15 de junio de 1789, Mirabeau plantea a los Estados Generales la necesidad de cambiar de nombre. Propone que sus colegas se llamen «representantes del pueblo francés», en vez de «representantes de la nación francesa». Pero dos días después se aprueba la moción de Sieyès, y el nombre elegido es «Asamblea Nacional». La nación había ganado la partida y, como señala Georges Gusdorf, todo el trabajo constitucional de las asambleas de la República se encuentra determinado por esta elección terminológica.

La relación entre *pueblo* y *nación* en

lo que respecta a la titularidad de los derechos permanece sin resolverse. La *Declaración de los derechos del hombre* afirma que la soberanía reside en la nación. La Constitución española dice que reside en el pueblo. En España, el nacionalismo vasco habla de «pueblo» y el catalán de «nación». Estas indecisiones derivan de la dificultad de definir ambos términos. Los derechos fundamentales son individuales mientras que la nación es un ente abstracto al que sólo una poderosa ficción jurídica puede dar entidad personal, y en este sentido el concepto de *pueblo* parece más cercano a las personas reales. Pero hasta ahora no se ha conseguido definir lo que es un

pueblo como sujeto de derechos. La gravedad de este asunto se pone de manifiesto en situaciones conflictivas, cuando un «pueblo» reclama su derecho a su autodeterminación, es decir, a ejercer su soberanía. Este derecho fue, en efecto, reconocido en el artículo 1.º de los dos Pactos Internacionales de Derechos Humanos, que completaron la *Declaración* de 1948, pero sin precisar un criterio de definición. Esos textos se referían a los pueblos colonizados, y se suponía que estaban suficientemente bien definidos. En el caso de la aspiración secesionista en nombre del «pueblo vasco», la principal dificultad de tipo lógico es definir ese colectivo.

Sin embargo, la Constitución española, en su artículo 1.º dice: «La soberanía nacional reside en el pueblo, del que emanan los poderes del Estado.» Tan preocupados estaban los legisladores por afirmar un principio de filosofía política que se les olvidó precisar que se trataba del «pueblo español».

¿Y quién define al pueblo español?

5. LA PETICIÓN DE PRINCIPIO DE LAS CONSTITUCIONES

No podemos decir que al pueblo español lo define la Constitución,

porque la Constitución emana de ese pueblo. Habrá que señalar, por ello, que las Constituciones no fundan una nación, ni un Estado, sino que tienen como función dotar al que hay de una norma suprema. Por lo tanto, lo que constituye al pueblo como tal pueblo es pertenecer a un Estado, y sería por ello más adecuado decir que la soberanía pertenece al conjunto de los habitantes de un Estado. O, dicho de otra manera, el derecho de un pueblo a darse una Constitución depende de una Constitución previa, vivida, no formal. La Unión Soviética aceptó este principio. Ya tenemos, por lo tanto, tres titulares de la soberanía: el pueblo, la

nación, el Estado. Los Estados totalitarios aceptaron esta última posibilidad. Bogomolov, durante las discusiones de la *Declaración* de 1948 defendió que no existen derechos fuera del Estado: «La delegación de la URSS no reconoce el principio de que un hombre posee derechos humanos independientemente de su condición de ciudadano de un Estado.»

Estas oscilaciones derivan de lo que Giorgio Agamben ha llamado «la paradoja de la soberanía». Tiene que haber una soberanía previa a la Constitución, que es la que puede actuar como poder constituyente. «Los poderes constituidos existen sólo *en el Estado*:

inseparables del orden constitucional preestablecido, tienen necesidad de un marco estatal cuya realidad manifiestan. El poder constituyente, por el contrario, se sitúa fuera del Estado; no le debe nada, existe sin él, es la fuente de la que procede.» Sin embargo, y aquí está la paradoja, la convocatoria e instauración de una «asamblea constituyente», que legitima ese poder, se hace ya dentro de un Estado.

A lo que la teoría del poder constituyente apunta es —como lo han visto siempre los movimientos revolucionarios— a la necesidad de apelar a un principio absoluto capaz de legitimar el poder constituido. Hannah

Arendt lo explicó con claridad en su obra *Sobre la revolución*: «Lo que necesitaba [Robespierre] no era en modo alguno un “Ser Supremo” sino más bien lo que él llamó un “Legislador Inmortal”, lo que en un contexto diferente llamó una “apelación continuada a la justicia”. Desde la perspectiva de la Revolución Francesa, necesitaba una fuente siempre viva y trascendente que no pudiera ser identificada con la voluntad general de la nación o de la revolución, de tal modo que una soberanía absoluta pudiera conferir soberanía a la nación, y que una inmortalidad absoluta pudiera garantizar, si no la inmortalidad, al

menos cierta permanencia y estabilidad a la república.»

Los trotskistas quisieron mantener ese poder constituyente mediante la «revolución permanente» y los maoístas como la «revolución ininterrumpida». Bajo su aparente tecnicismo, aquí late el corazón de la estructura del Estado moderno. Schmitt define el poder constituyente como «una voluntad política que está en condiciones de tomar la decisión concreta fundamental sobre el modo y la forma de su propia existencia política.» Si el poder constituyente se confunde con la voluntad general del pueblo, se borra la distinción entre poder constituyente y

poder constituido, porque el pueblo es una entidad constituida ya. Negri ha vuelto a insistir en el hecho de que el poder constituyente emerge, como la libertad, de un acto afirmativo, sin antecedentes, puro fundamento de sí mismo, y esto lo convierte en Big Bang inicial. No está fundado en la soberanía, sino que la funda. Inventa un relato de la creación política, que comenzaría así: «El primer día, la soberanía se creó a sí misma.» Estamos a punto de admitir una nueva teología política. «La verdad del poder constituyente no solamente no es una emanación del poder constituido: es el acto de la elección, la determinación puntual que abre un horizonte, el

dispositivo radical de algo que no existe todavía y cuyas condiciones de existencia prevén que el acto creativo no pierda en la creación sus características. Cuando el poder constituyente pone en acto el proceso constituyente, toda determinación es libre y permanece libre.» Se lo diré en plata: la soberanía, como todas las demás ficciones, tiene su origen en un acto de la voluntad creadora, que aparece así como el fundamento último de todo el sistema jurídico y político.

Agamben concluye que no se puede resolver el problema de la soberanía sin hacer una ontología de la potencia (el poder como posibilidad, como energía

aún no actualizada), es decir que «la potencia ya existe antes de ser ejercitada y que la obediencia precede a las instituciones que la hacen posible», pero, como Gerard Mairet señala en su *Historia de las ideologías*, «se trata de un auténtico mito, cuyos secretos no hemos logrado penetrar todavía pero que constituye quizás el secreto del poder». Walter Benjamin creía que era la violencia: la violencia que instauro el derecho y la violencia que lo mantiene.

Interpreto todas estas idas y venidas de las legitimaciones como una demostración de inquietud, incluso de pánico. El ser humano ha instaurado y padecido el poder, lo necesita y lo teme,

se guarece bajo él. Y quiere librarse de él. Necesita para conseguir seguridad un fundamento absoluto, un poder constituyente definido, una soberanía absoluta a la cual someterse, pero no lo encuentra. Interpretada así, la historia rocambolesca que he contado adquiere un tono trágico de sálvese quien pueda. La insistente vuelta a ciertos fundamentos —Dios, la naturaleza, el pueblo, la nación, la soberanía— demuestra esta necesidad. El poder fundacional de las Constituciones no es suficiente. ¿Quién determina quién es ese pueblo constituyente? No puede ser la Constitución, porque aún no existe. Tiene que ser una pre-Constitución. Pero

da lo mismo. De todas formas nos remitimos al infinito. Hans Kelsen luchó contra este problema. Y tuvo que aceptar que había una ficción inicial. El sujeto constituyente es fruto de una decisión histórica. La gente que hemos vivido junta, sin decidirlo, ahora vamos a decidir hacerlo conscientemente. Vamos a establecer el pacto que no sucedió en los orígenes. El pensamiento constitucional vuelve a apelar a derechos naturales. Xavier Dijon, en su *Droit naturel*, señala que el constituyente funda la realidad política pero tiene que basarse en un fundamento anterior. «Ésa», indica «es la herida lógica de todo el sistema.» ¿Hay

posibilidad de cerrar esa herida? De eso tratará el capítulo siguiente.

He querido dejar constancia del desasosiego que produce la historia de las legitimaciones. El esfuerzo por alcanzarlas revela el dinamismo de nuestra naturaleza que aspira a formas racionales de organizar el poder; pero la irracionalidad de las soluciones dadas, su inestabilidad mercurial, me hacen pensar que estamos frente a un proyecto que nos supera o que nos obliga a superar nuestra propia naturaleza para realizarlo.

XII. LA FICCIÓN NECESARIA

1. ¿Y AHORA QUÉ HACEMOS?

Cuentan las crónicas que el barón de Münchhausen, habiéndose caído en una ciénaga, consiguió sacarse de ella, a él y

a su caballo, tirándose hacia arriba de los pelos. Para mí, esta imagen simboliza la hazaña de la especie humana. «¡Soy el que baila sobre sus propios hombros!», decía Nietzsche. Pues lo mismo podríamos decir de todos. En el corazón de nuestra naturaleza hay un ímpetu creador que nos supera, y que explica la extraña aventura que estoy narrando. Una conmovedora historia de grandeza vulnerable, de precariedad que no se arredra, que nos conviene conocer para ser conscientes de que, como funambulistas, estamos atravesando el abismo sobre un finísimo alambre. Vivimos en permanente riesgo. La

sistemática apelación a ficciones resulta desconcertante, porque —a pesar de los contraluces de su historia— ha producido efectos valiosos. La igualdad de los seres humanos o la teoría del contrato social o de la voluntad popular o de los derechos humanos son ficciones, pero ficciones que han servido para dignificar la convivencia. Lo que se admitía como real al principio, acaba convirtiéndose en meta a conseguir, en proyecto. Los hombres no nacemos libres, pero vamos a intentar que eso suceda. Los hombres no nacemos iguales, pero vamos a comportarnos como si lo fuéramos. Un proyecto es una idea, un *ficto*, una

ficción que queremos convertir en realidad. Aunque proyectar constituye una de las más asombrosas capacidades de la inteligencia humana, porque permite adueñarse del futuro, las ficciones de que estoy hablando son todavía más sorprendentes. No dirigen la construcción de algo, sino que sirven de cimiento para la construcción de algo. Por eso voy a denominarlas *ficciones constituyentes*.

Entiendo por ficción constituyente aquella sobre la que se puede construir un proyecto real, de tal manera que, si desaparece la ficción, lo

construido se desploma.

Voy a poner un ejemplo: el dinero. Es una ficción que produce efectos reales. Permite que sobre ella se construya todo nuestro sistema económico. El dinero no es un bien real—nadie disfruta poseyendo unos papelillos mugrientos, ni una brillante tarjeta de crédito—, sino un bien simbólico. Confiere, sin embargo, a su poseedor la facultad de comprar. Pero ese poder de compra, que es real, está basado en un sistema de aceptación mutua de la ficción. Todo dinero es dinero fiduciario, basado en la fe, en la confianza recíproca de que todo el

mundo va a aceptar esa moneda como encarnación de un poder. Milton Friedman, en su brillante historia del dinero, cuenta un caso que es el colmo del simbolismo. En la isla de Uap usaban como moneda unas ruedas de piedra (*fei*), que no tenían que estar en poder del propietario, porque como pesaban mucho resultaba muy molesto el traslado. Tras una operación comercial, el nuevo dueño se contenta con la mera declaración formal de cesión, y el pedrusco queda en la casa de su antiguo propietario. El caso más llamativo se dio en una aldea donde vivía una familia cuya riqueza indiscutible, admitida por todos, no había sido vista ni tocada

nunca. Consistía en un *fei* enorme, cuyo tamaño sólo se conocía por tradición, ya que desde hacía dos o tres generaciones había permanecido sepultado en el fondo del mar.

Pensar que toda nuestra convivencia, nuestros sistemas políticos, nuestras teorías éticas se basan en ficciones, nos estremece. ¡Cómo vamos a soportar ese grado de precariedad! Sin embargo, no nos ocurre lo mismo en el caso de la ficción económica. ¿Por qué? La ficción monetaria es aceptada universalmente, es necesaria, y nadie en su sano juicio propondría que desapareciera para volver al trueque. Aparecerán nuevos modos de dinero, nuevos símbolos, pero

la *ficción constituyente*, el establecimiento de un material sin valor como símbolo del valor de compra, permanecerá. En el caso que nos ocupa, no se trata de la gestión económica, sino de la gestión del poder, pero la situación es muy parecida.

2. LA FICCIÓN Y EL PODER

No podemos eliminar las relaciones de poder. En eso, el anarquismo no tenía razón. Si fuéramos ángeles posiblemente podríamos vivir sin normas y sin coacción, pero no lo somos, ni parece que vayamos a serlo en un futuro

próximo. Somos seres sociales, tenemos deseos contradictorios, imaginamos proyectos que exigen colaboración, y tratamos de organizar la vida en sociedades cada vez más complejas. La experiencia de la humanidad nos dice que las reglas son necesarias y que, por desgracia, no podemos confiar en que la gente vaya a seguirlas por convicción. El poder aparece como necesario, pero a la vez como peligroso por su tendencia a la desmesura, por eso todas las culturas han inventado procedimientos para aliviar esta tensión.

Los animales han resuelto el problema de la convivencia mediante jerarquías basadas en fuerzas reales. El

macho dominante o la hembra dominante imponen su ley. Los primates son más complejos y han descubierto estrategias que podríamos llamar políticas, como ha descrito Frans de Waal, pero es en el ser humano donde aparece la gran necesidad o la gran decisión de vivir en un régimen distinto. Hemos visto que hay un poder real, la fuerza, que se impone pero provocando estragos. La inteligencia humana prolonga las fuerzas reales con otras fuerzas simbólicas, irreales, mágicas, que amplían el ámbito de la dominación, pero también el ámbito de la libertad. La sustitución del rapto o la compra de esposas por el contrato de matrimonio libre; la sustitución del

poder absoluto del patriarca por la igualdad de derechos; la necesidad de legitimar el poder, aunque fuera de la manera más absurda, la invención de la democracia, la declaración de los derechos del hombre, son signos que demuestran un progresivo distanciamiento del poder real y de la fuerza.

No es fácil alejarse de ellos. Maquiavelo negó rotundamente que pudiera hacerse. «El gobernante tendrá que obrar con crueldad porque no todo el mundo es bueno.» La idea se mantiene vigente en toda la concepción realista de la política. En un libro muy relevante —*Poder y debilidad*— Robert Kagan,

miembro de la Fundación Carnegie para la Paz Internacional, opone el modo como entienden el poder las naciones fuertes y las naciones débiles. Una oposición que resulta muy nietzscheana. La apelación a la moral es fruto de la debilidad. «Las naciones más poderosas tienen una visión disímil de la de las potencias más débiles (...) Un británico bastante crítico respecto de la propensión de Estados Unidos a la acción militar recuerda un antiguo dicho: “En cuanto se tiene un martillo, todos los problemas empiezan a parecer clavos.” Eso es cierto, pero las naciones con escaso poderío militar corren también el peligro inverso: si no tienen

un martillo, no querrán ver nada que se parezca a un clavo.»

Conviene advertir que Robert Kagan está aplicando a la política internacional un realismo que no admitiría en la política nacional. ¿Por qué lo digo? Porque, sin duda, defenderá que el gobierno de su país debe respetar los derechos de sus ciudadanos, y someterse al poder de la ley (*rule of law*), sin pensar que eso es una confesión de debilidad. Sólo en las relaciones internacionales se admite cínicamente la ley del más fuerte. Stephen D. Krasner, en la conclusión de su obra *Soberanía*, escribe: «La soberanía legal internacional se ha caracterizado

siempre por una hipocresía organizada. Existe un divorcio entre normas y acciones. La lógica de las consecuencias ha triunfado sobre la lógica de la pertinencia.» El Estado ha actuado como garante del derecho —gracias a su monopolio de la fuerza—, para resolver así enfrentamientos, pero no hemos sabido hacer lo mismo con los conflictos entre naciones. La glorificación de la «soberanía nacional» provoca problemas parecidos a los que causa la glorificación de la «autonomía personal». No es de extrañar, porque ambas nociones han evolucionado de forma similar, como si se miraran de reojo para copiarse. ¿Qué es la

soberanía? El derecho de una nación a gobernarse. ¿Qué es la autonomía? El derecho de una persona a guiarse por su propia norma. En ambos casos se rompe la vinculación con los demás. Una nación no puede intervenir en la soberanía de otra. Una persona no puede intervenir en la autonomía de otra. Se instaura así un régimen de desvinculación que dificulta la realización de programas éticos comunes.

3. MÁS SOBRE LA FICCIÓN

En 1911, Hans Vaihinger, profesor

de la Universidad de Halle, publicó un libro titulado *Philosophie des Als Ob*, filosofía del como si. Su teoría puede sonar extraña: la inteligencia humana tiene que crear ficciones para aprehender la realidad. Sabe que son ficciones, pero las utiliza como si no lo fueran, y lo más sorprendente es que resultan eficaces. Desde este punto de vista, una teoría científica sería una ficción coherente, suficientemente justificada, y que permite predecir los acontecimientos. Confieso que no presté mucha atención a esta teoría cuando la estudié, porque me pareció que no era más que una variación del kantismo. Su tesis puede resumirse variando el adagio

clásico: lo que se recibe se recibe con la forma del receptor, y en el caso humano ese receptor es un creador de ficciones. En *Teoría de la inteligencia creadora* yo había prestado atención a la irrealidad como modo de conocer la realidad, a través de conceptos, entes de razón, ideas, proyectos, pero no relacioné esa idea con la teoría de la ficción.

Fue la lectura de un estudio de la profesora María de la Válgoma, titulado «¿Por qué el derecho miente tanto?», que trata el tema de la *ficción jurídica*, lo que hizo que me interesara por este asunto. Una ficción jurídica —por ejemplo, considerar «persona» a una

sociedad mercantil, o considerar a un niño adoptado «como si» fuera hijo biológico— no engaña a nadie. Es un procedimiento para alcanzar resultados justos. El gran Von Ihering consideraba las ficciones «unas mentiras técnicas consagradas por la necesidad», y reconocía que sin ellas no se habrían producido importantes innovaciones en el derecho romano. Adolfo Bonilla y San Martín, al resumir los fines de la ficción, sitúa en primer lugar «favorecer la equidad aunque sea yendo contra la realidad de los hechos».

Lo mismo sucede con las ficciones políticas. Es sorprendente la frecuencia con que aparecen las palabras

invención, construcción, mitos, ficciones en la literatura política. Weber especifica la relación de poder afirmando que el mandato influye «como si» los dominados hubieran asumido por propia voluntad el contenido del mandato. Ferrero considera, con razón, que «los principios de legitimidad no son más que una tentativa del espíritu para liberar a la humanidad de los terribles tormentos que el miedo recíproco entre poder y súbditos ha provocado». No son, pues, un capricho, sino la necesidad de cerrar el camino a los poderes fácticos. Los ciudadanos han querido resolver sus conflictos y dirigir su vida de una manera

conveniente, y han inventado las normas éticas y el derecho. McIntyre dice, acertadamente, que son «ficciones morales», pero olvida decir que son ficciones necesarias. Ésta es la gran diferencia: hay ficciones arbitrarias y hay ficciones necesarias.

El ejemplo de Hans Kelsen, al que ya he mencionado, me parece revelador de esta situación, sin duda incómoda. Kelsen pretendió hacer una ciencia del derecho absolutamente rigurosa, lo que le exigía fundar cada derecho en alguna norma superior. Eso le hizo admitir una norma básica que sustentara la arquitectura jurídica entera, pero toda norma tiene que depender de un

legislador, y la norma básica, de un legislador básico. Se encontraba, pues, en la misma situación que Robespierre, es decir, necesitado de un legislador universal. Pero no encontró ninguno, por lo que tuvo que admitir que esa norma básica era una ficción, pero una ficción necesaria si queríamos mantener en pie el sistema del derecho. Escribe: «Se puede hacer frente a esta objeción solamente reconociendo que, junto a la norma básica pensada, también debe ser pensada una autoridad imaginaria, cuyo acto de voluntad —fingido— encuentra su sentido en la norma básica (...) Según Vaihinger, una ficción es un recurso del que se vale el pensamiento cuando no

logra alcanzar su objetivo con el material dado. El objetivo del pensamiento en el caso de la norma básica es fundamentar la validez de normas que configuran un orden moral o legal positivo, o sea interpretar el sentido subjetivo de los actos que establecen estas normas como su sentido objetivo. Pero esto no significa interpretarlas como normas válidas y a los actos como normativos. Esta meta se alcanza únicamente por medio de una ficción. Nótese, por lo tanto, que la norma básica en el sentido de la filosofía del como si vaihingeriana no constituye una hipótesis —como yo mismo la he caracterizado algunas veces

—, sino una ficción, que se diferencia de una hipótesis por el hecho de que la acompaña, o debería acompañarla, la conciencia de que no responde a la realidad.»

Me parece captar en Kelsen cierta decepción, o una clara impotencia. ¡Tanto esfuerzo dedicado a la fundamentación del derecho para acabar teniendo que aceptar una ficción! Páginas atrás recogí la opinión de que en el origen de toda ficción legitimadora había un «acto de voluntad creadora». Ahora Kelsen lo admite, pero añadiendo que ese «acto de voluntad» también es una ficción. ¿Llegaremos a pisar alguna vez suelo firme?

4. POR QUÉ LA FICCIÓN ES NECESARIA

Necesitamos ficciones jurídicas, políticas y éticas porque la inteligencia humana tiene la capacidad de pensar cosas inexistentes que sería bueno que existieran, por ejemplo una ciudad justa o una humanidad digna. Pero para construirlas requiere un sólido cimiento. Sería estupendo que ese cimiento existiera realmente o que, si existe, pudiéramos conocerlo, por ejemplo, que un dios providente se ocupara de nosotros y nos guiara, pero mientras no hayamos alcanzado esa certeza, tenemos

que ponernos manos a la obra edificando la ciudad sobre un cimiento ficticio que debe, sin embargo, funcionar como real. Se trata de aprovechar las grandes astucias de la inteligencia. Un arco se mantiene en pie cuando se coloca la piedra clave, pero para llegar a ese momento hay que construir previamente un andamiaje que impida que los bloques se caigan antes de que la piedra clave los sujete.

Los humanos somos una facticidad que no se resiste a serlo, somos una esencia abierta, nos seducimos a nosotros mismos desde lejos con la idea de un mundo mejor, en el que podemos ponernos de acuerdo. La experiencia

histórica nos permite diseñar ese modelo deseable para cualquier inteligencia liberada de la ignorancia, el dogmatismo, el miedo y el odio. Estos son sus rasgos fundamentales:

Reconocimiento de derechos individuales, rechazo de las desigualdades no justificadas, participación en el poder político, solución racional de los conflictos, seguridades jurídicas, y función social de la propiedad.

Somos conscientes de nuestra realidad, conflictiva y contradictoria. Venimos de la selva y queremos apartarnos de ella. Sentimos lo que los alemanes llaman *Zugunruhe*, inquietud

migratoria. Queremos volar a un territorio más amistoso. De igual manera que el universo al expandirse crea su propio espacio, así nosotros hemos de crear el espacio humano con nuestro propio vuelo. Somos animales muy inteligentes, que podemos imponer nuestra fuerza, pero que al mismo tiempo nos rebelamos contra la lógica de la fuerza. La historia del poder nos ha enseñado el dinamismo de nuestra esencia. Queremos ampliar nuestras posibilidades personales, y eso supone luchar contra los poderes que limitan pero aceptar poderes que liberan. La historia es una sucesión de figuras de poder y de sumisión, y la clave estriba

en quién lleva la voz cantante. Nos movemos entre dos extremos. En la tiranía, el poder troquela las figuras de obediencia, define al súbdito. En la democracia, el ciudadano debe troquelar las figuras de poder. Entre ambas figuras se da una dialéctica permanente, con bandazos tremendos y perturbadores.

La dirección del dinamismo histórico revela y constituye nuestra esencia. Sometidos a las tremendas limitaciones de nuestra finitud, herederos de una historia trágica y grandiosa, hemos alumbrado la idea de que podíamos ir más allá de nosotros mismos. Hemos imaginado que nos gustaría vivir de otra manera, «como si»

en vez de ser animales listos fuéramos «animales dignos», es decir, intrínsecamente valiosos, merecedores de respeto, con independencia de nuestra condición o nuestro comportamiento. Y en esa dignidad hemos fundado los derechos que nos protegen. Se trata de un axioma constituyente, sobre el que podremos construir todo el maravilloso edificio de la ética, el derecho y la política. Un axioma que, como ocurre con los axiomas científicos, no puede ser demostrado, pues es una ficción de la inteligencia humana. Mario Bunge, un famoso filósofo de la ciencia, escribe: «Como los axiomas no están ya

confeccionados y listos para llevar, ni están predeterminados por las preexistentes fórmulas de nivel inferior, no debemos vacilar en hablar de invención o creación de axiomas.» Einstein lo había dicho con una frase lapidaria: «Los axiomas son creaciones libres del espíritu humano.»

A este afán de la materia por superarse a sí misma, por alzarse hacia la libertad, hacia el conocimiento, hacia la bondad, por emprender grandes empresas, es a lo que denomino *espíritu*, una palabra que no designa una tesis metafísica —cuerpo frente a alma—, sino una categoría descriptiva del sentido de la vida humana, de la línea de

escape de la selva. Estamos intentando espiritualizarnos. Es aquí donde aparece transfigurada la idea de *ficción*.

Teniendo en cuenta lo dicho, podemos enfrentarnos a nuestra situación. ¿Es verdad que somos dignos? Prescindan de sus creencias y aténganse a los hechos. En el comienzo de *La lucha por la dignidad*, la profesora De la Válgoma y yo recordamos un hecho trágico:

En Sierra Leona, los guerrilleros cortan la mano derecha de los habitantes de una aldea antes de retirarse. Una niña, que está muy contenta porque ha aprendido a escribir, pide que le corten la izquierda

para poder seguir haciéndolo. En respuesta, un guerrillero le amputa las dos. En Bosnia, unos soldados detienen a una muchacha con su hijo. La llevan al centro de un salón. Le ordenan que se desnude. «Puso al bebé en el suelo a su lado. Cuatro chetniks la violaron. Ella miraba en silencio a su hijo, que lloraba. Cuando terminó la violación, la joven preguntó si podía amamantar al bebé. Entonces, un chetnik decapitó al niño con un cuchillo y dio la cabeza ensangrentada a la madre» (New York Times, 13-12-1992).

Y ahora les pregunto: ¿creen realmente que esos asesinos tienen dignidad? Mi respuesta es clara. La

atribución de dignidad a esos salvajes es una pura ficción, pero es una ficción necesaria. Es un *axioma constituyente*. Podemos elegir otros —«La fuerza es la única legitimación», «Todos los derechos proceden del Estado», «Sólo son dignos de vivir los arios», «La soberanía está en la nación, de la que derivan los derechos»— pero ya sabemos la consecuencia: el horror. Nuestra salvación estriba en que aceptemos el axioma de la dignidad, y nos comportemos —respecto a los demás y a nosotros mismos— como si fuera verdadero.

¡Qué débil es la muralla que nos protege del horror! Así es, por

desgracia. Y tenemos experiencia de ello. Todas las construcciones culturales, religiosas, filosóficas, políticas, científicas, saltaron por los aires varias veces durante el siglo XX, tan sangriento. El análisis del poder nos manifiesta la índole trágica de nuestra situación, la necesidad de *fundar* nuestra convivencia en algo que nos permita construir un mundo habitable. El siglo XX nos legó el escepticismo de la lucidez. Descubrió que vivíamos en un mundo de ficciones, simulacros, legitimidades fraudulentas. «Hemos presenciado el desencantamiento del mundo», se quejaba Weber. «Nuestro mundo político está *infundado*»,

señalaba Carl Schmitt. «Se ha terminado la época de las grandes narraciones», pontificaron Lyotard y la secta posmoderna. No comprendieron el sentido de esas ficciones, que son la manifestación de nuestro dinamismo esencial. La equivocación fue pretender colarlas como realidades, lo que proporcionaba consuelo, pero a la vez aumentaba nuestra vulnerabilidad. Era necesario desmontar las mitologías que habían sacralizado las grandes palabras —Nación, Soberanía, Pueblo, Raza, Estado— para mostrarlas como lo que son: «invenciones» de una humanidad que intenta resolver el difícilísimo problema de convivir. Tenemos que

recuperar su carácter de ficciones —de ficciones necesarias— para tener conciencia clara de la precariedad de nuestra situación, de la necesidad de nuestra participación y compromiso y también de nuestra grandeza. Si he mantenido el término *ficción*, en vez de utilizar otro menos escandaloso —como «mitos de legitimación», «hipótesis», «teorías», «creaciones»—, ha sido, precisamente, para enfatizar su vulnerabilidad, y nuestro riesgo.

5. HACIA UNA LÓGICA DE LA FICCIÓN

El origen divino del poder y su cortejo —la ley natural— han sido los dos grandes pilares históricos para fundar el orden político, el orden jurídico y el orden ético. Al perder su vigencia, sólo quedaba otra instancia donde fundamentar de manera absoluta todo nuestro proyecto de vida: la razón. Pero la razón no parece servir para mucho en este caso, porque resulta imbatible cuando trata de conocer la realidad, pero al hablar de la legitimidad y de sus fundamentos, como al hablar de la dignidad, no estamos refiriéndonos a cosas reales. El concepto de *dignidad*, por ejemplo, no es científico. La ciencia sólo puede

decir que somos animales con una capacidad neuronal fabulosa, que nos permite grandes alardes. Los derechos tampoco son conceptos científicos. Nada en la naturaleza nos permite hablar científicamente de ellos. Son una creación cultural humana. Somos seres ligados por un instinto grupal, pero hemos articulado nuestra convivencia en marcos simbólicos potentísimos.

Es, pues, como si estuviésemos construyendo, a partir de lo real, un mundo humano híbrido de realidad y simbolismo; a partir de la naturaleza, de nuestras necesidades y deseos, una nueva naturaleza. Nuestro impulso creador, nuestros deseos de bienestar, de

vinculación social, de progreso, nos han lanzado a la invención de un mundo ficticio en el que queremos realmente vivir, y al que queremos adecuar nuestro comportamiento. En ese mundo el poder ya no se rige por el realismo de Maquiavelo, sino por una nueva lógica. Hay dos ficciones necesarias. Una es la ciencia, que es la ficción teórica corroborada. Otra es la ética, que es la ficción práctica justificada. Las dos tienen su propio sistema de legitimación, como he expuesto en otros libros.

Por desgracia, esa maravillosa creación humana, ese mundo ficticio, en el que todos venturosamente nos reconocemos dignidad, afirmamos los

derechos, colaboramos en la búsqueda de la justicia, sufre continuamente las intromisiones del mundo real. En efecto, el poder de la fuerza bruta sigue vigente. Cuando la razón positiva —la que tiene como objetivo el conocimiento de la realidad— se enfrenta con la ética, lo más que puede hacer es considerarla un epifenómeno social. No puede decir nada sobre el valor de las normas éticas, porque no son leyes del mundo real, sino de un mundo irreal o suprarreal. El fundamento del mundo ético resulta fácil de demoler bajo las bombas de un pensamiento realista, posiblemente expuesto por un profesor que vive en su despacho con un sueldo del Estado, y

que está protegido por el sistema de la seguridad social. Pero ese profesor, una vez concluida su tarea deconstructora, saldrá a la calle esperando que nadie se haya tomado en serio su crítica, y que el mundo ético siga funcionando.

Para comprender bien nuestra situación, y disminuir nuestra vulnerabilidad, me parece importante defender una «lógica de la invención» que complete la «lógica de la realidad». Junto a la «racionalidad positiva», que elabora «ficciones corroboradas por la realidad», una «racionalidad creadora», que inventa una «ficción justificada» que la humanidad necesita realizar. Se trata de una «racionalidad poética», es decir,

de la inteligencia creando un proyecto de vida digno, acerca del cual no puede haber ciencia, pues no existe aún, pero sí puede haber justificación racional. ¿Por qué ese proyecto y no otro? Todos los esfuerzos por la legitimación del poder, todos los esfuerzos por buscar la garantía divina, o por justificar los derechos naturales aparecen ahora a otra luz. Ya no son argucias para engañar a los débiles, sino intentos casi desesperados para elaborar una nueva lógica. Las personas religiosas no tienen por qué ver esta idea como un peligro. Basta que piensen que este afán de espiritualización, de superación de nuestra condición animal, ha sido

infundido en nosotros por Dios, que nos ha marcado así nuestra tarea, y podrán aceptar la teleología de la humanidad.

6. HACIA UNA METAFÍSICA DE LA FICCIÓN

Retomaré otra línea del argumento, que no hace sino fortalecerlo. La idea de los «derechos naturales» ha renacido una y otra vez de sus cenizas, como el ave fénix. La razón está en que eran falsos en su fundamentación, pero necesarios en su función. Para librarnos de la arbitrariedad del poder, hace falta apelar a una trascendencia que sirva de

garantía. Los derechos naturales la proporcionaban, pues son previos a la constitución del poder, derivan del estado de naturaleza, son independientes de la voluntad humana y están a salvo de ella, y todos, incluidos los gobernantes, tienen que respetarlos. Los textos fundadores de la democracia remitían a ellos. Los habitantes de las colonias inglesas se rebelaron contra la metrópoli, amparándose en «las leyes inmutables de la naturaleza». La *Declaración de derechos de Virginia* (1776) menciona igualmente la naturaleza. Lo mismo hace la de Massachusetts (1780): «Los hombres tienen ciertos derechos naturales,

esenciales e inalienables.» Y la francesa de 1789 afirma: «La finalidad de toda asociación política es la conservación de los derechos naturales e imprescriptibles.»

Cuando el positivismo jurídico — que negaba la existencia de esos derechos— pensó que había expulsado al iusnaturalismo de la faz de la tierra filosófica, éste se coló de rondón por la puerta trasera, camuflado tras el concepto de dignidad. La *Declaración de los derechos del hombre* de 1948 comienza mencionando «la dignidad inherente a todos los seres humanos». Los derechos derivan de la dignidad. Tienen en ella su fundamento

trascendente. El concepto de dignidad es una reformulación *soft*, laica, discreta, del «derecho natural».

Estas idas y venidas del derecho natural —que para muchos es el triste espectáculo de las intermitencias de la razón— resultan para mí conmovedoras e instructivas. Me enseñan que necesitamos algo que funcione «como» derecho natural, para fundar la ética, y que, como no lo encontramos en la naturaleza, hemos inventado algo absolutamente fantástico: una «segunda naturaleza», definida por la dignidad, de la que, esta vez sí, podemos derivar un derecho natural, pero que estará en la segunda naturaleza, no en la primera.

Esto me parece un alarde maravilloso. La inteligencia humana en acción, tratando de salvarnos, convierte la ética en ontología. La jugada es magistral, y sigue los siguientes pasos:

1. Necesitamos unos derechos naturales capaces de fundar nuestros sistemas éticos, jurídicos y políticos, para librarnos así de la arbitrariedad del poderoso.

2. De la naturaleza no pueden deducirse derechos sino, a lo sumo, necesidades y aspiraciones. A pesar de lo cual, los derechos siguen resultándonos indispensables para el modo de

vida que consideramos humano. Necesitamos, pues, algo que no tenemos.

3. Para resolver el problema, la inteligencia proyecta redefinir la naturaleza humana de tal manera que de ella se puedan deducir derechos.

4. Con esta finalidad se instituye a sí misma como dotada de dignidad, es decir, de derechos.

Todo esto es una ficción. Lo sé. Es una ficción necesaria para sobrevivir. También lo sé. Pero es, sobre todo, una *ficción constituyente*. No es una afirmación descriptiva. Es, como dicen

los lingüistas, una expresión performativa. Crea lo que dice. Como una promesa, como un compromiso. Cuando los posmodernos dicen que se han «terminado los grandes relatos» sólo pueden referirse a la trágica historia de los «relatos crédulos». Ahora, por el contrario, estamos hablando de un gran relato crítico, que debe cuidar cada uno de sus pasos, para que el gran edificio no se venga abajo. Una parte de las ficciones creadas a lo largo de la experiencia histórica tendrá que ser recuperada, pero con un fundamento más humilde y cooperador. Por ejemplo, será conveniente mantener la función del Estado como garante del

acceso de sus ciudadanos a los derechos fundamentales, pues Arendt nos explicó hasta qué punto el apátrida se encuentra abandonado y sin protección. También tendremos que renovar la idea de nación, como círculo primero de responsabilidad política, reforzada por lazos afectivos. Pero al mismo tiempo deberemos desmitologizar esas nociones, y comprender que enfrentarse o matarse en nombre de estas ficciones es como si nos matáramos por defender el sexo de los ángeles.

7. TOQUE DE REBATO

No se me oculta la fragilidad del invento. La historia, que nos ha enseñado que ésa es la dirección de nuestra marcha, nos muestra también sus terribles fracasos. Una *ficción constituyente* sólo puede funcionar como tal si todo el mundo se comporta «como si» fuera verdadera. ¿Y por qué hemos de hacerlo? Porque la alternativa es el horror. Vuelvo a decir que Maquiavelo y la política realista tienen razón. La realidad es como dicen: terrible y selvática. Los pensadores que fundaron la ética en la naturaleza tuvieron que admitir que los valores no podían entrar en conflicto. Siempre había una solución justa para cada caso.

Sócrates lo pensaba: la injusticia es sólo ignorancia. Y Kant, también. Sería escandaloso que admitiéramos que el legislador universal ha sido incoherente. Pero lo que encontramos en la naturaleza es, como dice Trasímaco en *La República* de Platón: que la justicia es la conveniencia del que tiene el poder en sus manos. Así funciona también la historia natural de los hombres. Rafael del Águila, en un espléndido libro dedicado a la razón de Estado, *La senda del mal*, previene contra las simplezas bienintencionadas.

Sócrates supone que el conocimiento es virtud. Y no está solo en esta tarea. «La verdad os hará

libres», se lee en el Evangelio de San Juan. «La verdad es el azote de los déspotas», afirmaba Robespierre. «Las luces siempre producirán efectos beneficiosos», aseguraba Condorcet. «La verdad es revolucionaria», escribía Gramsci.

Pues bien: ¿qué ocurre si descubrimos, con Maquiavelo, que la mentira, la maldad y la transgresión son políticamente eficientes? Es decir, ¿cuáles son las consecuencias de tomarse en serio lo que Friedrich Meinecke llamó la herida maquiavélica? ¿Qué pasa si el saber no conduce a la bondad, sino a la necesidad de ser malo cuando las

circunstancias lo requieran (El príncipe)? ¿Cuál es la consecuencia de admitir, con el florentino o con el fundador de la dinastía Médici (Cósimo), que «los Estados no se pueden gobernar con el rosario en la mano»? ¿Por qué la verdad debe liberar y el conocimiento conducir al bien? ¿Qué podemos esperar en un mundo escindido donde esas bellas armonías entre moral y poder, fuerza y belleza, conocimiento y virtud, no se producen? ¿Cuál ha de ser la reflexión política adecuada para enfrentarnos a estas contradicciones?

Así es la realidad, sin duda, por eso debemos cambiar de régimen, de lógica,

de racionalidad, de idea de verdad. No basta con comprobar que la realidad es así, no basta con una idea de la verdad como adecuación entre el pensamiento y lo existente, no basta con una razón teórica. Para sobrevivir necesitamos aferrarnos a otra realidad posible y por ahora ficticia, admitir la posibilidad de «verificar» un modelo deseable de vida, y afirmar la superioridad de una «racionalidad práctica», dirigida no sólo a conocer, sino a construir. Páginas atrás afirmé que la limitación del poder fáctico dependía de la capacidad de la inteligencia para alcanzar la verdad. Pues bien, tanto la razón teórica como la razón práctica pueden alcanzar las

suyas. Lo que no pueden hacer es confundirlas. Maquiavelo vio con razón que «no se puede gobernar bondadosamente porque los hombres no son buenos». En efecto, las normas éticas, la gran ficción salvadora, sólo resultan eficaces si son aceptadas como realidad por todos. Recuerden lo que les dije sobre el dinero y sus fundamentos. Lo malo de un acto malo no es sólo el perjuicio real que causa, sino que introduce el poder de la realidad en el mundo de ficción que estamos «realizando». Es difícil justificar la bondad, pero es sencillísimo ejercer la fuerza. Toda intrusión de la lógica del poder fáctico pone en peligro nuestro

Gran Proyecto, es decir, a todos nosotros. De ahí la necesidad de que todos intentemos fortalecerlo, convertirnos en defensores de esta posibilidad salvadora. El proyecto de la dignidad siempre está en precario, basta con leer los periódicos para comprobarlo. Si las sociedades, los grupos, las personas, debemos exigir un comportamiento ético, es porque cualquier transgresión resquebraja el mundo que queremos alumbrar. Nos somete a todos a la poderosa tentación de la violencia, del ojo por ojo, del poder sin freno. Nos somete a todos a la tremenda tentación de volver a la realidad, renunciando a la ficción.

Antes de despedirme, quiero volver una vez más a Maquiavelo, pero a un Maquiavelo distinto, al que presumía de no haber sólo enseñado al príncipe a dominar, sino de haber enseñado también al pueblo a liberarse. Confiaba en una comunidad de sujetos virtuosos, capaces de mantener un *vivere civile e libero*, esto es, capaz de engendrar *virtú* a través de la pluralidad, la competición y el conflicto (*Discursos*, I, 2).

Una vez más hay que volver al sujeto constituyente. El poder no puede desaparecer, sino cambiar de nuevo de titularidad. No es el monarca, no es la nación, no es el pueblo, el titular, sino el sujeto que se hace responsable de su

azarosa presencia en el mundo, y que, superando la angustia de la precariedad, se lanza a una azarosa y valiente navegación. Es lógico que, ante la enormidad de la tarea, siendo conscientes de la limitación de nuestras fuerzas, y del colosal poder de las fuerzas reales, nos invada el desánimo. Como antídoto, me gusta recordar una historia:

Sucedió en el tiempo de las catedrales. Un vecino visitaba una de ellas en construcción y llegó al tajo donde trabajaban los canteros, esculpiendo unas piedras. Se acercó a uno de ellos y le preguntó: «¿Y usted qué está haciendo?» «¡Sudando con esta

maldita piedra que Dios confunda! ¡Qué asco de trabajo! ¡A ver cuándo suena la campana y nos vamos!» El paseante se acercó al segundo cantero y repitió su pregunta: «¿Y usted qué está haciendo?» «Lo que me han mandado. Un cubo de piedra para un muro.» Por fin se acercó al tercero. «¿Y usted qué está haciendo?» El cantero respondió con entusiasmo: «¡Estoy construyendo una catedral!» Su trabajo era minúsculo, nunca vería terminada la catedral, pero sentía que estaba colaborando a un bello proyecto que le dignificaba.

Dejo de escribir para irme a pensar qué tipo de cantero soy.