

# **JUVENTUD Y SOCIEDAD DE CONSUMO**

**Artículos en la *Gran Enciclopedia del Mundo*  
(1964-1974)**

**ELOY TERRÓN ABAD**

**Edición a cargo de  
Rafael Jerez Mir**

**MADRID, MAYO DE 2012**

# ÍNDICE

PRÓLOGO.....	3
1.Educación social.....	7
2.La juventud como problema social.....	12
3.Drogas. Efectos psíquicos y motivación social.....	16
4.Juventud, sentido de su rebeldía.....	22
5.Moda: significado y función social.....	26
6.Sociedad de consumo.....	32
7.Los recursos humanos.....	39
8.Los profesionales.....	45
APÉNDICES.....	50
I.Estudio sociológico de la juventud (1964-65).....	51
a.La juventud como problema social.....	51
b.Hacia una interpretación sociocultural de la juventud.....	56
c.El problema de la juventud actual.....	59
d.Encuesta sobre la juventud.....	63
e.Estudio sociológico de la juventud.....	66
II.Sobre los profesionales (Carta a Manuel Román).....	68
III.Otros seminarios en la los Cursos de Sociología de la Universidad Complutense de Madrid (1963-65).....	74
a.Sociología del Trabajo (marzo-junio de 1964).....	74
b.Sociología del Trabajo (1964-65).....	82
c.Sociología de la Educación (1964-65).....	84
d.Exposición y Crítica Científica (1964-65).....	84

# PRÓLOGO

Se recogen aquí los artículos publicados por Eloy Terrón en la *Gran Enciclopedia del Mundo* (Apéndices I, II y III, de 1967, 1971 y 1975<sup>1</sup>) bajo el título *Juventud y Sociedad de consumo*, como temática central del conjunto.<sup>2</sup> Apuntes breves en su mayor parte, son todos ellos textos sugestivos, precisos y coherentes, que conservan en buena parte su actualidad. Escritos a vuelapluma, con el soporte de la dedicación intelectual a la sociología crítica desde 1958, tienen como trasfondo teórico una concepción del hombre, la cultura y la educación de claras resonancias biológico-evolucionistas, marxistas y paulovianas, aunque integradas de forma ecléctica.

Así, al abordar la «Educación Social», se resalta ante todo la educación como condición de existencia de toda sociedad y de todo hombre. En el resto de las especies animales, cada individuo lucha por sobrevivir en el medio biológico de su especie desde el momento mismo de su nacimiento sin más armas que sus cualidades congénitas. Pero en el caso del hombre no ocurre lo mismo. El niño nace en un estado por completo inerte. Sólo sobrevive -en los brazos de la madre- por el amor de los adultos del grupo. Y -a diferencia del resto de las especies animales- se desarrolla en un medio que no tiene como núcleo el conjunto de especies animales y vegetales de las que depende su supervivencia, sino la sociedad trabada por la palabra (de ahí, lo de “educación social”); o, por decirlo con mayor precisión, la cultura, con su triple trama -social, técnica y simbólico-lingüística- característica.

Por lo mismo, la educación del niño consiste en su domesticación en el propio grupo social de convivencia; y su resultado es la modelación cultural de la conciencia y la personalidad del individuo. Por eso, la conciencia del niño -entendida aquí, al modo de Pavlov, como un sistema de reflejos condicionados en constante renovación, con el estímulo de la complejidad del medio humano- es, en principio, una “conciencia extraña”, producto de la interiorización psíquica de las maneras, normas y valores del grupo. Aunque, con el aprendizaje técnico y la integración en el trabajo (con la transición al estado adulto), se entra en la etapa de la conciencia intencional.

Ahora bien, en tanto que en las sociedades parentales primitivas -igualitarias- la educación garantizaba la identidad entre la conciencia de los individuos y la organización social de convivencia,

---

<sup>1</sup> Publicados por la necesidad de poner al día una obra que se acabó de publicar en 1964.

<sup>2</sup> De hecho, sus principales claves teóricas se apuntan ya en los materiales correspondientes al *Estudio sociológico de la juventud*, que data de 1964-65 (véase Apéndice I): uno de los Seminarios de Trabajo con los que Eloy Terrón contribuyó a los Cursos de Sociología impulsados por un grupo de sociólogos y filósofos del derecho con la colaboración ambigua del rectorado de la Universidad Complutense de Madrid, entre 1963 y 1965. (Los materiales del resto que se han localizado se han incluido también, en el Apéndice III).

«en la sociedad dividida en clases, el proceso educativo, constituido por la configuración de la personalidad y el aprendizaje, tiende a reducirse a pura instrucción, y el bloqueo de la educación se manifiesta en forma de neurosis.»

Con el tratamiento de «La juventud como problema social» se desarrolla algo más todo esto. La juventud -una fase de desarrollo de la personalidad y la edad en que se completa el aprendizaje- está condicionada por la organización de la sociedad y por el nivel de su desarrollo técnico. En las sociedades tribales, la incorporación de los muchachos a la vida activa se retrasaba en razón de un aprendizaje más completo y general, y las necesidades sociales se armonizaban con los procesos productivos y con la eficacia de sus técnicas. Pero desde la aparición de la sociedad de clases, tras la producción de un excedente apreciable como base de la acumulación de la riqueza, la clase trabajadora se vio obligada a incorporar a sus hijos a las tareas productivas tan pronto como eran capaces de hacer algo.

A partir de la Revolución Industrial, y coincidiendo con la intensificación de la división y la lucha entre las clases sociales, se fue imponiendo la necesidad de una formación más larga y completa de los trabajadores. Pero quienes procedían de los estratos inferiores de la clase media, de la pequeña burguesía y de los trabajadores calificados encontraron dificultades para acceder a puestos de trabajo adecuados. Y eso, unido a la ausencia de toda formación de los sentimientos y a la “neutralidad” ideológica y la orientación puramente técnica creciente del sistema escolar, acabó por generar profundas contradicciones vitales y explosiones irracionales en la juventud.

Una fórmula para contrarrestar tales contradicciones fue la de los dirigentes totalitarios nazi-fascistas, que reorientaron la rebeldía juvenil contra la democracia burguesa, tras la conclusión de la Primera Guerra Mundial. Otra, posterior, viene siendo la de los grandes industriales desde la consolidación de la sociedad de consumo: el consumo dirigido. Aunque, en cualquier caso,

«la clave del comportamiento social de los jóvenes radica, en definitiva, en la formación “neutral” profesional que se les da y en el modelamiento contradictorio de su conciencia por una sociedad profundamente dividida.»

Un problema importante de la sociedad industrial actual -que afecta, por cierto, sobre todo a la juventud- es el que se apunta en el artículo «Drogas. Efectos psíquicos y motivación social», junto con las claves sociales del mismo.

«El problema capital de las toxicomanías es hoy el del gran número de personas -adolescentes y jóvenes, sobre todo- que toman drogas públicamente, que se jactan de hacerlo y que hacen propaganda y proselitismo para conseguir nuevos drogadictos, para hacerles partícipes de su propia felicidad.»

.....  
«La motivación fundamental de las toxicomanías en las sociedades industriales avanzadas es la opresión social difusa: la contradicción entre la obsesión por la felicidad adquisitiva y la carencia de la formación emocional necesaria para disfrutar de las cosas, y el deseo de encontrar algún modo de iluminación en la irracionalidad creciente de las sociedades dominadas por el afán de lucro.»

De hecho, la cuestión de la «Juventud, sentido de su rebeldía» puede explicarse bien a partir del análisis de los principales cambios culturales que se han producido en los países capitalistas industriales avanzados al imponerse la

sociedad de consumo. Porque son esos cambios culturales los que determinan los rasgos psicológicos característicos de la rebeldía juvenil en la misma. A saber: sumisión a la enseñanza formal, carencia del sentido del gusto, fascinación adquisitiva, rechazo de la disciplina del trabajo y una concepción por completo abstracta de la libertad.

«Ya están en presencia todos los elementos que pueden explicar las rebeliones juveniles. Un número muy grande de jóvenes, nutridos, vestidos, sin responsabilidades, incitados constantemente a disfrutar de todos los placeres ideados por los servicios de comercialización de las empresas. Aunque, frente a sus deseos ingenuos, está el precio a pagar: la dura disciplina empresarial y la no menos dura disciplina del consumo. Y, como tercera vía, la libertad abstracta de negarse a la una y la otra. Ahora bien, rechazar la disciplina del trabajo es fascinante, pero implica rehusar la emocionante satisfacción adquisitiva, que se convierte rápidamente en la férrea disciplina del consumidor teledirigido, encajado en la “espiral de prestigio” en razón del consumo. De modo que los jóvenes, en cuanto grupo menos condicionado de consumidores, vacilan, se sienten confusos y adoptan actitudes contradictorias, que van desde la marginación pasiva (como en el caso de los *hippies*) hasta formas de rebelión violenta contra el orden establecido.»

La reflexión sobre la «Moda: significado y función social» es ya una buena introducción al estudio general de la sociedad de consumo. Hasta el siglo XIX, los principales factores de los cambios en la historia de la moda -con centro siempre en el vestido y el calzado- fueron el progreso técnico y el afán del consumo ostensible y diferencial, como código de la cultura, la educación y la psicología de la clase ociosa, y como base de la distinción social de las clases privilegiadas y de la legitimación de su posición privilegiada en la jerarquía del poder y de la posición social. Pero, en el siglo XX, lo que se impuso en los países capitalistas más avanzados fue la alianza de la gran empresa, los medios publicitarios y los “héroes del consumo”, para domesticar a las masas mediante la tiranía de la moda.

Ahora bien,

«una vez que los habitantes de un país -sobre todo si es tan grande como los Estados Unidos- entran en la espiral del consumo prestigioso y se someten gustosos a la domesticación (a la disciplina) publicitaria, las grandes industrias pueden planear con un amplio margen de seguridad su futuro desarrollo.»

Aunque no por completo. Pues una parte de los jóvenes de la clase dirigente -intelectuales y universitarios- abrieron ya la primera brecha en esa “espiral del prestigio”, al romper con los convencionalismos sociales que constituían su base de apoyo y la de los estímulos publicitarios montados en torno a ella; y, una vez abierta, esa brecha se fue ensanchando para dar paso a otros jóvenes, de capas cada vez más bajas de la sociedad.

Con todo, el esclarecimiento de la lógica de la espiral de prestigio impuesta por la tiranía de la moda resulta decisivo para comprensión de la dominación capitalista, una vez que el consumo ostensible y diferencial se subordina al afán de lucro del capital.

Hoy, en los países capitalistas avanzados, la «Sociedad de consumo», como garante de la disciplina del trabajo y de la realización de la producción, es el principal dispositivo cultural de la integración social de las masas y la clave

última de la psicología típica de las mismas: moda, culto a lo nuevo, crisis del principio de autoridad, rebeldía juvenil, *libertarianismo* e ilusión de la opulencia. Y todo ello, gracias sobre todo al imperio de la publicidad.

«La sociedad de consumo sería inexplicable sin la publicidad. Ésta es el poder omnipresente e irresistible que penetra en todas partes y que alcanza a todos. Es el factor por excelencia que condiciona la existencia del individuo en la sociedad de consumo y son millones las personas que se sienten satisfechas de ser modeladas por ella, en lo más íntimo. Es incluso capaz de hacer que los intereses, evidentes y precisos, de los grandes monopolios aparezcan como los deseos más íntimos y espontáneos de las masas. Es la forma más eficaz hasta ahora descubierta de dominar las conciencias.»

Por lo demás, la sociedad capitalista industrial conlleva también otro tipo de problemas sociales. Uno de ellos es el de «Los recursos humanos»: en la sociedad capitalista industrial la fuerza de trabajo aumenta y se diversifica, mientras se demora la racionalización del mercado laboral; y esto, cuando el conocimiento del “mercado nacional de trabajo” tendría un valor inapreciable para la orientación profesional de la juventud.

«La producción de bienes de producción, la producción de bienes de consumo y la producción de fuerza de trabajo constituyen un sistema en el que todos esos factores se condicionan unos a otros. De modo que, si el país elige, concretamente, el desarrollo industrial (apoyado en el turismo y en una agricultura capitalista, dotada de un buen olfato para las necesidades del mercado),<sup>3</sup> será posible prever las necesidades en fuerza de trabajo para poder crear ese tipo de riqueza y los recursos de que se tendrá que disponer para invertirlos en la formación de esa misma fuerza de trabajo.»

Otra cuestión importante, en fin, es la de «Los profesionales», por el deterioro de sus condiciones de vida desde el segundo tercio del siglo XX con el *asalaramiento* progresivo de los profesionales, la liquidación de las profesiones liberales y el impacto de la inflación creciente (consecuencia de la política capitalista de pleno, puesta en pie ante la consolidación de la URRS). Sobre todo, porque, mientras los obreros tienen una conciencia clara de sus condiciones materiales de existencia y luchan coherentemente por mejorarlas, los profesionales se encuentran bloqueados por la contradicción entre la degradación objetiva de sus “retribuciones” y su psicología “elitista”.

«Los profesionales, al menos en un número bastante elevado, se encuentran en condiciones objetivas similares o idénticas a las de los trabajadores. Con el agravante de que, mientras esas condiciones objetivas son simples y evidentes para el obrero, aparecen confusas y enmascaradas ante los profesionales. En el obrero, *condiciones de vida y conciencia están al mismo nivel, son coherentes entre sí*. En cambio y a pesar de su formación intelectual, los profesionales se encuentran en una posición más desfavorable, pues en su mayor parte carecen de conciencia de sus condiciones de vida, o tienen una imagen deformada de ellas.»

MADRID, 3 DE MAYO DE 2012

---

<sup>3</sup> Referencia clara al caso de España, hacia 1974.

# 1. Educación social<sup>4</sup>

«En la sociedad dividida en clases, el proceso educativo, constituido por la configuración de la personalidad y el aprendizaje, tiende a reducirse a pura instrucción, y el bloqueo de la educación se manifiesta en forma de neurosis.»

## **La educación condición de existencia de toda sociedad y de cada hombre**

En todas las sociedades humanas se da entre los adultos y los niños un proceso que tiene ante todo por objeto convertir a los niños en el tipo de hombres que los adultos consideran indispensables para la continuidad y el progreso de la sociedad. Ese proceso, eminentemente social, constituye la condición de existencia de toda sociedad y del hombre mismo, y se cumple bajo diferentes aspectos y con distinta intensidad. Lo designamos como *educación*. Y, con esa definición, aparte de recalcar su carácter de proceso y su naturaleza social, se señalan los elementos que intervienen en el proceso educativo, el medio donde éste se da -la sociedad- y el propósito del mismo.

Educar es, pues, un proceso social real, una acción de los adultos sobre los niños, y de unos hombres sobre otros en general; y de ahí su naturaleza condicionadora, determinante. En cuanto a las expresiones “proceso educativo” y “proceso de socialización”, tienen idéntico significado, pues no son sino dos formas diferentes para referirse a la adquisición por el niño de las respuestas que el grupo social ha elaborado para responder a los distintos estímulos del medio social y natural del hombre.

Si se compara el desarrollo del niño con el de las crías de algunas especies animales, se ve en seguida que se trata de dos procesos muy diferentes.

En el caso de las crías de las tortugas, por ejemplo, los huevos se incuban solos entre la arena de las orillas del mar. Al nacer, la cría inicia sola su vida en el medio en que viven los adultos y expuesta a idénticos peligros y azares. Pero también “sabe” responder a los estímulos del medio: esto es, huir de los animales que la pueden devorar y apoderarse de los animales o vegetales que sirven de alimento a la especie. Parece como si la tortuguita naciese con sus respuestas fijadas en su sistema nervioso.

El desarrollo del niño es bien distinto. Por de pronto, la organización biológica del hombre le pone en una desventajosa relación con el resto de las especies animales: el niño nace en un estado del todo inerme, casi sin ninguna respuesta a los estímulos del medio en que vive, y, si hereda alguna, ésta es completamente transmutada por ese mismo medio. Sin embargo, esa falta de respuestas y el estado de total invalidez en el que nacen las criaturas humanas constituyen, en realidad, una ventaja decisiva de la especie, y son una consecuencia del medio de la misma (del conjunto de los estímulos que forman parte del mismo).

La cría de la tortuga puede responder a los estímulos de su medio desde el momento en que nace, porque ese medio es simple (se limita a un corto número de especies animales y vegetales) y se modifica muy poco. Pero el

---

<sup>4</sup> *Gran Enciclopedia del Mundo*, Apéndice, t. 21, Bilbao, Durvan Ediciones, 1967, cols. 440-443.

medio de la especie humana es muy complejo y muy variable. La gran variedad de especies con las que se halla en relación el hombre y las consiguientes modificaciones constantes del medio humano (constituido precisamente por esas mismas especies) exigen una enorme variedad de respuestas. Ese complejo medio obliga al hombre a desplegar una conducta muy rica y variada; le obliga a una especie de tejer y destejer continuo de respuestas, y a adoptar respuestas distintas ante un mismo medio.

Por lo mismo, el sistema de respuestas del hombre tiene que satisfacer varias condiciones. A saber: carencia de respuestas fijas; máxima plasticidad para anular unas respuestas y adoptar otras nuevas; y máxima continuidad del sistema -o del campo- que le permite sintetizar respuestas nuevas sobre los resultados favorables o desfavorables de las respuestas anteriores (esto es, ganar experiencia).

A ese "campo" donde se interrelacionan las respuestas con anulación de unas y síntesis de otras se le denomina *conciencia*. Pues ésta no es sino ese mismo sistema de respuestas en constante renovación, determinada por la continuidad del individuo y por su adaptación a los nuevos estímulos del medio.

#### ***Domesticación de la criatura y configuración de su conciencia por la trama cultural (social, técnica y lingüística) del grupo de convivencia***

Ahora bien, la conciencia no podría organizarse sin la total carencia de respuestas del niño al nacer y sin el largo período de indefensión de aquél. Esas dos aparentes desventajas de la criatura humana obligaron a la nueva especie a la creación de un medio nuevo -la sociedad- en el mismo medio natural de sus ancestros inmediatos, con la consiguiente transformación radical de su existencia.

La sociedad humana ha sido siempre -y sigue siendo hoy- el instrumento del todo indispensable para acoger, arropar y asistir en todas sus necesidades al niño, desde su nacimiento hasta que pueda valerse por sí mismo dentro propio del grupo: esto es, para equiparle con el sistema de respuestas que los adultos consideran adecuado para insertarse en las actividades reales de subsistencia del grupo y para responder con éxito a los estímulos del medio, social y natural, de la especie humana en general.

Hay que tener bien presente que el medio social -la sociedad-, fue una creación de la especie humana. Es más: nuestra especie se convirtió en humana precisamente por esa creación. Ese nuevo ámbito de la vida animal se inició de una forma muy simple, a partir de un grupo de individuos unidos por la necesidad de subsistir y condicionados por la existencia de niños en estado de absoluta indefensión, que se superó porque los adultos -y, en concreto, las madres-, pudieron utilizar sus manos para cuidar de sus críos.

Los brazos de la mujer -de la madre- fueron, pues, el elemento material inicial del medio social de nuestra especie. Y la evolución de la sociedad humana consistió luego en el perfeccionamiento constante de ese medio social inicial mediante la apropiación de elementos de la naturaleza, transformados por la actividad manual de los hombres, para asegurar más eficazmente la satisfacción de todas sus necesidades y la defensa contra las agresiones del medio.

Así entendida -como medio social de nuestra especie-, la sociedad humana es el resultado de la confluencia de cuatro vectores fundamentales. A saber: un grupo de individuos unidos por fuertes lazos de solidaridad; un sistema de herramientas para intervenir en los procesos naturales con el fin de encauzarlos en beneficio de la subsistencia del grupo; un sistema de relaciones entre los individuos basado en la transmisión de la experiencia ganada, producto de la cooperación y que sirve para reforzarla; y, en fin, el lenguaje, como vehículo de esa nueva forma de relacionarse socialmente y de transmitirse la experiencia, y que, al ser inculcado al individuo, condiciona por completo su existencia -lo domestica- y provoca en él, en consecuencia, la aparición del pensamiento.

### **De la configuración social y lingüístico-ideológica de la conciencia del niño como “conciencia extraña”, al aprendizaje técnico como etapa intencional de la educación**

Todas las sociedades se enfrentan con dos problemas fundamentales: la producción de bienes para asegurar su existencia y la producción de nuevos miembros para asegurar su continuidad. Pero esto último les plantea graves exigencias, porque a esos nuevos miembros -a los niños- hay que criarlos (esto es, alimentarlos, limpiarlos, abrigoarlos, defenderlos, etc.) y convertirlos en miembros activos del grupo social.

La socialización -la educación- del niño consiste precisamente en eso, e implica por lo mismo dos procesos fundamentales: equipar al niño con un sistema de respuestas -una conciencia- que guíe su conducta de forma que se vaya adaptando con éxito a la vida social del grupo; y transmitirle el conjunto de conocimientos y destrezas que sirven de base a la producción de los bienes materiales de la que vive el grupo.

La configuración de la conciencia y la personalidad del individuo y el aprendizaje técnico constituyen, por tanto, el proceso educativo y determinan la naturaleza de éste: la primera, aunque más intensa en la niñez, es un proceso general y continuo; y el segundo, tiene lugar en los años inmediatamente anteriores a la transición al estado adulto.

De esos dos procesos educativos, el primero es, con mucho, el más importante, ya que implica la modelación de la conciencia y la organización de la personalidad. Resulta de la acción continuada que se ejerce sobre el niño, primero por parte de los adultos de la familia y, luego, por todos los del grupo social de convivencia, e incluso por los otros niños. Comienza en el momento de nacer, por el condicionamiento que ejerce la madre sobre el hijo con sus estímulos verbales (con las palabras cariñosas que usa al satisfacer sus necesidades). Aunque ese estrecho condicionamiento entre las palabras de los demás y la satisfacción de las necesidades básicas del individuo alcanza su máxima intensidad en la etapa de la asimilación del lenguaje.

El niño que empieza a entender y a usar la lengua se siente atraído por todos los estímulos luminosos y sonoros de su medio. Pero los mayores que le cuidan están constantemente prohibiéndole determinados movimientos y acciones manuales mediante órdenes verbales. Así inhiben las respuestas espontáneas del niño a los estímulos, al ser su acción sustituida por las palabras con que se formula la prohibición. De ese modo, el propio niño comienza a sustituir

sus respuestas a los estímulos en forma de acción por respuestas verbales; va aprendiendo a usar el lenguaje; y, en la medida en que lo va entendiendo, comienza también a organizar un nuevo sistema de respuestas a los estímulos del medio -la propia conciencia- valiéndose de las prohibiciones más repetidas y más firmes de los mayores.

Se inicia así la etapa de la “conciencia extraña”, que no es otra cosa que las prohibiciones y las preferencias de los mayores que rodean al niño, una vez interiorizadas por éste. Pero, en ella, el niño no se limita a asimilar el lenguaje. También se esfuerza por imitar todas las formas de conducta de los mayores. De modo que, al mismo tiempo que va formando su conciencia, adquiere las maneras y modales del grupo. Aunque no sólo eso. Porque, además comienza a asimilar los principios y valores preferidos por el grupo. Lo hace valiéndose de la imitación y mediante la convivencia directa con los miembros mayores de aquél, contribuyendo así de paso al reforzamiento del sistema de conducta que acepta y prefiere el grupo.

De ese modo, el niño va modelando su conciencia sobre la base de la asimilación de las maneras, modales, principios o normas y valores del grupo. Hasta que, al hacerse consciente de su personalidad (hacia los 14 ó 16 años o tal vez más tarde), se encuentra con que piensa, enjuicia e interpreta todo a través de una conciencia que coincide con los propósitos preferidos del grupo, sin haberse dado antes cuenta de ello.

En cuanto al aprendizaje (esto es, a la adquisición de las habilidades o destrezas y los conocimientos necesarios para la inserción del nuevo miembro en las actividades productivas del grupo), es el aspecto -y la etapa- consciente e intencional de la educación. Cada sociedad pone el mayor empeño en conseguir que sus nuevos miembros adquieran las habilidades y los conocimientos que los adultos de la familia o del grupo consideran que contribuirán al mayor bienestar de todos cuando esos mismos niños se conviertan en adultos. Tal es el carácter fundamental de la educación especial: el estar proyectada para que la persona cumpla la función que estima el grupo social.

Entendida así la educación como proceso social, es fácil advertir que la sociedad modela la conciencia de sus jóvenes miembros y les inculca sus principios y valores preferidos. Y, como cada uno de los miembros de la sociedad interioriza sus rasgos más generales, cada persona puede adaptarse perfectamente a su medio social.

**En la sociedad de clases el proceso educativo tiende a reducirse a la instrucción, y el bloqueo de la educación se manifiesta como neurosis**

Ahora bien, esa identidad entre la conciencia de los individuos y la organización de su grupo social de convivencia sólo se da en aquellas sociedades en las que todos los adultos influyen en el modelamiento de cada uno de sus jóvenes miembros y en las que los adultos no están divididos por intereses de clase {ni de grupo}; esto es, en las sociedades basadas en el parentesco. Porque la aparición de la sociedad dividida en clases -coincidiendo por cierto con el comienzo de la Historia- significa el fin de esa educación indiferenciada, producto de la acción del grupo entero de convivencia sobre cada individuo. En adelante, la educación dependerá de la clase social a que se pertenezca. Y, más tarde,

se entablará una lucha entre distintas clases sociales por imponer sus normas, principios y valores a los jóvenes.

Por lo demás, en la sociedad dividida en clases, el proceso educativo, constituido por la configuración de la personalidad más el aprendizaje, tiende a reducirse a pura instrucción, y el bloqueo de la educación se manifiesta en forma de neurosis. La división del trabajo, al forzar la aparición de la educación especializada y la competencia entre clases sociales acaban por eliminar los aspectos formativos de la educación para reducirla a mera instrucción o enseñanza de habilidades. Con lo que la educación de la sociedad dividida en clases se reflejará en las conciencias en forma de neurosis.

## 2. La juventud como problema social<sup>5</sup>

«La clave del comportamiento social de los jóvenes radica, en definitiva, en la formación “neutral” profesional que se les da y en el modelamiento contradictorio de su conciencia por una sociedad profundamente dividida.»

**La juventud -fase de desarrollo de la personalidad y edad en que se completa el aprendizaje- está condicionada por la organización social y su nivel técnico**

El término *juventud* tiene en castellano dos sentidos, aunque estrechamente ligados entre sí. Por una parte, designa aquella etapa biológica de la vida humana que se encuentra entre la niñez y la virilidad, la fase en que el individuo adquiere los rasgos físicos que le van a ser propios. Pero también significa la etapa en que se configura la personalidad y se adquieren las habilidades especializadas que van a determinar la situación del individuo en el entramado social: esto es, la fase en que se completa el aprendizaje.

Como etapa biológica de la vida humana, la juventud, que se da de hecho en todos los hombres que llegan a la virilidad, transcurre entre la adolescencia (de los 12 a los 15 años) y los 30 años. Pero, como fase de desarrollo de la personalidad y edad del aprendizaje (de fijación de las habilidades que facilitarán el encuadramiento del individuo en la actividad social), es de duración variable y depende de las condiciones socioculturales de cada sociedad.

El encuadramiento del individuo en las actividades sociales está condicionado en todas las sociedades por la organización social y por el desenvolvimiento tecnológico, y lo que determina el momento en el que se efectúa es el nivel técnico de la sociedad. Cuanto más simple es el equipo técnico de ésta (y, por tanto, menor la productividad por persona), antes termina el período de aprendizaje y antes tienen que incorporarse los jóvenes al trabajo. En esas condiciones el aprendizaje se completa pronto porque la simplicidad de las herramientas y de los procesos productivos facilita la temprana incorporación de los jóvenes al trabajo. Pero, conforme se complican los procesos de producción y el manejo de las herramientas requiere mayor destreza o más iniciativa, se exige un sistema de conocimientos generales más amplio y más moderno.

El otro factor determinante de la incorporación de los jóvenes al trabajo es la organización social. En las sociedades basadas en una cooperación intensa y penetrada por una solidaridad profunda entre todos sus miembros -caso de las antiguas sociedades tribales-, la incorporación de los muchachos a la vida activa se retrasaba en razón de un aprendizaje más completo y general. En esas sociedades las necesidades sociales se armonizaban con los procesos productivos y con la eficacia de sus técnicas. Pero la situación cambió cuando la eficacia de las herramientas y el aumento de la productividad por persona posibilitaron la aparición de un excedente de la producción sobre el consumo.

---

<sup>5</sup> *Gran Enciclopedia del Mundo*, Apéndice, t. 21, Bilbao, Durvan Ediciones, 1967, cols. 681-685.

La producción de un excedente apreciable fue la base de la acumulación de riqueza y el origen de las guerras y de la división de la sociedad en dos clases: la de los conquistadores y la de los conquistados, explotadores y explotados.

Los señores vivían del excedente que producían los campesinos sometidos, ya que les arrebataban la mayor parte de lo que producían por medio de tributos, impuestos, prestaciones y demás, dejándoles tan sólo lo estrictamente necesario para no perecer de hambre. En esas condiciones, la clase trabajadora se veía obligada a incorporar a sus hijos a las tareas productivas tan pronto como eran capaces de hacer algo. Así, los hijos de los campesinos siervos -como los de los campesinos pobres de hoy- no necesitaban una fase de aprendizaje. Como tampoco la necesitaron los hijos de los trabajadores de la primera etapa de la era industrial, que eran empleados en muchos casos en la industria, e incluso en las minas, hasta a partir de los 4 años de edad. Por lo demás, en esas épocas, la duración media de la vida -un factor que, sin ser estrictamente social ni tecnológico, depende de la sociedad y de la tecnología- determinaba la pronta incorporación de muchos muchachos al trabajo y la temprana elevación a puestos de responsabilidad de otros.

La duración media de la vida fue muy corta hasta los grandes descubrimientos médicos de finales del siglo XIX, que hicieron posible la prevención de muchas enfermedades contagiosas y epidérmicas mediante la vacunación y el establecimiento de rigurosas medidas sociales de higiene. En tiempos de Napoleón, y en Francia y en Inglaterra en concreto, la duración media de la vida era aún sólo de 35 años. De modo que una vida media tan corta obligaba a incorporar pronto a las nuevas generaciones para cubrir los vacíos que dejaban los que fallecían.

En una situación de ese tipo, se tiene la impresión de que la sociedad facilita el rápido acceso de los jóvenes a los puestos de responsabilidad. Lo contrario, por cierto, de lo que ocurre hoy en los países más adelantados, donde la vida media ronda los 70 años, mientras en algunos de ellos la edad de jubilación es de 70 años para muchas actividades.

### **De la Revolución Industrial a la sociedad de consumo: formación más larga y completa de la juventud, y refinamiento del control ideológico de las masas**

Desde la segunda mitad del siglo XVIII, la Revolución Industrial, al menos allí donde alcanzó un desarrollo notable, transformó profundamente los procesos de producción, al acabar con los métodos tradicionales y crear nuevas formas de producción. Luego, durante todo el siglo XIX y lo que va del XX, la confluencia de la implantación de nuevas técnicas, la aplicación de la ciencia a la producción, el descubrimiento de nuevos recursos en materiales y la introducción de nuevas formas de organización de la producción fueron impulsando la complejidad creciente de los procesos productivos y de sus técnicas, con el consiguiente aumento constante de la productividad por trabajador.

De ese modo, la producción industrial -que fue la que se desarrolló con mayor rapidez e intensidad- se hizo extraordinariamente compleja e interdependiente. Eso, unido a la precisión creciente de las nuevas técnicas, planteó exigencias nuevas a la formación de un número creciente de trabajadores ne-

cesarios; para comprobarlo, basta considerar el elevado número de administrativos que exigieron las nuevas empresas industriales y comerciales. De modo que, para adquirir las destrezas y pericias necesarias, se impuso un entrenamiento más largo y una formación general básica más conforme con los resultados de las ciencias naturales y matemáticas. Aunque, dada la aparición constante de nuevas profesiones, hubo que preparar a las personas, no por los métodos tradicionales, sino improvisando la enseñanza sobre una base preferentemente teórica.

Claro que, en compensación, aquellos puestos de trabajo que exigían mayor formación iban siendo también mejor remunerados. Esos mayores salarios atrajeron a aquellos jóvenes cuyos padres no vacilaron en hacer los sacrificios necesarios para afrontar los gastos de la prolongación de la formación de sus hijos; y pudieron hacerlo porque, antes, las luchas de los trabajadores habían forzado la elevación de los salarios, aprovechando el aumento de la productividad.

Por lo demás, la elevación de los salarios se hizo cada día más acuciante ante la cantidad y calidad de mercancías en general puestas en el mercado por la industria, aprovechando el desarrollo de los medios de comunicación de masas como cauces de la publicidad comercial. Pues, se incitó a las masas al consumo, al despertar en ellas un ansia de bienestar y de comodidades, y se estimuló a los trabajadores a sacrificarse por mejores salarios.

Ahora puede verse con facilidad cómo la lógica del aumento de la productividad operó en un sentido sólo en apariencia contradictorio. Creó la necesidad de una formación más completa y más larga de los hijos y permitió la elevación de salarios, lo que permitió a su vez que los padres pudieran afrontar los gastos de una educación más larga de sus hijos. Pero, al mismo tiempo, aportó al mercado masas crecientes de mercancías, hasta llegarse a un momento en el que fue necesario estimular el consumo por todos los medios imaginables, creando así necesidades nuevas, habituando a las masas al consumo, abriendo nuevas posibilidades de mercado, etc. De ese modo, se intensificó la división en clases sociales, se reforzó el dominio de la clase superior en la industria, en el comercio y en todas las formas de actividad, y se acentuó, en esa misma clase superior, la necesidad de extender y refinar el control ideológico de las masas en los distintos campos, político, artístico, cultural y social, con el fin de afianzar su dominio.

#### **Aprovechamiento de la situación contradictoria de los jóvenes en formación de la clase media baja y de la pequeña burguesía: del nazi-fascismo al consumo**

En otras épocas de la historia hubo jóvenes que, por hallarse en la fase de su formación, bien alimentados y sin obligaciones graves ni responsabilidades concretas, constituían un fenómeno social significativo. De hecho, pese a la pobreza del desarrollo de nuestra sociedad, en nuestro siglo XIX se dio una serie de nombres muy reveladores a esa juventud, que, pese a ser una minoría insignificante, tenía la suficiente relevancia como para atraer la atención de los escritores costumbristas. Pero hoy lo sorprendente, en todos los países industrializados, es la gran proporción de esos jóvenes que se encuentran en la etapa de su formación, bien alimentados y exentos de las responsabilidades que

pesan sobre quienes se han incorporado al trabajo y contraído obligaciones sociales y familiares.

Ahora bien, sobre todo a partir de la I Guerra Mundial, conforme aumentó el número de ese tipo de jóvenes, se fueron intensificando las tendencias contradictorias de la juventud, ante las dificultades crecientes para incorporarse a las tareas productivas. El aumento de la vida media, por ejemplo, retrasó el acceso de los jóvenes a los puestos mejores remunerados, al continuar éstos ocupados por las personas de mayor edad, mientras esos mismos jóvenes tuvieron que afrontar las dificultades generales de los empleados de *cuello blanco*.

Hasta después de la II Guerra Mundial, los jóvenes de la clase superior, los de la clase media y los de la pequeña burguesía gozaron del privilegio de una fase de formación, relativamente prolongada. Pero quienes procedían de los estratos inferiores de la clase media y de la pequeña burguesía encontraban dificultades para lograr acceder a los puestos de trabajo adecuados. Y, como su número era bastante notable y su desorientación e incertidumbre acerca de su propio futuro, notorias, los dirigentes totalitarios nazi-fascistas, conscientes de su situación, explotaron su descontento, utilizando a esos jóvenes para aplastar los movimientos democráticos que comprometían el dominio del gran capital monopolista.

Tras esto, esa misma juventud, cada vez más numerosa por cierto, fue descubierta por los grandes industriales, que vieron en los jóvenes un mercado con grandes posibilidades, por su número y por las características de su consumo. Porque, en este otro caso, no se trata ya de la satisfacción de necesidades primarias sino de aquellas que se crean valiéndose de los grandes medios de comunicación de masas. En otras palabras, de un consumo dirigido, que implica la utilización masiva de los medios de comunicación y que beneficia fundamentalmente a los grandes monopolios y a las industrias del disco, del material electrónico, de las bebidas no alcohólicas y demás.

Para colmo, la educación que hoy reciben los jóvenes de la pequeña burguesía y de los obreros calificados se distingue por un profesionalismo exacerbado, una completa "neutralidad" ideológica y la ausencia de toda formación de los sentimientos. Eso los convierte en clientes bien predisuestos para con todos los manejos publicitarios. Sin contar con que los grandes monopolios explotan también las profundas contradicciones vitales de los jóvenes con fines políticos, esforzándose por desviarles de toda orientación política, al encauzar hacia una protesta tumultuosa, irracional y primaria la tensión que provoca en ellos la imagen de una vida de comodidades y de satisfacciones, magnificada por los "grandes héroes del consumo", en contraste con la imposibilidad económica de alcanzarla.

La clave del comportamiento social de los jóvenes radica, en definitiva, en la formación "neutral" profesional que se les da y en el modelamiento contradictorio de su conciencia por una sociedad profundamente dividida.

### 3. Drogas. Efectos psíquicos y motivación social<sup>6</sup>

«El problema capital de las toxicomanías es hoy el del gran número de personas -adolescentes y jóvenes, sobre todo- que toman drogas públicamente, que se jactan de hacerlo y que hacen propaganda y proselitismo para conseguir nuevos drogadictos, para hacerles partícipes de su propia felicidad.»

.....  
«La motivación fundamental de las toxicomanías en las sociedades industriales avanzadas es la opresión social difusa: la contradicción entre la obsesión por la felicidad adquisitiva y la carencia de la formación emocional necesaria para disfrutar de las cosas, y el deseo de encontrar algún modo de iluminación en la irracionalidad creciente de las sociedades dominadas por el afán de lucro.»

En este artículo se emplea el término droga en el sentido en el que está siendo usado actualmente, con frecuencia creciente, por la prensa, la televisión, la radio, etc., para designar aquellas sustancias naturales o químicas que tienen la propiedad de alterar la actividad normal de la conciencia de los individuos y que crean la necesidad de seguir adquiriéndolas.

Entre las sustancias de esa clase se encuentra el alcohol, la coca, la marihuana, el opio, los barbitúricos, las anfetaminas y otras. En cuanto a las alteraciones que producen, son muy diversas y varían de un individuo a otro, ya que dependen en cierta medida de la experiencia previa, las condiciones ambientales de ingestión y el propósito con que se toman o los efectos que se esperan de ellas.

Algunas de estas drogas se conocen desde hace siglos: el alcohol, la marihuana, la coca, el opio, los hongos alucinógenos, etc. Otras datan de hace poco tiempo, como los barbitúricos, las anfetaminas o el LSD-25, como resultado de un constante trabajo experimental en busca de medicamentos para tratar algunos trastornos fisiológicos y psíquicos. Aunque, en las numerosas publicaciones sobre estas sustancias y sus efectos, hay que distinguir entre los trabajos realmente científicos (nacidos de la experimentación animal o clínica con anestésicos, analgésicos, tranquilizantes, somníferos y demás) y un elevado número de textos mitad científicos mitad propagandísticos o simplemente fantásticos, en los que se entremezclan datos u observaciones fisiológicas, sensaciones psíquicas y abundantes representaciones fantásticas, o simples alucinaciones.

Esa mezcla de observaciones fisiológicas y psíquicas con iluminaciones misticoides y "expansiones de la conciencia" (o formas de conocimientos, inaccesibles en la actividad normal, que supuestamente enriquecen la conciencia humana) constituye el obstáculo más grave para un estudio imparcial

---

<sup>6</sup> *Gran Enciclopedia del Mundo*, Apéndice, t. 22, Bilbao, Durvan Ediciones, 1971, cols. 361-363.

del fenómeno social de los drogadictos y una toma de posición serena, al respecto.

Por lo demás, supuesta la conciencia de tales dificultades, la cuestión del abuso de las drogas se considera aquí con las mínimas reservas bajo tres aspectos básicos: efectos fisiológicos y psíquicos; motivación de las toxicomanías; y consecuencias sociales y literarias.

### ***Efectos fisiológicos y psíquicos***

Distinguir cuándo el efecto de una droga es rigurosamente fisiológico y cuándo psíquico es muy difícil: baste recordar el intenso placer de los heroinómanos al sentir el pinchazo de la inyección de heroína. Pero, por lo mismo, conviene considerar uno y otro aspecto de modo conjunto. Además, aquí se trata solamente de las drogas que afectan a la conciencia normal del individuo; esto es, a su conducta externa y a sus “vivencias” internas (no me atrevo a denominar a éstas últimas experiencia, ni tampoco alucinaciones, aunque se aproximan mucho); y, en tal caso, todo efecto de las drogas es a la vez fisiológico y psíquico.

Aún se podría ir más allá para decir que, en muchos drogadictos, los efectos de la droga son “aprendidos”, de manera que los efectos de origen social se funden con los fisiológicos y los psíquicos en una “vivencia” única. Pero es preferible limitarse a la sencilla clasificación anterior.

En los organismos animales -y, por lo tanto, también en el hombre- las células constituyentes del tejido nervioso tienen la función de regular el medio interno de los mismos; y pueden hacerlo por su gran sensibilidad para las diversas sustancias disueltas en la sangre, tanta, que alcanzan a detectar cantidades inverosímiles. Aparte de que esas células no sólo son muy sensibles cuando se trata de cualquier sustancia (glucosa, dióxido de carbono, oxígeno, minerales, hormonas, etc.), sino que lo son aún más tratándose de sustancias neurótropas.

Tal es el fundamento biológico de la doble y contradictoria acción de las drogas, que, mientras pueden ser curativas en pequeñas dosis, provocan trastornos fisiológicos y psíquicos en grandes dosis. La dependencia física manifiesta en el síndrome de abstinencia a que dan lugar los estupefacientes, cuando se interrumpe de forma brusca el abuso de uno de ellos, es, en concreto, uno de tales efectos y muy importante.

Las drogas más conocidas pueden dividirse en dos grandes grupos: las que ejercen una acción anestésica, analgésica o tranquilizante a nivel del sistema nervioso central; y las que inciden de modo estimulante sobre este último. Al primer grupo pertenecen, entre otras, los opioides ( morfina, heroína, codeína, etc.), los barbitúricos y el alcohol, cuyo abuso genera dependencia física. En cuanto al segundo, se incluyen en él la cocaína (el principio activo de la coca), las anfetaminas, la marihuana, LSD-25 y otras drogas que no engendran dependencia física, pero sí una habituación psíquica difícil de vencer en razón de la ansiedad que la abstinencia provoca.

La morfina, principal representante de los opiáceos, es el analgésico más potente que existe. Tomada en pequeñas cantidades por personas no habitadas, reduce o elimina la sensación de dolor y produce somnolencia, vómitos y sensación de bienestar, euforia, descenso de la respiración, del pulso y

de la temperatura del cuerpo, espasmos musculares, constipación intestinal, etc. Pero con los demás miembros del grupo ocurre algo similar.

Los barbitúricos, tomados por boca, son sedantes e inducen al sueño; pero, si se aumenta la dosis, producen embotamiento mental, torpeza en el hablar e irritabilidad. Y, en cuanto al alcohol, en pequeñas dosis produce aceleración cardíaca, vasodilatación periférica y sensación de calor en la piel; pero, cuando se aumenta la dosis, provoca sensación de bienestar, verbosidad con incoherencia, emotividad exagerada, perturbación de la visión, vértigo, vómitos y -en el caso de los alcohólicos- *delirium tremens*.

Entre los estimulantes del sistema nervioso central destaca la cocaína, cuya acción -que se atribuye a la enorme semejanza que tiene con la adrenalina- depende de la cantidad que se tome y del hábito de tomarla. Produce dilatación de la pupila, acelera el pulso, refuerza los reflejos, reduce la fatiga, provoca insomnio y alucinaciones visuales, auditivas y táctiles (la sensación de gusanos bullendo sobre la piel), y hasta puede causar la muerte, por convulsiones o parálisis muscular del corazón.

La marihuana (*cannabis activa*), fumada, mascada o tomada por boca, produce congestión de la conjuntiva, dilatación de la pupila, aceleración del pulso, estado de ensoñación con pérdida de la sensación del tiempo, locuacidad, explosiones de hilaridad y -en algunas personas- reacciones psicóticas

El abuso de las anfetaminas, ya sea por inhalación, por inyección u de modo oral, provoca elevación de la tensión, anorexia, insomnio, optimismo exagerado y desaparición de la fatiga; y, en grandes dosis, por boca o por inyección durante largo tiempo, puede causar psicosis paranoides.

Los alucinógenos, utilizados por las poblaciones aborígenes de América a partir de hongos y de un cactus, el peyote, están hoy representados por el ácido lisérgico dietilamida LSD-25. Éste produce vasoconstricción de las arteriolas periféricas, aumenta la presión sistólica, dilata las pupilas y facilita los reflejos espinales. Los efectos psíquicos del LSD varían enormemente de un individuo a otro, porque dependen de la experiencia previa y del propósito, el lugar y las personas con las que se tomen. Parece que el LSD libera al individuo de sus ataduras físicas y le transporta a un mundo de colores muy vivos y luminosos, formas extrañas y sonidos desconocidos. Suma al drogado en un verdadero éxtasis, como liberado de toda atadura terrestre. Aparte de que parece producir también un ensanchamiento de la percepción por cauces ajenos a los sentidos y a la razón: lo que sus adeptos llaman "expansión de la conciencia". De hecho, las drogas alucinógenas -el LSD, la mescalina, la psicobicina, la bufotenina y demás- se denominan *psicodélicas* (del griego *psyché* -alma, conciencia- y *delos* -visible, manifiesto, claro, evidente).

Un efecto importante del abuso del primer grupo de drogas durante cierto tiempo es la dependencia física, el síndrome de abstinencia cuando se interrumpe la toma. En los morfinómanos se presenta, entre 12 y 16 horas después de la última toma, en forma de inquietud, ansiedad, abundante secreción lacrimal y nasal, dilatación de las pupilas, bostezos frecuentes y violentos, la piel fría y erizada (piel de gallina), sudores fríos, contracciones musculares de las paredes del estómago, vómitos y retortijones de los intestinos (la piel del vientre aparece como llena de nudos), fuertes dolores abdominales, diarreas acuosas repetidas, insomnio y debilitamiento extremos del paciente, que, en 24 ho-

ras, puede perder 4 o 6 kilos de peso. Se desconoce que es lo que ocurre en el cuerpo del drogadicto como para producir violencias tales que pueden desembocar en la muerte. Y, por lo demás, el síndrome de abstinencia se presenta en todos los que abusan por algún tiempo de los opiáceos, barbitúricos, alcohol y similares.

### **Motivación de las toxicomanías**

El estudio de los motivos que inducen a las personas a tomar las drogas y el fin que persiguen con ello tiene más interés que los efectos fisiológicos o psíquicos de las mismas.

La explicación de las toxicomanías hay que buscarla en el análisis de estas dos cuestiones. ¿Qué motivos impulsan a tomar drogas y con qué fin se toman? ¿Qué espera el que las toma de ellas?

De este intento de explicación sólo hay que excluir al pequeño número de personas a quienes (por haber padecido alguna enfermedad muy dolorosa) se les administraron analgésicos potentes, como la morfina, hasta el punto de llegar a habituarse; esas tales personas son pocas y, además, generalmente drogadictos vergonzantes, ocultos. El problema capital de las toxicomanías es hoy el del gran número de personas -adolescentes y jóvenes, sobre todo- que toman drogas públicamente, que se jactan de hacerlo y que hacen propaganda y proselitismo para conseguir nuevos drogadictos, para hacerles partícipes de su propia felicidad.

En el pasado, hubo pueblos entregados en mayor o menor grado a alguna forma de toxicomanía. Pero eso ocurrió después de una conquista rápida y de una esclavización de los pueblos sin esperanza de redención.

Un pueblo dominado, sometido a una explotación implacable, con individuos mal alimentados y con frecuencia separados de sus familiares y de sus organizaciones gentilicias, confinados en zonas mineras o de canteras, o simplemente sometidos a una dura explotación en sus propias aldeas, terminaba por entregarse a alguna forma de suicidio compensatorio. Para esas gentes que no veían término alguno para sus males, las drogas constituían un nirvana al alcance de la mano y fácil, que les hacía olvidar su condición humana y les permitía disfrutar de una felicidad ficticia y evanescente.

Muchas veces la droga era sobre todo un antídoto contra el hambre. Así lo fue, y lo es todavía, para los indios del altiplano la coca, que anestesia su boca y su estómago, eliminando la sensación de hambre. En otros casos -como el de los hongos alucinógenos, el peyote y (después) la marihuana para los indios mexicanos y del oeste de los Estados Unidos- se buscaban en la droga fugaces sueños de felicidad que les hacían olvidar su miseria real.

Para ver hasta qué punto es cierto esto, basta compararlo con el significado de las drogas, coca y alucinógenos en los Incas y los Aztecas. Entre los Incas, la droga se reservaba para los miembros de la tribu dominante en los actos rituales; y, entre los Aztecas, los alucinógenos eran privativos de los sacerdotes, que ingerían el hongo llamado *teonanácatl* (carne divina) para ponerse en comunicación directa con el dios.

Bajo el dominio de los Incas, la coca era ante todo un elemento del ritual; tenía una función social importante, reconocida hoy como tal.

«Si las drogas psicodélicas (LSD-25) tienen utilidad social -se afirma en una obra actual sobre el tema-, indudablemente radica en su extraordinaria capacidad para evocar experiencias místico-religiosas. Los hallazgos más comunes proporcionados por estas drogas son cambios positivos en los sentimientos religiosos.»

Tras la conquista del Perú, muchos conquistadores se dedicaron a negociar con la coca para ponerla al alcance de los indios que trabajaban en las minas de plata de Potosí. De ese modo, la coca pasó a cumplir una segunda e importante función: la de ayudar a los hombres a evadirse de su misérrima condición humana; la de “opio de los pueblos”. En Europa fue el alcohol la droga que cumplió esa función liberadora de la miseria entre las masas; en China, lo hizo el opio; etcétera.

De hecho, la historia demuestra que las drogas han cumplido tres funciones básicas. La religiosa: esto es, el provocar alteraciones en la actividad normal de la conciencia para conseguir visiones ultramundanas de lo divino y la unión con el dios, al alcanzar la revelación de lo inefable. La liberadora o evasora, al suscitar un estado de sopor que, en unos casos, facilita a los individuos la evasión de una realidad social opresora y agobiante, y, en otros, produce en ellos un estado de euforia que les ayuda a soportar las penalidades del trabajo y el abatimiento de las necesidades básicas (una función que no puede cumplirse si los oprimidos no disponen de alguna libertad y de una mínima capacidad de compra, además de exigir un mercado y abastecedores que se beneficien del negocio). Y la analgésica o anestésica: el calmar o eliminar el dolor.

El desarrollo ascendente de las toxicomanías en los países industrializados más adelantados obedece a una mezcla de motivaciones similares a las históricas.

Podría argüirse que en tales sociedades no se da una opresión sobre las masas y que éstas no se hallan sometidas a una explotación tan dura como la de algunos pueblos conquistados en el pasado. Pero la opresión es siempre relativa al nivel general de libertad y a las posibilidades de ejercerla. Además, mientras en el pasado, era directa -de hombre a hombre- y por lo mismo esporádica, hoy la opresión es multiforme, indirecta y difusa, lo que impide descubrir al agresor. De modo que, las masas oprimidas, aun cuando experimenten sus condicionamientos, no perciben la opresión; sienten la necesidad de evadirse, pero no saben bien de qué.

Incluso puede suceder que la opresión no exista y que ésta sólo se perciba frente a las posibilidades de una libertad ilusoria, fantástica. De hecho, la industria actual fomenta de muy diversas maneras una libertad ilusoria: la libertad de adquirir y disfrutar de cosas; la libertad de movimientos que da el tener coche. Pero ésa es una falsa libertad y se traduce en un condicionamiento creciente; sobre todo, en aquellos individuos cuya educación (formación intelectual y emocional) se encuentra desfasada en relación con su capacidad de adquirir cosas y disfrutar de ellas.

Las sociedades industrializadas estimulan por todos los medios la adquisición de cosas; fomentan la satisfacción adquisitiva. Pero no es lo mismo adquirir cosas que disfrutar plenamente de ellas: el disfrute exige formación, y no sólo formación intelectual (que es la preferida, por su contribución a la producción) sino sobre todo formación emocional (formación de los sentimientos), que

es la que constituye el fundamento de la personalidad, la base de la racionalidad.

La industria insiste en hacer equivalentes la posesión de cosas y la satisfacción (la felicidad) de poseerlas. La inmensa mayoría responde positivamente a esta incitación a disfrutar y a comprar cosas. Pero, al carecer de la formación adecuada, no encuentra satisfacción en ellas y cae en un estado de frustración. De ahí la grave contradicción entre la constante invitación a disfrutar de todas las comodidades imaginables, valiéndose de todos los medios de publicidad, y la imposibilidad de disfrute por falta de formación o de recursos para adquirirlas. ¿Qué tiene, pues, de extraño el que, ante esa contradicción, muchos jóvenes se lancen a conseguir la felicidad por la vía más fácil y directa: las drogas?

Todos los autores insisten en que los drogadictos son personas marginadas: miembros de grupos minoritarios y aislados, o hijos de familias destruidas por los “vicios” o por el divorcio. Hay una verdadera obsesión por encontrar motivaciones estrictamente patológicas que liberen a la sociedad de toda responsabilidad. Pero ¿no se encuentran, preferentemente, hijos de la clase media y de los profesionales entre los drogadictos? Los pobres no disponen de dinero para drogarse; tienen suficiente con el alcohol.

La motivación fundamental de las toxicomanías en las sociedades industriales avanzadas es la opresión social difusa: la contradicción entre la obsesión por la felicidad adquisitiva y la carencia de la formación emocional necesaria para disfrutar de las cosas, y el deseo de encontrar algún modo de iluminación en la irracionalidad creciente de las sociedades dominadas por el afán de lucro.

Por último, conviene resaltar la enorme influencia que ha alcanzado entre las masas la literatura mediocre creada en torno a las maravillosas experiencias proporcionadas por la droga. El tema de las drogas y sus efectos debe ser tan sugestivo como para que incluso periódicos serios dediquen páginas y más páginas a las drogas, con cierto regusto masoquista. Describen con minuciosidad enfermiza sus más fantásticos y pintorescos efectos; y con el agravante, además, de que tales descripciones no pueden dejar de ejercer su impacto sobre los jóvenes, sin experiencia de la sociedad en que viven. Así se crea en ellos el deseo de probarlas; y de tal modo que, de cumplirlo, sentirán de hecho los mismos efectos que ya conocen.

Este tipo de literatura, la prensa que lo difunde y los jóvenes propagadores de las drogas parecen formar entre todos parte de un consorcio que se dedica a suministrarlas, para desviar la atención de los jóvenes hacia objetivos socialmente neutros y nada peligrosos.

## 4. Juventud, sentido de su rebeldía<sup>7</sup>

«Ya están en presencia todos los elementos que pueden explicar las rebeliones juveniles. Un número muy grande de jóvenes, nutridos, vestidos, sin responsabilidades, incitados constantemente a disfrutar de todos los placeres ideados por los servicios de comercialización de las empresas. Aunque, frente a sus deseos ingenuos, está el precio a pagar: la dura disciplina empresarial y la no menos dura disciplina del consumo. Y, como tercera vía, la libertad abstracta de negarse a la una y la otra. Ahora bien, rechazar la disciplina del trabajo es fascinante, pero implica rehusar la emocionante satisfacción adquisitiva, que se convierte rápidamente en la férrea disciplina del consumidor teledirigido, encajado en la “espiral de prestigio” en razón del consumo. De modo que los jóvenes, en cuanto grupo menos condicionado de consumidores, vacilan, se sienten confusos y adoptan actitudes contradictorias, que van desde la marginación pasiva (como en el caso de los *hippies*) hasta formas de rebelión violenta contra el orden establecido.»

### **La rebeldía juvenil, un fenómeno de la sociedad industrial que puede explicarse a partir del análisis de los principales cambios de la misma**

Se entiende aquí por rebeldía juvenil la actitud de disconformidad de los jóvenes frente al orden establecido; la contravención de las formas, usos, convencionalismos, normas, leyes, principios y valores, puesta de manifiesto de diversos modos: desde el corte de pelo hasta los disturbios violentos, pasando por varias formas de indisciplina social. Un rasgo diferenciador de la misma es que no obedece a ningún plan o proyecto político que tenga como fin la transformación total del orden social. De hecho, sus caracteres fundamentales son la multiplicidad de las formas en que se manifiesta y una espontaneidad fortuita y esporádica.

En principio, la rebelión juvenil actual puede estudiarse de modo directo, como cualquier otro fenómeno natural y con vistas a extraer comportamientos regulares típicos y formularlos en leyes y teorías, o bien abordarse de forma indirecta, buscando en las sociedades qué cambios pueden ser sus causas objetivas.

El estudio directo de la rebelión juvenil en curso, como un fenómeno, o como una multitud de fenómenos, no parece aconsejable, dado el dispendio de tiempo y de medios que requeriría y de la enorme variedad y la espontaneidad clara de sus manifestaciones. Parece más acertado analizar qué cambios se han producido en la sociedad para tratar de identificar aquellos que puedan explicar ese fenómeno, inferir una hipótesis en función de ese análisis y comprobarla después, contrastándola con los fenómenos reales, si el desarrollo del estudio lo requiere.

---

<sup>7</sup> *Gran Enciclopedia del Mundo*, Apéndice, t. 22, Bilbao, Durvan Ediciones, 1971, cols. 680-683.

Por de pronto, se trata de un fenómeno reciente, posterior a la II Guerra Mundial. En los países en que predomina la producción agrícola, y en los industrializados hasta mediados del siglo XX, la juventud no plantea problema. Aunque no se puede decir que no haya jóvenes rebeldes en ellos, pues algunos manifiestan a su manera su rebeldía. Pero se trata de grupos insignificantes de las clases altas, aristocracia y burguesía. Porque, en general, los jóvenes están demasiado ocupados como para ser rebeldes; y, como tienen que insertarse precozmente en el trabajo productivo, comienzan muy pronto a pensar como adultos.

En las sociedades industriales actuales, los progresos alcanzados en la producción con la aplicación intensiva de los métodos científicos han elevado de modo notorio la productividad por trabajador; y eso, unido a las luchas reivindicativas de los trabajadores y a la necesidad de hallar un mercado para una producción en crecimiento, ha tenido una serie de efectos convergentes. A saber: el aumento del poder adquisitivo de los trabajadores; un nivel de formación intelectual más alto en los obreros; la optimización y la innovación empresariales y el establecimiento de una disciplina ascendente de consumo; y un reforzamiento de la disciplina de trabajo, por exigencias de la producción.

El aumento y el perfeccionamiento de la productividad requieren una maquinaria cada día más perfeccionada y automatizada; y el manejo de esa maquinaria exige trabajadores con un mayor desarrollo intelectual y con un entrenamiento más riguroso. Por otra parte, el crecimiento de la productividad por obrero ha repercutido en los salarios, cuyo aumento refleja en cierto modo el encarecimiento de la reproducción de la fuerza de trabajo en razón de las nuevas exigencias de la industria. Y, cuando los obreros disponen de mayores salarios, pueden soportar una etapa de formación más larga y costosa para sus hijos, que se traducirá en su día en un nivel de vida más alto.

Además, el aumento de la producción y la rivalidad de la competencia han obligado a las empresas a una intensa lucha comercial, que viene manifestándose de diversos modos: la optimización e innovación de los productos, como arma competitiva; el enorme crecimiento y la especialización de los servicios de comercialización, capaces de vender no importa qué producto (una empresa capitalista eficaz produce y vende lo que quiere); y la creación de falsas necesidades, al imponer los productos a los consumidores valiéndose de la publicidad, los servicios de apoyo, las modas y el establecimiento de la “espiral de prestigio” por medio del consumo.

Esa “espiral de prestigio” ha resultado clave, puesto que, con ella, la empresa capitalista se beneficia de la emulación y la rivalidad de los trabajadores en el trabajo y el pluriempleo, único medio que puede sostenerla de modo permanente. Aunque esa actitud de muchos trabajadores (y, en especial, de los de cuello blanco), que obliga a los individuos a convertirse en factores de la producción y a entregarse por completo a la empresa, no es sino la contrapartida de la racionalización y la intensificación de la explotación empresarial.

**Claves de la rebeldía juvenil: sumisión a una enseñanza formal, carencia del sentido del gusto, fascinación adquisitiva y rechazo de la disciplina del trabajo**

Con esto, se tienen ya los rasgos diferenciales de las sociedades industriales contemporáneas, en las que se da con más dureza el fenómeno de la rebeldía juvenil.

Es en ese tipo de sociedades donde puede existir una enorme masa de adolescentes y jóvenes, en periodo de formación intelectual y profesional, bien nutridos (la comida suele ser barata para que la gente pueda gastar en más cosas) y vestidos, y sin preocupaciones ni responsabilidad alguna. De hecho, durante bastantes años, hasta los 18 o 20, los jóvenes no tienen más función que asimilar un repertorio intelectual de datos y teorías, y adquirir un rutinario “saber hacer”; y esto, mientras se abandonan ya a la contradictoria influencia de la publicidad comercial y a la propaganda deformadora de la felicidad adquisitiva, al verse constantemente incitados a disfrutar de las maravillosas satisfacciones de la posesión de cosas, de la “libertad” de desplazarse y del bienestar indefinido.

Sometidos a una enseñanza formal y desprovistos de la educación de la sensibilidad (lo que se refuerza con la “deformación” del gusto que imponen unas modas -publicaciones periódicas, cine, televisión, música- cuyos cambios se queman en pocos días), esos jóvenes son testigos de un mundo que los fascina y repele, a un tiempo. Porque la maravillosa fascinación de adquirir cosas (a módicos plazos, claro está) y de engancharse a la “espiral de prestigio” del consumo tiene su precio: la rigurosa y dura disciplina de las ocho, o más, horas de trabajo, amarrados al duro banco de la rutina, para conseguir el dinero necesario para comprarlas.

Para los grandes monopolios empresariales, envueltos en una lucha competitiva implacable, los seres humanos sólo tienen dos dimensiones: producir un “excedente” económico; y consumir lo que les echen, como teledirigidos por los omnipresentes medios de comunicación.

El destino de la disciplina y la racionalización del trabajo empresariales es *producir* más bienes; el objetivo de los servicios de comercialización, *hacer consumir* esos mismos bienes; y, como acicate adquisitivo, están las modas, siempre en trepidante innovación y en constante aceleración. Por eso se impone la exaltación de lo nuevo como el camino para ser “joven”. Los consumidores deben renovar sus cosas a golpe de anuncio, sin pensar, sin reflexionar, sin resistencia. Tienen que rechazar lo viejo, lo pasado de moda, porque la exaltación de lo nuevo implica la aversión a lo antiguo, a lo habitual, a lo sancionado por el tiempo, y a las autoridades de todo tipo.

Ya están en presencia todos los elementos que pueden explicar las rebeliones juveniles. Un número muy grande de jóvenes, nutridos, vestidos, sin responsabilidades, incitados constantemente a disfrutar de todos los placeres ideados por los servicios de comercialización de las empresas. Aunque, frente a sus deseos ingenuos, está el precio a pagar: la dura disciplina empresarial y la no menos dura disciplina del consumo. Y, como tercera vía, la libertad abstracta de negarse a la una y la otra. Ahora bien, rechazar la disciplina del

trabajo es fascinante, pero implica rehusar la emocionante satisfacción adquisitiva, que se convierte rápidamente en la férrea disciplina del consumidor teledirigido, encajado en la “espiral de prestigio” en razón del consumo. De modo que los jóvenes, en cuanto grupo menos condicionado de consumidores, vacilan, se sienten confusos y adoptan actitudes contradictorias, que van desde la marginación pasiva (como en el caso de los *hippies*) hasta formas de rebelión violenta contra el orden establecido.

## 5. Moda: significado y función social<sup>8</sup>

«Una vez que los habitantes de un país -sobre todo si es tan grande como los Estados Unidos- entran en la espiral del consumo prestigioso y se someten gustosos a la domesticación (a la disciplina) publicitaria, las grandes industrias pueden planear con un amplio margen de seguridad su futuro desarrollo.»

### **El progreso técnico y el afán de ostentación de la clase superior, factores principales de los cambios en la historia de la moda hasta el siglo XIX**

Una breve reflexión sobre el fenómeno de la moda revela una serie de aspectos que pueden ser una buena aportación para entender algunos fenómenos sociales que preocupan hoy a muchas personas.

Por de pronto, en el concepto de moda (como el uso pasajero que regula el modo de vestirse, de vivir y demás, según el momento) se incluyen todos los fenómenos relacionados con el porte o aspecto externo de la persona: vestidos, calzado, sombreros, bolsos, adornos, cosméticos, peinado y así. Pero, aun cuando todo eso viene estando sometido a cambios propugnados por la moda, lo que interesa aquí es la moda del vestido, calzado, sombrero, bolso, etc., y sobre todo la del vestido y el calzado, como el componente más importante de la moda, por su valor, y como parte más visible de la persona.

El vestido y el calzado han venido cumpliendo cinco funciones importantes a lo largo de la historia. A saber: proteger el cuerpo de las variaciones del clima; cubrir la desnudez del mismo de acuerdo con las exigencias morales; aparecer como signo social de la clase social a la que se pertenece; contribuir a embellecer el cuerpo de la persona; y servir de instrumento para afirmar el prestigio de los individuos mediante la ostentación.

Los cambios en la historia del vestido han estado determinados por cambios en las normas morales, en el tipo de belleza femenina, en el mejoramiento de las condiciones de vida, en las relaciones entre los diferentes países (el comercio, ante todo), en las relaciones entre las clases sociales y en el afán de ostentación de las clases superiores. Pero los factores determinantes han sido siempre el progreso técnico y el afán de ostentación de la clase superior.

Durante los últimos siglos las modas eran cambios en el vestir introducidos por la clase dominante, por imitación de la clase dominante de otro país o por otro tipo de relaciones entre las clases dominantes de los distintos países. Respondían a rivalidades entre naciones y a rivalidades familiares dentro de cada una de ellas. Esto fue lo que ocurrió en el siglo XVII, XVIII y XIX con la aristocracia española y la francesa, en concreto, sobre todo desde que Francia se elevó al rango de gran potencia continental, con Luis XIV.

---

<sup>8</sup> *Gran Enciclopedia del Mundo*, Apéndice, t. 22, Bilbao, Durvan Ediciones, 1971, cols. 782-787. La entrada MODA tiene una primera parte, de María Pilar Comín, periodista y directora de la sección de modas en *La Vanguardia Española*.

En esas mismas épocas, las modas reflejaban cambios político-sociales importantes. Pero, como su vigencia era casi paralela, o simultánea, al período de cambio, la duración de cada una de ellas era muy larga. Aunque, tras el surgimiento de la revolución industrial en la segunda mitad del siglo XVIII, ese plazo fue acortándose, comenzando por la industria textil, que fue la que evolucionó con mayor rapidez.

De hecho, en el siglo XIX la moda en el vestir se convirtió en la forma dominante de la exhibición ostentosa; esto es, de la manifestación del poder económico como signo de la riqueza y del afán de rivalidad. Hasta el punto de llegar a determinar el comportamiento de todas las mujeres de la clase superior, capaces de someterse a los mayores sacrificios con tal de estar a la moda. Porque fueron sobre todo las mujeres quienes soportaron los caprichos de las modas. Así, mientras los cambios en el vestir llegaban a pesar gravemente en las economías de muchas familias de la clase superior, las esposas e hijas de algunos burgueses se convirtieron en vectores exhibicionistas de la buena marcha de los negocios familiares.

### **Alianza de la gran empresa, los medios publicitarios y los “héroes del consumo” para *domesticar* a las masas mediante la tiranía de la moda**

Por lo demás, las grandes empresas de la industria y el comercio emprendieron bien pronto la explotación de esa inclinación o tendencia de la clase superior a la rivalidad ostentosa, valiéndose del desarrollo de la publicidad comercial (primero en los Estados Unidos y más tarde en Europa y en el resto del mundo) hasta someter a los sectores básicos de la población -a las grandes masas-, al convertirlos en dóciles instrumentos del consumo de las mercaderías que se lanzan bajo el patrocinio de una nueva moda.

Se acelera la vigencia de la moda y ésta se diversifica para conseguir mayores ventas y una rotación más rápida de los productos: moda de primavera, de verano, de otoño, de invierno; moda para jovencitas, para jóvenes adultas, para señoras, para señoras mayores, etc.; modas para la calle, para comer, para reuniones informales (*cóctel*); etcétera. De modo que los modistos se entregan a una frenética carrera de invención y renovación de modas como auxiliares de la gran industria textil y de las grandes casas de confección, que son hoy los grandes beneficiarios de las nuevas modas.

Así, se establece una suerte de auto-engaño. Las casas de modas “idean” los prototipos de los vestidos que “se van a llevar la próxima temporada”. Parece “como si” los grandes modistos se limitaran a dar forma a un deseo indefinido que preexistiría en la mente de las gentes, al menos en la de la “aristocracia dominante”, que es la que “da el tono” y la que va a servir de cauce a la propaganda de la nueva moda por medio de los “modelos exclusivos”. Pero lo que en realidad ocurre es bien distinto. Porque, de hecho, para lanzar una nueva moda, se establece un compromiso entre la industria textil (la “gran industria de la confección” y las “casas de modas”), los medios publicitarios y los “héroes del consumo” (los ídolos de la canción, del cine, de la televisión o simplemente de la publicidad), puesto que los altos beneficios de esa nueva moda se reparten entre todos ellos de alguna manera.

Durante la primera etapa de vigencia de la moda tales beneficios son muy altos, ya que lo que se paga es la exclusividad, la primicia de estar a la

nueva moda; y esa carga la soportan la burguesía capitalista y la clase media, que son las únicas que pueden pagar los altos precios de los modelos semiexclusivos. Luego, los grandes beneficios se redondean con la venta masiva de modelos a la pequeña burguesía, a los empleados y a la clase obrera. De inmediato, sobrevienen las “grandes rebajas”, en las que las mercancías se realizan a su precio verdadero (costo más beneficios). Y, por último, se pasa enseñada a preparar la nueva moda.

Para que el negocio marche sobre ruedas es necesario que los consumidores obedezcan dócilmente a los estímulos publicitarios, respondiendo así a las operaciones que se planeen o programen. Y, para lograrlo, tiene que darse una interrelación “mercantil” entre la industria textil, las casas de modas, las empresas de confección, las grandes cadenas de ventas (los grandes almacenes), los medios publicitarios y los “ídolos o héroes del consumo”.

Mientras las masas no respondan a la influencia directa de los “héroes del consumo” (esto es, a las imágenes vivas o representativas de esa conducta de consumo), o se hallen al margen o fuera del alcance de los medios de comunicación que vehiculan la conducta de tales “ídolos”, no serán el instrumento adecuado para servir de base al desarrollo expansivo de las grandes industrias. Porque el ideal de estas últimas es un pueblo domesticado, subordinado, dispuesto a consumir aquello que le echen y a cambiar unos productos por otros cuando las modas se lo impongan, y cuyos miembros estén dispuestos a entrar en la “escalada de prestigio”. Dicho de otro modo: se trata de que los habitantes del país estén predispuestos para poner su prestigio y su empeño en rivalizar unos con otros por consumir productos mejores y más modernos -a estar más a la moda-, de manera que cada individuo pueda sorprender y achantar a sus amigos con el último aparato salido al mercado, el último modelo de coche, etc. Pues sólo así los habitantes de un país se someten a la “tiranía” de las modas y se integran en el proceso disciplinado del consumo.

Una vez que los habitantes de un país -sobre todo si es tan grande como los Estados Unidos- entran en la espiral del consumo prestigioso y se someten gustosos a la domesticación (a la disciplina) publicitaria, las grandes industrias pueden planear con un amplio margen de seguridad su futuro desarrollo.

#### **Ruptura de la “espiral de prestigio” propia de la sociedad de consumo por la juventud -intelectual y universitaria- de la clase superior de los países avanzados**

No obstante, lo que ha ocurrido en los países más avanzados no ha sido exactamente eso. Las grandes industrias forzaron el ritmo de su desarrollo y aceleraron la frecuencia de la aparición de las diferentes modas; y esa aceleración produjo un deseo de renovación trepidante en los consumidores, que acabó por manifestarse en forma de ansiedad. Pero, al convertirse en alucinante, la “espiral de prestigio” por el consumo acabó encontrando un punto de ruptura, que se presentó precisamente en la clase social para la que los signos externos de prestigio son menos importantes y ejercen, por lo mismo, una fascinación menor.

De hecho, fueron los jóvenes de la clase superior -intelectuales y universitarios- quienes abrieron la primera brecha en la “espiral de prestigio”, al romper con los convencionalismos sociales que constituían su base de apoyo y la

de los estímulos publicitarios montados en torno a ella. Aunque, una vez abierta esa brecha, ésta se fue ensanchando para dar paso a otros jóvenes, de capas cada vez más bajas de la sociedad.

Por lo demás, las formas de manifestarse esa ruptura son muy diversas, y van, desde la negativa a vestir de acuerdo a los cánones tradicionales y las imposiciones de la moda a la limitación al mínimo del consumo (en el caso de los automarginados sociales), pasando por formas más o menos particulares de protesta. De modo que la escala de rechazo se extiende desde los jóvenes (y mayores) que rechazan la forma clásica de vestido y de atuendo, o los que se dejan melena o crecer la barba, hasta los *hippies*, que limitan al mínimo su propio consumo.

Ciertamente, las grandes industrias y almacenes trataron de aprovechar esas nuevas orientaciones del consumo fabricando mercancías adecuadas, y, de hecho, en algunos momentos, ese tipo de consumidores respondieron a los estímulos pertinentes con la adquisición de esas nuevas mercancías. Pero el desarrollo de dicha tendencia fue débil y, en la práctica, sólo afectó a los jóvenes hastiados de la clase superior y a los esnobistas del resto, por lo que esas nuevas orientaciones del consumo no compensaron, ni con mucho, las pérdidas previas de la “espiral de prestigio” de la sociedad de consumo.

Las consecuencias de todo esto no pueden dejar de ser serias para la gran industria. Pues, para ésta, lo grave, lo más peligroso, es la ruptura de la “espiral de prestigio”, de la disciplina montada con un esfuerzo de años y con el gasto de miles de millones de dólares. Y, quierase o no, al menos en Estados Unidos y posiblemente en Inglaterra, ha terminado esa borreguil disciplina que encajaba a los individuos en la jerarquía de la posición social propia de la “espiral de prestigio”.

### **El esclarecimiento de la lógica de la espiral de prestigio impuesta por la tiranía de la moda, clave para comprender la dominación en la sociedad capitalista avanzada**

Ahora bien, en esta fase de la reflexión se advierte una grave laguna, algo importante que queda por aclarar. ¿De dónde proviene la fuerza coactiva de la “espiral de prestigio”? ¿En qué radica la fuerza con que la moda tiraniza a los individuos? Parece necesario hacerlo, puesto que ese esclarecimiento podría proporcionar la clave de la disciplina borreguil, mágica, a que se someten los consumidores.

La tiranía de la moda es totalmente irracional, por cualquier lado que se la considere. ¿Por qué las gentes se someten gustosas a la moda? ¿Cuál es la razón de que millones de personas están pendientes de la moda de inminente aparición? ¿Cuál es la razón de que mujeres inteligentes y respetables se pongan vestidos y adornos del todo extravagantes y feos?

La extravagancia y la fealdad de los objetos de una moda no implica, desde luego, ninguna contradicción. Más bien al contrario: una moda resulta tanto más rentable cuanto más pronto pase y se hagan inservibles -no usables- los objetos que la constituyen. Dicho de otro modo: a la gran industria le conviene que las modas se quemen con rapidez para dejar así el campo libre a la siguiente, y que los objetos de una moda queden totalmente inutilizables. Pues,

desde el punto de vista económico, el objetivo de la moda es la aceleración y la intensificación del consumo y hacer más frecuente la innovación.

Vista desde el *lado* de quienes la crean y manejan, la moda es la práctica comercial de la innovación, la realización de ésta. Pero lo que aquí interesa es el punto de vista de los tiranizados por ella, los consumidores de la moda.

La gente se somete a la moda (hasta procurar incluso adelantarse al vecino, en adoptarla), como una forma de reafirmar su prestigio y como un medio de realización y de satisfacción personal. Lo hace, porque cree que el “estar a la moda” es un modo de revelarse a uno mismo frente a los demás, frente a los conocidos y, sobre todo, frente los desconocidos. Y los caros objetos de la moda pueden cumplir ese papel, porque evidencian que quienes siguen precozmente la moda disponen del ocio, de los medios informativos y sobre todo del dinero necesario para afrontar los elevados gastos que esos objetos suponen.

Por lo demás, la inclinación a hacerse destacar mediante la exhibición personal de riqueza -esa manifestación de la riqueza poseída (o que se supone se posee) por la conversión de la persona en un escaparate de objetos costosos- está del todo de acuerdo con las tendencias valorativas (o valoradoras) de las sociedades capitalistas avanzadas.

Los dos valores preminentes de éstas (mejor dicho, sus dos motores) son el afán de lucro y la conquista del prestigio mediante el consumo ostentoso. El primero se pone de manifiesto en la persecución implacable del beneficio, cualesquiera que sean las formas que éste adopte. En cuanto al segundo, no es sino una consecuencia del afán de lucro, pues, cuando se cierran o endurecen los mercados exteriores, hay que convertir a los habitantes del propio país en un mercado para la masa creciente de mercancías producidas.

#### **Subordinación de la conquista del prestigio con el consumo ostensible y diferencial al afán de lucro del capital en la sociedad capitalista avanzada**

El primero de esos dos valores es el dominante en la clase superior. Pero esa misma clase se esfuerza también para que el segundo lo haga en la superior y en la inferior. De hecho, los valores del consumo ostentoso acaban imponiéndose entre las masas.

Los capitalistas saben que la diferenciación radical de la “sociedad” en dos clases -la *explotadora* (poseedora de los bienes de producción y que, por tanto, goza de todos los privilegios y dispone del poder adquisitivo preciso para satisfacer todas sus necesidades y caprichos) y la *explotada* (que no tiene más que su fuerza de trabajo y su jornal, cuando trabaja)- pone en peligro su propia existencia. Pero la clase dominante también ha descubierto que, si esa diferenciación radical entre capitalistas y trabajadores se evidenciara mediante el porte exterior, delataría el número exiguo de sus componentes, llevándola pronto al aislamiento. Por eso, un confucionismo de clases, bien organizado, elimina en muchísimos individuos la idea de clases enfrentadas y enemigas; y esto, aun a costa de una supuesta mezcolanza de las mismas, por lo demás nada peligrosa para la clase dominante, que dispone de innumerables recursos para permanecer apartada sin que otros se den cuenta.

Por lo mismo, los esfuerzos de la clase dominante se orientan a convencer al resto de que no hay tales diferencias de clase sino tan sólo diferencias

de ingresos, que se manifiestan en los gastos ostentosos, en tanto que los ingresos vienen determinados por la capacidad personal. Según esto, en la sociedad capitalista todos los hombres tienen abierto el camino del éxito; y el alcanzarlo depende del trabajo y de la perseverancia de cada uno, cuyo valor se mide por su poder adquisitivo.

Es natural. En una sociedad masificada -en las grandes ciudades- el factor diferenciador tiene que ser general, simple y fácil de descubrir: el dinero, el poder adquisitivo. La capacidad de los hombres, su valía como creadores de bienes, tiene que manifestarse en algo tan visible como los bienes adquiridos. Pues de esa manera las masas se esforzarán por adquirir más bienes, lo que las obligará a trabajar con mayor intensidad y/o más horas, con la consiguiente actividad trepidante y la aparición del pluriempleo, que se traduce para los capitalistas en un mayor plusvalía, en mayores beneficios.

Así, los hombres corrientes podrán comprar con ese plustrabajo los codiciados artículos de prestigio: vestidos de moda, joyas, electrodomésticos, coche, la casita del campo, etc., lo que les permitirá codearse e igualarse con los miembros de la clase superior. Aunque, antes de adquirirlos, han producido ya una plusvalía, que permite a los capitalistas despegarse de las masas haciéndose, en exclusiva, con nuevos objetos de consumo que marquen bien las diferencias. Tal es la lógica del origen y el desarrollo de la “espiral de prestigio” como espiral de consumo.

Esa misma lógica parece demostrar la falsedad y la irracionalidad de esa misma “espiral de prestigio, puesto que a los de abajo no les sirve para igualarse con los de arriba, sino tan sólo para hacerse envidiar de unos pocos conocidos -entre los iguales-, y para exhibir el propio poder adquisitivo ante una multitud, cada día más anónima y más despreocupada de cuanto pasa alrededor.

El disfrutar de cosas y el conseguir otras nuevas, exhibidas por sus admirados ídolos (y que de alguna manera parecen igualarles a esos ídolos-héroes, libres y con poder para satisfacer, no ya sus necesidades, sino incluso sus más increíbles caprichos), parece constituir un aliciente para millones de hombres y mujeres, entregados durante muchas horas diarias a un trabajo trepidante y monótono y hundidos en el anonimato de la vida en las grandes aglomeraciones urbanas. Aunque, en el fondo, ese falso sentimiento no es sino un vestigio de una mentalidad pequeñoburguesa y provinciana, casi lugareña, fomentado y estimulado por la gran industria.

Con todo, y de modo increíble, también se barrunta la hora de la liberación de esa casi infernal “espiral del prestigio”. De momento, tiene ya sus precursores en unas gentes que nadie habría creído que cumplirían ese papel: los *hippies* y similares.

## 6. Sociedad de consumo<sup>9</sup>

«La sociedad de consumo sería inexplicable sin la publicidad. Ésta es el poder omnipresente e irresistible que penetra en todas partes y que alcanza a todos. Es el factor por excelencia que condiciona la existencia del individuo en la sociedad de consumo y son millones las personas que se sienten satisfechas de ser modeladas por ella, en lo más íntimo. Es incluso capaz de hacer que los intereses, evidentes y precisos, de los grandes monopolios aparezcan como los deseos más íntimos y espontáneos de las masas. Es la forma más eficaz hasta ahora descubierta de dominar las conciencias.»

### **La sociedad de consumo, como garante de la disciplina del trabajo y la realización de la producción, dispositivo cultural de la integración social en el capitalismo avanzado**

La locución “sociedad de consumo” se ha convertido en comodín de la expresión hablada y escrita; se la utiliza en las ocasiones más diversas y con los significados más distintos. Es una locución feliz por la rapidez y generalidad con que fue aceptada. La gente la emplea con la confianza de que todo el mundo la entiende y capta bien su significado; sin embargo, no es así, ya que pocas personas saben realmente lo que quieren decir con esta locución ni qué significa cuando la oyen. De ahí la conveniencia de un esfuerzo de delimitación y definición.

Se puede definir la *sociedad de consumo* como un mecanismo social para integrar a las masas en el sistema dominante mediante la más completa disciplina del trabajo, valiéndose de la atracción del consumo. De acuerdo con esta definición, ese mecanismo responde a dos propósitos fundamentales: integrar a las masas en el sistema, desviándolas así de todo intento de cambiarlo, que es el aspecto ideológico profundo; y obtener la plena dedicación de los trabajadores a la empresa, como condición de todo beneficio.

Si el logro de esos dos objetivos es el ideal de todo sistema económico, con mayor razón lo es en el capitalista, cuyo motivo condicionante y determinante es el consumo. Dicho de otro modo: en el capitalismo, el consumo de artículos industriales (y de servicios industrializados) es el instrumento de la realización de la integración en el sistema y de la disciplina en el trabajo.

El modelo ideal comienza por estimular el consumo creciente de mercancías y servicios por parte de las masas. Éstas, para poder consumir, tienen que vender lo único de que disponen: su capacidad de trabajar. La condición inexorable del deseo de consumir nuevas y mejores mercancías es ganar más, disponer de mayor poder adquisitivo. Pero, si las masas quieren consumir más, antes tienen que trabajar más (más horas o con más intensidad) y buscar la promoción profesional (el ascenso de categoría) o puestos de trabajo de mayor intensidad y mejor pagados.

---

<sup>9</sup> *Gran Enciclopedia del Mundo*, Apéndice, t. 23, Bilbao, Durvan Ediciones, 1975, cols. 905-911. (Se conserva el manuscrito, fechado en Madrid, de 19-21 de abril de 1974). En la *Gran Enciclopedia del Mundo* se los dos últimos artículos -LOS RECURSOS HUMANOS y LOS PROFESIONALES- se incluyeron como secciones de la entrada SOCIEDAD DE CONSUMO; en esta edición se respeta la versión del autor, publicándolos como textos independientes.

El problema clave es cómo conseguir provocar entre las masas un deseo insaciable de consumir; esto es, cómo crear en cada individuo un incontenible afán de sorprender y de superar a los demás, cómo despertar en él un ansia de destacarse y de ser admirado y envidiado. Porque el resorte fundamental de la sociedad de consumo consiste en la creación de ese deseo de sorprender, de aventajar, de despertar envidia, de rivalizar con los demás, de competir con ellos y anularlos.

Hay que lograr que cada cual ponga todo su empeño en destacar sobre los demás y eclipsarlos, de manera que, al querer hacer lo mismo, se provoque una escalada de rivalidades imparable, incontenible. Porque, una vez que se consigue poner en marcha ese mecanismo social, el individuo sólo encuentra satisfacción, sólo es feliz, adquiriendo cosas que otros no tengan o adquiriéndolas antes que los demás; yendo a la moda, por así decirlo, antes que la moda aparezca, prematuramente. Pues, si no se logra que cada individuo paladee la envidia de los demás ante su éxito, no se penetra en la gran avenida del consumo.

Ahora bien, una vez que se ha puesto en movimiento esa escalada de quién supera a quién, para que la escalada del consumo sea real hay que poner en marcha la máquina que produzca los artículos que satisfagan esa ansia de adquirir. Y hay que hacerlo de forma que la producción no sólo sea alta en cantidad sino también variada en calidad, porque si no se ofreciera una amplia gama de productos, la gente satisfaría pronto su ansia de poseer, de adquirir.

La producción tiene que estar sujeta a una innovación frenética para que se cumplan tres grandes objetivos: que nunca se satisfaga la obsesión de adquirir, y que, además, los productos nuevos hagan obsoletos a los anteriores hasta acabar por expulsarlos del mercado; que se establezcan diferentes líneas de moda, de forma que cada individuo pueda adherirse a una o a varias de ellas; y que los beneficios alcancen las cotas más altas, al permanecer cada producto nuevo algún tiempo sin rival, sin competencia, de modo que el precio lo fije el fabricante atendiendo sólo al número de compradores a quienes le interese llegar.

Así, la escalada o espiral de consumo cumple una doble función básica: arrastra al obrero a la disciplina del trabajo y a la entrega a su empresa, al dedicarle a ésta todas sus energías, su voluntad y su inteligencia con el mayor entusiasmo; y da salida a creciente producción industrial, en beneficio de las empresas que han provocado su surgimiento.

**Dialéctica de la sociedad de consumo: moda, culto a lo nuevo, crisis del principio de autoridad, rebeldía juvenil, ilusión de la opulencia, *libertarianismo* e imperio de la publicidad**

Por lo demás, la realización de esa segunda función conlleva algunos de los fenómenos más característicos de la sociedad de consumo, como el culto a las modas y a lo nuevo, el resquebrajamiento del principio tradicional de autoridad, la rebelión de los jóvenes, el *libertarianismo*, la ilusión de la sociedad opulenta y el condicionamiento publicitario.

Aunque anterior a la sociedad de consumo, la moda -con sus diversos tipos- parece ideada expresamente para ella, con dos facetas idóneas para

cumplir con sus exigencias a maravilla: como estímulo de la distinción social y como mecanismo ideal para acelerar la comercialización de la producción.

La moda alimenta el ansia del individuo de distinguirse y destacarse sobre la masa amorfa, de auparse sobre ésta para ser admirado y envidiado. Esto es, fomenta la autosatisfacción del mediocre que se valora a sí mismo por lo que tiene y no por lo que es, y que cree acrecentar y desarrollar su personalidad acumulando cosas, y cuanto más valiosas mejor; y nutre el éxito que consiste en poseer cosas en exclusiva o en anticiparse a la moda, al situarse uno dentro del círculo de los elegidos que la dictan. Porque la moda se inicia en el estrato más elevado de la aristocracia de la industria y de las finanzas, que es por cierto a donde van a parar los beneficios que reporta; de modo que lo que queda para las masas (que tratan de elevarse al mundo de los ídolos del consumo, por ponerse las mismas, o parecidas, cosas que ellos) no es más que la posibilidad de seguirla.

Pero, además de medio de distinción, las modas son también un mecanismo ideal para acelerar la comercialización de la producción. Cuando más rápida sea la sucesión de las modas y cuánto más diversas sean éstas, mejor. Conviene que sean distintas y de corta duración, ya que así resulta muy difícil que lo representativo de una moda pueda “llevarse” durante el tiempo de vigencia de otra. Cada moda nueva tiene que arrinconar y mandar al trastero, o al traperero, a los elementos de la anterior. De esa manera, la vida de los objetos de moda queda limitada a su tiempo de vigencia. De hecho, la sucesión de las modas ha ido ganando en rapidez y, a veces, en simultaneidad, hasta aproximarse a la destrucción total de las mercancías, como ideal del sistema económico. Véase MODA. Significado y función social. AP. 22.

Por otra parte, el fenómeno de la moda propicia y estimula el culto a lo nuevo, hasta el punto de que este último no parece sino su trasunto ideológico. La exaltación de las modas está condicionada por el interés de la burguesía industrial en persuadir a todo el mundo de la necesidad de rechazar todos los objetos representativos de la moda vigente hasta un determinado momento para sustituirlos por los de la nueva moda; y eso obliga a sus programadores a destacar una y otra vez los aspectos originales, nuevos, que distinguen a la nueva moda de la anterior. Porque la nueva moda no supone ninguna ventaja objetiva sobre la anterior (es más, casi siempre suele ocurrir lo contrario), y su valor radica justamente en ser “nueva”. Esto es: en ser *la moda*, lo nuevo, lo que sólo por eso lleva a hacer los sacrificios económicos necesarios para “ponerse a la moda”, aunque la vieja fuese mejor.

Dada la dinámica de la producción, la moda, que en un tiempo se limitó al atavío (vestidos, adornos y demás), se ha ido extendiendo a dominios cada vez más alejados de ese origen: la vivienda, el mobiliario, las comidas, las bebidas, el coche, la casa de campo o de la playa, los lugares de veraneo, las diversiones, la música (el baile, la canción), las revistas (o *shows*), el teatro, el cine, la novela y hasta la ciencia, pues ésta también ha sucumbido bajo sus efectos.

Ahora bien, en algunos de esos dominios, más que una moda propiamente tal, lo que se impuso fue el cambio por el cambio, lo nuevo, el culto de lo nuevo. Es más: ninguna faceta de la vida en los países industrializados escapa hoy a esa exaltación del cambio y de la innovación, hasta alcanzar ambos la

categoría de valor máximo y convertirse, de hecho, en el núcleo de la nueva ideología.

De hecho, la creación de un clima dominado totalmente por la innovación y lo nuevo, sólo por ser tales, fue ya un objetivo predilecto y necesario para los primeros dirigentes de la sociedad de consumo. Después de la II Guerra Mundial, ese clima se impuso en la práctica, alimentando la nueva actitud ante las cosas del común de las gentes. Pero, como no se puede adorar lo nuevo sin rechazar lo pasado de moda, lo viejo, también sucedió esto otro. Las gentes sencillas aceptaron esa “buena nueva” y extendieron el culto de lo nuevo a todas las facetas de la vida económica y social. Pudieron hacerlo con el apoyo de ese mismo culto reverencial a lo nuevo y con el estímulo de las nuevas condiciones económicas, producto de la propia dinámica de la sociedad de consumo en su pretendida marcha hacia la abundancia y la opulencia.

Con todo, esa aceptación ingenua del culto a lo nuevo por parte de las masas conlleva también una serie de aspectos negativos y desagradables, pronto puestos de manifiesto. A saber: el rechazo de algunos principios y valores tradicionales, como el respeto a las autoridades, a los propios padres, a las normas sociales de convivencia y a las pautas de comportamiento; la no aceptación de las formas externas de atavío y de aseo (no sólo por el rechazo de las modas, sino también por el afán de ir más allá, hasta atacar el pudor tradicional); la no asunción de las responsabilidades derivadas de las propias acciones y decisiones; etcétera. Esto es, todo un elenco de efectos que, una vez combinados y unidos, van a minar la sociedad de consumo, hasta poner en peligro su existencia.

Por de pronto, la desaparición de la actitud reverencial hacia la autoridad (de la convicción de que toda autoridad tiene que ser obedecida) ha puesto al descubierto la verdadera naturaleza del poder en la sociedad dividida en clases: su completa identificación con la fuerza física, con la violencia material. En la sociedad de consumo parece cumplirse el fin de las ideologías al generalizarse el culto a lo nuevo y a la novedad. Pero la misma disolución de los aspectos ideológicos y carismáticos que enmascaran el poder -por su incompatibilidad con la exaltación de lo nuevo y de la innovación, en tanto que una forma de ideología que tiende a sustituir a todas las ideologías- reduce el poder a la “disuasión” mediante el terror de las armas modernas, en el exterior, y con la violencia de los guardias y sus equipos antitumulto, dentro de cada país.

La quiebra del respeto a los padres, en concreto, es una consecuencia de la pérdida del respeto a la autoridad pública, al poder (nunca al revés, al menos en las sociedades modernas), y de la aversión y el miedo de los jóvenes a la disciplina del trabajo, que es la condición de la espiral de consumo.

La disciplina del trabajo es el núcleo esencial y predilecto de la sociedad de consumo. Es tan rigurosa, dentro del cuadro general de la democracia, que provoca en los jóvenes una aversión violenta, sabedores de que constituye su destino inevitable. Pero no contra la empresa capitalista (verdadera creadora y beneficiaria de la disciplina del trabajo), sino contra toda autoridad externa en general, y con preferencia contra la autoridad pública y la de los propios padres (que son quienes inducen a sus hijos a someterse a la disciplina del trabajo, coaccionándolos).

El rechazo de la disciplina del trabajo es, pues, el verdadero motivo, el origen real, de la rebelión de los jóvenes, y no la autoridad de los padres. De haberlo sido esto último, las rebeliones juveniles no habrían aparecido ante todo en los países más democráticos, como Suecia, Inglaterra, Estados Unidos, Francia, Alemania Federal, etc., sino en aquellos donde la autoridad paterna es aún real y efectiva, como Marruecos, Turquía, Portugal, Grecia y similares. Además, en los países democráticos industrializados los padres ejercen muy poca autoridad sobre los hijos. Con la separación de la familia y producción, dejan de tener ocasión de disciplinar a los hijos en el trabajo. Muchos de ellos apenas los ven, puesto que se ausentan del hogar durante la mayor parte del día. De modo que, en tales condiciones, ¿qué autoridad pueden ejercer sobre los hijos?

Con frecuencia los propios jóvenes no tienen una conciencia clara de qué es lo que les inquieta y les angustia. Por eso, tampoco aparecen con claridad las causas de sus explosiones de rebeldía. Más bien se tiene la impresión de que no saben lo que quieren. Lo que contribuye a aumentar la confusión y la irracionalidad en las sociedades industrializadas de hoy. Véase, Ap. 22. JUVENTUD: SENTIDO DE SU REBELDÍA.

En cuanto al *libertarianismo*, es un nuevo término para designar la negación y el rechazo de facetas opresivas de la sociedad, a nivel individual y abstracto. E incluye, por lo mismo, las diversas manifestaciones de protesta contra el orden social establecido, cuyo carácter dominante es la falta de todo programa preconcebido, porque, de darse éste, implicaría un condicionamiento nuevo, una nueva forma de autoridad, tan detestable y rechazable como el orden social establecido y dominante.

Las manifestaciones de ese tipo son muy diversas. Van desde las características de los beatniks, los hippies, la contracultura *underground*, los drogadictos, las minorías raciales, las minorías étnicas (algunas de las cuales venían durmiendo por cierto el sueño de los justos durante los últimos siglos), hasta las actitudes contestatarias de los estudiantes, profesionales e intelectuales, que tanto han proliferado desde el final de la "guerra fría". Y todas ellas tienen de común un carácter básico y dominador: su espontaneidad, su ingenuidad candorosa.

Esa actitud mental, que es también producto del culto de lo nuevo y del desprecio a lo viejo -a lo tradicional-, deja a los individuos anclados en el aquí y ahora, y desconectados de las raíces históricas y sistemáticas que les permitirían y ayudarían a explicarse el presente. Tal es el resultado de la lucha contra el condicionamiento como condicionamiento, porque se cree que los condicionamientos equivalen a la opresión y que todos se vinculan al orden dominante; por eso, al rehusar todo condicionamiento, se rechaza también toda disciplina mental, con lo que se viene a caer en el más puro y crudo empirismo. De modo que el espontaneísmo, la indisciplina mental, el empirismo y la superficialidad no son sino diversas facetas de una misma situación, ideal por cierto para imponer el reinado total y supremo de la publicidad comercial.

El *libertarianismo* resume la actitud de protesta contra la sociedad de consumo en forma de una negativa a integrarse con entusiasmo en la espiral de la "disciplina del prestigio" por el consumo, como consecuencia del rechazo de la disciplina del trabajo. Se presenta bajo diversas formas: cabellos y barbas

largos, repudio de la moda para vestir con ropas aparentemente usadas, restricción al mínimo de las necesidades y renuncia a vivir entre artefactos industriales, rechazo de toda disciplina y responsabilidades individuales (matrimonio, hijos, etc.), aceptación de concepciones e ideologías en apariencia puras, aversión a la crítica, y otras similares. Pero, a la vez, esa misma actitud vital es posible precisamente porque la sociedad de consumo, en su obsesión por facilitar la compra de los artefactos industriales (que son los que dejan mayores beneficios), ha reducido al mínimo el precio de los alimentos. En las sociedades industriales avanzadas es, en realidad, fácil la satisfacción de las necesidades básicas: comida, ropa e incluso, en algunos casos, vivienda.

En cuanto al avance, aparente, hacia una sociedad de la abundancia, es una consecuencia profundamente contradictoria de la sociedad de consumo. La producción ilimitada, la abundancia, está en la naturaleza de la sociedad de consumo. Pero, si ésta creara la abundancia, destruiría la disciplina del trabajo y hundiría los beneficios, meta real de la producción en el sistema capitalista.

La sociedad de consumo constituye la condición real y efectiva de la sociedad de la abundancia, pero con la condición de no entrar en ésta, porque, de crearse, serían muchos los que no querrían trabajar o que trabajarían sólo lo indispensable para subvenir a sus necesidades básicas. Esto, por una parte. Pues, además, una producción elevada requiere el empleo de grandes capitales, y ningún capitalista invierte su dinero si no tiene la seguridad de conseguir unos beneficios que compensen su sacrificio.

Tampoco hay que olvidar que salarios y beneficios están en relación recíproca: si aumentan unos, disminuyen los otros. Luego, a fin de que continúe la expansión del capital, es necesario que los trabajadores reciban menos de lo que producen. Lo que quiere decir que, en las condiciones de una producción con crecientes beneficios, la abundancia es teóricamente imposible. Al contrario: para la buena marcha de este sistema económico, hay que crear la escasez, si es que ésta no existe ya. Por lo demás, los hechos actuales vienen a demostrar que hay que terminar con la ilusión de una sociedad de la abundancia e imponer, de nuevo, el reinado férreo de la escasez.

Resta resaltar la importancia de la publicidad comercial, como el factor clave de todo el complejo mecanismo que es la sociedad de consumo. La misma existencia de esta última habría sido imposible sin la publicidad comercial. Gracias a ella fue posible la creación del afán por destacarse y sobresalir por encima de los demás, se impusieron las modas en su doble función, se introdujo el culto de lo nuevo y de la innovación hasta convertirlo en una nueva ideología, más poderosa que todas las ideologías establecidas del pasado, nació una nueva forma de felicidad, generada por la satisfacción del consumo, y las masas están hoy dispuestas a consumir no importa qué objeto y a utilizar no importa qué servicio.

La sociedad de consumo sería inexplicable sin la publicidad. Ésta es el poder omnipresente e irresistible que penetra en todas partes y que alcanza a todos. Es el factor por excelencia que condiciona la existencia del individuo en la sociedad de consumo, y son millones las personas que se sienten satisfechas de ser modeladas por ella, en lo más íntimo. Es incluso capaz de hacer que los intereses, evidentes y precisos, de los grandes monopolios aparezcan

como los deseos más íntimos y espontáneos de las masas. Es la forma más eficaz hasta ahora descubierta de dominar las conciencias.

## 7. Los recursos humanos<sup>10</sup>

«La producción de bienes de producción, la producción de bienes de consumo y la producción de fuerza de trabajo constituyen un sistema en el que todos esos factores se condicionan unos a otros. De modo que, si el país elige, concretamente, el desarrollo industrial (apoyado en el turismo y en una agricultura capitalista, dotada de un buen olfato para las necesidades del mercado), será posible prever las necesidades en fuerza de trabajo para poder crear ese tipo de riqueza y los recursos de que se tendrá que disponer para invertirlos en la formación de esa misma fuerza de trabajo.»

### **Aumento y diversificación de fuerza trabajo en la sociedad industrial, mientras se demora la racionalización del mercado laboral**

En las sociedades basadas en el modo de producción agrícola tradicional no se planteaba el problema de los recursos humanos. Los campesinos tenían tantos hijos como Dios les daba, y, aunque mal alimentados, los que sobrevivían a las normales calamidades salían adelante. En cuanto a la formación de la mano de obra, los niños aprendían al lado de los padres todo lo que necesitaban saber para ser medianos labradores; se adiestraban en el duro trabajo agrícola muy prematuramente, hasta el punto de sufrir una disciplina tan dura que anulaba su voluntad, para caer en un fanatismo absorbente.

Pero en el modo de producción capitalista los hijos no suponen ninguna ayuda; antes bien, son una carga para los padres. No sólo porque hay que estirar el magro salario del padre, sino también porque el trabajo de cuidarlos viene a añadirse a la fatiga diaria del trabajo en la empresa de ambos, si la madre trabaja, y a recargar las tareas y desasosiegos de la necesidad creciente, en cualquier caso. El tener hijos carece por completo de sentido para los matrimonios obreros de la sociedad capitalista, por más que se intente enmarcar y edulcorar los hechos. La pareja se fatiga proporcionando mano de obra joven, sana y entrenada para que pueda servir a los fines de la empresa; se sacrifica en beneficio de la sociedad en general y de la empresa en particular.

El problema social de la reproducción de la fuerza de trabajo queda, así, confiado al impulso sexual; el sexo, como trampa para que los individuos cumplan fines sociales. Tal es el aspecto central de la reproducción de la fuerza de trabajo. Ese mismo problema acabó en su día con el esclavismo. Luego, el feudalismo y el capitalismo lo hicieron recaer sobre la pareja humana, la familia. Pero, hoy, el descubrimiento de los inhibidores de la ovulación, el creciente bienestar y un mayor nivel intelectual facilitan a las masas trabajadoras la toma de conciencia y el darse cuenta de la inutilidad personal de todos sus sacrificios al respecto. Por eso, la reproducción de la fuerza de trabajo va sufrir un alto y, muy pronto, una recesión, de modo que las sociedades industriales tendrán

---

<sup>10</sup> *Gran Enciclopedia del Mundo*, Apéndice, t. 23, Bilbao, Durvan Ediciones, 1975, cols. 911-916 (Los editores de la *Gran Enciclopedia del Mundo* incluyeron este artículo como una de las dos secciones finales de la entrada SOCIEDAD DE CONSUMO).

que arbitrar fórmulas para mantener o acelerar el ritmo de reproducción de su mano de obra (esto es, de la “materia prima” de su capital más precioso).

La empresa capitalista ha aumentado enormemente las exigencias de mano de obra entrenada para el manejo de herramientas complejas, máquinas y servicios administrativos, habilidades que la familia estaba incapacitada para proporcionar. De ahí el gran desarrollo de los diversos tipos de escuelas y centros de formación profesional. En principio, las imposiciones de la racionalización del trabajo obligaron a prestar atención, mientras fue abundante la mano de obra, a la *selección de personal*, a buscar el joven adecuado, idóneo, para cada puesto. Pero luego se impuso la *orientación profesional*, esto es, la tarea de persuadir a los jóvenes de que les conviene “adquirir” aquellas “aptitudes” que más demandan las empresas capitalistas.

Los industriales consiguieron que la “sociedad” se hiciera cargo de los gastos ocasionados por la formación de la mano de obra en las aptitudes y destrezas que las industrias capitalistas requieren con más frecuencia. Pero, al “asumir” esa función, impusieron a los jóvenes una orientación abstracta; porque no les prepara para que satisfagan mejor las necesidades de una industria concreta, sino para las de la industria en general.

En los países industrializados no sólo aumentan extraordinariamente las necesidades de mano de obra. También se amplía de modo increíble el abanico de habilidades y destrezas, esto es, la diversificación de la mano de obra. Ahora bien, tanto los diversos centros de enseñanza y de formación como los numerosos jóvenes que acuden a ellos no disponen de más criterios orientadores para elegir profesión que los más simples externos; la remuneración salarial, la vinculación con el trabajo manual y, por lo mismo, también, el prestigio que la profesión proporciona.

Si no viene encauzado por condicionamientos familiares, el primer impulso para que los jóvenes elijan profesión proviene del aprecio que la sociedad manifiesta hacia determinadas categorías profesionales en la forma de altos salarios. De hecho, se pagan salarios más elevados a aquellos profesionales cuya formación es larga y difícil, o a aquellos cuyo número es *tan* bajo que los empleadores se los disputan. Todo parece indicar que la afluencia relativa de los jóvenes a las distintas categorías profesionales viene regulada por las incidencias del mercado de trabajo, de modo similar a como el mercado regula los distintos artículos que acuden a él, tanto en cantidad como en calidad y precio.

Ahora bien, en comparación con el mercado de mercancías, el mercado de trabajo opera todavía en unas condiciones mucho más rudimentarias, y con consecuencias mucho más graves. Por lo general, el productor de mercancías tiene mayor libertad para reorientar su producción que quienes concurren al mercado de trabajo.

Así, si tomamos, por ejemplo, una moderna granja avícola, que produce pollos para carne, es fácil ver que, cuando los precios descienden hasta un determinado nivel, el gerente reduce la salida de pollos de la incubadora, con lo que, a los tres meses o antes, el mercado registra una reducción de la oferta, que impulsa a los precios a subir de nuevo. Tal es el modo como opera la mayor parte de los productores de mercancías, cuando las fluctuaciones del mercado lo requieren. Pero ¿qué pueden hacer los jóvenes economistas,

abogados, licenciados en Historia, Filosofía o en Ciencias Químicas, cuando tras cinco o seis años consiguen el título? ¿Qué puede hacer el joven calderero, montador, tornero, electricista, cuando tras 4 o 5 años de aprendizaje se lanza a buscar trabajo por su cuenta? En comparación con ellos, el peón polivalente (que lo mismo puede trabajar en la construcción, en un almacén, que en un cultivo de tomates) se encuentra en una envidiable situación dentro del mercado de trabajo. Pero ¿qué futuro le espera al licenciado en Química, que, ilusionado por las explicaciones de su profesor de Química en el bachillerato, eligió Química Física, cuando tras graduarse con unas notas excelentes se ve obligado a aceptar una plaza de vendedor de piensos, por ejemplo? ¿O al licenciado en Filología clásica que vende máquinas de coser?

Si se hiciera una encuesta rigurosa, ¿cuántos hombres en los países capitalistas habrán tenido que cambiar de vocación tras 5, 6 u 8 años de preparación? ¿Cuántos son los hombres y mujeres que han visto frustrada su vocación, seguida con ilusión y entusiasmo a lo largo de los años de estudio? El hombre, “portador de valores eternos”,..., se ve tratado hoy como la más vil de las mercancías. Pero ¿quién tiene la culpa de tantas frustraciones? ¿Qué factores determinan la “vocación”, o la profesión o el oficio de millones de jóvenes? ¿Son racionales esos factores determinantes? ¿O es “la mano invisible del mercado” la que decide? ¿De qué ayuda disponen los muchachos que, recién terminado el bachillerato, tienen que elegir carrera en medio de fascinantes ofertas? ¿Quién ayuda a los jóvenes obreros a decidir el oficio a aprender? ¿Con qué criterios determinantes cuentan unos y otros?

#### **Valor inapreciable del conocimiento del “mercado nacional del trabajo” para la orientación profesional de la juventud**

Hoy se hacen estudios rigurosos y exhaustivos de mercado para comercializar productos apenas necesarios, como una bebida no alcohólica, una pasta dentífrica o un cortaúñas. Pero nadie hace un estudio de mercado para ver qué necesidad hay de esa mercancía especial y difícil que es el hombre. ¡Tanto exaltar retóricamente al hombre y éste no merece un estudio de mercado como el dedicado a un líquido para limpiar los zapatos!

Hacer un estudio anual de las necesidades del mercado de trabajo para ofrecérselo a todos los jóvenes que terminan su formación sería una de las inversiones más rentables y más humanas. No para los jóvenes que terminen cuando comience a hacerse, puesto que ellos no podrán valerse de ese tipo de conocimiento, que les habría sido muy útil el día en que decidieron el rumbo de su vida, al optar por un tipo de estudios u otro; pero sí, para los que se graduarían 5, 6 u 8 años después.

Antes de poder prever con 5, 6 u 8 años de anticipación las necesidades de fuerza de trabajo, hay que conocer las necesidades reales de cada año. Esto es un requisito imprescindible para formular previsiones a corto, medio y largo plazo, sin las cuales los jóvenes seguirán prisioneros de “la mano invisible del mercado” en la elección de su profesión. Pero, si para una previsión de ventas a corto plazo (5 años) hay que tener en cuenta un gran número de variables, en el cálculo de puestos de trabajo a cubrir dentro de 5, 6 u 8 años hay que manejar tantas o bastantes más.

La primero de todo es descubrir lo que quiere ser el país: un país para reposo de los turistas, un país agrario y emigrante, un país industrializado,..., porque las necesidades de puestos de trabajo son muy distintas en cada caso. Pero, por lo mismo, sólo se podrán comenzar a estudiar tales necesidades cuando el país haya decidido qué es lo que va a ser y emprenda una ruta segura y firme, sin retrocesos ni bandazos, en ese mismo sentido.

La producción de bienes de producción, la producción de bienes de consumo y la producción de fuerza de trabajo constituyen un sistema en el que todos esos factores se condicionan unos a otros. De modo que, si el país elige, concretamente, el desarrollo industrial (apoyado en el turismo y en una agricultura capitalista, dotada de un buen olfato para las necesidades del mercado), será posible prever las necesidades en fuerza de trabajo para poder crear ese tipo de riqueza y los recursos de que se tendrá que disponer para invertirlos en la formación de esa fuerza de trabajo.

En realidad, la preparación de mano de obra puede enfocarse como la formación de capital. Una sociedad tiene que atender a tres frentes: la formación de capital físico, la preparación de fuerza de trabajo y la producción de bienes de consumo para el conjunto de la población. La formación de capital físico y la preparación de la fuerza de trabajo, necesaria para ponerlo en acción, no tienen más objetivo que la producción de los bienes de consumo, del modo más seguro y eficaz: esto es, poner a disposición de la población los mejores productos de consumo, en calidad y en cantidad, y los más idóneos para satisfacer las necesidades humanas.

Por lo mismo, las dos tareas fundamentales a programar por una sociedad son la formación de capital físico (planta y equipo) y la preparación del capital humano (de la fuerza de trabajo) imprescindible para vivificar el capital físico y formar el capital humano. Ahora bien, en un país capitalista es muy difícil evaluar con toda precisión las necesidades en mano de obra, dado que el ingenio, espoleado por el afán de lucro, inventa nuevos y nuevos puestos de trabajo. Por eso, lo primero que es preciso conocer son las necesidades básicas objetivas, en tanto que norma y condición del resto.

Ante todo, hay que identificar el factor o los factores determinantes de la fuerza de trabajo necesaria, pues, supuesto eso, el cálculo del volumen de la fuerza de trabajo a emplear en los años futuros no resultará ya muy difícil. El volumen de esa fuerza de trabajo dependerá del capital físico existente y del capital físico a crear, menos el ahorro de mano de obra producto del empleo de nuevo capital en sustitución del obsoleto; resultado al que habrá que sumarle el volumen correspondiente a la preparación de la fuerza de trabajo necesaria para poner en acción el capital físico total en un momento determinado del futuro.

El capital físico actual es conocido, o muy susceptible de serlo, y la fuerza total de mano de obra activa que utiliza, en sus diferentes categorías, también. Y el conocimiento del volumen del capital físico futuro tampoco ofrece obstáculos serios. La inversión, o creación, de capital fijo implica una forma segura de planificación (buena prueba de ello es la práctica corriente de creación de empresas). En nuestro país el establecimiento de empresas pequeñas exige un plazo de tiempo de uno a dos años; una empresa mediana, de tres a cuatro años; y una empresa grande, de cinco a ocho años, o más. De modo

que, si se evalúan los puestos de trabajo actualmente existentes, se suman a éstos los que exigirán las empresas que se pondrán en marcha dentro de un año, de dos, de tres o cuatro y de cinco, y se restan de dicha suma los puestos de trabajo de las empresas que desaparezcan, se tendrán los puestos de trabajo necesarios en los próximos cinco años: esto es, precisamente el tiempo mínimo necesario para formar a un buen profesional medio, y el tiempo básico necesario para preparar a un profesional superior.

Una vez conocida la fuerza de trabajo necesaria para la industria, el cálculo de la mano de obra de los servicios que implica la industrial no resultará difícil. En cuanto a la agrícola, salvo algunos pocos especialistas, no constituye mayor problema, puesto que la agricultura entrena a su propia mano de obra, aparte de que continuará siendo todavía durante algún tiempo la fuente de abastecimiento de mano de obra para la industria y los servicios.

En un país como España, aun contando con los inevitables errores, el conocimiento de las necesidades en mano de obra de las distintas categorías de trabajo sería de inapreciable valor para la orientación profesional de la juventud. Pero, para ello, también habría que conocer de algún modo el número de aspirantes a esos puestos de trabajo, pues, de no ser así, podría ocurrir que determinadas categorías resultaran desbordadas en tanto que, en otras, sobrarían plazas.

Para resolver esa cuestión podría tomarse el ejemplo de la Red Nacional de Ferrocarriles Españoles, una organización capitalista actualmente en acción. Todos los veranos, cuando la gente se amontona en torno a las innumerables ventanillas de los despachos de la RENFE compitiendo por un número limitado de plazas en los trenes, se encuentra con un que funcionario, tras teclear un tablero, le dice con desolación: "No quedan plazas". Pues, de modo similar, a un muchacho que pretendiera optar a un determinado puesto de trabajo futuro, habría que decirle: "Se desaconseja matricularse en esta carrera porque el número de candidatos excede el de futuros puestos de trabajo". Así, ese joven estudiante podría optar por la carrera que más se asemejara a la que eligió en primera opción, siempre que hubiese "plazas disponibles".

Instalar un servicio de ese tipo no tendría un coste mayor que el correspondiente al instalado por la RENFE para la venta de billetes. El equivalente de las ventanillas de los despachos de la RENFE serían las ventanillas de matrícula de las distintas facultades, escuelas especiales, centros de formación profesional y demás, conectadas con un organismo central de cálculo de las necesidades de fuerza de trabajo. Y la función de este último sería el cálculo del número de puestos de trabajo existentes en la actualidad y los previstos para los años inmediatos, así como el del número de posibles peticionarios para esos mismos puestos de trabajo (esto es, los recursos potenciales en capital humano del país).

El conocimiento público de ambas magnitudes -de los puestos de trabajo posibles en las distintas categorías profesionales y del número de candidatos potenciales para los mismos- tendría un valor y una utilidad inmensos para la resolución de innumerables problemas empresariales y humanos que originan conflictos constantes e innecesarios. Aparte de que también permitiría la programación de la creación de los centros de enseñanza con los puestos escolares necesarios a todos sus niveles, tantos universitarios como profesionales, y

conocer con mucha anticipación los excedentes de mano de obra en el “mercado de trabajo nacional” (lo que a su vez haría posible la preparación del número conveniente de jóvenes para la emigración).

El disponer de esa información tendría la ventaja extraordinaria de que cada joven podría hacerse una idea muy aproximada de las posibilidades de ocupar un determinado tipo de trabajo nada más terminar su formación. Los nostálgicos de la incertidumbre y la “libertad humana” considerarían nefasto y contraproducente este sistema, por atentar contra el principio sagrado de la vocación, como destino inscrito en el corazón del hombre desde antes del nacimiento, ya que sólo así se afirmaría y fructificaría el libre arbitrio de cada individuo; y lamentarían la facilidad con que los jóvenes elegirían su “destino”, al no dejarles la realidad demasiado espacio para los titubeos y las vacilaciones. Pero, aunque es verdad que cuanto más ordenado es el medio social más predestinado parece el destino de cada individuo (puesto que facilita enormemente a cada uno su elección), no lo es menos que la incertidumbre o el encauzamiento arbitrario a que cada joven se halla sometido hasta ahora al elegir su profesión no tiene nada de humano (y, esto, sin contar con el elevado coste en frustraciones a que da lugar).

El sistema que aquí se propugna daría al traste con esas oleadas de jóvenes que periódicamente inundan el mercado de trabajo provocando excedentes y escaseces de mano de obra, principio tan caro a la empresa capitalista (sobre todo, los excedentes de fuerza de trabajo). Pues, a poco que se reflexione, se concluirá que no se puede, ni se debe, jugar con los excedentes de mano de obra como si se tratara de excedentes de azúcar, café o cigarrillos; tanto más, cuanto que esos mismos excedentes constituyen peligros potenciales cuyas consecuencias son difíciles de abarcar. Pero, sobre todo, la puesta en funcionamiento de un sistema de este tipo sería un paso adelante muy serio en la planificación de las sociedades industriales, al menos en lo que respecta a su factor esencial, el hombre.

## 8. Los profesionales<sup>11</sup>

«Los profesionales, al menos en un número bastante elevado, se encuentran en condiciones objetivas similares o idénticas a las de los trabajadores. Con el agravante de que, mientras esas condiciones objetivas son simples y evidentes para el obrero, aparecen confusas y enmascaradas ante los profesionales. En el *obrero, condiciones de vida y conciencia están al mismo nivel, son coherentes entre sí*. En cambio y a pesar de su formación intelectual, los profesionales se encuentran en una posición más desfavorable, pues en su mayor parte carecen de conciencia de sus condiciones de vida, o tienen una imagen deformada de ellas.»

### **Asalariamiento de los profesionales y liquidación de las profesiones liberales con el desarrollo capitalista desde los años 30 o 40 del siglo XX**

Si el desarrollo industrial acabó muy pronto con la figura del artesano independiente y autónomo, que contaba con unos medios de producción y una organización comercial propios, en los últimos decenios viene haciendo lo mismo con el profesional, que había conseguido conservar su autonomía y su independencia hasta entonces. Pues, aunque los profesionales se resisten al *asalariamiento* (mientras la historia continúa avanzando hacia la liquidación de las profesiones liberales de modo inexorable), en la mayoría de los casos su independencia es ficticia.

En los últimos 30 ó 40 años, se han producido profundos cambios en la vida y en la actividad del estrato social de los profesionales, entendiendo por profesionales los graduados universitarios o de las escuelas superiores de ingenieros que venían ejerciendo su profesión como funcionarios del estado o de modo libre, tal como lo hacen aún muchos abogados, médicos y arquitectos, algún ingeniero, etcétera.

Hasta el primer cuarto de este siglo, los profesionales, salvo una pequeña minoría agarrada a la mina del estado, eran trabajadores autónomos que ejercían su profesión libremente y a su capricho. El prototipo más general era el del médico y el abogado. Pero el gran progreso técnico y la complejización consiguiente de la vida posteriores de las naciones industrializadas del mundo occidental han acarreado dos cambios importantes en las condiciones de vida de los profesionales: un crecimiento enorme de su número; y la entrada de la mayoría de ellos en el mercado de trabajo, y en dura competencia unos con otros, modificando así en profundidad sus condiciones de vida.

De hecho, ninguna profesión se libra hoy de esa tendencia al *asalariamiento*. El seguro de enfermedad, por ejemplo -al provocar el desarrollo de sociedades libres de prestaciones sanitarias y la sustitución de la consulta del médico individual por la constituida por un equipo de médicos-, ha transforma-

---

<sup>11</sup> *Gran Enciclopedia del Mundo*, Apéndice, t. 23, Bilbao, Durvan Ediciones, 1974, cols. 916-920. Este texto (que coincide, por cierto, literalmente con el núcleo temático de la carta a Manuel Román, de 28 de febrero de 1974, incluida en el Apéndice II) fue remitido por Eloy Terrón como un artículo independiente a la editorial, que optó por incluirlo como última sección de la entrada SOCIEDAD DE CONSUMO.

do a los médicos en asalariados, cuando siempre habían sido el prototipo del profesional libre -o liberal. Y entre los arquitectos, los ingenieros (en su inmensa mayoría, a sueldo del estado o de las empresas industriales) y otros titulados superiores, antes privilegiados, se está dando un proceso similar.

Ahora bien, aun cuando la gran mayoría de los profesionales se encuentran ya en la situación de asalariados, son todavía numerosos los que, fieles a un pasado para ellos irreversible, se esfuerzan por compatibilizar la práctica de la profesión a título individual con un empleo en la industria o al servicio del estado. Son muchos los médicos que prestan sus servicios en la seguridad social, en los hospitales y clínicas, y que al mismo tiempo mantienen abierta su consulta privada; y lo mismo sucede con los abogados.

Este tipo de situación propicia la generación de ambigüedades, en razón de la doble forma de practicar la actividad profesional. Esto es: al servicio de un patrón (una empresa o el estado) y por su propia cuenta, como el modo de sentirse uno mismo libre. Por lo demás, cuenta con dos importantes precedentes históricos no menos significativos: el de los campesinos "libres" que podían completar los escasos ingresos que les producía su propio lote de tierras con un jornal en la fábrica próxima (y a veces no tan próxima); y el de los artesanos en su etapa de mayor decadencia, cuando trabajaban como asalariados en una fábrica, aprovechando las horas que la fábrica les dejaba libres.

**La política de pleno empleo capitalista, como respuesta a la URRS, lleva a la inflación, que garantiza el beneficio del capital a costa de los salarios**

Por otra parte, coincidiendo con ese mismo proceso, se desarrolló otro, hoy ya profundamente arraigado, en la economía de los países industrializados capitalistas. A saber: la inflación.

Hasta la aparición y la consolidación de la Unión Soviética como organización económica y social sólo se conocían los sistemas feudal y capitalista. Pero la existencia del sistema de producción feudal, lejos de constituir un concurrente a tener en cuenta por el sistema capitalista, resaltaba con mayor brillantez la superioridad de éste. Carecía de parangón, por su eficacia y racionalidad. Por eso, se impuso durante decenios como la organización natural, racional y única de la producción. Y eso, a pesar de las lacras que conlleva -las crisis y el paro, aparte de la explotación del obrero-, como el precio a pagar por la humanidad por haber conseguido ponerse en una vía que parecía conducir a la abundancia y al bienestar para todos los hombres.

La era de dominio indiscutible del sistema capitalista concluyó a finales de la I Guerra Mundial, tras el triunfo de la Revolución Bolchevique en la Rusia zarista, al plantearse desde entonces graves problemas por la existencia de una vía alternativa para el desarrollo social y económico. Pues la nueva organización económica y social se presentó como capaz de conservar todo lo positivo del sistema capitalista y de evitar sus rasgos negativos: las crisis, el paro e, incluso, la despiadada explotación del hombre por el hombre.

De hecho, el sistema socialista, en su desarrollo práctico, confirmó sus propósitos iniciales. De modo que, mientras el capitalismo se debatía en una de las crisis más grandes de su historia -la Gran Crisis de 1929/33-, la economía de la Unión Soviética se desarrollaba sin recesiones ni crisis ni desempleo, demostrando la eficacia y la verdad de su teoría en la práctica. Por eso, la exis-

tencia del primer estado socialista impuso a los países capitalistas la nueva política de pleno empleo (o, más bien, de la máxima aproximación posible al pleno empleo). La urgieron los economistas burgueses, forzados a buscar y explorar nuevas perspectivas para el sistema capitalista, al enfrentarse con esa nueva realidad.

Ahora bien, la política económica del pleno empleo encierra, de por sí, un grave problema y un reto difícil para un sistema cuyo norte y estímulo único es el beneficio. En condiciones normales, los beneficios crecen a expensas de los salarios y éstos lo hacen a costa de aquéllos. Pero, con el pleno empleo, que favorece la posición negociadora de los obreros, la tasa de beneficios decrece; y, si los beneficios disminuyen, también lo hacen las inversiones, provocándose así la crisis y el paro.

Esto parece insoslayable si todo ese proceso transcurre en el ámbito del mercado. Por eso, para que la política de pleno empleo tuviera éxito, hubo que buscar una especie de aliviadero del flujo de mercancías, con el fin de que una parte del mismo no revirtiera en el mercado. Fue Hitler quien la encontró, tras su subida al poder en los años de la resaca de la Gran Crisis de 1929-33, al estimular la fabricación de bienes de guerra como el coste social de su política de pleno empleo.

Pero la consecuencia ineludible, fatal, de la fabricación de pertrechos de guerra para salvar la política de pleno empleo es la inflación, que es el mecanismo idóneo para contrarrestar y debilitar la posición negociadora de los obreros, fortalecida por el pleno empleo. La inflación carcome todos los ingresos de aquellos que no pueden traspasar a otros la depreciación que acarrea el crecimiento del índice general de precios, comenzando por los más vulnerables: salarios y rentas fijas. En cambio, su beneficiario real es el capital productivo, pues los empresarios capitalistas pueden transferir la depreciación de la moneda a los precios, elevándolos. Sobre todo, los del sector de la producción bélica, que corrigen los contratos que les pasa el gobierno conforme al índice general de precios. Aunque también pueden hacerlo los del sector de bienes de consumo y de bienes de equipo, que están sujetos a una competencia mayor o menor. De modo que, aunque uno más pronto y otro más tarde, ambos sectores se benefician de la inflación.

Con los grupos sociales afectados por la inflación ocurre algo similar: la intensidad de sus efectos depende de la posición que ocupen en la jerarquía de la fuerza de los diversos grupos sociales.

Los trabajadores sindicados de los grandes oligopolios, en concreto, se recuperan antes que los demás obreros, en razón de su mayor cohesión y combatividad. En cambio, los obreros más perjudicados son los trabajadores de los sectores más atrasados de la economía, que no suelen estar sindicados, lo que limita de modo notorio sus posibilidades de ejercer presión para aumentar sus salarios nominales.

En cuanto a los funcionarios, se encuentran de hecho en una situación muy similar a la de estos últimos, bien porque no se les permita la sindicación (como ocurre en algunos países), bien porque su *esprit de corp* obstaculiza la creación de sindicatos, como algo propio de obreros, pero no de gentes con títulos y bien vestidos y educados. De hecho, sus “emolumentos” y los de otros grupos profesionales sólo se suben si amenaza su desmoralización o cuando

pueden desertar, atraídos por los salarios más elevados de otros sectores productivos.

Por lo tanto, las consecuencias de la política económica del pleno empleo benefician, sobre todo, a los oligopolios de la producción bélica y a los obreros fuertemente organizados de ese mismo sector productivo, y, en segundo lugar, al sector empresarial competitivo, productor de bienes de consumo y de bienes de equipo. Entre los obreros en general, el desfase entre precios y salarios depende siempre de su organización y combatividad relativas. Pero el resto de los grupos sociales sufre, en general, con mayor dureza el carcoma inflacionario: los trabajadores empleados en empresas marginales, medianas y pequeñas, porque están poco organizados, cuando no lo están en absoluto; los profesionales, porque sienten desprecio y aversión por las organizaciones propias de los obreros, al considerar que el aceptarlas les rebajaría al nivel de éstos; los funcionarios estatales y municipales, por razones similares; y los jubilados, las clases pasivas y los que viven de una renta fija, porque sus condiciones de vida se degradan hasta límites increíbles e inconcebibles en una sociedad que proclama como sus objetivos inmediatos la abundancia y el bienestar para todos.

**Las condiciones de vida y la conciencia del obrero son coherentes entre sí, pero las de los profesionales, no**

Los efectos de esa situación, que se inician en el período de entreguerras y se aceleran tras la II Guerra Mundial para alcanzar en nuestros días una velocidad vertiginosa, no se hicieron igualmente evidentes para todos los grupos perceptores de salarios o de ingresos fijos. El momento de la toma de conciencia dependió del nivel de vida de partida. Mientras los salarios de trabajadores eran relativamente más bajos, más próximos al mínimo indispensable, las retribuciones de los profesionales (todos ellos pertenecientes a la burguesía media o pequeña, o a la clase media) eran más elevadas, más adecuadas a su “posición” en la jerarquía del poder y del status social. Por eso, cualquier merma en el valor real del dinero tenía que ser percibida antes por los obreros, y no por los profesionales.

Es natural que los obreros se hicieran conscientes de la disminución de su salario real antes que los profesionales. Al estar siempre al borde del mínimo indispensable, toda disminución les colocaba en la situación de mendigos. Para el obrero, era evidente esa condición objetiva de su vida; más aún, la veía venir y se preparaba para resistirla. Esas condiciones de vida no aparecían enmascaradas; eran violentamente evidentes para todos los obreros de una misma rama. Ahora bien, cuando una masa de obreros sufren un daño común, todos lo advierten y, como no se sienten obligados a “guardar las formas”, se ven como impulsados a unirse para, todos juntos, oponerse al daño común.

La situación peculiar de los obreros facilitó su toma de conciencia y les estimuló para reaccionar colectivamente frente a toda medida que lesionara sus intereses. De ese modo, al menos los trabajadores de las industrias más importantes, lograron compensar la degradación de sus salarios reales por el efecto de la inflación, periódicamente.

La situación de los profesionales asalariados fue -y es-, en cambio, muy distinta. Sus salarios de partida son más elevados, en tanto que verdaderas

bonificaciones de sus empleadores (estado, municipio, corporaciones públicas, empresas, etc.), como concesiones de clase. Tardan más en hacerse conscientes de la degradación de sus “retribuciones”, en razón de la mayor complejidad de sus condiciones de vida y porque tienden a inclinarse a buscar explicaciones más conformes con su posición social: más de acuerdo con su aversión y desprecio a las cuestiones “viles”, tales como los precios de los productos alimenticios y de los artículos de primera necesidad, en general, que, por otra parte, no coinciden con los artículos de primera necesidad de los obreros. Y todo esto enmascara gravemente la toma de conciencia de la degradación de sus salarios.

Para un profesional son indispensables hasta los artículos de lujo. Por eso, cuando la inflación carcome su salario, se rebela y protesta de modo confuso contra la subida de precios, sin distinguir lo necesario de lo superfluo. Condena a los “viles” comerciantes como causantes de las subidas y formula explicaciones arbitrarias, como los abusos del intermediario, ese extraño y nefasto personaje odiado por todos. La causa de la subida de los precios es el egoísmo de intermediarios y comerciantes. Pero, ¿cómo luchar contra ellos? Al tener que combatir las propias ficciones, se siente de hecho totalmente impotente. Y, como carece del sentido de lucha individual y es incapaz -por educación- de unirse a sus colegas (y competidores) para luchar colectivamente contra esos fantasmas, se abandona en brazos del destino, viendo cómo van degradándose sus condiciones de vida.

Los empleadores, por su parte, ocupados por problemas más trascendentales, dejan de prestar atención a ese estrato social, hasta entonces privilegiado. Advierten, eso sí, cómo sus lazos de solidaridad con los profesionales asalariados se amortiguan conforme el nivel de vida de éstos va degradándose y descendiendo, de modo objetivo, hasta el nivel de las clases inferiores. Pero terminan por acostumbrarse a verlos como a unos asalariados más, en una sociedad en la que predominan cada vez más los asalariados. Saben que tienen que escatimar los gastos en salarios, si hay que aumentar los de los obreros porque éstos se imponen por la fuerza; y escatiman los del resto, a fin de salvar los beneficios empresariales.

Pero, en tanto que los obreros constituyen grandes grupos, incluso de varios miles, los profesionales nunca lo hacen, siendo regla general su trabajo en aislamiento. Eso debilita enormemente su fuerza reivindicativa y su posición contractual. De hecho, los salarios de los profesionales se retrasan mucho respecto al coste de la vida, hasta el punto de que, en nuestro país, hay hoy ya profesionales con salarios inferiores a los de los obreros medios.

Los profesionales, al menos una buena parte de ellos, se encuentran en condiciones objetivas similares o idénticas a las de los trabajadores. Pero, con el agravante de que, mientras esas condiciones objetivas son simples y evidentes para el obrero, aparecen confusas y enmascaradas ante los profesionales. En el obrero, condiciones de vida y conciencia están al mismo nivel, son coherentes entre sí. En cambio y a pesar de su formación intelectual, los profesionales se encuentran en una posición más desfavorable, pues en su mayor parte carecen de conciencia de sus condiciones de vida, o tienen una imagen deformada de ellas.

# APÉNDICES

# I. Estudio sociológico de la juventud (1964-65)

## a. La juventud como problema social<sup>12</sup>

### *Introducción*

1. Motivos que impulsan a preocuparse por la juventud.
2. La juventud como etapa de la vida humana.
3. Breve consideración histórica de la juventud como problema social.
  - a. Los problemas de la juventud en la sociedad preindustrial.
  - b. La situación de la juventud en las sociedades en desarrollo industrial (Inglaterra, Francia, Estados Unidos).
  - c. Problemas de los jóvenes en las sociedades altamente industrializadas de hoy.
  - d. El problema de la juventud en relación con las clases sociales.

### ***A. Las sociedades altamente desarrolladas como condición de la aparición de la juventud como problema social***

1. Estructura económica, política y social predominante en las sociedades altamente industrializadas del mundo occidental.
  - a. Organización del poder económico: interrelaciones del capital bancario, la industria, los latifundios, las redes comerciales y los grandes medios de comunicación de masas; las relaciones del poder económico con el político y su acción sobre la sociedad en general.
  - b. La organización del poder político y los medios de que dispone para operar sobre la "opinión pública" y sobre la sociedad.
  - c. "Clase social" que da el tono y establece la moda.
    - i. Relaciones y medios de que dispone para imponer sus preferencias, gustos y valores.
    - ii. Clase de relaciones que unen a esta "clase social" con el poder económico y el político.
2. Progresos tecnológicos que condicionan los rasgos más característicos de las sociedades industrializadas.
  - a. Progresos técnicos con una productividad muy elevada (mecanización y automatización de los procesos productivos).

---

<sup>12</sup> Manuscrito, con numerosas correcciones. Corresponde al borrador del programa del Seminario de Sociología de la Juventud, dirigido por el autor en los Cursos de Sociología de la Universidad Complutense de Madrid, de 1963-1965.

- b. Producción masiva de artículos antes reservados a las clases privilegiadas (automóviles, aparatos de radio, fotográficos, electrodomésticos, etc.).
  - c. Industrialización de las diversiones del ocio y de los medios culturales (cine, televisión, discos y tocadiscos, instrumentos musicales, periódicos, revistas, libros, libros de arte, turismo, etc.).
  - d. Progresos en los medios sanitarios, en los seguros sociales y en los medios para conservar la salud que permiten un enorme aumento de la duración media de la vida.
  - e. Aparición y desarrollo extraordinario de la publicidad comercial y determinación por ésta de
    - i. La creación de una nueva mentalidad de masas: una predisposición al consumo y una aceptación voluntaria de seguir los cambios de las modas.
    - ii. Creación consiguiente de las condiciones para el descubrimiento del “mercado de masas” (tendencia que nace en los EEUU, se extiende a los países del Occidente europeo después de la Segunda Guerra Mundial y acaba de iniciarse en España).
3. Repercusiones sociales de los progresos tecnológicos que condicionan la aparición de la juventud como problema social.
- a. Aumento de la productividad, que repercute en el aumento de las retribuciones a los trabajadores, que ya no se ven obligados a enviar prematuramente a sus hijos a trabajar.
  - b. Exigencia de operarios cada día mejor adiestrados y mejor formados por el proceso de la producción, lo que determina un periodo mayor de aprendizaje en los jóvenes.
  - c. Mayor permanencia de las personas en los puestos que ocupan, incluidos los decisivos, por el aumento de la duración media de la vida (comparar con lo que sucedía, por ejemplo, en la época de Napoleón).
  - d. Constitución de la juventud como una parte importante de la población, con determinadas características.
  - e. Aumento de la juventud con la mejora del nivel de vida; privilegio antes de las clases superior y media, tiende a desarrollarse progresivamente en la clase obrera.
4. Problemas que plantea la juventud a las sociedades industrializadas de Occidente:
- a. El progreso tecnológico obliga a prestar una atención especial al problema de la formación intelectual y técnica de una masa tan grande jóvenes: se plantea el problema de impartir una formación general, una formación técnica y una formación científica.

## **B. La juventud como fenómeno social**

1. El problema de la juventud es uno de los problemas sociales nacido de las contradicciones internas de las sociedades industrializadas y al que no pueden dar una solución coherente y racional.
2. La misma manera de reaccionar y de entender estas sociedades los fenómenos que la juventud provoca en su seno manifiesta ya la incapacidad para hacerse una idea clara del problema.
3. Formas de manifestarse el fenómeno social que es la juventud actual
  - a. El aumento de la delincuencia juvenil; delitos contra las personas, contra la propiedad, contra la moral pública; y nuevos delitos, como el robo de vehículos.
  - b. Los alborotos y algaradas de los jóvenes: el gamberrismo en sus diversas formas.
  - c. Formas de conducta externa que sorprenden a las gentes bien pensantes:
    - i. La indumentario, los vestidos.
    - ii. El aspecto exterior: el aseo, el pelo y la barba.
    - iii. Los gestos y el lenguaje.
  - d. El comportamiento social y la actitud de los jóvenes.
    - i. En público.
    - ii. Frente a las instituciones y asociaciones de base: ante el orden económico, la política y la religión y sus asociaciones.
    - iii. Ante la familia: tensión ente los jóvenes y sus padres; el hogar como casa de huéspedes.
    - iv. Ante el amor.
  - e. La necesidad de relaciones sociales en los jóvenes:
    - i. Los amigos o las afinidades electivas.
    - ii. La pandilla, la búsqueda del afianzamiento de la personalidad como un medio que les permita expresar su repulsión del medio de los adultos.
    - iii. La "horda", los ritos, los distintivos y el sentimiento de solidaridad momentánea.
  - f. Los medios de diversión y el empleo del ocio:
    - i. Los clubs de baile, las salas de fiestas.
    - ii. Los locales con máquinas tragaperras.
    - iii. El cine, la televisión y la radio.
    - iv. Los vehículos: la moto.

- g. La música, los discos, tocadiscos y guitarras eléctricas. Características y evolución de la música que “gusta” a los jóvenes.
  - h. Los conjuntos musicales: rasgos peculiares.
  - i. Los ídolos de la canción y de la música; y su reflejo en los *fans*.
    - i. Imitación del ídolo en el aseo y el vestido.
    - ii. Predisposición al cambio de ídolos.
    - iii. Las asociaciones de *fans* y los ídolos.
- 4. Estado de conciencia que se puede inferir de las anteriores manifestaciones**
- a.** Tipo de conciencia que resulta de las influencias modeladoras ejercidas sobre los jóvenes.
    - i. La publicidad comercial tiende a sustituir con ventaja al adoctrinamiento político (moral).
    - ii. No interesa formar una conciencia integrada en determinada orientación sino impedir toda toma de conciencia: sumergir al joven en un juego de sensaciones en cambio constante.
  - b.** Nivel intelectual y capacidad crítica reflejado en las publicaciones, declaraciones, cartas, etc.
  - c.** Educación de la sensibilidad y desarrollo de los sentimientos inferidos de la música y otras manifestaciones de la conducta.
  - d.** Nivel de desarrollo moral medido por
    - i. El reflejo de los sentimientos.
    - ii. El respeto a los demás.
    - iii. El sentido de la responsabilidad.
    - iv. La forma de buscar el éxito personal.
    - v. Los modelos que imitan.
  - e.** Actitud generalmente positiva de los jóvenes ante las religiones.
  - f.** Conformismo político y social: los jóvenes no adoptan actitudes de protesta política ante los poderes públicos (son “realistas” y, si hacen dinero, lo administran diligentemente).
  - g.** El acceso a la cultura de una masa tan grande de jóvenes crea problemas de adaptación a las instituciones existentes, que obligan a estas sociedades a prestar una gran atención a los medios de adoctrinamiento.
  - h.** Una población juvenil tan extensa constituye una presión potente y constante por puestos de trabajo y de decisión (*el falso problema del enfrentamiento generacional*).

5. Las sociedades industrializadas de Occidente descubren la juventud en esa amplia masa de la población
  - a. Análisis de la posible existencia de rasgos peculiares que caractericen a la juventud, prescindiendo de la clase social a que pertenezcan.
  - b. Repercusión de las distintas influencias adoctrinadoras que inciden sobre la juventud en el moldeamiento de la conciencia de los jóvenes (las influencias contrarias y la conciencia contradictoria).
  - c. El descontento y la insuficiente adaptación e inserción de la juventud en la sociedad son descubiertos y canalizados por los políticos, particularmente por los fascismos, que ven en los jóvenes a una clientela ideal por su carencia de espíritu crítico y de experiencia.
  - d. Surge el mito de la juventud y la necesidad de “mitos” para satisfacer sus ansias ideales.
  - e. La juventud empieza a ser materia de discursos y de publicaciones.
  
6. Segundo descubrimiento de la juventud por las sociedades industrializadas como clientela consumidora
  - a. La existencia de una extensa población joven con medios económicos crecientes.
  - b. En la década del 50 al 60 la juventud empieza a ser objeto de la acción publicitaria en la que se le ofrecen mercancías pensadas exclusivamente para los jóvenes.
  - c. Extraordinario desarrollo de la industria del disco; aparatos electrónicos (radios, instrumentos musicales, tocadiscos, etc.); motocicletas; indumentaria “juvenil”; etc.
  - d. Aparición de las salas de fiestas y clubs juveniles, locales con máquinas tragaperras, tocadiscos automáticos, etc.
  - e. Aparición trepidante de los “ídolos” juveniles, proceso adecuadamente aprovechado por las casas de discos.
  - f. Surgimiento de publicaciones “juveniles” dirigidas a los jóvenes.
  - g. Tendencia a hacer confluir todos los medios para crear un tipo especial de juventud, como si esa “juventud” constituyese una sociedad aparte de los mayores.

## **b. Hacia una interpretación sociocultural de la juventud<sup>13</sup>**

### ***Introducción***

1. Actualidad del tema. Por qué nos preocupamos por la juventud.
2. Interpretaciones más divulgadas y frecuentes del fenómeno de la juventud:
  - a. Interpretaciones biológicas.
  - b. Interpretaciones psicológicas y psicoanalíticas.
  - c. Como lucha y oposición de generaciones. Una nueva lucha de clases.
  - d. La “comprensión paternalista” de una orientación política despolitizadora.
  - e. La necesidad de una explicación sociocultural.
- C. El descubrimiento político de la juventud.
  - a. Las asociaciones juveniles religiosas católicas y las protestantes.
  - b. La captación política de los jóvenes: los pioneros comunistas y las juventudes nazifascistas.
  - c. El descubrimiento de la juventud como mercado.
  - d. Fases de la explicación sociocultural.

### **A. *La juventud como problema existencial***

1. La juventud como etapa o fase del desarrollo humano individual -etapa de aprendizaje y de preparación para la vida en sociedad- y la juventud como fenómeno social.
2. La juventud en las distintas sociedades y épocas de la historia.
3. Condiciones socioculturales de la aparición de la juventud como fenómeno social y generalidad de este fenómeno en las distintas clases de la sociedad.

### **B. *El entramado sociocultural en que aparece la juventud***

1. La sociedad industrial y el progreso técnico.
  - a. El progreso técnico como condicionador de los rasgos principales de la sociedad industrial y como base de:
    - i. Una mayor productividad del trabajo.

---

<sup>13</sup> Mecanoscrito. Correspondiente probablemente a la primera versión del programa del Seminario de Sociología de la Juventud, dirigido por el autor en los Cursos de Sociología de la Universidad Complutense de Madrid, de 1963-1965.

- ii. Mejores condiciones sanitarias de vida y notable prolongación de la vida humana, con sus consecuencias.
  - iii. Contenido y duración del aprendizaje.
  - iv. Creación de nuevas necesidades.
  - v. Producción masiva de mercancías.
  - vi. Búsqueda implacable del beneficio.
2. La organización de la sociedad industrial.
- a. La organización política:
    - i. El Estado, la administración y los organismos especializados.
    - ii. Los partidos políticos, como manifestación de la sociedad dividida.
    - iii. Relaciones del poder político con el económico.
  - b. La organización económica; el anonimato de las “corporaciones”.
    - i. Los monopolios y el poder económico; condicionamientos.
    - ii. Esa entidad ciega que es el mercado.
    - iii. El monopolio de la producción, la creación de necesidades y el manejo publicitario de la capacidad de consumo.
    - iv. El dominio de los medios de comunicación de masas, la prensa, la radio, la televisión, etc.
    - v. La confluencia de la oferta sugestionadora y de los medios para difundirla.
  - c. La lucha por modelar el comportamiento humano fuera del trabajo y por modelar sus preferencias.
    - i. La divulgación de los patrones o modelos de vida de las clases superiores: la aristocracia que da el tono.
    - ii. El fomento de la emulación y el ansia de diferenciación por el consumo ostensivo.
    - iii. Los esfuerzos por imponer una forma de vida favorecida por todas las comodidades.
    - iv. La aspiración a esa forma de vida y los límites de la capacidad adquisitiva en un mundo de asalariados: el conflicto entre salarios mínimos, ofertas fascinadoras y precios máximos, en unas mismas manos.

### **C. *La juventud como mercado***

- 1. Extraordinario aumento del número de los jóvenes por el alargamiento de la etapa de aprendizaje.
- 2. Desorientación de los jóvenes ante unas perspectivas tan sugestivas.
  - a. Falta de experiencia y de espíritu crítico.
  - b. Objeto de invocaciones contradictorias.
  - c. Exaltación publicitaria.
  - d. Conflicto entre una vida placentera y las posibilidades adquisitivas.

3. Forma de responder la juventud a esa situación contradictoria.
  - a. Manifestación de su disconformidad.
    - i. En su manera de vestir.
    - ii. En su aseo personal.
    - iii. En su manera de hablar.
    - iv. En su comportamiento con los demás, por el rechazo de las normas apenas recibidas.
  - b. Rechazo de los encuadres sociales tradicionales y su influencia modeladora.
    - i. Desvinculación afectiva con la familia.
    - ii. Carencia de grupos sociales de convivencia.
    - iii. Tendencias regresivas hacia formas de convivencia y de solidaridad (fidelidades electivas, desindividualización e irresponsabilidad anónima de la masa ciudadana): las pandillas.
  - c. Manifestaciones de la sensibilidad, en la música.
    - i. Carencia de formación de la sensibilidad en la sociedad burguesa.
    - ii. Lucha contra la adquisición de una conciencia crítica.
    - iii. Fomento del apoliticismo.
  - d. Condiciones facilitadoras de la delincuencia juvenil en la sociedad burguesa.

## c. El problema de la juventud actual<sup>14</sup>

### **Introducción**

¿Por qué nos proponemos estudiar el problema de la “juventud”?

1. Los políticos descubren la “juventud”.
2. Los industriales descubren una nueva clientela.
3. Nuevos temas para la prensa y los libros; nos “choca” la imagen que los medios de la información nos dan de la “juventud”.

### **A. La “juventud” como problema existencial**

1. La existencia histórica del fenómeno “juventud”.
2. Condiciones histórico sociales (o económico-sociales) de la aparición de este fenómeno social.
3. Caracterización “provisional” del fenómeno “juventud”.
4. La “juventud” como fenómeno social y como etapa de la vida humana. ¿Se da en toda la sociedad o sólo en algunas capas de ella?
5. La “juventud”, fenómeno social, y la juventud, etapa o fase del desarrollo humano individual.

### **A. Formas de manifestación de ese fenómeno social que es la juventud**

1. La organización de la sociedad industrial en que aparece la “juventud”.
  - a. Los grandes monopolios industriales y los grupos dominantes.
  - b. El descubrimiento del mercado interior.
  - c. El dominio de las masas a través de los órganos de comunicación de los grupos dominantes.
    - i. Enorme complejidad de los medios de comunicación.
    - ii. Moldeamiento de los grupos y preferencias por medio de la publicidad masiva, sugestiva y que estimula a las masas al consumo y al bienestar.
    - iii. Creación publicitaria de nuevas necesidades.
  - d. Los grupos dominantes descubren las posibilidades políticas potenciales de la juventud (confiados en su falta de espíritu crítico -de experiencia-, y en su incipiente disconformidad, por el aumento del nivel de vida y, por tanto, por la mayor duración de los puestos): nazismo, fascismo, etc.
  - e. La exaltación demagógica político-publicitaria de la “juventud”.

---

<sup>14</sup> Mecanoescrito. Corresponde quizás a la versión definitiva del programa del Seminario de Sociología de la Juventud dirigido por el autor en los Cursos de Sociología de la Universidad Complutense de Madrid, de 1963-1965.

- f. Sentido restringido del término juventud en los grupos dominantes.
- g. Héroes- modelos propuestos a la juventud para su imitación.
- h. Los *ídolos* y los *mitos* para los jóvenes.
- i. Valores destacados y exaltados en la juventud: el éxito crematístico.
- j. Peculiaridades político-sociales de una sociedad encauzada hacia el consumo de masas.
  - a. Presión política sobre las masas y exaltación del consumo (la exaltación de la autoridad, las barreras policiales -¿?- , la libertad de movimientos, la industria automovilística, el turismo, la industria de medios audio-visuales).
  - b. Relación de la disciplina política social, indispensable para el gran consumo y para el trabajo que lo sustenta (para ganar el dinero que soporta el gran consumo).
  - c. Las clases sociales y el confusionismo producido pro el consumo de masas; los sucedáneos.
  - d. Creación y desarrollo de asociaciones particulares bajo la presión del consumo de masas.
  - e. Repercusiones del consumo de masas sobre los órganos de educación y sobre el moldeamiento de las juventudes.
  - f. Los efectos del consumo de masas en la familia.
    - i. Reducción de la familia en su tamaño y en sus funciones.
    - ii. Reducción al mínimo de la influencia del padre en la educación de los hijos por esa pérdida de funciones (educación sin medio objetivo).
    - iii. Desaparición de la disciplina familiar; factores condicionantes.
    - iv. Influencia de los amigos y de la pandilla, facilitada por el debilitamiento y reducción del grupo familiar como grupo de convivencia y socialización.
    - v. "Conflicto de generaciones" o rebeldía de los hijos frente a los padres.

**B. *Normas y modelos propuestos por la sociedad (por los grupos dominantes) a la "juventud" y respuesta de los jóvenes***

1. Exaltación publicitaria (y política) de la "juventud" por medio de todas las formas de modelación, adoctrinamiento, educación e información.
2. Proposición a la sociedad en general y a la "juventud" en particular de normas y valores de la clase media a través de los órganos de comunicación de masas.

3. Profundo sentimiento {de desacuerdo} en la “juventud” entre el “ideal” que tan insistentemente se les propone y la realidad.
4. Algunas causas de la profundidad de ese sentimiento de desacuerdo:
  - a. Los modelos que se les proponen son los héroes del gran consumo.
  - b. Desacuerdo entre la exaltación político-publicitaria de la juventud y las dificultades que ésta encuentra para abrirse camino en la vida profesional y consumativa.
  - c. Masivos estímulos al consumo *versus* dificultades económicas de los jóvenes.
5. Actitud negativas y rebeldía de los jóvenes ante la sociedad actual que, por una parte, los estimula al consumo y a lograr las más plenas satisfacciones personales y, por otra, no les facilita los medios para conseguirlo.
  - a. Actitudes negativas en el aspecto personal: aseo, vestido, etc.
  - b. En el lenguaje y en los modales.
  - c. En el comportamiento con los demás.
  - d. En los lugares públicos, asociaciones, clubs, centros educativos, etc.
  - e. Ante la mujer y el amor.
  - f. Ante el trabajo y el estudio.
  - g. Obsesión por el éxito crematístico rápido, el medio para conseguir satisfacciones personales.
  - h. Actitud de los jóvenes ante la sociedad en general.
6. Intento de creación de un medio propio para los “jóvenes”, donde realizar todas las aspiraciones personales vagas y “encontrar dentro de sí mismo algo personal e íntimo”.
  - a. La pandilla y los grupos juveniles de iguales.
  - b. La incongruencia de intentar crear un medio social particular dentro del medio social real.
    - i. Falsa objetivación de ese medio social propio de la “juventud”.
    - ii. Falta creencia en la existencia de una mentalidad “juvenil”, especial, mejor adaptada a la realidad que la de los mayores.
    - iii. Problema de la peculiar sensibilidad “juvenil”, puesta de manifiesto en la música y en las canciones.
    - iv. Motivos reales por los que los “estudiantes” se inclinan a ver en la “juventud” una forma más abierta de conciencia y una sensibilidad más de acuerdo con los “tiempos”.

- v. Fascinación por lo “nuevo” y por la innovación, concomitancia con la publicidad y con la necesidad de cambiar los modelos para vender más; el falso revolucionarismo y el falso progresismo de una sociedad conformista y anquilosada.
- vi. La conciencia intelectual y moral de la juventud -que le sirve de guía en su actividad- es un producto de la sociedad (de los grupos dominantes), que la inculca a los jóvenes con la esperanza de que se comporten conforme a los deseos de los grupos dominantes.
- vii. El profundo antagonismo existente entre la sociedad global actual, resultado de las contradicciones entre las sociedades particulares, se manifiesta en la conciencia de los jóvenes.
- viii. El problema de la “juventud” en las distintas clases sociales: cómo los jóvenes de la llamada clase media reflejan más agudamente en su conciencia los antagonismos que desgarran a la sociedad.
- ix. Consideración del enmascaramiento superficial de estos antagonismos y de su existencia real.

## **d. Encuesta sobre la juventud<sup>15</sup>**

### **Conclusiones:**

Conviene clasificar las conclusiones (según la facilidad y la precisión con que se presten a comprobación), en objetivas -que se refieren a procesos y hechos objetivos- y en subjetivas -que dependen de una declaración de los sujetos encuestados.

### **A. Conclusión estadística**

1. Número de jóvenes
  - a. entre 14 y 21 años.
  - b. entre 22 y 25 años.
2. Número de jóvenes según la clase social a que pertenece la familia (el padre).
  - a. Alta burguesía (grandes ingresos).
  - b. Burguesía media y profesionales bien remunerados (médicos, ingenieros, profesores), etc.).
  - c. Pequeña burguesía y campesinos medios.
  - d. Proletariado agrícola.
  - e. Proletariado industrial y campesinos pobres.
3. Jóvenes entre 14 y 21 años que trabajan (sin contar los hijos de los campesinos pobres).
4. Jóvenes que hacen un aprendizaje en escuela de maestría, artes y oficios, etc.

### **B. Órganos de información que sirven de cauce para influir con la publicidad sobre los jóvenes.**

1. Prensa periódica y libros (colecciones).
  - a. Revistas juveniles; títulos y número de tirada.
  - b. Revistas con secciones para los jóvenes.
  - c. Periódicos con secciones para los jóvenes. Extensión y tirada.
2. Radio y televisión.
  - a. Horas dedicadas a cuestiones juveniles.
  - b. Cine.

---

<sup>15</sup> Mecanoescrito. Correspondiente al trabajo práctico del Seminario de Sociología de la Juventud dirigido por el autor en los Cursos de Sociología de la Universidad Complutense de Madrid, de 1963-1965.

- c. Colecciones de libros.
  - d. Es necesario estudiar las vinculaciones entre las empresas editoras o explotadoras y los grandes monopolios industriales: industria del disco, electrónica, textil, de bebidas no alcohólicas (Coca-Cola, Pepsi-Cola, etc.).
  - e. Tirada y lectura (venta) de los *comic books*.
3. Medios de diversión:
- a. Clubs y salas de fiesta:
    - i. Número en Madrid.
    - ii. Días de la semana abiertos.
    - iii. Concurrencia aproximada
  - b. Locales de máquinas tragaperras.
  - c. Guateques: análisis particular de los mismos.
4. Conjuntos musicales:
- a. Estadística de los conjuntos. Quizás se pueda recoger a través de las revistas; hacer un fichero.
  - b. Rasgos característicos de los conjuntos.
  - c. Composición de los conjuntos.
  - d. Dependencia e imitación de los conjuntos extranjeros por los españoles.
  - e. Extracción social de los componentes de los conjuntos.
  - f. Conjuntos e individuos más destacados.
  - g. Revistas o publicaciones que apoyan a individuos o conjuntos.
  - h. Peñas de *fans* y análisis de su formación y composición.
5. La juventud como mercado. Mercancías que se le ofrecen y quienes se las ofrecen:
- a. Tocabiscos.
  - b. Transistores.
  - c. Guitarras eléctricas y otros.
  - d. Discos: estudio particular de los discos. Ventas de discos de música *rítmica*.
  - e. Empresas productoras de estas mercancías: dependencia y relaciones con los trusts internacionales. Buscar las posibles relaciones -tiene que haberlas- entre las casas productoras de discos y las emisoras de radio.
  - f. Tiendas en Madrid dedicadas a todas estas mercancías.
  - g. Vestidos "juveniles".
  - h. Bebidas, principalmente para jóvenes.
    - i. Clases o tipos.

- ii. Alcohólicas.
  - iii. No alcohólicas.
  - i. Tabaco.
- 6. Formas de expresión de la actitud de protesta.
  - a. Aseo personal.
  - b. Lenguaje.
  - c. Vestidos.
  - d. Afirmación por el ruido: la moto.
- 7. Ruptura de la convivencia familiar y búsqueda de nuevas formas de solidaridad.
  - a. La pandilla.
  - b. Primitivización del sentimiento de solidaridad.
  - c. Los “jóvenes” frente a la familia.
  - d. Actitud frente al amor.
  - e. Actitud frente a la formación; educación y aprendizaje.
  - f. Actitud frente al trabajo.
  - g. Actitud frente al deporte.
  - h. Sentimiento religioso.
  - i. Actitud frente a la política.

## e. Estudio sociológico de la juventud<sup>16</sup>

**INTRODUCCIÓN:** Motivos que impulsan a preocuparse

### **CONDICIONES**

1. La sociedad altamente industrializada: cuadro en el que se desarrolla la juventud como conflicto social
2. El descubrimiento de la juventud por los políticos y por los grupos industriales
  - {Trabazón política – capital financiero – gran industria}.

### **PRESUPUESTOS SOCIOLOGICOS:**

3. La juventud como conflicto social:

### **EL FENÓMENO OBJETIVO:**

4. Comportamiento social de los jóvenes
  - {Toma de conciencia – Nacimiento de una actitud}.
5. Formas de manifestación de la actitud de protesta (I): Conducta de los jóvenes que “sorprende” a la sociedad.
  - {Sentimientos: amor y amistad – La pandilla – Delincuencia}.
6. Formas de manifestación de la actitud de protesta (II): La música y su papel en la manifestación de los sentimientos juveniles
  - {En lazar con 7: Música – Discos y Clubs – Ídolos}.
7. Los *ídolos* y los *fans*.

### **INTERIORIZACIÓN DEL FENÓMENO OBJETIVO:**

8. Estados de conciencia que se pueden inferir de las anteriores manifestaciones (I) : Educación, sensibilidad, crítica.
  - {Impedir toma de conciencia – Publicidad – Sistema Educativo}.
9. Estados de conciencia que se pueden inferir de las anteriores manifestaciones (II): Los jóvenes y los valores de la sociedad: familia, religión, trabajo (actitud positiva), política, dinero y éxito personal

**CONCLUSIÓN:** Consideraciones acerca de un futuro previsible: la planificación para la integración.

### **BIBLIOGRAFÍA<sup>17</sup>**

---

<sup>16</sup> Manuscrito. Esquema analítico, aprovechando los materiales previos incluidos en este Apéndice, quizás de cara a la preparación de una posible publicación sobre esta temática.

<sup>17</sup> Al final del manuscrito se incluye esta versión simplificada de este mismo esquema:

Introducción

1. Sociedad Industrial de Consumo.
2. Descubrimiento de la juventud.

- 
3. Juventud y conflicto social.
  4. Manifestaciones. Para la sociedad.
  5. Manifestaciones. Para los jóvenes. Objetivas
  6. Manifestaciones. Para los jóvenes. Subjetivas {Ídolos}.
  7. Estados de conciencia. El amor y la amistad.
  8. Estados de conciencia. Política y Peligrosidad.
  9. Estados de conciencia. Trabajo.

Conclusión

## II. Sobre los profesionales (Carta a Manuel Román<sup>18</sup>)

Madrid, 28 de febrero de 1974

Querido Manolo:

Gracias por tu juicio generoso sobre mi esquema de trabajo. Agradezco sinceramente tus palabras de aliento y de amistad. Voy a intentar llevar a buen fin este trabajo, aunque no lo haré sin dártelo a conocer a medida que lo redacte.<sup>19</sup>

.....

No he leído aún tu trabajo sobre el racismo. No te enfades, pero he tenido bastante trabajo. Además, mi lectura será simultáneamente la traducción; quiero hacerla pronto.<sup>20</sup>

Cuando estuviste aquí ya te dije que me habían elegido Decano del Colegio de Doctores y Licenciados.<sup>21</sup> Me convencieron para que aceptara, puesto que no me ocasionaría ningún trastorno. La cosa no resulta tan sencilla, porque estoy descubriendo que casi todas las tardes tengo que ir por el Colegio, incluso muchos días tengo que ir largas horas. Pierdo mucho tiempo sin compensación; y esta pérdida me abruma porque ahora necesito de mi tiempo más que nunca para realizar mis trabajos de tipo más o menos científico, entre ellos el del estancamiento en España. Claro que este tiempo trato de aprovecharlo al máximo recogiendo experiencias de todo tipo.

Hasta ahora lo que más me llama la atención es el antiautoritarismo, el antidirectivismo, la indisciplina general de los profesores y el terror histórico que tienen a todo condicionamiento. No acabo de entender bien el comportamiento de estos “intelectuales”; sus actitudes, su conducta en general me confunde. Por ello he tratado de explicarme las causas profundas de su manera de proceder, y a continuación voy a exponerte mi visión de la cuestión.

Hasta el primer cuarto de este siglo, los profesionales, salvo una pequeña minoría agarrada a la mina del estado, eran trabajadores autónomos que ejercían su profesión libremente y a su capricho. El prototipo más general era el del médico y el abogado. Pero el gran progreso técnico y la complejización consiguiente de la vida posteriores de las naciones industrializadas del mundo occidental han acarreado dos cambios importantes en las condiciones de vida de los profesionales: un crecimiento enorme de su número; y la entrada de la mayoría de ellos en el mercado de trabajo, y en dura competencia unos con otros, modificando así en profundidad sus condiciones de vida..

---

<sup>18</sup> Profesor de Economía en la Universidad de New Jersey, en la época, y antiguo alumno de bachillerato de Eloy Terrón en la Academia Arana de Madrid (1952-58). La carta (que forma parte de la correspondencia intelectual entre ambos en esos años) coincide casi literalmente con la sección LOS PROFESIONALES de la entrada SOCIEDAD DE CONSUMO, en la *Gran Enciclopedia del Mundo*, pese a haberse escrito a “uña de caballo”.

<sup>19</sup> Probable referencia a la investigación del autor sobre el estancamiento español, en esa época.

<sup>20</sup> Manuel Román escribe en inglés, y Eloy Terrón había traducido ya su libro *Los límites del crecimiento económico en España, 1959-67*, para la Editorial Ayuso, que lo publicó en 1972.

<sup>21</sup> Fue elegido como tal, por una amplia mayoría de los colegiados, el 22 de diciembre de 1973.

De hecho, ninguna profesión se libra hoy de esa tendencia al *asalariamiento*. El seguro de enfermedad, por ejemplo -al provocar el desarrollo de sociedades libres de prestaciones sanitarias y la sustitución de la consulta del médico individual por la constituida por un equipo de médicos-, ha transformado a los médicos en asalariados, cuando siempre habían sido el prototipo del profesional libre -o liberal-. Y entre los arquitectos, los ingenieros (en su inmensa mayoría, a sueldo del estado o de las empresas industriales) y otros titulados superiores, antes privilegiados, se está dando un proceso similar.

Constituye un hecho fácil de constatar que, en las modernas sociedades industriales capitalistas, la gran mayoría de los profesionales, titulados superiores, se encuentran en la situación de asalariados aunque todavía son muy numerosos los que, fieles a un pasado irrepetible, se esfuerzan por hacer compatible la práctica individual de la profesión con un empleo en la industria o al servicio al estado. Son muchos los médicos que prestan sus servicios a la seguridad social en los hospitales y clínicas y que al mismo tiempo mantienen su consulta privada; y lo mismo sucede con los abogados. No cabe duda de que esta situación es propicia a generar ambigüedades, comprensibles por la doble forma de practicar su actividad, al servicio de un patrón (empresa o estado), sintiéndose a sí mismo libre.

Históricamente esta situación ha tenido dos formas destacadas de manifestación: los campesinos “libres” que tenían ocasión de completar los escasos ingresos que les producía su lote de tierras con un jornal en la fábrica próxima (a veces no tan próxima) y los artesanos, en su etapa de mayor decadencia, que trabajaban como asalariados en una fábrica y, en las horas que ésta les dejaba libres, en el taller propio.

Al mismo tiempo que se cumplía este proceso de *asalaramiento* de los profesionales se desarrollaba otro proceso profundamente arraigado en la economía de los países industrializados: la inflación generada por el pleno empleo, como una necesidad impuesta por la existencia de un primer Estado socialista, la URSS.

La existencia de una vía alternativa para el desarrollo social y económico distinta de la capitalista planteó graves problemas a este sistema. Hasta la aparición y consolidación de la URSS como organización económica y social, en la Tierra sólo se conocían dos sistemas: el feudal y el capitalista. No cabe duda que el sistema de producción feudal no constituía un concurrente digno de tener en cuenta para el capitalismo. El sistema feudal hacía destacar con más brillantez al sistema capitalista, ya que éste, por su eficacia y racionalidad, carecía de parangón. Durante decenios el sistema de producción capitalista dominó como la organización natural, racional y única de la producción. Sin embargo, a pesar de esa racionalidad, el sistema capitalista implicaba rasgos gravemente contradictorios y negativos; la crisis y el paro, aparte de la explotación del obrero. Estas lacras del capitalismo constituían el precio que la humanidad tenía que pagar por haber conseguido ponerse en la vía que parecía conducir a la abundancia y al bienestar de todos los hombres.

La era de dominio indiscutible del sistema capitalista toca a su fin al final de la primera Guerra Mundial, cuando triunfa la revolución bolchevique en la Rusia zarista. La nueva organización económica y social se presentaba como una nueva forma que, conservando todo lo positivo del sistema capitalista, era

capaz de evitar sus rasgos negativos: las crisis, el paro e incluso la despiadada explotación del hombre por el hombre. En su desarrollo práctico, el sistema socialista confirmó sus propósitos iniciales; así, mientras el capitalismo se debatía en una de las más graves crisis de su historia, la Gran Crisis de 1929-1933, la economía de la URSS se desarrollaba sin recesiones ni crisis ni desempleo, demostrando prácticamente la eficacia y verdad de la teoría. Enfrentados con esta realidad, los economistas burgueses se vieron forzados a buscar y explorar nuevas perspectivas para el sistema capitalista. Así nace la nueva política económica del pleno empleo (más bien, de la máxima aproximación posible al pleno empleo).

Pero el pleno empleo generaba un grave problema, un difícil reto para el sistema capitalista, que tiene como norte y como estímulo único el beneficio. Como es bien sabido, en condiciones normales los beneficios crecen a expensas de los salarios y éstos a costa de aquéllos; y, si el pleno empleo favorece la posición negociadora de los obreros, hace decrecer la tasa de beneficios, y, cuando disminuyen los beneficios, decrecen las inversiones provocándose crisis y paro. Sin embargo, se trata de evitar esta consecuencia, que parece insoslayable si todo este proceso transcurre dentro del ámbito del mercado.

La condición necesaria para que tenga éxito la política económica del “pleno empleo” es que una parte de la producción no revierta al mercado a fin de que constituya una especie de aliviadero del flujo de mercancías; este aliviadero no es otro que la producción de mercancías bélicas, de pertrechos de guerra. Este aliviadero de la economía capitalista del pleno empleo fue descubierto por Hitler cuando subió al poder en la resaca de la Gran Crisis de 1929-1933. El coste social del pleno empleo es la fabricación de bienes de guerra.

Ahora bien, la fabricación de pertrechos de guerra para salvar la política de pleno empleo tiene como consecuencia ineludible, fatal, la inflación, el mecanismo idóneo para contrarrestar y debilitar la posición negociadora de los obreros fortalecida por el pleno empleo. La inflación está destinada a carcomer todos aquellos ingresos que no puedan traspasar a otro la depreciación manifiesta en el crecimiento del índice general de precios. Los ingresos más vulnerables para la inflación son los salarios y las rentas fijas. El capital productivo es el beneficiario real y efectivo de las consecuencias de la inflación. Los empresarios capitalistas (sobre todo los que producen bajo contrato, como las empresas productoras de bienes de guerra) tienen la posibilidad de ir transfiriendo la depreciación de la moneda a los precios, incrementándolos. Evidentemente, no disfrutaban de la misma posición las empresas que podríamos considerar como el sector productor de pertrechos de guerra -que corrige los contratos que le pasa el gobierno conforme al índice general de precios- que las empresas del sector de bienes de consumo y de bienes de equipo, dado que en la actualidad éstas están sometidas a la competencia más o menos restringida del sistema. No obstante, lo mismo el sector de producción bélica que el sector competitivo se benefician (uno más pronto y otro más tarde) de la inflación.

Algo muy semejante ocurre con los afectados por la inflación: la intensidad de las repercusiones depende de la posición de fuerza en que se encuentren situados los grupos sociales.

Los obreros sindicados de las grandes empresas oligopolistas se recuperan antes de los efectos de la inflación, gracias a su cohesión y a su comba-

tividad. Esa recuperación prosigue en oleadas hacia los sectores más atrasados de la economía, donde los trabajadores no suelen estar sindicados y por tanto no pueden ejercer ninguna presión para aumentar sus salarios nominales.

Ocurre lo mismo con los funcionarios en los países donde no se les permite la sindicación, o donde el *esprit de corps* obstaculiza la creación de sindicatos, cosa propia de los obreros pero no de gentes con títulos, bien vestidos y educados. La subida de los “emolumentos” de los funcionarios y otros grupos profesionales se produce solamente cuando pelagra su desmoralización o amenaza su desertión, atraídos por los salarios más elevados de otros sectores laborales.

Las consecuencias de la política económica del pleno empleo benefician preferentemente al sector oligopolista dedicado a la producción bélica y a los obreros fuertemente organizados de este mismo sector; y, en segundo lugar, al sector competitivo, productor de bienes de consumo y bienes de equipo. El desfase entre precios y salarios depende principalmente de la organización y combatividad de los trabajadores. Sin embargo, los que sufren más duramente los efectos de la inflación son: todos aquellos grupos de trabajadores empleados en empresas marginales, medianas y pequeñas, poco o nada organizados; los profesionales, que sienten desprecio y aversión por las organizaciones propias de los obreros, al entender que, si las aceptaran, les rebajarían al nivel y condición de éstos; los funcionarios estatales y municipales; y, sobre todo, quienes sufren con la mayor dureza el carcoma inflacionario, jubilados, clases pasivas y rentistas de renta fija. Estos últimos sienten cómo sus condiciones de vida se degradan hasta límites increíbles e inconcebibles por una sociedad que proclama como sus objetivos inmediatos la abundancia y el bienestar de todos.

La situación aquí bosquejada, aunque iniciada en el período de entre-guerras, ve acelerarse sus efectos después de la Segunda Guerra Mundial, para alcanzar una velocidad vertiginosa en nuestros días. Claro que no se hizo igualmente evidente para todos los grupos receptores de ingresos fijos, como los salarios. La toma de conciencia dependía del nivel de partida. Los trabajadores “gozaban” en el pasado de salarios relativamente más bajos, más próximos al mínimo indispensable, mientras que los profesionales -todos ellos pertenecientes a la burguesía media o pequeña, o a la clase media- disfrutaban de retribuciones más elevadas, más adecuadas a su “posición”. Es evidente que cualquier merma en el valor real del dinero era percibida antes por los obreros que por los profesionales.

Por otra parte, es natural que los obreros se hicieran pronto conscientes de la disminución del salario real porque siempre estaban al borde del mínimo indispensable, de manera que toda disminución colocaba al obrero en situación de mendigo. Esta condición objetiva de la vida del obrero era evidente para él; más aún, la veía venir y se preparaba para resistirla; ello quiere decir que sus condiciones de vida no aparecían enmascaradas para él sino que se presentaban violentamente evidentes para todos los obreros de la misma rama.

Cuando una masa de obreros sufre un daño común a todos y todos lo advierten, no sintiéndose obligados a “guardar las formas”, se ven como impulsados a unirse para, juntos, oponerse al daño común. Así ha sucedido a lo largo de la historia y tal fuerza es la que ha movido a los obreros a organizarse y

luchar por mejorar sus condiciones de vida. Esta peculiar situación de los obreros es la que facilitaba y estimulaba a los trabajadores a reaccionar colectivamente contra toda medida que lesionaba sus intereses. De esta forma, los obreros lograban compensar periódicamente la degradación de sus salarios reales por efecto de la inflación, al menos los obreros de las industrias más importantes.

Muy distinta fue y es la situación de los profesionales asalariados.

En primer lugar, parten de salarios más elevados, salarios que constituyen verdaderas bonificaciones de los empleados del estado, municipios, corporaciones públicas, empresas, etc., como concesiones de clase. Tardan más en hacerse conscientes de la degradación de sus “retribuciones” porque sus condiciones de vida son más complejas y se sienten inclinados a buscar explicaciones más conformes con su posición, más de acuerdo con su aversión y desprecio a las cuestiones vitales, como los precios de los productos alimenticios y en general de los artículos de primera necesidad.

Además, los “artículos de primera necesidad” de los profesionales no coinciden con los artículos de primera necesidad de los obreros; y, sólo eso, enmascara gravemente la toma de conciencia de la degradación de los salarios. Para un profesional son indispensables hasta los artículos de lujo; por ello, cuando la inflación carcome su salario, se rebela, protesta confusamente contra la subida de precios sin distinguir lo necesario de lo superfluo; condena a los “viles comerciantes” como causantes de la subida y se formula explicaciones arbitrarias, como los abusos de los intermediarios y de los comerciantes. ¿Cómo va a luchar contra ellos? Se siente totalmente impotente en su lucha contra sus propias ficciones y, como para él no tiene sentido y es incapaz, por educación, de unirse a sus colegas (y competidores) para luchar contra los fantasmas, se abandona en brazos del destino, viendo como se degradan sus condiciones de vida.

Por otra parte, los empleadores ocupados por problemas más trascendentales dejan de prestar atención a ese estrato social de los profesionales, antes privilegiado. No podía ser de otra manera, ya que los empleadores advierten cómo se amortiguan sus lazos de solidaridad, precisamente a medida que los profesionales asalariados muestran la degradación de su nivel de vida y objetivamente van descendiendo al nivel de las clases inferiores, y terminan acostumbrándose a verlos como unos asalariados más en una sociedad en la que predominan precisamente los asalariados. Los empleadores toman conciencia de que hay que escatimar los gastos en salarios y, si los de los obreros aumentan porque éstos se imponen por su fuerza, escatiman los demás a fin de salvar los beneficios empresariales.

Otra diferencia importante entre los obreros y los profesionales es que los obreros constituyen grandes grupos, incluso de varios miles, mientras que los profesionales nunca trabajan en grandes grupos, siendo regla general el trabajo en el aislamiento. Esta condición debilita enormemente su fuerza reivindicativa y su posición contractual.

Éste es el motivo por el que los salarios de los profesionales se retrasan tanto respecto al coste de la vida, hasta el extremo de que, en nuestro país, hay profesionales con salarios inferiores a los de los obreros medios. Esto permite afirmar que los profesionales, al menos en un número bastante eleva-

do, se encuentran en condiciones objetivas similares e idénticas a las de los trabajadores, con el agravante de que estas condiciones objetivas son simples y evidentes para el obrero pero aparecen confusas, enmascaradas, para los profesionales. Dicho de otro modo: en el obrero condiciones de vida y conciencia están al mismo nivel y son coherentes entre sí; pero los profesionales se encuentran en una posición muy desfavorable a pesar de su formación intelectual: la mayoría carece de conciencia de sus condiciones de vida o tienen una imagen deformada de ellas.

Nada más; perdona por esta larga y fastidiosa carta. Pero me interesa tu opinión sobre esta cuestión. No va correctamente desarrollada ni mucho menos: he escrito esto a "uña de caballo".

Recibe un fuerte abrazo.

### III. Otros seminarios en la los Cursos de Sociología de la Universidad Complutense de Madrid (1963-65)<sup>22</sup>

#### a. Sociología del Trabajo (marzo-junio de 1964)<sup>23</sup>

##### I. Técnicas de estudio: el SD3R<sup>24</sup>

Introducción: El estudio no es una simple lectura.

##### A. La técnica de estudio SQ3R.

1. Hojear el material a estudiar.
2. Hacer un cuestionario del material a estudiar con las principales preguntas.
3. Lectura detenida y meditada
4. Recitar, a la vista del cuestionario hecho antes, el material a estudiar (al menos, recitarlo mentalmente).
5. Repasar el material a estudiar al cabo de cierto tiempo.

##### B. Otras técnicas de estudio y de reforzamiento de la memoria.

1. Actividad. La lectura de estudio siempre debe ser activa:
  - a. Subrayado.
  - b. Bosquejo de lo leído.
  - c. Tomar notas, extractar.
2. Práctica.
3. Sistematizar.
4. Asociación.
5. Uno de diferentes sentidos.
6. Actitud mental.

Retrotraer a la memoria, renovar.

##### II. Funciones y formas de organización del trabajo<sup>25</sup>

##### A. Funciones básicas del trabajo

1. Aspecto ecológico.
2. Repercusiones biológicas.
3. Repercusiones psíquicas.
4. Función cognoscitiva.
5. Aspectos económicos.

---

<sup>22</sup> Se incluye aquí el resto de los materiales correspondientes a los seminarios de trabajo dirigidos por Eloy Terrón en el marco académico de los Cursos de Sociología de la Universidad Complutense de Madrid, de 1963-65.

<sup>23</sup> El guion de conjunto de este seminario de trabajo se ha recompuesto integrando los documentos inéditos correspondientes a los distintos temas. Es muy significativa la inclusión de una primera sección, dedicada a las técnicas de trabajo intelectual, como evidencia de una orientación didáctica rigurosa. Por lo demás, dada la fecha de los mecanoscritos que la incluyen, los Cursos de Sociología de la Universidad Complutense de Madrid debieron organizarse a partir del segundo cuatrimestre del año académico 1963-64.

<sup>24</sup> Mecanoscrito, sin fecha.

<sup>25</sup> Mecanoscrito, de 10 de abril de 1964.

6. Función sociológica e integradora.
- B. División del trabajo
1. Caracteres e importancia de la división del trabajo.
  2. La primera división del trabajo: la división sexual.
  3. La división del trabajo por edades.
    - a. Paradigmas de división del trabajo en el reino animal.
  4. La división del trabajo en el ámbito de la especie.
    - a. La división ecológica: cazadores, pescadores, pastores nómadas, ganaderos y agricultores.
    - b. Los primeros fabricantes de herramientas (etapa sin economía de mercado).
  5. Los albores de la división del trabajo.
  6. El punto de arranque de la historia: la dialéctica del amo y del esclavo.
  7. La división fundamental del trabajo:
    - a. Campesinos y artesanos: la transformación de la naturaleza.
    - b. Guerreros y sacerdotes: la transformación y dominio de los hombres.
  8. La división del trabajo en la manufactura y en la Primera y Segunda Revolución Industrial.
  9. Función integradora de la división del trabajo.
- C. Formas de organización del trabajo.
1. Diferencia y correspondencia entre división y organización del trabajo.
  2. La organización del trabajo previa a la división fundamental.
  3. El trabajo simple y el trabajo simple colectivo.
  4. Organización del trabajo y herramientas.
  5. Organización del trabajo y autoridad.
  6. El trabajo complejo organizado.
  7. El trabajo animal y el trabajo realmente humano.
- D. Las grandes etapas histórico-culturales del trabajo.
1. El trabajo en la sociedad pre-esclavista.
  2. El trabajo en la sociedad esclavista.
  3. El trabajo en la sociedad feudal.
  4. El trabajo en la época manufacturera.
  5. El trabajo en la Primera Revolución Industrial.
  6. El trabajo en la Segunda Revolución Industrial: la era de las máquinas auto-reguladoras; ahorro de esfuerzo intelectual.

### *III. La agricultura y los orígenes de la civilización<sup>26</sup>*

1. Resumen de la situación en que el hombre depende de las producciones espontáneas de la naturaleza.

---

<sup>26</sup> Mecanoescrito, sin fecha.

2. La Primera Gran Revolución Técnica: la agricultura y la domesticación de los animales.
  - a. Los conocimientos del hombre necesarios en la etapa recolectora-cazadora:
    - i. Conocimiento de las costumbres animales.
    - ii. Conocimiento de las especies vegetales.
    - iii. La fabricación de herramientas y su empleo o uso.
  - b. El conocimiento de las especies domesticables:
    - i. Las especies animales.
    - ii. Las especies vegetales, gramíneas; el trigo y la cebada.
    - iii. Las herramientas.
    - iv. La conservación de los granos; problemas que plantea.
  - c. Repercusiones de la forma de producción autosuficiente: conduce al inmovilismo.
  - d. Relaciones entre los agricultores y los pastores.
3. Influencia de las nuevas formas de producción sobre la mente (la conciencia).
  - a. La germinación de las semillas vegetales.
  - b. La alfarería y la creación de formas nuevas.
4. La creación de riqueza y la alienación del hombre.
  - a. Las dos formas de alienación: positiva y negativa.
  - b. La acumulación de riqueza (la simple transformación de objetos de la naturaleza en objetos aptos para ser utilizados por cualquier hombre) crea al enemigo del hombre.
  - c. La puesta en marcha de la historia: el dominio del hombre por el hombre.
    - i. Envilecimiento y valoración del hombre.
  - d. La expropiación del trabajo (el tributo) y la creación del excedente económico.
  - e. La división fundamental del trabajo: el amo y el esclavo.
  - f. Otra consecuencia de la división del trabajo: el nacimiento del artesanado.
5. Progresos intelectuales de la época.
6. Las grandes culturas esclavistas.
  - a. Egipto: el rey-Dios y las grandes construcciones civiles; las tumbas (excedente económico).
  - b. Mesopotamia y la ciudad templo.
  - c. La India y China.
7. El legado de las grandes civilizaciones esclavistas.

#### *IV. El trabajo en la sociedad esclavista<sup>27</sup>*

---

<sup>27</sup> Mecanoescrito, de 27 de abril de 1964.

1. La evolución del trabajo y de las herramientas en la sociedad pre-esclavista.
2. El desarrollo de la agricultura y la domesticación de animales como etapa previa para la aparición de la esclavitud.
3. La división fundamental del trabajo: el origen de la esclavitud y el nacimiento de la artesanía.
4. La esclavitud, la artesanía y los grandes Estados esclavistas del Antiguo Oriente.
  - a. Esclavos y artesanos en la Edad de Bronce.
  - b. El excedente agrícola y las grandes obras en la era esclavista.
5. Las clases productoras en la era esclavista:
  - a. Los esclavos.
  - b. Los hombres libres; campesinos y artesanos,
  - c. Las profesiones liberales y el trabajo intelectual.
6. El máximo florecimiento de la esclavitud y la aversión al trabajo intelectual:
  - a. En los antiguos Estados egipcio, indio, mesopotámico y asirio.
  - b. Actitud frente al trabajo en la Grecia preclásica.
  - c. El aumento del número de esclavos en la Grecia clásica y el paulatino desprecio del trabajo; repercusiones en el campo científico e intelectual.
7. El progreso de las herramientas y el cambio de actitud frente al trabajo después de las conquistas de Alejandro:
  - a. La cesación de las guerras y la disminución del número de esclavos.
  - b. El desarrollo del comercio y de las industrias y el cambio de actitud de clases superiores frente al trabajo manual.
  - c. Favorable situación para el desarrollo de la tecnología y de la ciencia.
8. La esclavitud bajo el dominio del Imperio Romano:
  - a. La explotación industrial de los esclavos.
  - b. Los esclavos y los trabajadores libres.
9. La decadencia del Imperio y la transformación de la esclavitud; el orto de la servidumbre.

#### V. *El trabajo en la sociedad feudal*<sup>28</sup>

1. El Bajo Imperio, como etapa de transición.
  - a. Las leyes coactivas sobre el trabajo artesanal:
    - i. El transporte de granos.
    - ii. El comercio al detalle de alimentos.
  - b. El trabajo en el campo: la prohibición de abandonar la tierra.

---

<sup>28</sup> Mecanoescrito, de 11 de mayo de 1964.

- c. El reparto de los impuestos entre los ciudadanos en las ciudades.
  - d. La decadencia científica, tecnológica y comercial.
    - i. El Imperio de Occidente carece de industria.
    - ii. La fuga del oro hacia el medio Oriente.
    - iii. La escasez de mano de obra: no hay esclavos.
    - iv. La crisis de la ciudad y la desaparición del comercio.
  - e. Las oleadas de pesimismo procedentes de Oriente: no se ve ninguna esperanza.
    - i. El quietismo y la proliferación de las religiones dualistas.
    - ii. La huida de la ciudad y el nacimiento del monaquismo.
2. La organización social de los pueblos bárbaros:
- a. La ruptura de la organización basada en el parentesco al contacto con el Imperio Romano.
  - b. La necesidad de adaptarse a una nueva forma de vida: la organización basada en la fijación local.
  - c. Los germanos y los patricios romanos:
    - i. Convivencia y supervivencia de la vida de la ciudad: la cultura mediterránea.
3. La explosión del mundo islámico:
- a. La conquista de las tierras ribereñas del Mediterráneo.
  - b. La desaparición completa del comercio con el Oriente; persiste el comercio con el Imperio Bizantino.
  - c. La amenaza islámica por Occidente.
  - d. La superioridad cultural y tecnológica de los musulmanes.
4. El fin de la economía universal:
- a. La desaparición del mercado y la ruina de las ciudades.
  - b. El regreso a una economía de consumo o de autosuficiencia.
  - c. La economía señorial (dominial) en cuanto autosuficiente.
  - d. Características de la economía de autosuficiencia.
5. Estructura y bases de la sociedad feudal.
- a. La desaparición del orden político romano: la desaparición del municipio y de las relaciones ciudadanas.
  - b. La incertidumbre y la desorganización que acompañaron a los reinos bárbaros; el choque de dos sistemas de organización (el político y el basado en el parentesco).
  - c. Las luchas internas de los germanos y los ataques externos: musulmanes por el sur y normandos por el norte y el noroeste.
  - d. La búsqueda de protección y la creación de nuevas formas de subordinación:
    - i. El noble protector.
    - ii. El monasterio.
  - e. Los nuevos lazos sociales: una nueva forma de división del trabajo (el campesino que trabaja la tierra y el señor que lo defiende y protege).

- f. Forma de la economía (o forma de vida) señorial; la economía feudal típica:
    - i. Los campesinos.
    - ii. Los artesanos.
    - iii. Los comerciantes: judíos, buhoneros, mercados.
6. El desarrollo del feudalismo y su momento clásico.
- a. Los feudos se hacen hereditarios.
  - b. El renacimiento del comercio, de las ciudades y de los artesanos.
  - c. La seguridad, el lujo, las comodidades y el refinamiento ciudadano dan origen a una dinámica de la sociedad feudal, con fases:
    - i. La prestación personal, señorial o pública.
    - ii. Los censos laudemios y los censos enfiteúuticos.
    - iii. Las participaciones o censos en especie y la sustitución de una renta en dinero: ventajas para el señor y necesidad; la desvalorización del dinero; ventajas a la larga para el campesino.

## VI. El trabajo en la Era de la Revolución Comercial<sup>29</sup>

1. La fase de transición: el Renacimiento y los grandes descubrimientos geográficos.
  - a. Factores tecnológicos y político-sociales que servirán de base a la revolución comercial.
  - b. Cambio de actitud frente al trabajo entre la burguesía naciente: de Vinci; Palissy.
  - c. La Reforma; el Calvinismo y la cuestión de la *vocación*.
  - d. El “beneficio” de la experiencia artesanal medieval y el nacimiento de la ciencia moderna.
  - e. Conquistas tecnológicas y científicas.
  - f. Los grandes descubrimientos geográficos.
  - g. Los comienzos de una economía verdaderamente universal.
2. La revolución comercial y sus repercusiones sobre el trabajo.
  - a. Cambios geográficos de los centros de actividad industrial y comercial:
    - i. Desde Italia del Norte al norte de Francia, los Países Bajos e Inglaterra;
    - ii. España y Portugal.
    - iii. Alemania, los Fúcar, la minería y la metalurgia.
  - b. La industria textil, forma predominante de la producción (la lana, el lino, el algodón, poco utilizado todavía).
  - c. Progresos en las herramientas: innovaciones, nuevos materiales y nuevos aprovechamientos de energía.
  - d. Actitud frente al trabajo en la nueva etapa.
  - e. El mercantilismo.

---

<sup>29</sup> Mecanoescrito, de 25 de mayo de 1964.

- f. El desarrollo del comercio orienta la producción hacia la forma fabril.
3. La transición del apogeo comercial a la Revolución Industrial.
    - a. Cambios políticos y sociales en la fase culminante de la Era Comercial: los estados mercantilistas y sus guerras.
    - b. Tendencia acelerada del progreso tecnológico.
      - i. La busca de nuevos materiales.
      - ii. La busca de nuevas fuentes de energía.
      - iii. Los progresos de la metalurgia.
      - iv. Nuevas herramientas.
    - c. La agricultura: el aumento de la población y los productos industrializables.
    - d. La forma de producción a domicilio.
    - e. Factores que condicionan y fuerzan la forma de producción fabril.
      - i. Aparición de nuevas máquinas; la maquinaria pesada.
      - ii. Aprovechamiento de la energía hidráulica.
      - iii. Mejora de los transportes.
      - iv. Urgencia de la producción y mejor control del producto y de la calidad.
      - v. Forma manufacturera de producción.
    - f. Repercusiones de la forma fabril de producción sobre la disciplina de los trabajadores y sobre la vida familiar.
    - g. Pérdida de categoría y de prestigio de la forma prefabricada de producción (¿?): se inicia la decadencia del artesanado.
    - h. Sus repercusiones sobre la vida social: una especie de chabolismo en torno a los centros de trabajo.
    - i. La reflexión sobre los procesos de producción: el nacimiento de la mecánica, el desarrollo de las matemáticas y los albores de la química.
  4. Localización geográfica inicial de la Revolución Industrial.

## VII. Sociología industrial<sup>30</sup>

1. El trabajo antes de la Revolución Industrial.
  - a. El trabajo en la agricultura.
  - b. El trabajo en el artesanado.
    - i. El trabajador y la herramienta.
    - ii. El operario conductor de la herramienta.
    - iii. El operario “motor” de la herramienta.
    - iv. El operario frente al producto del trabajo. La satisfacción del operario frente a la obra.
    - v. El trabajador y la obra total; comprensión de la obra.
  - c. Las distintas categorías de trabajadores y los niveles de conciencia.

---

<sup>30</sup> Manuscrito, sin fecha.

- i. La etapa del aprendizaje.
    - ii. La etapa de la oficialidad.
    - iii. La etapa de la maestría.
  - d. Los gremios artesanales.
    - i. Los gremios, como instrumentos de defensa de los trabajadores.
    - ii. Los gremios, como instrumentos para el control de los productos del trabajo.
    - iii. Los gremios como instrumentos del Estado para intervenir -enregimentar y controlar- la producción.
    - iv. Los gremios como órganos fiscales.
    - v. Los gremios como obstáculos al desarrollo de la producción.
  - e. Influencia de la Revolución Comercial en la producción artesanal.
  - f. La producción en el propio domicilio.
  - g. La manufactura y los comienzos del trabajo especializado en cadena.
- 2. La Revolución Industrial y sus consecuencias.
  - a. Impulso motor de la Revolución Industrial: el aumento de la producción y el abaratamiento de la mano de obra.
  - b. La incidencia sobre las herramientas y los cambios tecnológicos.
  - c. La cuestión central de la Revolución Industrial:
    - i. El paso de la herramienta de la mano del obrero a la máquina.
    - ii. Las consecuencias fundamentales del cambio.
    - iii. La liberación de la producción del ritmo fisiológico humano; posibilidad de aumentar el ritmo.
    - iv. El trabajador, de dirigir e impulsar la herramienta, pasa a supervisar, alimentar y corregir la máquina.
    - v. Las terribles condiciones de los trabajadores en la primera etapa de la Revolución Industrial: la crónica negra de Inglaterra.
    - vi. La reducción de los trabajadores a la categoría más ínfima unifica sus intereses y crea en ellos una conciencia común para la aparición del movimiento sindical.
  - d. Las etapas de la Era Industrial:
    - i. La primera etapa, 1750-1840:
      - 1. La industria textil.
      - 2. La máquina de vapor.
      - 3. La siderurgia y el vapor.
      - 4. El ferrocarril.
      - 5. La producción de piezas intercambiables.
    - ii. La segunda etapa, 1840-1945.

1. La aplicación de la ciencia a la producción.
  2. La termodinámica.
  3. Los comienzos de la industria química.
  4. Los grandes avances de la siderurgia.
  5. Las máquinas herramientas.
  6. Los comienzos de la electricidad.
- iii. La tercera etapa, 1900-1945.
1. El motor eléctrico o la fuente inmediata de energía.
  2. El motor de explosión: el automóvil y las carreteras; el avión.
  3. La cadena de montaje y la racionalización del trabajo.
  4. La gran industria del petróleo.
  5. La electrónica, en sus comienzos.
  6. La lucha por las materias primas: Primera Guerra Mundial.
  7. La aviación bélica y comercial.
  8. La industria química.
  9. La industria farmacéutica.
  10. Los plásticos.
  11. La Segunda Guerra Mundial.
  12. La aplicación de la electrónica.
  13. La energía atómica.
  14. Los comienzos de la automatización y la balística.
  15. Consecuencias sociales y económicas de la revolución industrial.
- e. La urbanización: las grandes aglomeraciones urbanas.
- f. Las migraciones del campo a la ciudad.

## **b. Sociología del Trabajo (1964-65)**

### *I. Presentación*

La sociología del trabajo tiene por objeto fundamental el estudio de las diferentes formas de organización en que se han agrupado los hombres para llevar a cabo las tareas productivas.

Como la forma de organizarse los hombres para realizar un trabajo está condicionada por las herramientas de que los hombres dispongan para intervenir en los procesos naturales y por las fuentes de energía utilizadas, la sociología del trabajo está relacionada con la historia de la técnica o la historia de las herramientas. Tal es el aspecto social de la historia de la técnica, el aspecto fundamental de la historia de la técnica, como ciencia social.

Hay que tener además en cuenta que tanto la forma de asociarse los hombres en el trabajo como el nivel de perfección de las herramientas ejercen una influencia dominante sobre el hombre y su actitud frente a la naturaleza, y frente a los demás y sobre la sociedad, ya que toda la vida del hombre aparece coloreada por su actitud ante el trabajo.

## I. Programa<sup>31</sup>

1. Presentación: influencia del trabajo en la vida humana, y el trabajo en el origen de la sociedad y del hombre.
2. El trabajo y las herramientas en la sociedad tribal.
3. El trabajo en el antiguo Oriente y en el mundo clásico; predominio de la mano de obra esclava.
4. El trabajo en la Edad Media Occidental: predominio del trabajo servil.
5. El trabajo y su influencia en la Era Mercantilista.
6. Las formas del trabajo en la Era Industrial.
  - a. Características generales de la Revolución Industrial.
    - i. La máquina y las nuevas formas de la energía; se acelera la decadencia del artesano iniciada en la manufactura.
    - ii. La aparición del sistema de fábrica y sus repercusiones sociales.
    - iii. El sistema de fábrica y la división del trabajo: la tendencia a la utilización de la mano de obra poco especializada.

---

<sup>31</sup> El programa reproduce el esquema básico del seminario de trabajo correspondiente al curso anterior, con una única modificación, relativa al último punto. Pero hay un mecanoscrito (de 1 de mayo de 1965) sobre «El trabajo y el trabajador en la sociedad feudal», con una nueva versión de ese apartado del programa. A saber:

- I. La sociedad global.
  1. Rasgos generales de la sociedad feudal.
  2. La forma de organización del “estado”.
  3. Las formas intermedias de asociación.
  4. Las clases sociales.
  5. Las desigualdades regionales de Europa.
- II. La agricultura, como forma fundamental de producción.
  1. Las formas de propiedad de la tierra y sus garantías.
  2. La propiedad de la tierra como determinante de la posición de las personas; como lazo entre los hombres.
  3. La división del trabajo en la agricultura y la división general del trabajo.
  4. El trabajo agrícola y la propiedad; la remuneración de los trabajadores agrícolas.
  5. El *manor*: la comunidad de aldea.
  6. La evolución de los tributos: en prestación personal, en especie, en dinero.
- III. El artesanado y su desarrollo en la sociedad feudal.
  1. El artesanado en las comunidades primitivas.
  2. Evolución del artesanado bajo el patronato de los señores.
  3. El desenvolvimiento del artesano en las ciudades.
  4. Los gremios de artesanos y el estancamiento de las técnicas.
- IV. El comercio en la época feudal.
  1. El mercado para los sobrantes agrícolas de las aldeas.
  2. Las ferias.
  3. Los comienzos de la revolución comercial.
- V. Resumen general de los progresos técnicos.

- iv. El trabajo desmenuzado como paso necesario a la sustitución del operario.
  - v. La cadena de montaje: llegan los “tiempos modernos”.
  - vi. Hacia la automatización y la organización científica del trabajo.
- b. Repercusiones sociales de la industrialización y del predominio de la organización de la empresa.
    - i. El “obrero” y la “empresa”; conflicto dialéctico; consecuencias.
    - ii. Las alianzas obreras: los sindicatos y sus formas como cristalización de las actitudes diversas de los obreros ante el trabajo.
    - iii. El “taylorismo” y la “organización científica del trabajo”: la búsqueda del beneficio máximo.
    - iv. La búsqueda de paliativos para resolver el conflicto empresa–trabajador: las relaciones humanas.
  - c. La automatización de las tareas productivas: el sector terciario y la cultura del ocio.

### **c. Sociología de la Educación (1964-65)**

#### *I. Sociología de la Educación*<sup>32</sup>

1. Concepto, definición y delimitación.
2. Relación de la Sociología de la Educación con las demás ramas de la ciencia.
3. Resumen histórico de la Sociología de la Educación.
4. Ramas de la Sociología que se solapan con la Sociología de la educación: sociología del conocimiento, etc.
5. Educación y sociedad a través de la historia.
6. Bases biológicas de la sociedad y, por tanto, de la educación.

### **d. Exposición y Crítica Científica (1964-65)**<sup>33</sup>

#### *I. Curso de exposición y crítica científica*<sup>34</sup>

##### **A. EL PENSAMIENTO Y SU EXPRESIÓN**

1. El pensamiento en general.

---

<sup>32</sup> Sólo se ha localizado este manuscrito, que parece el correspondiente a la introducción del seminario. Pero debió haber otros, habida cuenta de la participación activa de Eloy Terrón en el Movimiento de Renovación de la Enseñanza en esos años. (Véase al respecto, en esta **Biblioteca Eloy Terrón**, *Escritos de Sociología del Sistema Educativo Español*, de Eloy Terrón, Apéndice I, pp. 775 y ss.)

<sup>33</sup> Si en el curso 1963-64 Eloy Terrón dedicó la primera sección del seminario de Sociología del Trabajo a este tipo de problemática, en el de 1964-65 organizó un seminario independiente para tratarla de forma minuciosa y en profundidad.

<sup>34</sup> Mecanoescrito, fechado en Madrid el 20 de octubre de 1964, con una primera versión del programa.

2. Operaciones racionales:
  - a) El análisis y la síntesis como operaciones fundamentales.
  - b) La comparación.
  - c) La generalización y la sistematización.
  - d) La abstracción y la concreción.
3. Los conceptos, los juicios y las conclusiones.
4. La asimilación de los conceptos.
5. La comprensión y la explicación.
6. La solución de los problemas racionales.

#### B. EL LENGUAJE Y LA LENGUA (O IDIOMA)

1. Idea general de la lengua y del idioma.
2. La percepción y la comprensión del lenguaje.
3. Breve idea de los mecanismos de fonación.
4. La asimilación del idioma.
5. Aspectos condicionadores del lenguaje.
6. Formas del lenguaje:
  - a) El lenguaje oral.
  - b) El lenguaje escrito.
  - c) El lenguaje interior o silencioso.

#### C. LA COMPOSICIÓN DE LA LITERATURA CIENTÍFICA

1. La elección del tema.
2. El acopio de datos.
3. Realizar el primer proyecto del trabajo y completar los datos.
4. Disponer los datos para la redacción.
5. Las dos etapas de la redacción.
6. Las citas.

#### D. LA CRÍTICA CIENTÍFICA

1. El material de la crítica en la ciencia: las exposiciones escritas u orales.
  - a) El problema del desfase entre pensamiento y lenguaje.
  - b) La cuestión de un pensamiento sin palabras.
  - c) Unidad de pensamiento y lenguaje.
  - d) Repercusiones del dominio de la lengua materna en la actividad del pensar; progreso paralelo de la aptitud para pensar y para dominar los recursos del idioma.
  - e) Necesidad insoslayable que tiene el científico de poseer a fondo la lengua materna.
  - f) Los tres elementos del pensar: la experiencia elaborada, el dominio del idioma y la aptitud para “ir a las cosas” (el paso de lo abstracto a lo concreto y viceversa).
2. Condicionamiento social de la crítica científica.
3. La crítica en cuanto aspecto fundamental de la ciencia:
  - a) La crítica en cuanto conocimiento de la esencia va más allá de las apariencias: carácter intrínseco de la crítica.

- b) La ciencia y la experiencia: la experimentación y la actividad práctica.
- c) Problemas que plantea la ciencia en la formación de nuevos científicos: la ciencia en la actividad pedagógica.
- d) Los problemas de la ciencia en la elaboración de pensamiento nuevo: los problemas que plantea la investigación científica.

4. Los niveles de la crítica:

- a) La crítica al nivel de la recogida de datos.
- b) La crítica al nivel de las teorías totalizadoras.

*II. Seminario dedicado al estudio de la lengua, la composición y la crítica científica*<sup>35</sup>

A. EL PENSAMIENTO Y SU EXPRESIÓN<sup>36</sup>

- 1. Idea general de pensamiento.
- 2. Operaciones e instrumentos del pensamiento.
- 3. Comprensión y explicación.
- 4. Relación del pensamiento con la experiencia.
- 5. El concepto y su "sustrato": la palabra.

---

<sup>35</sup> Mecanoescrito. Versión definitiva del programa del seminario.

<sup>36</sup> Hay también una nota mecanoscrita con el desarrollo del esquema de partida de ese punto. A saber:

*Cursos de Sociología de la Universidad de Madrid  
Seminario de Lenguaje y Composición científica (Madrid, 15-XI-64).*

*EL pensamiento y su expresión*

*A. El pensamiento*

- 1. Característica general del pensamiento.
  - a. Pensamiento y experiencia.
  - b. Pensamiento y realidad.
  - c. Pensamiento y percepción,
  - d. Los mecanismos nerviosos y el pensar.
- 2. Operaciones racionales.
  - a. El análisis y la síntesis como operaciones racionales fundamentales.
  - b. La comparación.
  - c. La generalización y la sistematización.
  - d. Lo abstracto y lo concreto.
- 3. Los conceptos, los juicios y las conclusiones.
- 4. La asimilación de los conceptos.
- 5. La comprensión.
- 6. Solución de los problemas racionales.
- 7. Cualidades de la razón.

*B. El lenguaje.*

- 1. Concepto general del lenguaje y del idioma.
- 2. Percepción y comprensión del lenguaje.
- 3. Mecanismo de la pronunciación del lenguaje.
- 4. Asimilación del idioma.
- 5. Influencia del lenguaje.
- 6. El lenguaje oral y el lenguaje escrito; el lenguaje interiorizado.

6. Pensamiento y lenguaje: idea general del lenguaje.
7. El lenguaje como reflejo de la realidad y de la actividad humana.
8. Funciones del lenguaje: informar y persuadir.
9. Las formas del lenguaje: oral, escrito y silencioso.
10. Unidades del pensamiento y unidades del lenguaje.
11. Lenguaje e idioma.

## B. EL LENGUAJE CIENTÍFICO. LA PROSA EXPOSITIVA<sup>37</sup>

1. Unidad de pensamiento y de lenguaje.
2. El problema del desajuste entre pensamiento y lenguaje.
3. La posibilidad de un pensamiento sin palabras.
4. Papel del lenguaje entre el pensamiento, la realidad y la sociedad.
5. El dominio de la lengua materna y sus repercusiones sobre la eficacia del pensamiento.
6. La capacidad de pensar y las tres formas del lenguaje: oral, escrito y silencioso.
7. El lenguaje oral y el lenguaje escrito.<sup>38</sup>

---

<sup>37</sup> Hay también una nota mecanoscrita con el desarrollo del esquema de partida de este otro punto.

*Cursos de Sociología de la Universidad de Madrid*  
*Seminario de Lenguaje y Composición científica* (Madrid, 15-II-65)  
*El lenguaje científico; la prosa científica.*

Resumen: la palabra, la experiencia y el pensamiento; profunda interacción.

- Las funciones del lenguaje: comunicar y persuadir.
  - Las unidades del lenguaje y las unidades del pensamiento: la palabra y el concepto.
  - Los estereotipos del lenguaje.
1. Unidad de pensamiento y lenguaje.
  2. El problema del desajuste y el lenguaje.
  3. La ficción de un pensamiento sin palabras.
  4. El lenguaje entre la sociedad, el pensamiento y la experiencia.
  5. La lengua desborda las necesidades expresivas de los individuos.
  6. El dominio de la lengua materna y sus repercusiones en la eficacia del pensamiento.
    - a) La adquisición de la lengua materna en España.
      - La enseñanza de la gramática.
      - La lectura frecuente de los clásicos.
      - Tendencia retoricista de la enseñanza de la lengua en España.
    - b) La lengua y la elaboración de la experiencia.
    - c) La lengua, el pensamiento y la tradición nacional.

7. La capacidad de pensar y las tres formas de pensamiento: oral, escrito y silencioso.

<sup>38</sup> En este caso las notas con la ampliación de un punto concreto del programa son tres: dos mecanoscritas (una de ellas, incompleta) y otra, en la que se incluyen una serie de guiones manuscritos de aspectos aún más particulares.

I. Guión Mecanoscrito (Madrid, 9 de Marzo de 1965).

*Cursos de Sociología de la Universidad de Madrid*  
*Seminario de Lenguaje, Composición y Crítica Científica* (Madrid, 9-III--1965).

---

*El lenguaje oral y el lenguaje escrito*

1. Recursos del lenguaje oral.
2. Posibilidades de la lengua escrita como reflejo de la lengua hablada.
  - a. El pensamiento y su expresión.
  - b. La cláusula como representación de una unidad de pensamiento.
  - c. La subordinación de la cláusula.
  - d. El paralelismo.
  - e. La energía o vigor de cláusula, en la cláusula.
    - i. Eliminar toda palabra innecesaria.
    - ii. Mucha parquedad en el uso de los demostrativos y relativos (y modificadores adverbiales)
    - iii. La colocación de las palabras más importantes; clímax.
    - iv. Eliminación de toda palabra secundaria que haga sombra a las palabras capitales.
    - v. Colocación de varios complementos circunstanciales.
    - vi. Gradación de palabras en sentido ascendente o descendente.
    - vii. Cláusula con miembros desiguales.
    - viii. Los finales de las cláusulas.
    - ix. El contraste entre miembros de la cláusula.
    - x. Repetición.
    - xi. Mantener la tensión hasta el final.
  - f. Economía.
    - i. Construcción confusa.
    - ii. Modificadores, mal colocados.
    - iii. Confusión de figuras. Cacofonía.
  - g. Variedad.
    - i. Precisión – denotación.
    - ii. Sugerencia – connotación.
  - h. Claridad.
  - i. Unidad.
  - j. Armonía en las cláusulas.

II. Guión mecanoscrito (Sin fecha e incompleto).

*Seminario de Lenguaje y Composición*

*El lenguaje oral y el lenguaje escrito*

1. Recursos del lenguaje oral.
2. Posibilidades de la lengua escrita para reflejar el lenguaje oral.
  - a. Pensamiento y expresión.
  - b. Subordinación.
  - c. Paralelismo.
  - d. Énfasis:
    - i. Cursiva o negritas; subrayado.
    - ii. Clímax.
    - iii. Consecuencias de la desviación de lo normal.
    - iv. Colocar las palabras importantes al final de la cláusula.
    - v. *Suspense*.
    - vi. Equilibrio (balance).
    - vii. Repetición.
  - e. Economía.
    - i. Construcción confusa.
    - ii. Construcciones mezcladas.

- 
- iii. Modificadores, mal colocados.
  - iv. Figuras mezcladas.
  - v. Palabras abundantes, innecesarias.
  - vi. Encuentro de sonidos desagradables. Cacofonía.

f. Variedad.

- i. Precisión - Denotación
- ii. Sugerencia - Connotación.

III. Guiones manuscritos de puntos parciales

A. *Párrafos*

1. Preliminar.
2. La cláusula y oración capital.
3. El tema: la información.
4. Métodos de desarrollo:
  - a) Ejemplos
  - b) Causa y efecto.
  - c) Divisiones lógicas: clases, razones, etapas en proceso.
  - d) Comparación y contraste.
  - e) Analogía.
  - f) Definición.
  - g) Combinación de dos o más métodos.
5. Orden:
  - a) De menor a mayor importancia: orden del clímax; creciente importancia e interés.
  - b) De lo familia a lo menos familiar.
  - c) De lo general a lo particular.
  - d) De lo particular a lo general.
  - e) Narración.
  - f) Descripción.
  - g) Combinación de narración y descripción.
6. Transición:
  - a) Adición.
  - b) Sustracción y contraste.
  - c) Comparación.
  - d) Coincidencia.
  - e) Propósito.
  - f) Resultado.
  - g) Énfasis.
  - h) Ejemplificación.
  - i) Resumen.
  - j) Tiempo.
  - k) Lugar.
  - l) Oración de transición.
  - m) Párrafo de transición.
  - n) Párrafo de resumen.

B. *Cláusulas*

1. Elección del pensamiento
2. Forma de presentarlo
3. Cláusulas: extensión, forma y cualidades.
  - a) Extensión: cortas y largas.
  - b) Forma.
    - i. Simples: una sola proposición principal.
    - ii. Con modificadores: con varios modificadores del sujeto, del atributo y del verbo; temporal, local, instrumental; modificador y palabra modificada.

---

iii. Colocación de los modificadores:

1. Del sujeto.
2. Del verbo.
3. De la oración entera: complementos circunstanciales, cuando hay varios,
4. Complementos de igual extensión, orden: objeto (acusativo), término (dativo), complemento circunstancial.
5. Compuestas: las que tienen dos o más proposiciones principales
6. Según la forma de enlazarse las proposiciones principales: sueltas; y enlazadas por conjunciones (condicionales, causales, relativas, adverbativas), relativos, gerundios.

c) Cualidades:

- a. Claridad: Evitar toda oscuridad o ambigüedad en el sentido, procedente de la elección de las expresiones o de la mala coordinación.
  - i. Respecto a la mala coordinación:
    1. Adverbios o frases adverbiales.
    2. Complementos.
    3. Incisos, oraciones relativas, etc.
    4. Circunstanciales.
    5. Relativas.
    6. Pronombres: personales (él, ella, ellas, ellos), posesivos (suyo, etc.).
  - b. Unidad: que las partes de la cláusula estén estrechamente ligadas entre sí.
    - i. Dentro de cada cláusula se mudará la escena lo menos posible.
    - ii. No acumular en una misma cláusula pensamientos tan inconexos entre sí que pudieran constituir otras cláusulas.
    - iii. No introducir en la cláusula paréntesis que puedan evitarse cómodamente.
    - iv. Cerrar la cláusula plena y perfectamente
  - c. Energía: consiste en la coordinación de las cláusulas para presentar el pensamiento total de la manera más ventajosa y producir la impresión deseada.
    - i. Cercenar toda palabra inútil o que no añada nada al sentido.
    - ii. Eliminar de la cláusula todo miembro redundante, o que diga lo mismo que algunos de los precedentes.
    - iii. No multiplicar sin necesidad las palabras demostrativas y relativas.
  - d. La palabra o palabras enfáticas colóquense, en cuanto lo permita el genio de la lengua, en el paraje en que deben hacer más impresión
    - i. “Llámase palabra capital o *palabra enfática* de una cláusula a la que representa la idea más interesante de un pensamiento.”
  - e. Las palabras capitales deben estar libres y desembarazadas de las otras que pudieran hacerlas sombra, así vale decirlo.
  - f. Cuando hay varios complementos circunstanciales o modificadores, procúrese no poner muchos de seguida; sepárense, si es posible, interponiendo algunas palabras que no sean de esa clase.
  - g. Las palabras homólogas deben colocarse según sus grados de fuerza. (En estas palabras debe observarse el orden que tuvieren los objetos).
    - i. Palabras homólogas:
      1. Varios sujetos referidos a un mismo atributo.
      2. Varios atributos o epítetos atribuidos a un mismo sujeto.
      3. Varias circunstancias de una misma clase.

- a. Recursos del lenguaje oral.
  - b. Posibilidades de la lengua escrita para reflejar el lenguaje oral.
8. Consideraciones generales sobre la lengua escrita (u oral).
- a. Estructura y mecanismo de la lengua.
  - b. La expresión escrita de pensamientos: oraciones, períodos, párrafos y secciones.

- 4. Una serie de objetos cuya enumeración se hace.
  - ii. Cuanto tales palabras concurren en una misma cláusula es indispensable colocarlas con una gradación de más a menos, o de menos a más, en la cual se vea el orden que entre sí tienen los objetos mismos que se representan.
    - 1. Orden de tiempo.
    - 2. Orden de lugar.
    - 3. Orden de importancia.
    - 4. Orden de intensidad o fuerza.
  - h. Cuando haya en cláusula miembros desiguales déjese para lo último el más largo, si las circunstancias lo permiten.
  - i. Si puede ser, no se concluyan las cláusulas (ni aún cada uno de sus miembros) con un pronombre, un adverbio o alguna de las partes menores del discurso.
  - j. Cuando en los diferentes miembros de una cláusula se comparan o contraponen entre sí varias ideas, se debe observar igual contraste en las palabras y en su colocación.
  - k. Cuando en los miembros de una cláusula hay ideas que se corresponden entre sí, colóquense en orden paralelo las palabras que las expresan.
- d) Elegancias.
- a. Omitir o no ciertas palabras.
  - b. Repetir alguna o algunas palabras.
  - c. Reunir varias palabras análogas entre sí.
- e) Armonía.
- a. Armonía general.
  - b. Armonía imitativa.
- C. *De las cláusulas* {nota inacabada}.
1. Cláusula: «Elegido un pensamiento, determinada forma bajo la cual conviene presentarlo, y halladas las expresiones más oportunas para enunciar todas las ideas parciales de que consta, resta ya tan sólo coordinar aquellas varias expresiones del modo más ventajoso para que el pensamiento total pueda producir el efecto que se desea; esto es lo que se llama componer o coordinar la cláusula».
  2. En las cláusulas hay que distinguir su extensión, su forma y sus cualidades.
    - a) La extensión de las cláusulas: cortas; largas.
    - b) Forma de las cláusulas: simples; compuestas.
    - c) Cualidades de las cláusulas:
    - d) Claridad:
      - Evitar toda oscuridad o ambigüedad.
      - .....

- c. Las seducciones que amenazan a la prosa científica.
  - d. La prosa corriente, normal (informativa).
9. La comprensión y utilización del lenguaje.
- a. Carácter selectivo de la lectura: la búsqueda de la idea principal.
  - b. El pensamiento fundamental de un escrito; su articulación y desarrollo en pensamientos secundarios.
  - c. La eficacia de la lectura mediante la actividad compendiadora (hacer resúmenes).
  - d. La práctica de resumir como ejercicio de comprensión y de utilización de la lengua.

#### C. LA COMPOSICIÓN DE LITERATURA CIENTÍFICA

1. La elección del tema.
2. La búsqueda de información previa para desenvolver el tema en sus partes: elaborar el guion provisional.
3. Con el guion provisional delante, recoger los datos.
4. Bosquejar el proyecto de trabajo; confeccionar el guion maduro.
5. De acuerdo con el guion maduro, completar los datos.
6. Revisar el guion y disponer de los datos para la redacción.
7. Escribir el borrador y elaborar la redacción definitiva.
8. Las citas y la elaboración del material de trabajo.

#### D. LA CRÍTICA CIENTÍFICA

1. El material de la crítica en la ciencia: el pensamiento contenido en las exposiciones escritas (u orales).
2. La crítica científica presupone la unidad de pensamiento y de lenguaje.
3. Aspectos capitales de la crítica científica.
  - a. El conocimiento acumulado socialmente aceptado.
  - b. Los recursos de la lengua.
  - c. La práctica social.
4. Condicionamiento social de la crítica científica.
5. Influencia del especialismo en el desarrollo de la ciencia actual.
6. El especialismo y la necesidad de la crítica.
7. Influencia depuradora y unificadora de la crítica sobre la ciencia.
8. La crítica como un aspecto fundamental de la ciencia.
  - a. La ciencia en cuanto conocimiento de la esencia va más allá de las apariencias: carácter intrínseco de la crítica.

- b. La ciencia y la experiencia: la experimentación y la actividad práctica.
  - c. Problemas que plantea la ciencia en la formación de nuevos científicos: la ciencia en la actividad pedagógica.
  - d. Los problemas de la ciencia en la elaboración de conocimiento nuevo: los problemas que plantea la investigación científica.
9. Los niveles de la crítica.
- a. La crítica al nivel de la recogida de datos.
  - b. La crítica al nivel de las teorías totalizadoras.
10. Papel de la crítica en el desarrollo de la racionalidad general.