

“Status” Social

Transferencia del “status”

Aunque la persona y la posición van siempre íntimamente unidas, hasta aquí las hemos considerado en abstracto y separadamente. La descripción de la persona social nos dice lo que ésta es, mientras que la descripción del “status” social nos dice lo que posee de valor según la opinión de la sociedad en que vive. Lo que ahora queremos decir es que el “status” social se transfiere también a la persona social misma. Lo que la sociedad aprueba o desaprueba nos indica también, en esta transferencia, las personas a las que la sociedad estima o desestima.

La transferencia del “status” se puede ilustrar con algunos ejemplos corrientes. Por lo regular es el cabeza de familia, el marido o el padre el que representa hacia el mundo exterior el “status” social de los miembros de la familia. Por consiguiente, hablando en términos generales, podemos decir que la esposa y los hijos reflejan y comparten su “status” social, de manera que en cierto modo el “status” del padre se extiende a ellos. Otro ejemplo de transferencia social se da en las personas que desempeñan un elevado cargo en la sociedad. Un presidente o un primer ministro, un cardenal o un obispo pueden tener gran popularidad por su inteligencia, su simpatía, su competencia. Son cua-

lidades subjetivas que le dan gran prestigio, pero, además, se le tiene en gran estima por el cargo que desempeña y se puede decir que esta posición se transfiere a la persona misma.

Influencia y “status” social

A veces se dice que el poder social, es decir, la influencia que una persona es capaz de ejercer sobre las demás en la sociedad, es un criterio del “status” de que goza. Aunque el poder social sirve como criterio práctico y rápido para estimar la posición social, esta influencia es más una consecuencia que el determinante del “status”. Es evidente que las personas de alto “status” social tienen mucha más influencia en una comunidad que las personas de “status” inferior. La persona de quien se dice que tiene “gran influencia” primero ha alcanzado el “status” social desde el que puede ejercerla.

Esta es la principal razón por la que algunas personas tratan de mejorar su “status” social, no ya para gozar sencillamente de su superioridad o para satisfacer su amor propio, sino porque esperan que esta posición elevada les permitirá influir en los demás. Esto se observa principalmente en una sociedad dinámica en la que existen oportunidades de ascenso social. Una persona que socialmente no es “nadie” puede tener grandes ambiciones, pero se ve impedida de realizarlas.

No vamos a analizar aquí las cualidades requeridas para el mando y la influencia personal en la sociedad moderna. Los psicólogos prestan gran atención a la habilidad personal para persuadir a los demás, pero al sociólogo le interesan los orígenes y los efectos de esta capacidad de dirección. Hay que destacar que, si bien la influencia social acompaña al “status” y lo acrecienta, éste no es la única fuente de influencia y de poder. Ya hemos visto que un individuo puede alcanzar una posición elevada mediante el esfuerzo personal, como también puede adquirir una gran influencia social gracias a su esfuerzo y habilidad. El “hacedor de reyes”, la “eminencia gris”, el consejero de una figura política y otras análogas personalidades despliegan con frecuencia una influencia y un poder extraordinarios.

Tipos de “status”

Los conceptos cuantitativos de superior e inferior, mayor o menor, mejor o peor son inherentes a la misma noción de “status” social. No se requiere, pues, especial penetración para descubrir una clasificación de las personas sobre esta base. En realidad todo el concepto de clases y de estratificación social hace referencia al “status” de cada uno en relación con el “status” de los otros. Sin embargo, es útil reconocer los “status” institucionalizados, es

decir, los “status” relativos de las personas en los principales grupos institucionalizados de la sociedad.

Los grupos sociales principales y básicos son el familiar, el educativo, el recreativo, el económico, el político y el religioso. Como veremos más adelante, estos grupos están estructurados de acuerdo con las posiciones que las personas ocupan dentro de los mismos. Esto nos permite hablar del “status” de una persona dentro del grupo, de un “status” familiar, económico, religioso, etc. Dentro de la familia, por ejemplo, la persona puede tener la posición de abuelo o de hija pequeña; dentro del sistema educativo se puede tener la posición de profesor o de alumno de segundo curso.; dentro de la iglesia, la de obispo o la de sacristán.

Es posible, aunque sumamente raro, que una misma persona goce de un “status” elevado en todos los grupos importantes de que forma parte. El hecho es que en cada sociedad existe una jerarquía de los mismos grupos en el sentido de que un determinado grupo básico tiene más importancia social que otro. Esto depende de la relación mutua que existe entre las instituciones principales. En una sociedad en que predomina la institución económica tendrá gran importancia el grupo económico y también el “status” del individuo dentro de la economía.