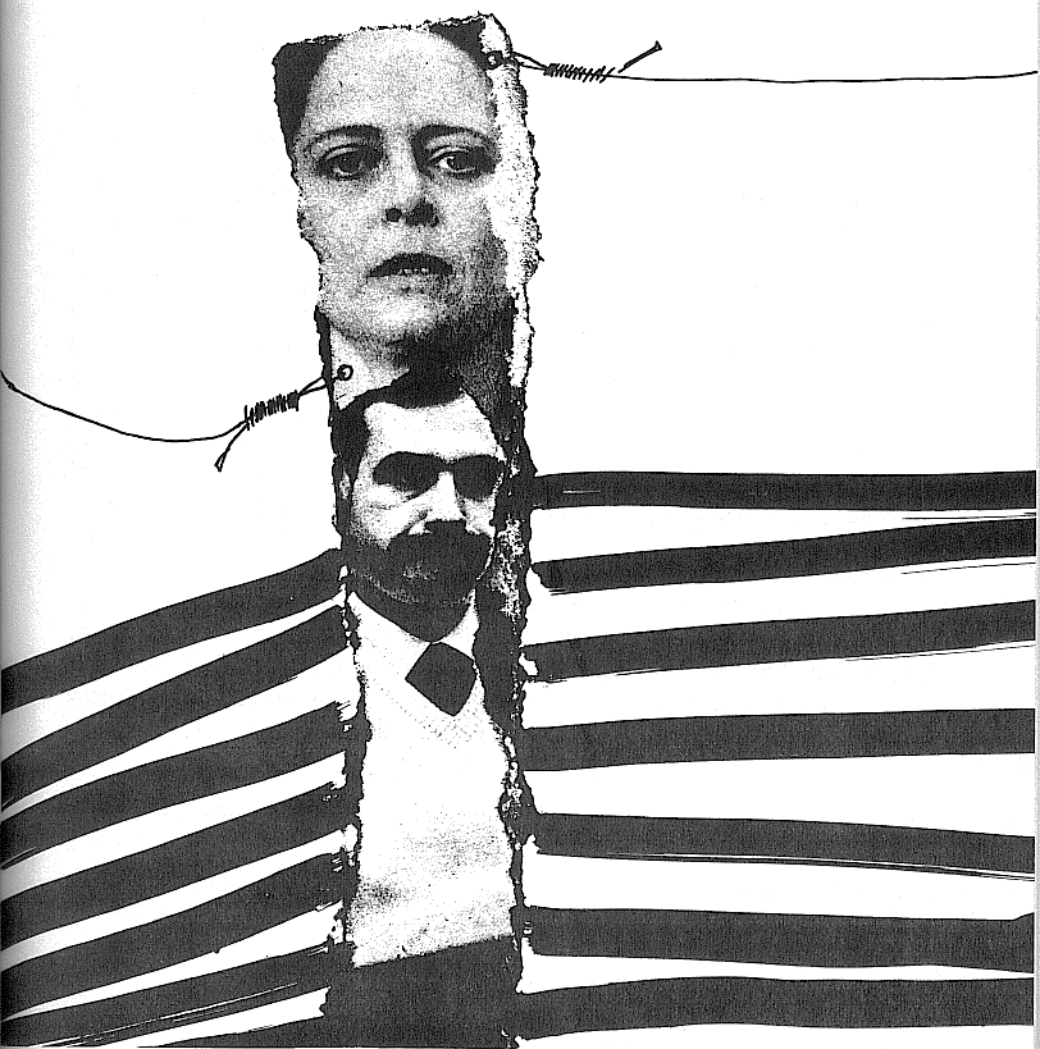


**EL PODER:  
POSESION, CAPACIDAD O  
RELACION.**

**GERARDO LOPEZ SANCHEZ  
e IRMA SERRANO GARCIA**



## EL PODER: POSESION, CAPACIDAD O RELACION

*Gerardo López Sánchez\**

*Irma Serrano-García\*\**

La palabra poder se usa frecuentemente en nuestra sociedad. Se habla de que "ellos tienen y aquellos no tienen poder"; "esa no sabe usar el poder"; "ellos están en el poder"; y "ella no tiene poder sobre su vida". Se dice que "el poder corrompe", que "los poderosos oprimen" y que lo que pasa es que "ellos no pueden porque no tienen acceso al poder". Estas expresiones reflejan, a nuestro entender, la confusión que existe sobre el uso del concepto. Algunas de estas aseveraciones se refieren al poder como un objeto o posesión, otras a una habilidad cuyo uso se desconoce. Se habla, además, de algo que no todos los seres humanos poseen y que puede faltar aún en el nivel del control sobre la vida propia. Por último se menciona que el poder está ubicado en lugares específicos a los cuales no todas las personas tienen acceso.

La primera de nuestras motivaciones para redactar este artículo es contribuir a aclarar la confusión que genera el uso del concepto. Otra razón es nuestro compromiso con la psicología de comunidad y con el cambio social. Si percibimos el rol de él o la profesional de la psicología social-comunitaria como uno de agente de cambio, se hace indispensable entender el concepto poder (López Sánchez, 1984; Serrano, López y

\*Psicólogo II, Oficina de Educación y Adiestramiento, Secretaría Auxiliar de Salud Mental de Puerto Rico.

\*\*Directora y Catedrática Asociada, Departamento de Psicología, Universidad de Puerto Rico, Río Piedras.

Rivera, en proceso; Rappaport, 1977). Esto es principalmente para facilitar la distribución equitativa de los recursos psicológicos y materiales, que es una de las metas centrales de nuestra disciplina (Rappaport, 1977. Serrano-García, 1981).

Aunque a primera instancia podría parecer que el énfasis de este artículo es la reseña bibliográfica que incluimos en el mismo, nada dista más de nuestro verdadero objetivo. Nuestro propósito en este artículo es desarrollar algunas ideas sobre una forma distinta de conceptualizar el poder. El desarrollo de estas ideas requirió que analizáramos la literatura más reciente sobre el tema.

Creímos necesario incluir en el artículo parte de este análisis de la literatura, por dos razones. En primer lugar, a través del estudio de la literatura creamos una categorización de las diversas definiciones o teorías sobre el poder que existían en ese momento. Dicha categorización no es común dentro de la literatura actual, por lo que la consideramos una buena aportación intelectual. En segundo lugar, la reseña bibliográfica provee la base para la conceptualización que se presenta más adelante. Sin esta base no sería posible entrar a discutir el esquema presentado en la parte final del trabajo, porque el mismo no se entendería.

Una vez aclarados estos puntos pasamos a discutir las diversas visiones del poder que encontramos en la literatura. Iniciamos esta discusión estableciendo seis (6) categorías de comparación entre estas diferentes visiones del poder.

### **Categorías de Comparación entre Diferentes Visiones del Poder**

Como ya indicamos, el concepto poder se utiliza con mucha frecuencia. Además, se ha tratado y estudiado ampliamente en la filosofía, la política, la sociología y la psicología social. Al igual que en las expresiones populares, en la literatura profesional no existe acuerdo sobre el término. La controversia respecto a la definición "correcta" de poder ha sido bastante intensa en las tres últimas décadas y ha generado un sinnúmero de definiciones, muchas de las cuales son ambiguas y similares a las definiciones de "control", "influencia" y "autoridad" (Bachrach y Baratz, 1970; Bierstedt, 1950; Rogers, 1974). Existen, sin embargo, puntos de convergencia entre las definiciones y teorías de poder, los cuales se hacen evidentes cuando las comparamos a base de las siguientes categorías: (1) capacidad, (2) intencionalidad, (3) naturaleza de los resultados producidos, (4) simetría, (5) alternativas de acción social y (6) bases del poder. Es útil aclarar cada una de estas categorías y ofrecer algunos ejemplos de sus definiciones de poder antes de señalar sus puntos de convergencia.

## Capacidad

La primera controversia surge cuando las personas intentan clasificar el poder como una capacidad o, por el contrario, como su ejercicio o ejecución. La discusión se reduce, en parte, al interés de precisar en que momentos o situaciones se ha ejercido poder. Las personas que ven el poder como el ejercicio de una capacidad reservan el concepto para aquellas instancias en que el mismo se ha utilizado. Desde esta perspectiva el poder de una persona o agente se mide a base de lo que hace y no de lo que es capaz de hacer (Dahl, 1969; Russell, 1938).

Comúnmente, sin embargo, el concepto se utiliza como sinónimo de capacidad, habilidad, destreza y otras nociones parecidas (Wrong, 1979). Al referirse al poder como capacidad se consideran diferentes dimensiones. Algunas suponen que una persona tiene poder cuando la probabilidad de que logre control sobre otra persona es alta. En este sentido el poder es una capacidad, habilidad destreza o atributo que la persona tiene y puede utilizar cuando le parece necesario. El poder se visualiza entonces como una *capacidad disponible* (Bachrach y Baratz, 1970; Cartwright, 1959; Duane, 1977; Kelman, 1974; Rogers, 1974; Wolfe, 1959). Otras personas argumentan que el ser humano no sólo posee poder cuando lo tiene disponible, sino también cuando otras se lo atribuyen aunque no lo tenga. En este sentido el poder es una capacidad, habilidad, destreza o atributo *potencial* (Bierstedt, 1950; Kelman, 1974; Levinger, 1959; Wrong, 1979; Zander, Cohen y Stotland, 1959).

Por lo tanto, podemos establecer que las definiciones de poder se pueden agrupar entre aquellas que lo consideran el "ejercicio de una capacidad" y las que lo consideran una "capacidad" como tal. Dentro de este último nivel se puede distinguir entre las que consideran el poder como *capacidad potencial* y las que lo consideran *capacidad disponible*.

## Intencionalidad

Tampoco existe acuerdo en cuanto a la variable de intencionalidad en las relaciones de poder. Algunas personas sugieren que debemos considerar como relativos al poder únicamente aquellos esfuerzos dirigidos intencionalmente al logro de un resultado específico (Gamson, 1974; Weber, 1947; Wrong, 1979). Otras consideran que debemos incluir, además, aquellos actos que provocaron cambios en las personas influidas aún cuando la persona que ejecutó el acto no lo hiciera intencionalmente (Cartwright, 1959; Kelman, 1974).

Entendemos que la dificultad para solucionar esta controversia estriba en que algunos autores y autoras consideran los resultados como el criterio más importante de la intencionalidad, mientras otros/as consideran los actos como el criterio más importante. Las personas que

consideran los resultados como el criterio más importante piensan que aún cuando el agente no ejecute los actos con una intención específica, si resultan en cambio en otro agente, entonces se ejerció el poder.

Las personas que consideran que los actos constituyen el criterio más importante los evalúan a base del logro de los resultados que pueden anticiparse. Dirían ellas que únicamente aquellos actos que produzcan resultados anticipados se pueden conceptualizar como demostraciones del uso del poder (Véase Tabla I, Cuadro 1). Los efectos que no se hayan anticipado, no importa su magnitud, se consideran resultado de lo que Dahl y Lindblom (1953) llaman *control espontáneo del campo* y son distinguibles de las formas deliberadas del uso del poder (Wrong, 1979; Véase Tabla I, Cuadros 2 y 4). Se piensa, por el contrario, que si se actúa sin intención, sólo se pueden lograr resultados no-anticipados, que no son pertinentes al análisis del poder, según las personas que sustentan esta visión (Tabla I, Cuadro 3; Bredemeir y Stephenson, 1962; Dahl, 1969; Gamson, 1968; Levinger, 1959; Parson, 1974; Russell, 1938; Schermerhorn, 1963; Schulze, 1961; Weber, 1947).

TABLA 1

Relación entre Actos y Resultados en la Relación  
de Poder dándole Prioridad a los Actos

RESULTADOS	ACTOS	
	INTENCIONALES	NO-INTENCIONALES
ANTICIPADOS	Cuadro (1) PODER	Cuadro (3)
NO-ANTICIPADOS	Cuadro (2) CONTROL ESPONTANEO DEL CAMPO	Cuadro (4) CONTROL ESPONTANEO DEL CAMPO

Es pertinente mencionar que las personas que sustentan esta posición ignoran la importancia de los resultados. Sin embargo, al considerar los actos como el criterio más importante, los resultados cobran relevancia.

En resumen, esta controversia es de importancia para determinar cuando se ha usado o no el poder. Si se escoge la posición que da prioridad a los actos, se excluirán como instancias del poder aquellas con actos no-intencionados. Esto no significa, sin embargo, que las personas que creen que la intención es poco importante descarten los actos intencionales como relativos al poder. Los/as que están en esta posición amplían el alcance de las relaciones de poder para incluir aquellas instancias en que

los actos se ejecutaron sin una intención específica, pero obtuvieron resultados. Para estas personas se habría utilizado el poder en los cuadros 1, 2 y 4 de la Tabla I.

### Naturaleza de los resultados producidos

En el intento por precisar las situaciones en que existe poder se ha hecho necesario limitar el uso del concepto a aquellas instancias que reflejan control sobre los aspectos observables de la conducta humana. Gamson (1974) sugiere que limitemos el uso del concepto al poder sobre la conducta y no al poder sobre la persona. Este autor sugiere, además, que renunciemos a la pretensión de trabajar con las actitudes, los valores y el aprendizaje u otros estados internos de las personas, excepto cuando estos conceptos sirvan para explicar los mecanismos a través de los cuales el poder opera sobre el comportamiento.

Otros autores y autoras opinan que el concepto poder es aplicable a instancias en que el cambio que se logra no es manifiesto (Cartwright, 1959; Cohen, 1959; French y Raven, 1969; Stotland, 1959; Wolfe, 1959). Kelman (1974), por ejemplo, en su análisis de la influencia social plantea que como resultado de la inducción se puede generar cambio en acciones concretas y cambio en actitudes o creencias.

Nos parece que la polémica entre las personas que están en una posición o la otra en realidad no surge de las posibilidades de cambio en las actitudes y valores de las personas. De ser así las teorías en que se presenta esta posición estarían negando la relación que, según psicólogos y psicólogas sociales, existe entre las actitudes y el comportamiento (Berkowitz, 1972). A nuestro entender la polémica se deriva de lo difícil que resulta "medir" cambios en los estados internos de las personas. Ante las limitaciones en los intentos por operacionalizar la variable poder, algunas personas han preferido limitarla a eventos concretos (Bierstedt, 1959; Dahl, 1969; Gamson, 1974).

### Simetría

El problema que plantea esta categoría podemos convertirlo en la siguiente pregunta: ¿tienen igual influencia las partes involucradas en las situaciones en que se usa el poder? Cuando hablamos de simetría nos referimos a la existencia de equilibrio entre las influencias de las partes involucradas (Schermerhorn, 1963; Wrong, 1969; 1979). Por otro lado, en una relación asimétrica, en una situación determinada, una de las partes tiene mayor poder sobre la otra u otras partes. Dicho de otra forma, "una perceptible probabilidad de decisión depende de... una de las (partes)" (Schermerhorn, 1963, Pág. 29).

La simetría es el aspecto de las relaciones de poder sobre el que las teorías parecen estar más de acuerdo. La mayoría de éstas establecen que las relaciones de poder son asimétricas en el sentido de que quien posee el poder influye más sobre la otra u otras partes de la relación que a la inversa. Esta aseveración no significa, sin embargo, que la parte que es objeto del poder no pueda influir en aquellas que lo poseen. De hecho, las relaciones de poder, como cualquier otro tipo de relación social, dependen de la reciprocidad de influencia a tal extremo que el uso del poder está determinado, entre otras cosas, por su probado o anticipado éxito. Por ende, cabe considerar la idea de que dentro de una situación determinada todas las partes involucradas pueden tener poder. Sin embargo, aún cuando la mayoría de las teorías aceptan la reciprocidad de influencia en las relaciones de poder, se ha puesto tanto énfasis en la asimetría que es prácticamente imposible hablar de relaciones de poder simétricas sin entrar en una contradicción (Wrong, 1979).

La dificultad con la simetría está en cómo se definen las situaciones en que se presenta el poder. Sabemos que éste no se da en el vacío, sino que requiere de una relación social para manifestarse (Bachrach y Baratz, 1970). Esta relación social requiere por lo menos, dos partes. Si la situación en que se dan las relaciones de poder se define a base de una secuencia limitada de actos y respuestas, podemos decir que en tal situación una de las partes de la relación influye sobre la otra u otras partes más que a la inversa. Por ejemplo, en una situación limitada de un sargento dándole una orden de "pare" a un pelotón está claro que una de las partes de la relación tiene mayor poder. Por ende, la relación de las partes en esta situación es asimétrica. Sin embargo, si la situación cambiara, las relaciones de poder también podrían cambiar de tal forma que la parte que antes tenía el poder puede luego ser objeto del mismo. En esta nueva situación las relaciones de poder son también asimétricas si la situación es tan limitada como la anterior.

Por otro lado, si definimos las relaciones de poder a base de situaciones que incluyen una secuencia mayor de actos, entonces no podemos decir que tales relaciones son exclusivamente asimétricas ya que el poder de las partes puede variar a través de las secuencias de actos y respuestas de una situación. Esta puede variar tanto respecto a las diversas decisiones que contiene como en cuanto al orden cronológico en que éstas se dan. Un ejemplo del primer caso es la situación de dos personas que quieren ir juntas al cine; posiblemente una decida a qué cine van y la otra qué película verán. En el segundo tipo de situación puede ser que ambas decisiones sobre el cine las tome una persona, pero la siguiente la tome su pareja. En casos como estos, según Wrong (1979), deberíamos hablar de balance en las relaciones de poder o de *poder de intercambio*. Es

posible elaborar ejemplos similares utilizando como referencia países o naciones en lugar de personas. En una situación de guerra, por ejemplo, el poder entre dos países aliados podría variar de tal forma que uno de ellos decida cuál será el blanco de ataque, mientras el otro determina la estrategia.

Esto no significa que en situaciones amplias las relaciones de poder sean siempre simétricas. De hecho, si las relaciones de poder dependen de la distribución de los bienes materiales, como postulan algunas personas (Dormhoff, 1969; Macksoud y Serrano, 1982; Mills, 1956; Rogers, 1974), podemos esperar que el poder de algunas personas, grupos, organizaciones o naciones abarque varios aspectos de la vida de otras personas, grupos, organizaciones o naciones objeto de ese poder. Dos buenos ejemplos de esta situación son los campos de concentración y los países colonia, donde una de las partes de la relación determina el funcionamiento de la otra, en todas sus facetas (social, política y económica). En estos casos aunque se refiere a una situación amplia no podemos hablar de balance en las relaciones, sino de asimetría. Wrong (1979) sugiere el concepto *poder integral* para referirse a este tipo de situación.

En resumen, las relaciones de poder son asimétricas cuando las definimos a base de una secuencia limitada de actos y respuestas (Bierstedt, 1959; Cartwright, 1959; Cohen, 1959; Schermerhorn, 1963). En situaciones más amplias las relaciones de poder pueden ser simétricas o asimétricas. Cuando el poder de un agente<sup>1</sup> en una situación balancea el poder del otro agente, podemos hablar de simetría (Bachrach y Baratz, 1970; Carmack, 1974; Gamson, 1968; Wrong, 1979). Por el contrario, las relaciones son asimétricas cuando el poder de un agente cubre varios aspectos o momentos de la vida de otro agente (Bierstedt, 1950; Mills, 1964; Schermerhorn, 1963). La definición de las relaciones como asimétricas o simétricas dependerá, en última instancia, de la situación en la cual se dan.

### Alternativas de acción social

Cuando algunas personas definen la variable poder generalmente se refieren a la capacidad que tiene un agente para controlar o determinar las acciones u opciones de otros agentes (e.g., Bierstedt, 1950; Kelman, 1974; Russell, 1938; Weber, 1947; Wrong, 1969; 1979). Por lo determinante de sus aseveraciones este tipo de definición da la impresión de que el poder es irresistible, ya que la persona, grupo, organización o nación objeto del

1. Utilizamos el término "agente" para referirnos a personas, grupos, organizaciones o naciones.



poder no tiene otra alternativa que ceder a los reclamos del agente que posee el poder. Este representa uno de los extremos de esta categoría (Bierstedt, 1959; Kelman, 1974; Russell, 1938; Weber, 1947; Wrong, 1969; 1979). Al otro extremo tenemos las teorías que visualizan el poder como la capacidad o habilidad que tiene un agente para *influir* en la selección de alternativas de acción (Carmarck, 1974; Druckman y Rozelle, 1974; French y Raven, 1959; Gamson, 1968, 1974; Rogers, 1974; Wolfe, 1959). El elemento importante de esta categoría es el grado al cual están determinadas las opciones o alternativas de acción de las personas objeto del poder.

Esta discusión se entiende con claridad si vemos la resistencia al poder como un continuo. En uno de los extremos tenemos a las personas que consideran el poder como irresistible. Desde este punto de vista el poder determina las alternativas de acción del agente al extremo de que la selección de alternativas que no desea quien posee el poder, puede implicar la muerte de sus oponentes (Bierstedt, 1950).

Como ya indicamos, al otro extremo de la categoría tenemos aquellas personas que piensan que el poder es resistible. Para éstas el poder se limita a la influencia de quien posee el poder, en la selección de alternativas. Opinan estas personas que el poder permite la racionalidad en la medida en que el objeto del poder decide someterse en lugar de oponerse, porque entiende que esa es la alternativa menos onerosa (Bacharach y Baratz, 1970).

A lo largo de este continuo existen posiciones intermedias las cuales han sido denominadas con conceptos diferentes. Así por ejemplo, Bierstedt (1950) utiliza el concepto "poder" para referirse a la instancia más limitante mientras reserva el concepto "influencia" para nombrar las situaciones en que los agentes se someten voluntariamente. Contrario a Bierstedt (1950), Bachrach y Baratz (1970) reservan el concepto "fuerza" para referirse a la instancia más limitante, la "influencia" para señalar la situación en que la persona o grupo decide sin amenaza de sanciones y el "poder" como punto intermedio entre estos dos conceptos. Generalmente aquellos autores y autoras que equiparan los conceptos "poder" y "poder político" consideran el poder poco restrictivo y utilizan conceptos como "autoridad", "coerción", "fuerza" y "control" para referirse a instancias más limitantes (Carmack, 1974; Gamson, 1968).

Como ya señalamos el poder se puede ver como limitador de las alternativas de acción de los agentes objeto del poder, o puede conceptualizarse que aumenta la capacidad de quienes lo poseen para escoger entre varias alternativas aquella que le permite lograr sus objetivos (Abramson, Cutler, Kantz y Mendelson, 1958). Sin embargo, nos parece que estas posiciones no son necesariamente conflictivas ya que

el poder puede limitar las alternativas del agente objeto a la vez que genera alternativas para quien lo posee. A nuestro entender la distinción teórica ha radicado en las perspectivas de análisis que se tienen del poder. Si se analiza desde la perspectiva del agente objeto del poder, el resultado será diferente a si lo vemos desde el punto de vista de quien lo posee. El mayor número de las investigaciones que se han hecho analizan el poder desde el punto de vista de las personas, grupos, organizaciones o naciones objeto del poder (Kipnis, 1974). Esto ha dado lugar a un sinnúmero de definiciones que ponen énfasis en el poder como limitador de alternativas. En términos generales los psicólogos y psicólogas sociales han sido propiciadores de esta visión (Ng, 1980). Otros autores y autoras con esta visión del poder son Cohen (1959); French y Snider (1959); Kelman (1974); Stotland (1959); Wolfe (1959); Zander, Cohen y Stotland (1959); cuyas interpretaciones se concentran en los niveles individual e interpersonal.

Otras personas analizan el poder desde la perspectiva del agente poseedor, poniendo énfasis en el poder como generador de alternativas para éste. Para estas personas los poderes más importantes radican en los aparatos sociales de toma de decisiones. Por ende, el poder está determinado por el lugar que ocupa la persona respecto a ese proceso de toma de decisiones (Stinchcombe, 1968). En general, los/as expertos en ciencias políticas sostienen esta visión del poder (Abramson, Cutler, Kantz y Mendelson, 1958; Bredemeier y Stephenson, 1962; Stinchcombe, 1968; Weber, 1947), concentrando sus interpretaciones en el nivel macro-social (Rogers, 1974).

En un tercer grupo de teorías se ve el poder desde ambas perspectivas. En éstas el poder se considerará limitador o generador de alternativas dependiendo de quién haga la evaluación. Dahrendorf (1959, en Ng, 1980) distingue entre dos visiones de la sociedad que dan lugar a conceptualizaciones diferentes del poder. Para los/as *Utópicos* la sociedad está basada en el consenso de valores de sus miembros, y el poder facilita el logro del bien común. Para los/as *Racionalistas* la sociedad es el resultado de la restricción y la dominación y el poder le permite al agente poseedor asegurar el dominio sobre la gente (Ng, 1980).

Duverger (1966) también distingue dos interpretaciones de la política de manera bastante similar a la de Dahrendorf. Dice este autor que detrás de todos los sistemas de valores y juicios individuales hay, por lo general, dos interpretaciones contrarias de la política. La aceptación de una de estas interpretaciones depende de la situación social de la persona. Para los grupos oprimidos el poder ayuda a sus poseedores a mantener sus privilegios. Según ellos la política es conflicto (Duverger, 1966). Para los grupos aventajados la sociedad funciona en armonía y el poder sirve

para mantener un orden legítimo. Para ellos la política significa integración (Duverger, 1966). Cuando se analiza de esta forma el poder parece tener funciones distintas.

Gamson (1968) sugiere dos perspectivas parecidas a las de Dahrendorf y Duverger. Según él los estudios del poder centran su atención en participantes potenciales y "recalcan el proceso por el cual estos grupos tratan de influir en las decisiones de las autoridades o la estructura dentro de la cual ocurren estas decisiones" (Gamson, 1968, Página 2). Otros analizan el poder desde el punto de vista de las autoridades y buscan entender "los procesos por los cuales éstas tratan de lograr metas colectivas y de mantener legitimidad y obediencia de sus decisiones en una situación en la cual un número significativo de participantes potenciales no están siendo totalmente satisfechos" (Gamson, 1969, Página 2).<sup>1</sup> Los intentos de explicar el poder desde esta posición también han resultado en dos perspectivas diferentes del poder.

En resumen, las alternativas de acción social que se cree tiene el agente en una relación de poder dependen de la perspectiva de análisis que se utilice. Estas perspectivas se pueden ubicar en tres grupos. El primer grupo es el de las personas que consideran que el poder limita las alternativas del agente objeto. Esta interpretación surge del análisis del poder desde la perspectiva de ese agente objeto. El segundo grupo surge de una interpretación desde el punto de vista del agente poseedor e integra a aquellas personas que consideran que el poder genera alternativas para quien lo posee. El tercer grupo incluye a aquellos autores y autoras que integran ambas perspectivas en su conceptualización del poder.

### Bases del poder

En la literatura existen dos posiciones principales sobre las bases del poder. Por un lado, hay quienes relacionan el poder con el control de los recursos (Bierstedt, 1959; Cartwright, 1959; Kipnis, 1974). Para estas personas controlar los recursos "aumenta la capacidad de quien posee el poder para influir sobre un... (agente)..." (Rogers, 1974, Pág. 1425). Esta posición se deriva de una visión fundamentalmente *económica* de la sociedad donde la distribución actual de las riquezas es más importante en el análisis de las bases del poder que el aparato político de toma de decisiones que da lugar a esta distribución.

Por otro lado, algunas personas asocian el poder con el control de los procesos de toma de decisiones (Carmack, 1974; Duverger, 1966; Mills, 1964; Stinchcombe, 1968). Para estas personas controlar el proceso decisional implica tener poder y viceversa. Esta suposición se deriva de

1. Traducción nuestra.

una visión fundamentalmente *política* de la sociedad. Para ellas el aparato de toma de decisiones es más importante en el análisis de las bases del poder que la distribución actual de los recursos. Dado que la política ordena la distribución de los recursos, estas personas suponen que en las sociedades modernas los poderes más importantes radican en los aparatos sociales de toma de decisiones (Stinchcombe, 1968). Estos aparatos incluyen tanto las instituciones públicas o gubernamentales, como las instituciones privadas desde las cuales se toman decisiones que influyen a un nivel macro-social en la distribución de las riquezas. Por tal razón se plantea que los aspectos relacionados con el poder sólo se pueden observar en situaciones de toma de decisiones (Bachrach y Baratz, 1970). En lo que respecta a esta categoría nuestra opinión es que la distinción que se hace es artificial. El problema estriba en las definiciones existentes de los conceptos "recursos" y "proceso decisional". Pasemos a la discusión de esta dificultad.

En ocasiones el término "recursos" se ha definido en forma tan estrecha que ha limitado el uso generalizado del concepto "poder" a situaciones que incluyen el control de aspectos físicos, tangibles y cuantificables únicamente (Wolfe, 1959). Estas definiciones dejan fuera aspectos poco tangibles o cuantificables, pero de igual importancia en el análisis del poder. Estos aspectos son los que Rogers (1974) llamó *infra-recursos*. Para esta autora *infra-recursos* son "atributos, circunstancias o posesiones que tienen que estar presentes antes de que los recursos instrumentales apropiados puedan ser activados"<sup>1</sup> (Rogers, 1974, Pág. 1425). *Recursos instrumentales* son aquellos que en efecto se utilizan para obtener y mantener el poder. Por ejemplo, si una persona es dueña de una compañía productora de computadoras tendrá poder a través de las ganancias económicas de la misma. Sin embargo, necesitó de varios *infra-recursos* (p.e., educación, inteligencia y agresividad) para obtener la compañía que le provee ese poder. Por tanto, contó con recursos de naturaleza variada para lograr el poder que ahora ostenta. Este ejemplo demuestra la limitación que crea el uso de los recursos económicos y tangibles como única base del poder.

La relación del poder con el control del proceso decisional se ha fundamentado en definiciones también limitadas. Estas definiciones de control del proceso decisional se han reducido a dos circunstancias: (a) aquellas donde las decisiones son rechazadas por el agente objeto del poder pero son implantadas por las fuerzas legítimas de cada sistema (Gamson, 1968) o (b) aquellas decisiones tomadas en los niveles más altos del aparato decisional para decidir la distribución de las riquezas

1. Traducción nuestra.

(Stinchcombe, 1968). Estas definiciones no integran al análisis del poder las decisiones que la gente no está dispuesta a aceptar y que por tanto no es posible implantar, ni las decisiones tomadas en los niveles intermedios del aparato decisional que no tienen que ver directamente con la distribución de los recursos.

Ambas posiciones teóricas sugieren definiciones limitadas de los aspectos que se consideran importantes en la determinación del poder. Al considerar definiciones más amplias surgen otros recursos que dan lugar a diferentes tipos de poder. Así por ejemplo la persona poseedora del poder lo podrá basar no tan sólo en recursos económicos sino también en recursos militares, ideológicos, personales o de otro tipo. Si por otro lado, la persona que controla el proceso de toma de decisiones amplía su definición podrá desarrollar estrategias que le permitan aumentar su poder sobre la gente que se opone a sus decisiones, y tener impacto en los niveles intermedios del aparato decisional (Carmack, 1974; Gamson, 1968; Stinchcombe, 1968). Si no se consideran estos aspectos más abarcadores de los conceptos "recursos" y control del proceso decisional las posiciones económica y política se ven como contrarias y mutuamente excluyentes, cuando en realidad no lo son.

Existen por lo menos dos argumentos para demostrar la complementariedad de ambas posiciones. En primer lugar, para que el control de los recursos se convierta en poder los recursos tienen que ser transferibles a otra persona, o grupo. Esta transferencia de recursos requiere que quien los controla tome ciertas decisiones respecto a cómo se repartirán los mismos. Por lo tanto, el control de los recursos conlleva, de alguna forma, toma de decisiones. Ambas posiciones, por tanto, se complementan.

El segundo argumento sólo requiere que conceptualizemos el control del proceso decisional como un recurso. Esto amplía la definición de los mismos y hace que las posiciones dejen de ser mutuamente excluyentes.

En resumen, la literatura ha clasificado las bases del poder en económicas y políticas planteándolas como mutuamente excluyentes. Si los conceptos de recursos y proceso decisional se redefinen, se encuentra que ambas posiciones son en realidad complementarias. En el análisis de las categorías que presentamos a continuación abundaremos, más estos argumentos.

### **Análisis de las Categorías**

Como se puede apreciar en la discusión de las categorías que acabamos de presentar, la mayoría de las teorías no concuerdan en cuanto a aspectos importantes del poder. En nuestra opinión la controversia en torno a estos aspectos surge de dos fuentes principales. Por una parte existen

algunas consideraciones metodológicas que llevan a la preferencia por uno u otro extremo de las categorías. En otros casos son consideraciones metateóricas las que determinan esa preferencia.

Una de las consideraciones metodológicas es el énfasis empírico en el estudio del poder. Este énfasis afecta la discusión porque crea un interés en delimitar los momentos o situaciones en que se ha ejercido o está presente el poder. La controversia que se genera en torno al poder como capacidad versus ejercicio de una capacidad, y la que se genera alrededor de la naturaleza de sus resultados son producto del énfasis empírico y del reduccionismo que surge al tener que operacionalizar la relación de poder para medirla.

La segunda consideración metodológica se refiere a la causalidad o determinismo en el estudio del poder. El interés por encontrar "causas" y "efectos" en las relaciones de poder ha llevado a limitar el concepto a aquellos casos en que se pueden asociar unos esfuerzos intencionales con unos efectos anticipados. El asunto planteado por el determinismo en el estudio del poder permea casi todas las categorías que presentamos pero es particularmente evidente en las categorías de "intencionalidad" y "naturaleza de los resultados producidos".

Un último asunto nos parece importante en la determinación de la preferencia por una u otra categoría. Más allá de sus teorías particulares sobre el poder, las personas que escriben sobre este tema tienen una visión de cómo está organizada la sociedad y cuáles son los aspectos importantes de esa organización. De acuerdo con estas consideraciones metateóricas algunas creen que el factor más importante en la organización de la sociedad es la economía, mientras, por el contrario, otras consideran la política como el factor más relevante. Estas visiones, como señalamos anteriormente, dan lugar a distintas definiciones del poder y determinan lo que habrá de considerarse como las bases del mismo. La discusión en relación con el control de los recursos *vis a vis* el control del proceso decisional surge de estas consideraciones metateóricas.

### Puntos de Convergencia

Pese a éstas diferencias hay convergencia entre los enfoques. El primer punto sobre el que la mayoría de las teorías coincide es que el poder es una capacidad. Esto se explica principalmente porque en realidad el poder definido como el ejercicio de una capacidad no tiene mucha utilidad teórica. Desde este punto de vista tenemos que esperar a que la situación ocurra para analizarla y determinar si el poder estuvo presente o no. En este caso el poder de predicción del concepto requiere de situaciones previas. Las generalizaciones a situaciones futuras no

serían posibles sin experiencias concretas que dieran base al análisis. Por otro lado, el poder definido como capacidad permite plantearse situaciones hipotéticas y a base de esas situaciones predecir situaciones futuras. El poder no tiene que haber estado presente en situaciones previas para que se considere que cierta persona lo tiene. Todas las personas que ven el poder como capacidad, creen que éste es un atributo que todo individuo o grupo tiene disponible y que puede utilizar cuando lo estime necesario o conveniente.

Otro acuerdo entre las teorías se da en la categoría de intencionalidad. Aunque unas pueden atribuirle más importancia a los actos, y otras a los resultados, todas reconocen que el poder está presente cuando se ejecutan ciertos actos intencionales y se logran los resultados esperados. Los enfoques que ponen énfasis en los resultados, amplían el alcance del concepto poder e incluyen en éste aquellos esfuerzos no-intencionales que dan lugar a resultados no-anticipados, pero que, en definitiva, inducen cambio.

Se presenta un problema adicional en la conceptualización cuando hay que precisar los cambios inducidos por el poder. Para algunas personas se ha ejercido poder solamente cuando hay conducta observable que así lo demuestre. Para otras el poder no se mide únicamente a base de aspectos observables de la persona, sino también a base de aspectos no-observables como son los cambios en las actitudes y los valores. Sin embargo, en términos generales, se reconoce que el concepto es siempre aplicable a instancias que reflejan control de la conducta de las personas.

Si suponemos que el concepto poder es aplicable tanto a modificaciones en la conducta como a modificaciones en las actitudes y los valores, entonces cabe preguntar en qué grado están determinadas las opciones o alternativas de acción de los agentes que son objeto del poder. El poder definitivamente limita las alternativas de acción social de las personas grupos, organizaciones o naciones. Sin embargo, aún cuando el poder limita estas alternativas, no las determina. Si consideramos que el poder determina las opciones de acción del agente objeto estamos presumiendo que una vez puesto en función el poder, el agente objeto no tiene otra alternativa que cambiar en la dirección que le exige el agente poseedor.

Esta discusión sobre la limitación y/o generación de opciones nos lleva a considerar el punto de la distribución del poder entre las partes. En una situación dada, la distribución desigual del poder permite que el agente que lo posee en mayor grado limite o determine las alternativas de acción del agente objeto. Si este fuera el caso siempre, las relaciones de poder serían necesariamente asimétricas. Sin embargo, aún cuando es innegable que el poder que tiene alguna gente les permite influir en

diversas situaciones, es una exageración pensar que una persona pueda tener control sobre otra en *todas* las situaciones. Existe acuerdo en que en situaciones bastante limitadas las relaciones de poder son asimétricas. El problema está en que cuando tratamos de generalizar esta condición a situaciones amplias ya no es tan claro el consenso en la literatura; algunas personas creen que las relaciones de poder en situaciones amplias son asimétricas, y otras las consideran simétricas.

La categoría que presenta menos acuerdo es la de bases del poder. Sin embargo, nos parece que la mayoría de los enfoques consideran más importantes los recursos, que el proceso decisional como bases del poder. Cuando anteriormente discutíamos esta categoría señalamos que si se relaciona el poder sólo con el control del proceso decisional se limita la definición de éste a *decisiones que obligan* y/o a decisiones tomadas a los más altos niveles del gobierno. Estas decisiones son los principios o cursos de acción que guían a la sociedad y constituyen su política pública (Gil, 1976). Según Gil (1976) existen tres procesos universales básicos a través de los cuales la sociedad le da forma a su política pública. Estos tres procesos son: la distribución de derechos, el desarrollo de recursos y la división del trabajo. La configuración existente de la política pública está determinada por la forma en que estos tres procesos están relacionados (Gil, 1976). Por ende, las decisiones tomadas a los más altos niveles están relacionadas con la distribución de los recursos y es su relación con tal distribución lo que las hace importantes. Si las personas que consideran más importante el proceso decisional se refieren a este tipo de decisiones, indirectamente están sugiriendo que lo realmente importante son los recursos. Al examinar la literatura vemos que en efecto, en muchos casos se refieren a este tipo de decisiones (Bachrach y Baratz, 1970; Duverger, 1966; Stinchcombe, 1968).

En resumen, la mayoría de las teorías ven el poder como una capacidad relacionada con esfuerzos intencionales y resultados anticipados, que produce cambios en la conducta de las personas limitando sus alternativas de acción social. Esto sucede en una relación asimétrica en situaciones limitadas, que tiene posibilidades de ser simétrica en situaciones amplias, y que depende del control de los recursos como su base principal.

## El Poder como Relación Social

Podemos ver que este análisis del poder lo ubica dentro de una relación social. Se entiende que sin esta relación el poder no puede utilizarse, pero se sigue percibiendo como una entidad separada de la relación. Entendemos que el poder, más que utilizar las relaciones sociales

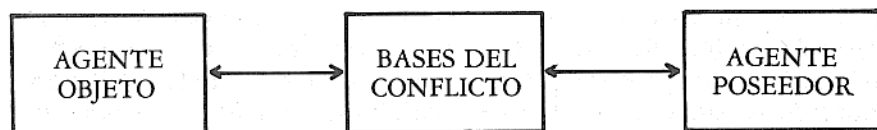


como vehículo de expresión, es en sí una relación social. A continuación describiremos la naturaleza de esa relación.

El poder, como se discutiera anteriormente, se deriva de diferentes bases. Entendemos que el conflicto que surge al intentar controlar esas bases es el denominador común entre las partes integrantes de la relación de poder. Es necesario que exista este enlace entre las partes porque de otra forma la relación de poder no se da. Por ejemplo, si un agente posee tierras éstas servirán de base de poder con referencia a otro agente siempre y cuando este último esté interesado en esas tierras. De igual forma, el control de un proceso decisional es una buena base de poder en la medida en que el agente objeto del poder esté interesado en tales decisiones. Como puede verse en estos ejemplos podemos hablar entonces de la base del conflicto como el enlace entre el agente poseedor y el agente objeto. Esto nos permite definir la relación de poder a base de tres elementos: el agente objeto, la base del conflicto y el agente poseedor de la base. No hablamos ya del agente poseedor u objeto del poder sino de quien posee la base del conflicto y quien es objeto del control que ejerce el que posee esa base.

En el Diagrama 1 se presenta la relación que se describe anteriormente. Las flechas bidireccionales entre el agente objeto y la base y entre la base y el agente poseedor significan que ambos agentes están atados a ésta y que existe una situación conflictiva en la relación. La base representa el origen del conflicto, a los extremos del cual se encuentran el agente objeto y el agente poseedor.

DIAGRAMA 1  
RELACION DE PODER



Obviamente el agente a que hacemos referencia en este esquema podría ser tanto una persona, como un grupo, una organización o una nación. Al describir la relación de poder de esta forma intentamos debatir el planteamiento de aquellos autores y autoras que presentan la relación de poder como una transacción individual. Nuestra intención es

presentar un esquema general que nos permita analizar las relaciones de poder, independientemente del nivel a que éstas se dan. A continuación presentamos dos ejemplos de relaciones de poder entre comunidades y naciones.

Considérese el caso de una comunidad que controla el acceso a un complejo deportivo que radica en su área geográfica. Una comunidad adyacente interesa utilizar dicho complejo deportivo para llevar a cabo un campamento de verano. De acuerdo con el esquema presentado existirá una relación de poder entre estas comunidades si la que controla el acceso al complejo deportivo no le permite su uso a la otra comunidad y ésta insiste en utilizarlo.

Un ejemplo claro de una relación de poder entre dos naciones es cuando una de ellas controla el paso de barcos por un canal y la otra interesa utilizar ese canal. El interés de ambos países por el canal permite que aquél que lo controla consiga del otro algo que en otras circunstancias no conseguiría.

En resumen, podemos definir la relación de poder como una relación social caracterizada por el conflicto entre, por lo menos, dos partes respecto a una base de conflicto. Vistas de esta forma las bases del conflicto son importantes en las relaciones de poder. Conviene en este momento discutir este elemento con más detenimiento.

Las bases del poder, como ya hemos presentado surgen de una gran variedad de recursos. Esta variedad, según se señala en la literatura va desde atributos personales como la belleza, la inteligencia y la fuerza, hasta condiciones sociales como el control de los recursos económicos, el control del proceso decisional y el control de la fuerza que se genera de las instituciones del Estado (e.g., el Ejército y la Policía). A juzgar por la literatura es de esta variedad de bases que surgen diferentes estrategias en las relaciones de poder. Las estrategias tienen como meta a corto o a largo plazo la conservación u obtención de la base del conflicto. Por lo tanto, según las teorías, las bases al conflicto y las estrategias que se establecen en las relaciones están asociadas.

Al igual que las bases, la variedad de estrategias en las relaciones de poder es bastante amplia. Si dividimos algunas de éstas y las diferentes bases entre cada uno de los niveles en que pueden ubicarse los agentes participantes de la relación, tendremos una idea de cuán variadas son estas estrategias aún dentro de cada nivel. También veremos cómo ciertas estrategias se mantienen en diferentes niveles dada la naturaleza de la base del conflicto (Véase Tabla 2). La Tabla 2 no pretende ser exhaustiva, pero su análisis nos hará ver como interactúan el nivel y la base del conflicto haciéndose necesarias variadas estrategias para su conservación.

**TABLA 2**  
**Estrategias en las Relaciones de Poder en Función**  
**de sus Bases de Conflicto**  
**dentro de Diferentes Niveles de Organización Social**

BASES	NIVELES			
	Individual	Grupal	Organiza- cional	Sociedad
1. Atractivo físico	Por Referencia			
2. Fuerza física	Coerción			
3. Carisma	Persuasión; Atracción			
4. Inteligencia/Conocimiento especial	Peritaje			
5. Posición social/ legitimación	Autoridad	liderato	autoridad	liderato/ autoridad/ representa- tividad
6. Posesión de recursos económicos	Poder de refuerzo/ recompensa propiedad	inducción	recompensa	capitalismo/ socialismo
7. Control de recursos humanos/ número		coerción	coerción	
8. Ejército/ Policía/ Cárceles			represión	represión, invasión, encarcelación
9. Escuelas/ Uniones/ Medios de Comunicación		persuasión	persuasión	educación propaganda
10. Partidos, jerarquía, gubernamen- mental				Política pública/ legislación autorita- rismo/demo- cracia

La controversia respecto a los factores que contribuyen a que el agente poseedor tenga mucho o poco control de las relaciones de poder indica que los diferentes enfoques dan primordial importancia a las bases del conflicto. Sin embargo, en muchos casos su análisis de las bases se limita a justificar la supremacía de ciertos factores sobre otros. Comúnmente se asocian estos factores con el agente poseedor mientras que en muy pocas ocasiones se asocian con el agente objeto del control de esa base.

Nuevamente, ésto nos regresa a la conceptualización del poder como una posesión a través de la cual el agente poseedor se asegura ciertos bienes (Bachrach y Baratz, 1970). Esta cosificación del poder presenta dificultades en su conceptualización porque las bases del conflicto están relacionadas tanto con el agente poseedor como con el agente objeto. En efecto, las bases del conflicto son el elemento que determina la existencia de una relación de poder. Después de todo, si en una relación una de las partes deja de estar interesada en la base que dio lugar al conflicto, éste deja de existir y cesa la relación.

Teóricamente, basta con que desaparezca el conflicto para que cese la relación de poder. En términos prácticos, sin embargo la sociedad está tan cargada de conflictos (p.e., conflictos entre personas, entre clases y entre naciones) que es casi seguro que siempre tendremos relaciones de poder a todos los niveles (p.e., persona, grupo, organización y sociedad). En muchas ocasiones los conflictos existentes son ineludibles, principalmente cuando están relacionados con la vida y las condiciones materiales de existencia.

Hasta este momento hemos señalado que para que una base se convierta en origen de una relación de poder tiene que existir un conflicto entre las partes respecto a esa base. Existe otra característica de las bases de conflicto que es importante señalar. Para que los recursos se conviertan en bases de conflicto, y, por ende, en el origen de una relación de poder, es necesario que el agente que no los controla crea que esos recursos le son transferibles. Si el agente objeto considera que tales recursos no son transferibles perderá el interés, cesando así el conflicto. La relación de poder respecto a esta base también dejará de existir. Por tanto, podría decirse que quien tiene el control final es el agente objeto que puede terminar la relación de poder por no tener, o aparentar no tener, interés en la base del conflicto.

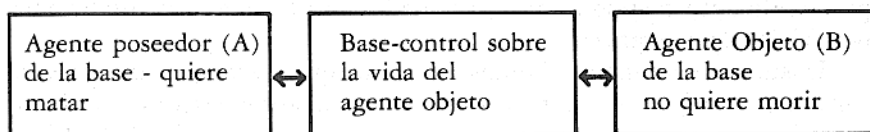
Sin embargo, esto no es tan fácil como aparenta ser. La dificultad para eliminar el conflicto depende de dos factores. En primer lugar, depende del interés que ha desarrollado el agente objeto respecto a la base del conflicto. Este interés aumenta o disminuye dependiendo, entre otras cosas, de cuán transferible el agente objeto cree que es la base. Las estrategias antes mencionadas juegan un rol vital en determinar la

percepción de esta posibilidad. En segundo lugar, la dificultad para eliminar el conflicto depende de la capacidad de limitación de alternativas de acción que tiene el agente poseedor de la base sobre el agente objeto. Podemos medir la capacidad de limitación de alternativas a base de cuánto tiene que ver el conflicto presente en la relación de poder con la satisfacción de las condiciones materiales de la existencia del agente objeto. En los casos más extremos la vida del agente objeto depende de la satisfacción de estas condiciones. Mientras más tiene que ver el conflicto con estas condiciones más difícil será eliminarlo, y viceversa. En esta dificultad estriba la ventaja del agente poseedor de la fuente del conflicto: Veamos un ejemplo para visualizar más claramente lo que acabamos de plantear.

Consideremos una situación donde un agente tiene control sobre la vida de otro agente. Tal control significa que en el momento en que este agente quiera, puede matar al otro. Si dentro de tal situación en una instancia más específica este agente decide matar al otro, habrá una relación de poder en tanto y en cuanto el otro agente no quiera morir. Gráficamente la situación se presenta en el Diagrama 2.

## DIAGRAMA 2

### EJEMPLO DE UNA RELACION DE PODER



Como se puede apreciar en el Diagrama, en la situación existe un conflicto de intereses respecto a la vida del Agente B. Por un lado el Agente A quiere matar; por el otro el Agente B no quiere morir. Presumiendo que el Agente B esté muy interesado en conservar su vida el Agente A estará en una buena posición para conseguir de él cosas que en otras circunstancias no conseguiría. Esta situación representa un conflicto de intereses y, por lo tanto, es una relación de poder.

Si por el contrario, el Agente B expresa que quiere o que no le importa morir, entonces desaparece el conflicto y la relación de poder. Noten que ambas situaciones son iguales excepto por la posición que asume el Agente B en relación con la base del conflicto. Como pueden ver el cambio en la relación dependió del agente objeto aún cuando era el agente poseedor quien controlaba la base. El agente poseedor controla la fuente del conflicto. Es el agente objeto, sin embargo, quien determina si la situación será una relación de poder.

Es necesario hacer un último comentario. Pese a lo establecido anteriormente, entendemos que las personas en control de las bases del conflicto tienen múltiples recursos y estrategias para fomentar el interés de los agentes objetos en las bases que les proveen de control de la relación. Sin embargo, ciertas bases de conflicto permitirán a sus poseedores/as más control de la relación de poder que otras. La diferencia en la capacidad de limitar las alternativas de acción del agente objeto dependerán entonces no del agente poseedor, sino de la base de conflicto que genera la relación.

En resumen, y a tono con esta discusión concluimos que el poder no está ubicado en un agente, sea este una persona, un grupo, una organización o una sociedad. El poder no es una sustancia o una posesión. El poder es una relación social caracterizada por un conflicto de intereses. Al hablar de poder, por lo tanto, estamos hablando de *relaciones de poder*.

Estas relaciones requieren de, por lo menos, dos partes. Estas se unen en una relación de poder cuando existe un conflicto entre ellas. Dentro de la relación existe un agente que posee o controla la base que da lugar al conflicto. Esta se convierte en origen de la relación de poder cuando aparece otro agente interesado en ella. Si uno de los agentes no estuviera interesado en la base no existiría el conflicto, y por ende, no existiría la relación de poder.

La tendencia de las teorías ha sido designar como poseedor del poder al agente que posee o controla la fuente del conflicto. Al llegar a esta conclusión se ha menospreciado el carácter social de las relaciones de poder. Si bien es cierto que dentro de la relación de poder quien controla la fuente está en una posición ventajosa, es innegable que quien es objeto del control de esa fuente también juega un papel importante en tal relación. *Es el agente objeto quien determina si se dará la relación de poder*. Es él a su vez quien decide someterse a la relación y no a la inversa.

Por último, dependiendo de la base que genera el conflicto tendremos diferentes estrategias en las relaciones de poder. Intereses económicos en pugna dan lugar a estrategias de recompensa; intereses militares en conflicto crearán estrategias de represión e invasión; intereses políticos en lucha se convierten en estrategias de toma de decisiones democráticas o autoritarias. Es decir, que las bases del conflicto cumplen tres funciones principales:

- (1) originan el conflicto que da lugar a las relaciones de poder;
- (2) determinan la estrategia a usarse en la relación de poder que ha de existir; y
- (3) determinan la capacidad de limitación de alternativas de acción.

Esperamos haber contribuido con esta revisión y este análisis a un esclarecimiento de los debates sobre el concepto poder. Entendemos que el próximo paso debe ser la discusión de las implicaciones que para la práctica tiene la conceptualización que aquí proponemos. Esperamos darnos a esa tarea, y les retamos a que nos acompañen.

## BIBLIOGRAFIA

- Abramson, E., Cutler, H.A., Kantz, R.W. y Mendelson, M. 1958. Social power and commitment: A theoretical statement. *American Sociological Review*, 23 (1), 15-22.
- Bachrach, P. y Baratz, M.S. 1970. *Power and poverty*. New York: Oxford University Press.
- Berkowitz, L. 1972. *Social psychology*. Illinois: Scott, Foresman and Company.
- Bierstedt, R. 1950. An analysis of social power. *American Sociological Review*, 15 (6), 730-738.
- Bredemeier, H.C. y Stephenson, R. M. 1962. *The analysis of social systems*. New York: Holt, Rinehart y Winston.
- Carmack, R.M. 1974. Power in cross-cultural perspective: Tribal politics. En Tedeschi, J.T. *Perspectives on social power*. Chicago: Aldine Publishing Co.
- Cartwright, D. 1959. A field theoretical conception of power. En Cartwright, D. *Studies in social power*. Michigan: Institute for Social Research.
- Cohen, A.R. 1959. Situational structure, self-esteem and threat-oriented reactions to power. En Cartwright, D. *Studies in social power*. Michigan: Institute for Social Research.
- Dahl, R.A. 1969. The concept of power. En Bell, R., Edwards, D.V. y Harrison, R. *Political power: A reader in theory and research*. New York: Free Press.
- Dahl, R.A. y Lindblom, C.E. 1953. *Politics, economics and welfare*. New York: Harper Brothers.
- Domhoff, G.W. 1969. *¿Quién gobierna Estados Unidos?* México: Siglo XXI.
- Druckman, R. y Rozelle, D. 1974. Power and utilities in a simulated inter-religious council: A situational approach to interparty decision-making. En Tedeschi, J.T. *Perspectives on social power*. Chicago: Aldine Publishing Co.
- Duane, E.A. 1977. Power analysis of educational politics. *Michigan Academician*, 10 (1), 91-100.
- Duverger, M. 1966. *The idea of politics: The uses of power in society*. Chicago: Gateway Edition.
- French, J.R.P. y Raven, B. 1959. The bases of social power. En Cartwright, D. *Studies in social power*. Michigan: Institute for Social Research.
- French, J.R.P. y Smider, R. 1959. Leadership and interpersonal power. En Cartwright, D. *Studies in social power*. Michigan: Institute for Social Research.
- Gamson, W.A. 1968. *Power and discontent*. Illinois: The Dorsey Press.
- Gamson, W.A. 1974. Power and probability. En Tedeschi, J.T. *Perspectives on social power*. Chicago: Aldine Publishing Co.



- Gil, D.G. 1976. *Unraveling Social Policy*. Massachusetts: Schenkman Publishing Co.
- Kelman, H.C. 1974. Further thoughts on the processes of compliance, identification, and internalization. En Tedeschi, J.T. *Perspectives on social power*. Chicago: Aldine Publishing Co.
- Kipnis, D. 1974. The powerholder. En Tedeschi, J.T. *Perspectives on social power*. Chicago: Aldine Publishing, Co.
- Levinger, G. 1959. The development of perceptions and behavior in newly formed social power relationships. En Cartwright, D. *Studies in social power*. Michigan: Institute for Social Research.
- Macksoud, S. y Serrano-García, I. 1982. El mito de la democracia: Apuntes sobre la cultura política puertorriqueña. *Revista del Colegio de Abogados*, 43 (3), 359-402.
- Mills, C.W. 1956. *The power elite*. New York: Oxford University Press.
- Ng, S.H. 1980. *The social psychology of power*. London: Academic Press, Inc.
- Roger, M.F. 1974. Instrumental and infra-resources: The bases of power. *American Journal of Sociology*, 79 (6), 1418-1433.
- Russell, B. 1938. *Power: A new social analysis*. New York: W.W. Norton & Company.
- Schermerhorn, R.A. 1963. *El poder y la sociedad*. Buenos Aires: Editorial Paidós.
- Schulze, R.O. 1961. The bifurcation of power in a satellite city. En Janowitz, M. *Community political systems*. Illinois: Free Press.
- Serrano-García, I., López, M.M. y Rivera-Medina, E. (En proceso) Toward a social-community psychology. *Journal of Community Psychology*.
- Serrano-García, I. 1981. El futuro de la psicología de comunidad: Supervivencia vs. compromiso. *Revista Puertorriqueña de Psicología*, 1 (1) 25-30.
- Stinchcombe, A.L. 1968. *Constructing social theories*. New York: Harcourt, Brace & World.
- Stotland, E. 1959. Peer groups and reactions to power figures. En Cartwright, D. *Studies in social power*. Michigan: Institute for Social Research.
- Weber, M. 1947. *The theory of social and economic organization*. New York: Free Press.
- Wolfe, D.M. 1959. Power and authority in the family. En Cartwright, D. *Studies in social power*. Michigan: Institute for Social Research.
- Wrong, D.H. 1969. Some problems defining social power. En Dreitzel, H.P. *Recent Sociology No. 1*. London: The MacMillian Company.

- 
- Wrong, D.H. 1979. *Power: Its forms, bases and uses*. New York: Harper and Row Publishers.
- Zander, A., Cohen, A.R. y Stotland, E. 1959. Power and the relations among professions. En Cartwright, D. *Studies in social power*. Michigan: Institute for Social Research.

### SUMMARY

This article intends to contribute to the clarification of the confusion which arises from the use of the concept of "power". It expresses that a commitment to community psychology and social change is necessary for the understanding of the concept. Through an analysis of the existing literature, a categorization of the diverse definitions or theories of power, which are considered to contribute to the work, is created as follows: 1) capacity, 2) deliberateness, 3) nature of the results produced, 4) symmetry, 5) alternatives of social action and 6) the bases of power. The article also presents a rough draft of a model which defines power as a social relation, the essential ingredient of which is conflict. It is suggested that further discussion should revolve around the implications which this conceptualization poses for practical application, work which the authors promise for the near future.