

## TRANSFORMACIÓN DE LAS RELACIONES DE AUTORIDAD EN RELACIONES DE CONFIANZA

El poder y en especial las relaciones de poder son uno de los componentes principales para la formación y el funcionamiento de las organizaciones; la autoridad, y de una forma diferente la colaboración, la cooperación y la solidaridad conllevan implícitamente ejercicios o relaciones de poder<sup>38</sup>. Russell (1938) plantea que el poder es el objeto principal de investigación en las Ciencias Sociales, donde toda relación social incluye una relación de poder. Para Foucault (1982) el poder está fuertemente enraizado en las conexiones sociales; no es algo que se reconstituye por encima de la sociedad como una estructura suplementaria, como “una sociedad sin relaciones de poder sería solamente una abstracción”. Los diferentes autores y escuelas de pensamiento nombran de forma diferente a los actores que participan de una relación de poder dentro de una organización<sup>39</sup>. En el presente artículo se plantea al demiurgo de la gerencia, en términos de Mills (1966), para representar a los gerentes, accionistas, líderes o dueños de los medios de producción; y a los sindicatos, en términos de Dahrendorf (1959), para representar a los trabajadores, asalariados o dueños de la mano de obra. Por la naturaleza misma de los individuos con intereses propios que los conforman, estos dos grupos tienden a situaciones de conflicto permanentes.

---

<sup>38</sup> Existen relaciones de poder en la colaboración, la cooperación y la solidaridad al generarse intervenciones con fines específicos de alguna de las dos partes (sean sujetos, objetos, artefactos, organizaciones, etc).

<sup>39</sup> Trabajadores, asalariados, cuellos blancos, gerentes, dueños de los medios de producción, demiurgos, los accionistas, los gerentes, los agentes, líderes, subordinados, etc.

En el presente capítulo se desarrollarán los temas del poder o autoridad y organización, poder y crecimiento económico: el surgimiento y el declive financiero en Occidente y su incidencia en las relaciones sociales y organizacionales, las relaciones económicas y de dominación en el ejercicio del poder: una mirada weberiana de la gestión y regulación, la colaboración, cooperación o solidaridad y organización; y, por último, del poder a la confianza: fundamento de las formas de relación, una aproximación desde Luhmann.

### PODER O AUTORIDAD Y ORGANIZACIÓN

Desde la sociología del trabajo, de las organizaciones y de las empresas se pueden analizar los conceptos de poder y de autoridad para explicar los fenómenos de dominación, agrupamiento y control, fundamentos para la formación y funcionamiento de las organizaciones. Antes de proponer un análisis crítico de los conceptos, es necesario contextualizar los desarrollos teóricos sobre el poder y la autoridad desde la perspectiva sociológica.

En el desarrollo de las Ciencias Sociales, los conceptos proveen categorías para la clasificación, organización y almacenaje de la experiencia, con lo que contribuyen a las ideas formadas en el proceso de la abstracción. Por esta razón, los conceptos dependen de la perspectiva que intente analizar o explicar un fenómeno de la realidad. En este orden de ideas, el poder y la autoridad como conceptos van a depender de la perspectiva que analice la organización. Para Hatch y Cunliffe (1997), “Los teóricos de la organización a menudo justifican la diversidad de la Teoría Organizacional y sus múltiples perspectivas por la complejidad de la organización”. La complejidad de la organización permite un desarrollo conceptual diverso difícil de contrastar con una única realidad, porque cada organización tiene su propia realidad.

Los teóricos clásicos, desde la Sociología, plantearon su explicación del funcionamiento de las organizaciones de dos formas: para Durkheim, Weber y Marx, es la industrialización del trabajo y las consecuencias en los trabajadores la manera de entender las relaciones dentro de la organización; para Taylor, Fayol y Barnard, al resolver los problemas prácticos a los que se enfrentan los directivos, es posible entender la organización.

En el primer grupo se encuentra Marx, para quien desde el estructuralismo la tensión entre capital y trabajo, se convierte en el fundamento del poder y la autoridad en las organizaciones; esta relación de poder entre los dueños de los medios de producción y los trabajadores trasciende de la organización hacia la sociedad. Existe una rivalidad entre las dos clases originada en la forma como se distribuyen las utilidades que resultan de la interacción del capital y del trabajo en un proceso productivo.

Los sistemas de control que aparecen en la lógica de la organización, se convierten en otra causa de antagonismo entre dueños de los medios de la producción y los trabajadores quienes se resisten a aceptarlos. Los capitalistas tienden a usar su poder para quitarles facultades a los trabajadores (Dahrendorf, 1959).

Dentro del segundo grupo, Taylor, en su metodología científica para descubrir técnicas más eficientes de trabajo manual, sostenía que si se aplicaba correctamente la gerencia científica, ayudaría a explotar plenamente las eficiencias de la especialización laboral a través de un estricto control de los empleados que desarrollaran trabajos físicos altamente especializados. El sistema taylorista debilitó la autoridad de los trabajadores y de los maestros de obra pues introdujo el control y la supervisión por parte de la gerencia, y al ofrecer pagos diferenciales acorde a rendimientos, erosionó la solidaridad entre los empleados, con la aparición de sistemas gerenciales de control. Además, en este grupo de pensadores se encuentra Fayol, para quien la armonía y la unidad de sentimientos contribuían en gran manera al óptimo funcionamiento de una empresa, donde las responsabilidades de un administrador son: planeación, organización, liderazgo, coordinación y control. En este grupo con Weber, aparece la definición conceptual de las principales características de la sociedad industrial, como lo es el crecimiento de la burocracia, con virtudes racionales que permiten una autoridad formal basada en reglas y procedimientos precisos y generalizados (Hatch y Cunliffe, 1997).

Sin desconocer la relevancia que Taylor y Fayol le dieron al concepto de poder y la autoridad, desde la segunda perspectiva es necesario ampliar la propuesta de Weber, quien a partir del funcionalismo analiza la esencia de la economía, y define la comunidad económica, comunidad de gestión y de regulación, donde bajo una concepción materialista realiza una descripción de la operación de la economía, por medio de la comunidad como unidad de análisis, y de los conceptos de propiedad, monopolio y comunidad de interesados. En el principio de comunidad el fin y los intereses son los fundamentos, la estructura y la legalidad son los resultados.

Weber realiza una distinción entre el poder y la autoridad; el poder es definido como la posibilidad de obtener el cumplimiento por parte de otros al dar dirección a sus conductas a través de imposiciones, que incluso pueden llegar a ser arbitrarias. Mientras que la autoridad está definida por la legitimidad que se logra al ser aceptado por el otro. En conclusión, es posible decir, en términos de Weber (1995), que la autoridad implica tener poder; pero no siempre el poder implica autoridad.

Weber no desarrolla una tipología del poder sino una de autoridad, destaca la existencia de tres tipos principales de autoridad legítima: autoridad tradicional, carismática y la racional, legal o burocrática.

Por medio de ejemplos de cada tipo de autoridad legítima, recrea fenómenos de dominación, agrupamiento y control, en el funcionamiento de organizaciones como los clanes, las familias, las sociedades medievales y las empresas industriales<sup>40</sup>. De esta forma es la autoridad o la representación del poder un elemento indispensable desde esta concepción funcionalista para la existencia de la organización.

Para Weber la organización burocrática es la estructura más racional en las sociedades industriales; por medio del principio de legitimidad, el conjunto de funciones pasa a ser la sociedad. El control es una de las funciones más importantes socialmente reconocidas, convirtiéndose en el fundamento de la subordinación, característica de lo “organizado” (Weber, 1995).

### **PODER Y CRECIMIENTO ECONÓMICO: EL SURGIMIENTO Y EL DECLIVE FINANCIERO EN OCCIDENTE Y SU INCIDENCIA EN LAS RELACIONES SOCIALES Y ORGANIZACIONALES<sup>41</sup>**

Rosenberg y Birdzell (1986), dan inicio a sus planteamientos a partir de la consideración sobre dos modelos que podrían explicar la organización del sistema económico. “La economía puede ser organizada por relaciones de mercado o por relaciones de jerarquía, o por la combinación de las dos”. Frente a estos dos modelos también puede señalarse que la posibilidad de la combinación que surge de ellos es bastante amplia, y que de alguna manera, los diferentes recursos existentes en una sociedad requieren de un sistema de cooperación, solidaridad y mutua colaboración inter y extra organizacional. Integrado a los elementos anteriormente descritos, es precedente señalar cómo, a través del desarrollo de la humanidad, las condiciones mínimas de existencia han sido para un grupo minoritario de personas. Solo una pequeña proporción de los habitantes del mundo ha podido vivir en condiciones propiamente humanas; la mayoría ha estado expuesta a grandes condiciones de pobreza, lo que ha generado una gran desigualdad social y diferenciación en el acceso a los servicios sociales, económicos y privilegios políticos.

---

<sup>40</sup> Para este tipo de organizaciones Mills, en 1966, propone que el poder puede ser delegado en un nivel medio de trabajadores y que esta delegación les permitía ejercer autoridad y les brindaba un estatus y un prestigio reconocido socialmente.

<sup>41</sup> El presente documento pretende dar cuenta de los aspectos más importantes, pero a su vez, tener una posición crítica sobre el crecimiento económico en Occidente y los factores que tradicionalmente se han expuesto para explicar las condiciones de subdesarrollo de gran parte de los países de América Latina. Se pretende discutir los elementos de dependencia en la esfera geopolítica que han tenido durante los siglos anteriores gran parte de los países y que constituyen elementos centrales en el análisis económico y político de la región. La presente síntesis crítica toma como documento central el siguiente texto: Rosenberg, Nathan. & L. E. Birdzell, Jr., 1986. “Preface & Introduction”, *How the West Grew Rich: The Economic Transformation of the Industrial World*, New York. Basic Book Inc., pp. 50-77.

También es cierto, como lo señalan los autores citados, que en los procesos de expansión económica se han presentado importantes cambios en las formas de consumo, por ejemplo los procesos de bancarización (aumento en la tendencia de los individuos a tener relaciones con organizaciones bancarias) crecen en el mundo, pero las relaciones entre los consumidores bancarios con sus organizaciones, se presentan cada vez en mayores condiciones de impersonalidad y de flexibilizaciones de las relaciones sociales y en los medios que utilizan, en el tipo de trabajo que realizan y en las condiciones materiales de vida.

Cada vez más se realizan estudios sobre la pobreza<sup>42</sup>, pero no es suficiente con la cuantificación estadística de la pobreza, ni entender los procesos de transición de la misma; no es de esta manera que se explican los diferentes fenómenos sociales. Tal como lo señalan los autores citados, no basta con explicar las diferencias individuales entre los pobres y los ricos, a partir de señalar que los segundos tienen más dinero; se hace necesario poder entender cómo se construyen las relaciones de subordinación, autoridad y cómo se evidencia el poder. El análisis debe ser más amplio en el contexto de las condiciones sociales y el tipo de vida que tienen los integrantes de una determinada sociedad. Como lo señalan Rosenberg y Birdzell (1986), es ampliamente conocido que los indicadores económicos y estadísticos son imperfectos para explicar el bienestar material de los países. De todas formas el explicar cómo se da ese tránsito de la pobreza a la opulencia, no es un trabajo fácil y requiere gran análisis y profundos desarrollos conceptuales, pero adicionalmente demanda la capacidad de entender el medio socioeconómico en el que se desarrollan las acciones sociales. Sin lugar a dudas, “la historia de pasar de la pobreza a la opulencia, presenta grandes misterios y sorpresas, triunfos y tragedias” (Rosenberg y Birdzell, 1986: 5).

Tradicionalmente se han expuesto múltiples razones para intentar explicar las condiciones de pobreza y subdesarrollo de los diversos países, explicaciones que los autores denominan “explicaciones previas”, que pasan por los siguientes factores: a) Poco desarrollo de la ciencia y de la innovación; b) Dificultad con los recursos naturales; c) Explicaciones de carácter psicológico de los individuos frente a consideraciones de inferioridad; d) Aspectos relacionados con la “suerte”; e) Condiciones de mala conducta ante la inequidad y explotación de los trabajadores; f) Inequidad frente a los ingresos, lo que extrema la pobreza y fomenta la inequidad; g) Explotación extrema tanto de países como de individuos;

---

<sup>42</sup> Ver los estudios del Banco Interamericano de Desarrollo, los informes de Naciones Unidas, los documentos de la OIT, los estudios del Banco Mundial, las conclusiones de las cumbres mundiales del G-8, entre otros.

h) Características marcadas por el colonialismo y el imperialismo del que han sido víctimas algunos países; i) La esclavitud que dejó las sociedades en desigualdad de condiciones y bastante fragmentadas.

Las anteriores consideraciones han sido las explicaciones más clásicas en los países subdesarrollados y en vía de desarrollo, pero hoy se abren paso algunas explicaciones que pretenden abordar la problemática desde una perspectiva más integrada y hacen uso del enfoque sistémico.

La explicación del enfoque sistémico para entender el crecimiento económico de Occidente hace uso de la historia como disciplina y recoge elementos desde las disciplinas científicas en las ciencias básicas. Reconoce que el desarrollo y crecimiento económico de Occidente está asociado con la innovación en el comercio y la producción, los desarrollos tecnológicos y las formas organizativas, articulados a la acumulación de capital, al trabajo y a la aplicación de los recursos naturales. La innovación se considera un factor determinante en el desarrollo de Occidente: innovación en los productos, en los servicios, en las instituciones y en la organización. La innovación requiere abordar la incertidumbre, la investigación, la exploración, el riesgo financiero, la experimentación y el descubrimiento. (Birdzell, 1986: 20).

Para entender el sistema de crecimiento económico de Occidente es necesario identificar la aparición de un escenario de gran autonomía, no sólo en la economía, también en la política, la religión, las artes, la literatura, la ciencia y la música, entre otras, y una clase comerciante dispuesta a asumir riesgos. Los nuevos planteamientos del sistema de crecimiento económico de Occidente involucran aspectos adicionales a los anteriormente expuestos, tales como: a) Innovación en los diferentes oficios y el descubrimiento de nuevos recursos; b) Innovación que posibilite costos más bajos en la producción; c) Innovación para la incorporación de nuevos productos al mercado; d) El desarrollo de nuevos recursos e ideas innovadoras; e) Manejo de la incertidumbre y una orientación a la experimentación; f) Vencer la resistencia a la innovación, y g) Adquirir una gran diversidad tanto en la innovación como en las formas organizativas.

Finalmente, existen unos elementos que pueden ser considerados claves en el desarrollo del sistema de crecimiento económico de Occidente, que están asociados con la autoridad y el manejo de los diferentes recursos necesarios para la experimentación. Adicionalmente, surgen otros elementos como la autonomía y la diversidad en los productos y los servicios, articulados a los tamaños y tipos, que integran las actividades de las empresas como el papel que cumplen en los diferentes mercados. Entender el crecimiento económico como sistema implica involucrar la división del trabajo, la política, la ciencia y en general, los diversos aspectos de la vida social.

Con los elementos anteriormente descritos, se puede intentar desarrollar la idea de relaciones económicas y dominación en el ejercicio de poder, al acudir a los planteamientos de Max Weber sobre el poder y la dominación y sus implicaciones en los modelos de gestión y los procesos de regulación social.

**RELACIONES ECONÓMICAS Y DE DOMINACIÓN EN EL EJERCICIO DEL PODER:  
UNA MIRADA WEBERIANA DE LA GESTIÓN Y REGULACIÓN<sup>43</sup>**

Weber (1995) plantea que “toda acción tiende a un fin establecido racionalmente, no puede considerarse economía” (p. 273), señala como ejemplo que no puede llamarse economía “una plegaria” o no puede llamarse economía el “pensar” por hecho racional que sea (p. 273). La economía tiene un sentido exclusivo para Max Weber, lo que significa que desde el punto de vista económico existen dos clases de actores sociales. Aquellos que tienen una serie de necesidades y aquellos que tienen un “acervo escaso de medios”; tanto el primero como el segundo poseen un comportamiento específico. La especificidad radica en que se supone la escasez de una manera subjetiva y, por lo tanto, toda acción está orientada por esta situación.

Las gestiones de orden económico se desarrollan básicamente desde dos puntos de vista diferentes. Por un lado, los requerimientos de cubrir las necesidades y, por otro, la representación de una economía de lucro. En esta medida la acción social se da a partir de la cobertura de las necesidades de lucro, lo que significa que la escasez de algunos bienes deseados, garantiza la consecución de ganancias, al disponer de los bienes escasos. De otro lado, existen comunidades de regulación económica, entre las cuales se cuentan comunidades políticas, religiosas, entre otras. Weber señala que es muy raro encontrar comunidades que de algún modo no estén determinadas económicamente.

Otro aspecto central en el pensamiento weberiano<sup>44</sup> son los conceptos de relaciones económicas abiertas y cerradas, donde media el tema de la competencia, es decir, la competencia se encuentra involucrada en todas las clases de comunidad; ésta y las probabilidades económicas son importantes para explicar en parte el accionar en la sociedad.

---

<sup>43</sup> El presente documento pretende hacer un análisis crítico de los planteamientos desarrollados por Max Weber, a propósito de los componentes de la vida económica y sus relaciones en la vida social, donde privilegia la acción social como forma de interacción. La referencia completa del texto es: Weber, Max. 1995. “Les Relations économiques des communautés” *Économie et Société*/2 Paris, plon, pp. 50-77.

<sup>44</sup> Aquí es importante tener presente que para Weber el elemento central del análisis está basado en la Acción Social, por lo cual todas las representaciones están en manos de los actores y estos a su vez tienen acciones racionales con arreglo a fines y con arreglo a valores.

Tanto los puestos de trabajo en general como los cargos públicos en particular son limitados, por tal razón se evidencia una competencia que dinamiza la vida económica. La señalada relación entre competidores y las posibilidades de acceder a los cargos obliga a la re-limitación en números. Para resolver de una manera más objetiva el problema se hace necesario identificar algunas características comprobables como el sexo, la raza, el idioma, entre otros, para poder basar la exclusión de ciertos actores sociales, lo que constituye de paso la noción jurídica de los excluidos.

Los elementos anteriormente descritos dan origen al proceso de cierre de las determinadas comunidades y la creación de un espacio territorial de los actores, entre ellos los gremios y los grupos monopolistas. Para Weber, el cierre de las comunidades constituye “la fuerza impulsora del monopolio y las determinadas probabilidades, por regla general de tipo económico” (1995), en parte su finalidad es cerrarle en alguna medida a los actores externos las probabilidades económicas y sociales. Cada vez es más frecuente encontrar comunidades que se cierran con el fin de proteger sus intereses de carácter económico y posibilitar una mejor condición de competencia. Esto es lo que origina los diversos tipos de comunidad e intereses de carácter económico. La gran tendencia monopolizadora toma formas específicas en las diferentes comunidades humanas, que se empiezan a distinguir de otras mediante cualidades bastante específicas, a través de la ocupación en los distintos cargos, de los niveles y formas de educación, entre otras. Cuando las acciones comunitarias apuntan a formar una sociedad, ésta asume forma de corporación, que consiste en un grupo de personas privilegiadas que tienden a monopolizar, como una profesión, la disposición de los bienes sociales y económicos. Es importante señalar cómo la corporación admite sólo a aquellos que poseen unas características previamente definidas; en este sentido privilegian a personas que: a) se han preparado a través de un noviciado (iniciado en un profesión y preparado para ejercerla; b) han demostrado tener aptitud y se encuentran altamente calificadas; y c) lleva un período sin ganancias (beneficios) al prestar un servicio. Estos aspectos han tenido gran incidencia tanto en los procesos de monopolización como en las diferentes consideraciones de carácter económico que en realidad han jugado un papel fundamental por cuanto se constituye en un obstáculo en la respectiva comunidad.

Finalmente, hay dos aspectos que se consideran claves en el desarrollo del pensamiento weberiano en primer lugar, las consideraciones de las formas económicas y, en segundo, las formas de regulación económica. En las formas económicas se destacan: la economía fiscal y de mercado, la economía lucrativa, el mecenazgo, como aportaciones de carácter voluntario y los diferentes gravámenes que están asociados a situaciones de privilegio, que en las formas de regulación se constituyen conjuntamente con la cobertura o satisfacción de necesidades que desarrollan los individuos y se evidencian siempre a través de las luchas de intereses.

Otro elemento central en el análisis de los elementos sociológicos para entender la cohesión social, es el concepto de división social del trabajo y su función de solidaridad desarrollados por el sociólogo francés E. Durkheim que al igual que Max Weber, se constituyó en un clásico de la sociología moderna.

### COLABORACIÓN, COOPERACIÓN O SOLIDARIDAD Y ORGANIZACIÓN

Muchos de los análisis realizados desde la Sociología se fundamentan en una crítica a los planteamientos funcionalistas propuestos por los defensores del poder y la autoridad como integradores de la organización, como es el caso de Dahrendorf (1959). Mientras que otros como Durkheim (1893) critican directamente los conceptos por medio de planteamientos opuestos como la solidaridad orgánica. En este análisis es posible encontrar que aunque las críticas metodológicas o conceptuales son igualmente válidas, se puede plantear que la colaboración, la cooperación y la solidaridad al ser conceptos diferentes con resultados distintos en la realidad, nacen de cierta forma de una relación de poder desde el momento mismo de la existencia de una comunicación entre los sujetos, donde por medio de la lingüística se plantea una relación de poder que a su vez permite una relación de dominación, agrupamiento o control.

Las sociedades se han transformado desde su concepción de tipo agrícola, medieval e industrial a unas de carácter postindustriales, donde la relación entre los grupos o clases sociales dentro de una organización con influencia en la sociedad (representadas en el presente texto por el demiurgo de la gerencia y los sindicatos), ha cambiado al pasar de relaciones de poder y autoridad a unas de colaboración, cooperación y solidaridad. Estos cambios que han ocurrido en la realidad organizacional fueron estudiados por las diferentes perspectivas sociológicas en su mayoría por medio de críticas a los postulados clásicos. Entre los que sobresalen los aportes de Dahrendorf (1959), Durkheim (1893) y algunos exponentes de la Escuela de Frankfurt.

Dahrendorf (1959), en su crítica a Marx, estudia en una sociedad capitalista los desarrollos de los conceptos de hegemonía frente al poder, con la diferencia entre contratos de asociación y dominación, donde la transformación de la relación de autoridad es una de las principales causas para el incremento de la intensidad del conflicto, por medio de la división del trabajo (dominación) y con la estructura (subordinación). Dahrendorf plantea en el siguiente párrafo su explicación de la transformación en la práctica de las relaciones entre las clases en un conflicto:

Algunos sociólogos industriales han negado que la categoría de autoridad se pueda aplicar de manera general a las empresas industriales incluso en casos precisos. Así, pues, NeuIoh opone “la organización unilateral industrial” caracterizada por las relaciones de autoridad al concepto (sociológicamente contradictorio) de “organización bilateral” donde “dirigentes y subordinados o sus representantes participan con derechos iguales en el proceso de toma de decisión” (Dahrendorf, 1959: 54).

Si bien los subordinados pasan a ser dirigentes ya no es posible hablar de subordinados propiamente. Mueller va más lejos aún; declara categóricamente que “las relaciones de subordinación en la empresa no son relaciones esencialmente de autoridad” (p. 171). “La tesis ... según la cual la empresa es una esfera de autoridad debe... ser rechazada”, afirma Mueller (p. 172) aunque señale un poco más lejos que “el sistema de dominación y subordinación en la organización industrial es esencial a la empresa” (p. 173). Se ve claramente, según esta última observación, que Mueller no se interesa por la realidad sino por el concepto de autoridad.

También la Escuela de Frankfurt, por medio de Max Horkheimer, critica la noción weberiana de legitimidad por su vínculo con la concepción de racionalidad. Para Weber la racionalidad debe ser examinada en dos niveles: primero, el nivel formal donde la racionalidad significa la adecuación entre medios y fines, y, segundo, en el nivel material, donde la racionalidad se plantea en los fines mismos. Para Horkheimer (1994) la racionalidad formal tiene un fundamento utilitario, propia de la sociedad burguesa, e implica una concepción subjetiva que depende de cada sujeto. Cuando la razón subjetiva se ocupa de fines, es conveniente sólo para los intereses del sujeto. “Para Weber, un fin no puede reivindicar ante la razón ninguna prioridad frente a otros, pues el poder sería tan razonable y tan irrazonable como la justicia” (Adorno y Horkheimer, 1994).

Para la Escuela de Frankfurt, especialmente para Adorno y Horkheimer, las relaciones de poder pueden ser materializadas en relaciones de autoridad y liderazgo que definen grupos específicos por medio de la legitimación. En la autoridad esta legitimación puede ser organizacional a través de sus normas y/o fines, mientras que el liderazgo aparece con ejercicios de poder en la interacción y dinámica de los grupos en la práctica. Es importante reconocer cómo estos autores proponen que en la relación individuo-organización está antepuesta la cultura, lo que significa que cada individuo hace parte de un grupo. Para el presente texto, los demiurgos de la gerencia o los sindicatos, grupos o sistemas, hacen parte de un sistema más general que los contiene: la organización. Las diversas formas del poder, ya sea la autoridad, la solidaridad, la cooperación o la colaboración, pueden explicarse desde la Escuela de Frankfurt, en un análisis descriptivo y normativo de la dinámica organizacional como sistema social.

Esta última interpretación es propuesta por Niklas Luhmann en su teoría de la sociedad, bastante cuestionada por algunas deficiencias teóricas pero que para los autores del presente texto es una buena plataforma para responder la cuestión central de las preguntas ¿Cómo se puede transformar el poder en confianza? y ¿Cuál es su impacto conceptual en los conflictos entre grupos en una organización?

#### **DEL PODER A LA CONFIANZA: FUNDAMENTO DE LAS FORMAS DE RELACIÓN, UNA APROXIMACIÓN DESDE LUHMANN**

Es posible encontrar ejemplos de la realidad de organizaciones contemporáneas donde su núcleo gira en torno a relaciones de colaboración, cooperación o solidaridad entre sus diferentes miembros. Existen perspectivas teóricas que abordan estas formas de relación desde la Economía, la Política o la Psicología. A continuación se limita al desarrollo teórico desde la perspectiva sociológica; al partir de una propuesta teórica de Luhmann con los sistemas sociales, se entiende al demiurgo de la gerencia y al sindicato como sistemas sociales que hacen parte de un sistema social superior que es la organización a la que pertenecen.

La razón más importante de la elección de Luhmann, es debido a que la Teoría General de Sistemas (TGS) es el fundamento de varios de los enfoques en la administración de teóricos contemporáneos que impulsan la colaboración, la cooperación y la solidaridad como métodos de funcionamiento de una organización con mayor grado de complejidad que las existentes en etapas sociales anteriores. Además la TGS eliminó algunas de las barreras que existían entre las diferentes ciencias o escuelas, y abrió paso a la investigación interdisciplinaria y revolucionó la manera de hacer ciencia (Rouleau, 2007).

En este análisis, la relación entre el grupo del demiurgo de la gerencia y del sindicato es ejercida al comunicarse. Para Luhmann el poder como medio de comunicación simbólicamente generalizado es estudiado y comparado con otros medios como el dinero, donde los sistemas sociales son concebidos como conflictos potenciales cuyas variaciones están en estrecha relación con la diferenciación sistémica y la evolución societal.

Para la presente exploración, el poder se relaciona con la Teoría de los Medios de Comunicación (TMC). Luhmann parte del supuesto básico en el que los sistemas sociales, sin excepción, se forman a través de la comunicación que involucra procesos de selección múltiple que se determinan entre sí a través de la anticipación o la reacción. La transmisión de selecciones está guiada por un código de símbolos generalizados como mecanismo adicional al lenguaje: los medios de comunicación.

Es la complejidad social lo que diferencia a la sociedad de otros tipos de sistemas, pero a la vez es la que permite que por medio de la confianza (mecanismo de reducción de esta complejidad), sea posible inyectar a proyecciones futuras sobre observaciones presentes de la realidad social, algún nivel de seguridad, sin garantizar altos grados de certeza sino simplemente niveles de relación (Luhmann, 1997).

Desde el punto de vista funcional, los medios de comunicación transmiten complejidad reducida. La función del poder como medio de comunicación es por tanto la de acabar con la discrepancia entre las selecciones de *Alter* y *Ego*, al regular las contingencias a manera de catalizador que acelera o retarda el proceso. De mayor a menor complejidad, los niveles de construcción sistémica son la sociedad, los subsistemas, las organizaciones y las interacciones. La evolución societal requiere en sus diferentes etapas de procesos como la diferenciación social en la que intervienen transferencias de selección sin perjuicio del nivel de contingencia y especialización. Si bien Luhmann no desprecia el análisis del ejercicio brutal y egoísta del poder, no lo considera como algo normal para la sociedad. Esta complejidad, Luhmann la plantea desde el punto de vista de lo real, lo social y lo temporal, orientados a objetos, sujetos y al tiempo, respectivamente. El grado de importancia de esta diferenciación se demuestra con el grado de análisis sobre los diferentes tipos de sistemas y de la complejidad de los mismos (Luhmann, 1998).

Entonces es el poder como medio de comunicación simbólicamente generalizado, el que reduce la complejidad a través de la acción y no sólo por medio de la experiencia porque su código supone la existencia de individuos en los extremos de la relación. El fenómeno del poder conceptualizado por la Teoría de los Medios de Comunicación diferencia el código y el proceso de comunicación al eliminar el carácter de propiedad o facultad de una persona con respecto al poder que ejerce. La acción referida es aquella imputada al sistema y no a su entorno, en la que las personas como sistemas toman selecciones-acciones. El poder como atributo, habilidad o cualidad de su portador no debe ser ejercido total y permanentemente en tanto que le significaría un gran esfuerzo y a su vez le impediría la acumulación de poder valioso. De igual forma, si el poder se legaliza, pone en peligro de recusación a su portador mientras que el poder formulado adquiere carácter de amenaza (Luhmann, 1995).

En este caso, la relación existente entre el demiurgo de la gerencia y el sindicato puede desarrollarse bajo lógicas del poder representadas en la autoridad o bajo lógicas de la confianza en la cooperación, la solidaridad o la colaboración. Es entonces donde la confianza relaciona las acciones presentes proyectadas con las esperadas en el futuro. Al tener en cuenta que la función del poder, como medio de comunicación simbólicamente genera-

lizado, es la de transferir complejidad reducida, el código del poder es por tanto el encargado y su función se hace más crítica a mayor complejidad del sistema fruto de la evolución societal. Es la decisión del individuo o de los sindicatos, si otorgan o no confianza, y son las cadenas de acción las que consisten en el ordenamiento de procesos de poder que involucran a más de dos personas; sólo existen si el portador de poder interviene en ellas y se caracterizan por la reflexividad.

Es la relación entre la confianza y la desconfianza (confiar o no confiar) lo que se registra en la experiencia del individuo, que con el poder se compone de la distribución de preferencias para las alternativas y pasa a depender de las combinaciones. Cuando la violencia física es ejercida de manera intencional contra la gente, la evitación es eliminada por medio de la acción excluyendo la transferencia comunicativa de reducción de complejidad. De este modo, la violencia física no constituye poder, pero sí el caso extremo e inevitable de una alternativa de evitación que forma poder. Si bien la violencia física se convierte en una acción favorable a la formación de poder, en contraposición a su utilización de carácter universal, no le es posible explotar directamente su plusvalía. Quien confía no tiene nada asegurado, dado que puede que esta confianza no sea correspondida con la actuación esperada, sino que genere un efecto contrario al proyectado inicialmente. No existe la certeza en un sistema social, porque está conformado por individuos que actúan sin guardar idénticamente el mismo patrón de acción (Luhmann, 1996).

De tal forma, la importancia de esta transformación de relaciones de poder a relaciones de confianza para las ciencias de las organizaciones y en especial para las relaciones laborales, se puede reducir al análisis del funcionamiento y del comportamiento de la organización como un sistema complejo, donde el poder y la confianza definen las elecciones de distribución, remuneración y desarrollo de personal. Los resultados futuros estarán referenciados por sus decisiones presentes, donde el poder, por su lado, define la acción que puede ser la confianza y que al reducir la complejidad, fija lo que la organización debe realizar. Dado lo planteado por Luhmann, se podría concebir que el poder se convierte en parte de la confianza, potencializa el grado de reducción de la complejidad del sistema y el grado de seguridad sobre las acciones futuras por el poder que se demuestra en el presente (Luhmann, 1996).

Así, la confianza y el poder son factores que se involucran en el funcionamiento de una organización; las relaciones entre el demiurgo de la gerencia y los sindicatos, se deben analizar como un problema complejo, con una influencia social. Es posible llegar a entender la colaboración, la cooperación y la solidaridad entre el demiurgo de la gerencia y los sindicatos como un ejercicio de poder reducido por la confianza para transformar los procesos de dominación y control en las organizaciones.

PÁGINA EN BLANCO  
EN LA EDICIÓN IMPRESA