

Niklas LUHMANN, *Poder*. Introducción de Darío Rodríguez Mansilla, traducción de Luz Mónica Talbot de la versión inglesa de J. Wiley & Sons (1979), corregida y cotejada por D. R. M. sobre la edición alemana de *Macht* (Ferdinand Enke Verlag, 1975) (Barcelona, México & Santiago: Editorial Anthropos, Universidad Iberoamericana de México & Instituto de Sociología de la Pontificia Universidad Católica de Chile, 1995). XXVII + 177 páginas.

Compleja resulta la tarea de desbrozar camino en el interior de la teoría del funcional-estructuralismo de este autor para asir los elementos más relevantes relativos a su concepción general (social y política) del poder. Luhmann es un sociólogo, encuadrable doctrinalmente dentro de las corrientes funcionalistas, de amplia aceptación en los círculos académicos norteamericanos, que viene trabajando desde hace décadas para dar cima a un amplio sistema teórico capaz de abarcar y dar cuenta de la totalidad del universo social. No nos proponemos describir en este lugar, siquiera someramente, las líneas de ese sistema. Algunas de sus notas surgirán al hilo de la presente reseña, en la que tampoco confrontaremos críticamente las tesis del autor. En lo que sigue sólo se bosquejará la caracterización luhmanniana del poder, según aparece en esta obra.

Los análisis de Luhmann sitúan el fenómeno del poder dentro de la totalidad del llamado sistema social. El autor ve el poder como un medio de comunicación simbólicamente generalizado. «Medio de comunicación» no es el lenguaje mismo, sino un código de símbolos generalizado, adicionado al lenguaje, que incita a la aceptación de ciertas selecciones. Hay, pues, un medio de comunicación cuando el modo de selección de alguien sirve como incitación para la selección de otro. Pero debe tenerse en cuenta que, para esta teoría, el poder no es el único medio de comunicación; también lo son la verdad, el amor y el dinero (pp. 22-23). De tal modo, el poder constituye una guía para realizar una selección de acuerdo con una premisa ajena. Transmite complejidad reducida, precisamente en la medida en que limita la gama de posibilidades al alcance del subordinado. Con todo, Luhmann afirma que existe una diferencia entre el código y el proceso mismo de comunicación. El poder, dice, es comunicación (guiada por el código). De allí que no sea lícito atribuir el poder exclusivamente a su portador, pues la formación del poder depende tanto de aquél cuanto de los que se le someten. Hasta aquí, los principales desarrollos del capítulo I («El poder como un medio de comunicación»). Ahora bien, con la última tesis, v. gr., la naturaleza bipolar del mando, se vincula una aguda observación del cap. IX y último («El poder organizado») sobre la llamada *emancipación* como «última treta de la gerencia»: so pretexto de negar las diferencias entre quienes mandan y quienes obedecen, se quita a éstos la base de su poder como subordinados (p. 152). También es provocativa la reluctancia de Luhmann a considerar que la distribución del poder resguarda contra su uso arbitrario, reluctancia inscripta en la línea de los planteos de Parsons sobre la no suma-cero de las cantidades de poder (p. 153).

Esta caracterización del poder por la sociología de los medios de comunicación se halla enmarcada por ciertos presupuestos que conviene señalar. Un medio de comunicación surge entre hombres que viven juntos cuando la presencia de bienes escasos hace que el reclamo de uno resulte conflictivo

para los demás. Es entonces cuando el medio entra a jugar, transfiriendo la acción seleccionada y haciéndola aceptable para los otros. La escasez del bien produce una transferencia de complejidad reducida. Sin una reducción (por lo menos relativa) de la contingencia en las selecciones, la diferenciación social no puede mantenerse. El poder actúa como un «catalizador» que influye en el coeficiente de conexiones. Su función consiste en acabar con la discrepancia y asegurar la cadena de efectos, para lo cual debe neutralizar la voluntad del subordinado.

Sin identificarse con la coacción, en que la capacidad de selección del subordinado se reduce a cero; no obstante, es esencial al poder el que existan posibilidades cuya realización (por el portador) pueden ser evitadas. Esto es, descansa sobre la amenaza de la sanción, aunque evitarla sea de interés del propio portador, cuyo poder se estragaría ante la alternativa de recurrir a menudo a la violencia. Resulta significativa la afirmación de Luhmann de que el poder en una organización depende de la posibilidad, en manos del portador, de transformar sus acciones positivas en sanciones negativas. En ello, en efecto, reside la disponibilidad de motivación respecto de los sujetos al poder. Luhmann agrega que el poder propiamente dicho aparece cuando el subordinado debe («es motivado a») cesar en la línea de acción inicialmente prevista por el portador, y pone un ejemplo: «si el gobierno central hace que la concesión de los fondos públicos complementarios dependa del comité de recursos de una autoridad local para un proyecto dado, esto no constituye en sí una expresión de poder, exactamente del mismo modo en que la transacción de una venta tampoco lo es. El poder surge en el momento en se usa la amenaza de retirar los fondos públicos complementarios con el objeto de exigir de la autoridad local una forma de conducta (digamos, abstención de hacer cualquier observación crítica al gobierno central) no considerada originalmente en el programa de concesiones centrales» (p. 34). Si el poder es un código, dice más adelante, lo es porque asigna alternativas de evitación para seleccionar acciones cuya transmisión se busca. En otros términos, el deseo del portador va unido a la posibilidad de realizar algo no deseado por el sujeto (p. 49). La violencia (física, debe remarcarse) constituye un elemento indispensable en la conformación del poder. De allí, concluye Luhmann, que fuerza y legalidad, en el plano político, resulten idénticas (pp. 91-93). En realidad, el autor integra dentro de un mismo código, el del poder político, tanto a la violencia y al orden jurídico cuanto a la legitimidad basada en el consenso (pp. 70-71 y 96-97).

Para finalizar, dos palabras sobre el concepto de autoridad en Luhmann. Hacer cierta selección puede ser el resultado de aceptar una influencia. Y esto requiere de motivos. Ahora bien, existe autoridad cuando los motivos se han generalizado temporalmente: se acepta en este momento la influencia porque ya se la había aceptado antes. La autoridad aparece, así, directamente vinculada con la tradición. «Si las comunicaciones influyentes, por cualquier razón, siempre han tenido éxito, surgen expectativas que fortalecen esta probabilidad, facilitan nuevos intentos y hacen más difícil el rechazo» (p. 108). Por el contrario, la autoridad no se identifica con el poder; éste es un sustituto técnico de la primera, en la medida en que refuerza o suplanta las condiciones de motivación de la autoridad, sobre todo a partir de la fuerza (p. 121).