Robert D. Putnam

Solo en la bolera

Colapso y resurgimiento de la comunidad norteamericana

Traducción de José Luis Gil Aristu

Galaxia Gutenberg
Círculo de Lectores

Primera edición
Barcelona, 2002

[illegible]

Para Ruth Swank Putnam,
y en recuerdo de Frank L. Putnam,
Louis Werner y Zelda Wolock Werner,
ejemplos de la larga generación cívica.

Parte I

Introducción

Capítulo 1

Reflexiones sobre el cambio social en Estados Unidos

Ya no queda nadie del club de bridge de Glenn Valley (Pensilvania) que pueda contarnos con precisión cuándo o por qué se desintegró el grupo, a pesar de que sus cuarenta y pico miembros seguían jugando aún con regularidad en 1990, tal como lo habían hecho durante más de medio siglo. Sin embargo, en el club Sertoma de Little Rock (Arkansas) pervive aún un doloroso sentimiento: a mediados de la década de 1980 las personas que acudían semanalmente a un almuerzo para planear actividades de ayuda a gente con problemas de audición y lenguaje rondaban el medio centenar, pero diez años después sólo siete seguían asistiendo con asiduidad.

La sección local de Roanoke (Virginia) de la National Association for the Advancement of Colored People (NAACP) había sido desde 1918 una fuerza activa en favor de los derechos civiles, pero durante la década de 1990 su afiliación fue decayendo de alrededor de dos mil quinientos miembros a unos pocos cientos. En noviembre de 1998 unas elecciones presidenciales muy reñidas sólo consiguieron atraer a la votación a cincuenta y siete afiliados. Carroll Swain, concejal negro de la ciudad, observaba compungido: «Hoy en día hay gente que se siente bastante satisfecha, hasta que algo salta y les muerde». La sección 2378 de la Veterans of Foreing Wars (VFW) de Berwyn (Illinois), un suburbio obrero de Chicago, era desde hace tiempo «un hogar fuera del hogar» para los veteranos locales y una especie de club de campo de la clase trabajadora del barrio donde se celebraban bodas y reuniones de antiguos estudiantes. En 1999, sin embargo, la afiliación había disminuido tanto que suponía un gran problema pagar los impuestos del edificio social de ladrillo holandés. A pesar de que en la zona vivían numerosos veteranos de Vietnam y militares de años posteriores a aquella guerra, Tom Kissell, director de afiliación de la VFW, comentaba: «Hoy los chicos no tienden precisamente a afiliarse».[1]

La Charity League de Dallas se había reunido todos los viernes por la mañana durante cincuenta y siete años para coser, tejer y hacer visitas, pero el 30 de abril de 1999 celebró su última reunión; la media de edad del grupo había aumentado hasta alcanzar los ochenta años, la última de sus miembros se había afiliado dos años antes, y la presidenta Pat Dilbeck decía lamentándose: «Tengo la sensación de que esto es un barco que se hunde». Justamente tres días después y a dos mil kilómetros al nordeste, las antiguas alumnas de Vassar, en Washington D.C., pusieron fin a su quincuagésima quinta (y última) venta anual de libros. A pesar de que en la fiesta de 1999 se proponían vender más de cien mil libros para contribuir a las becas universitarias, la copresidenta Alix Myerson explicaba refiriéndose a las voluntarias encargadas de los actos: «Han cumplido ya sesenta, setenta y ochenta años. Se mueren, y no hay manera de sustituirlas». Entretanto, en otoño de 1999, con motivo del inicio del curso en el instituto de enseñanza media Tewksbury Memorial (TMHS), próximo a Boston, al norte de la ciudad, cuarenta flamantes uniformes de color azul recién comprados para la banda se quedaron en el ropero, pues sólo cuatro estudiantes se apuntaron para tocar. Roger Whittlesey, director de la banda del TMHS, recordaba que veinte años antes ésta contaba con más de ochenta miembros, pero la participación había ido menguando a partir de entonces.[2] Todos estos grupos comunitarios y decenas de miles como ellos a lo largo y ancho de Estados Unidos habían comenzado a esfumarse de alguna manera durante las últimas décadas del siglo XX.

El problema no era tanto que los abandonaran sus antiguos miembros –al menos no lo hacían con mayor rapidez de la que siempre habían supuesto la edad y los azares de la vida–, cuanto que las organizaciones comunitarias no se revitalizaban de forma continua, como lo habían hecho en el pasado, con la afluencia de nuevos miembros. Los dirigentes organizativos estaban perplejos. Habían supuesto durante años que el problema debía de tener raíces locales o, al menos, que era algo peculiar de su organización, por lo que encargaron docenas de estudios para recomendar la aplicación de reformas.[3] Aquel retroceso resultaba desconcertante, pues, hasta donde se podía recordar, las listas de miembros y los programas de actividades habían ido creciendo sin interrupción.

De hecho, en la década de 1960 los grupos comunitarios de todo Estados Unidos parecían hallarse en el umbral de una nueva era de expansión participativa. Si exceptuamos la sequía cívica motivada por la Gran Depresión, su actividad se había ido disparando año tras año, cultivada por unos hortelanos cívicos constantes e irrigada por una prosperidad y una educación crecientes. Cada informe anual registraba una afiliación en aumento. Las iglesias y las sinagogas estaban abarrotadas, pues el número de norteamericanos que se reunían para el culto era mayor que sólo unas décadas antes; superior quizá a lo que nunca lo había sido en la historia de Estados Unidos.

Por otra parte, los norteamericanos parecían disponer de tiempo a manos llenas. Un estudio realizado en 1958 bajo los auspicios del recién inaugurado Center for the Study of Leisure de la Universidad de Chicago mostraba su inquietud diciendo que «la amenaza más peligrosa que pende sobre la sociedad americana es el ocio», afirmación sorprendente en la década en que los soviéticos consiguieron la bomba atómica.[4] La revista *Life* se hacía eco de la advertencia sobre el nuevo reto del tiempo libre: «Los americanos se enfrentan actualmente a una sobreabundancia de ocio», decía un titular en febrero de 1964. «La tarea que tienen por delante es cómo tomarse la vida con calma.»

> Es un hecho que la humanidad posee ahora por vez primera los instrumentos y el conocimiento para crear el tipo de mundo que desee [...] A pesar de nuestra ética protestante, hay muchos signos de que el mensaje está comenzando a calar en algunas personas [...] Los americanos no acuden sólo en masa a los campeonatos de bolos y a los clubes de jardinería, sino que satisfacen sus impulsos gregarios en incontables comités de barrio destinados a mejorar las vías locales y la recogida de basuras, y a instar a sus funcionarios públicos a hacer lo que su nombre implica.[5]

La generación de la Segunda Guerra Mundial, con su mentalidad cívica, recogió, según declaraba uno de los suyos, John F. Kennedy, en su discurso de acceso a la presidencia, la antorcha del liderazgo no sólo en el cargo más alto de la nación, sino en las ciudades y pueblos de todo el país. Resumiendo docenas de estudios, el politólogo Robert E. Lane escribía en 1959: «La proporción de activistas políticos

entre la población total, e incluso el índice de activistas varones sobre la población masculina, ha aumentado en general durante los últimos cincuenta años». Al concluir la década de 1960 los sociólogos Daniel Bell y Virginia Held informaban: «En América hay más participación que nunca [...] y las personas activamente interesadas tienen mayores posibilidades de expresar sus preocupaciones individuales y políticas».[6] Hasta el acto político más sencillo, el de votar, era cada vez más común. De 1920, año en que se concedió el sufragio femenino, hasta 1960 la participación en los comicios presidenciales había aumentado a un ritmo del 1,6 % cada cuatro años, de modo que en una sencilla proyección lineal parecía razonable esperar, como observaba un destacado politólogo, que en 1976, en el segundo centenario del nacimiento de la nación, se acercara al 70 %, con tendencia a aumentar.[7]

En 1965 la falta de respeto por la vida pública, tan endémica en nuestra historia, parecía desvanecerse. Los encargados de sondeos de la organización Gallup descubrieron que el número de norteamericanos a quienes les gustaría ver a sus hijos «entrar en política como profesión» había llegado casi a doblarse en poco más de una década. Aunque este indicador del aprecio por la política se situaba tan sólo en un 36 %, nunca había alcanzado una puntuación tan alta, ni lo ha hecho desde entonces. Aún resulta más llamativo que los norteamericanos sintieran una confianza creciente en sus vecinos. La proporción de quienes estaban de acuerdo, por ejemplo, en que «se puede confiar en la mayoría de la gente» aumentó de la ya elevada cifra del 66 % durante y después de la Segunda Guerra Mundial a casi el 77 % en 1964.[8]

Difícilmente se pueden considerar una «edad de oro» las décadas de los cincuenta y los sesenta, sobre todo para los norteamericanos marginados por su raza, su sexo, su clase social o su tendencia sexual. La segregación por motivos de raza, desde el punto de vista legal, y de sexo, desde el social, era normal, y la intolerancia, aunque estuviera en decadencia, seguía siendo todavía un factor de gran perturbación. La degradación medioambiental acababa de ser denunciada por Rachel Carson, y Betty Friedan no había deconstruido aún la mística femenina. Los medios de comunicación nacionales no habían descubierto todavía la chirriante pobreza rural. La mortalidad infantil, una medida estándar de salud pública, se situaba en 1960 en veintiséis

por mil nacimientos –cuarenta y cuatro por mil en el caso de los niños negros–, un índice casi cuatro veces peor que al concluir el siglo. En la revista *Life*, los Estados Unidos eran blancos, heterosexuales, cristianos, confortables y (al menos en el foro público) masculinos.[9] Los reformadores sociales tenían un trabajo a su medida. Sin embargo, la participación en los asuntos de la comunidad y el sentimiento de identidad y de reciprocidad compartida no habían sido nunca tan grandes en los Estados Unidos modernos, por lo que las perspectivas de una movilización de base amplia para hacer frente a nuestros fallos nacionales parecían brillantes.

Entre la generación joven había también signos favorables de una pujante vitalidad cívica en un momento en que los hijos de la explosión demográfica (los *baby boomers*) accedían a la universidad. Docenas de estudios confirmaban que la educación era, con mucho, el mejor predictor de participación en la vida cívica, y las universidades se hallaban en su máxima expansión a lo largo de la historia norteamericana. La educación parecía ser la clave para una tolerancia y un compromiso social mayores. Avergonzadas e inspiradas al mismo tiempo por la viveza de la lucha en favor de los derechos civiles iniciada por los jóvenes afroamericanos en el sur, las universidades del norte comenzaron a despertar del silencio de la década de 1950. Al describir cómo se inició esta nueva generación en las luchas por los derechos civiles de la década de 1960, Doug McAdam hace hincapié en su sentimiento de seguridad:

> Éramos una gente del «podemos hacerlo», que llevaba a cabo cualquier cosa que se propusiera realizar. Habíamos acabado con la Depresión, habíamos cambiado el rumbo de la Segunda Guerra Mundial y reconstruido Europa tras el conflicto [...] El verano de la liberación fue una empresa audaz acorde con el desmesurado sentimiento de importancia y poderío compartido por los miembros privilegiados de la generación americana de la posguerra.[10]

La explosión demográfica hizo que la población de Estados Unidos fuera insólitamente joven, mientras que el compromiso cívico no suele florecer hasta una edad mediana. A corto plazo, pues, la juventud de nuestra demografía tendía en realidad a amortiguar la efervescencia de la sociedad civil. Pero esa misma protuberancia en la base de la

pirámide demográfica nacional era muy prometedora para el futuro de las organizaciones comunitarias, pues podían esperar unas listas crecientes de miembros en la década de 1980, cuando los hijos de la explosión demográfica (el *baby boom*) alcanzaran el apogeo de la edad de afiliación en el ciclo de vida. Entretanto, el murmullo de las conversaciones en las que se hablaba de «democracia participativa» y «todo el poder para el pueblo» parecía augurar una participación cada vez más amplia en los asuntos de la comunidad. Uno de los observadores sociales más agudos de Estados Unidos profetizaba en 1968: «La idea de democracia participativa ha sido siempre el estilo político (cuando no el lema) de la clase media y alta norteamericana. Y ese estilo se extenderá más a medida que aumente el número de personas que entren a formar parte de esas clases».[11] El futuro de la vida cívica no había sido nunca tan brillante en toda nuestra historia.

El tema del presente libro es lo que ocurrió luego con la vida cívica y social de las comunidades norteamericanas. En años recientes algunos especialistas en ciencias sociales han expresado su preocupación por el cambio producido en el carácter de la sociedad de Estados Unidos respecto al concepto de «capital social». Por analogía con las nociones de capital físico y capital humano –instrumentos y formación que mejoran la productividad individual–, la idea central de la teoría del capital social es que las redes sociales poseen un valor. De la misma manera que el destornillador (capital físico) o una formación universitaria (capital humano) pueden aumentar la productividad (tanto individual como colectiva), así también los contactos sociales afectan a la productividad de individuos y grupos.

Mientras el capital físico se refiere a objetos físicos, y el humano a propiedades de las personas, el capital social guarda relación con los vínculos entre individuos –las redes sociales y las normas de reciprocidad y confianza derivadas de ellas. En este sentido, el capital social está estrechamente relacionado con lo que algunos han llamado «virtud cívica». La diferencia reside en que el capital social atiende al hecho de que la virtud cívica posee su mayor fuerza cuando está enmarcada en una red densa de relaciones sociales recíprocas. Una sociedad compuesta por muchos individuos virtuosos pero aislados no es necesariamente rica en capital social.

En cuanto a la expresión misma de «capital social», parece haber sido inventada de forma independiente al menos en seis ocasiones a lo largo del siglo XX, siempre para llamar la atención sobre la manera en que los lazos sociales hacen más productivas nuestras vidas. La primera utilización conocida del concepto no se debe a algún teórico enclaustrado, sino a un reformador práctico de la era progresista: L. J. Hanifan, inspector estatal de las escuelas rurales de Virginia Occidental. En un artículo escrito en 1916 para hacer hincapié en la importancia de la participación comunitaria para el éxito de las escuelas, Hanifan apelaba a la idea del capital social para explicar por qué era así. Según Hanifan, el capital social se refería a:

> ...esos elementos tangibles [que] cuentan sumamente en la vida diaria de las personas, a saber, la buena voluntad, la camaradería, la comprensión y el trato social entre individuos y familias, características constitutivas de la unidad social [...] Abandonado a sí mismo, el individuo es socialmente un ser indefenso [...] Pero si entra en contacto con sus vecinos, y éstos con nuevos vecinos, se producirá una acumulación de capital social que podrá satisfacer de inmediato sus necesidades sociales y generar unas posibilidades sociales suficientes para mejorar de forma sustancial las condiciones de vida de toda la comunidad. La comunidad en conjunto se beneficiará de la cooperación de todas sus partes, mientras que el individuo encontrará al asociarse las ventajas de la ayuda, la comprensión y la camaradería de sus vecinos.[12]

La descripción que hizo Hanifan del capital social contenía por adelantado casi todos los componentes esenciales presentes en interpretaciones posteriores, pero al parecer su invento conceptual no llamó la atención de otros comentaristas sociales y desapareció sin dejar rastro. Sin embargo, como ocurre con un tesoro hundido expuesto una y otra vez por la retirada de arenas y mareas, esa misma idea fue descubierta de nuevo independientemente en la década de 1950 por sociólogos canadienses para caracterizar la afiliación a ciertos clubes de algunos nuevos habitantes de barrios residenciales suburbanos; en la de 1960, por la urbanista Jane Jacobs para elogiar la vida vecinal en las metrópolis modernas; en la de 1970, por el economista Glenn Loury para analizar el legado social de la esclavitud; y en la de 1980, por el teórico social francés Pierre Bourdieu y el economista alemán

Ekkehart Schlicht para subrayar los recursos sociales y económicos encarnados en las redes sociales. El sociólogo James S. Coleman introdujo la expresión de manera firme y definitiva en los planteamientos intelectuales de la década de 1980, empleándola (según lo había hecho Hanifan en un primer momento) para poner de relieve el contexto social de la educación.[13]

Tal como indica este cúmulo de acuñaciones terminológicas independientes, el capital social tiene una faceta individual y otra colectiva, un rostro privado y un rostro público. En primer lugar, los individuos forman vínculos que benefician sus propios intereses. Una estratagema omnipresente entre quienes buscan rápidamente un trabajo es la de «formar redes», pues la mayoría encontramos nuestros empleos no por nuestros conocimientos, sino por nuestros conocidos –es decir, por nuestro capital social, y no por nuestro capital humano. Ronald Burt, sociólogo de la economía, ha demostrado que los ejecutivos con agendas repletas progresan en sus carreras con mayor rapidez. Según ha observado Claude S. Fischer, sociólogo de la amistad, «las redes sociales son importantes en la vida de todos; a menudo lo son para encontrar empleo, y más aún para hallar ayuda, camaradería o un hombro sobre el que llorar».[14]

Si el capital social estuviera compuesto exclusivamente de influencia y camaradería individual, sería de esperar que los individuos previsores e interesados invirtieran la cantidad correcta de tiempo y energía para crearlo o adquirirlo. Sin embargo, el capital social puede tener también «externalidades» que afectan a la comunidad en sentido más amplio, de modo que los costes y beneficios de los vínculos sociales no tiene como único destinatario la persona que establece el contacto.[15] Según veremos más adelante, un individuo con buenas conexiones en una sociedad escasamente conectada no es tan productivo como otro con buenas conexiones en una sociedad bien conectada. Y hasta los individuos escasamente vinculados pueden obtener algunos beneficios excedentarios por el hecho de vivir en una comunidad con buenos vínculos. Si el índice de delincuencia desciende en mi barrio porque los vecinos vigilan las casas de los demás, yo me beneficiaré aun cuando personalmente pase la mayor parte de mi tiempo en la carretera y no haga siquiera un gesto de saludo a otro residente de mi calle.

El capital social puede ser, por tanto, un «bien privado» y un «bien público» al mismo tiempo. Algunas de las ventajas de una inversión en capital social van a parar a manos de los circunstantes, mientras que otras redundan en beneficio inmediato de la persona que realiza la inversión. Por ejemplo, algunos clubes de servicios, como los Rotarios o los Lions, movilizan energías locales para la creación de becas o para luchar contra la enfermedad, al tiempo que proporcionan a sus miembros amistades y relaciones comerciales personalmente rentables.

Los vínculos sociales son también importantes por las normas de conducta que sustentan. Las redes implican (casi por definición) obligaciones mutuas; no son interesantes como meros «contactos». Las redes de compromiso comunitario fomentan normas sólidas de reciprocidad: yo hago ahora esto por ti, con la esperanza de que tú (o quizá algún otro) me devuelvas el favor. «El capital social se parece a lo que Tom Wolfe llamó en su novela *La hoguera de las vanidades* "el banco de favores"», observa el economista Robert Frank.[16] Sin embargo, quien nos ofreció la definición más sucinta de reciprocidad no fue ni un novelista ni un economista, sino el jugador de béisbol Yogi Berra: «Si no asistes al funeral de otro, él no irá al tuyo».

A veces, como ocurre en esos casos, la reciprocidad es *específica*: yo hago esto por ti, si tú haces eso por mí. Sin embargo, todavía es más valiosa una norma de reciprocidad *generalizada*: yo hago esto por ti, sin esperar de ti nada concreto, aguardando confiado a que algún otro haga algo por mí más adelante. La regla de oro consiste en una formulación de reciprocidad generalizada. Es igualmente instructivo el lema de una camiseta utilizada por el Departamento de Bomberos Voluntarios de Golden Beach (Oregón) para hacer publicidad de su campaña de recaudación de fondos: «Venid a nuestro almuerzo y nosotros iremos a vuestro incendio». Los bomberos parecen estar diciendo: «Actuamos según una norma de reciprocidad específica», pero el público sonríe, pues reconoce la norma subyacente de reciprocidad generalizada –los bomberos acudirán aunque usted no lo haga. Blanche DuBois, el personaje de *Un tranvía llamado deseo*, confiaba también en la reciprocidad generalizada cuando dependió de la bondad de unos extraños.

Una sociedad caracterizada por la reciprocidad generalizada es más eficiente que otra desconfiada, por la misma razón por la que la

eficiencia del dinero es mayor que la del trueque. Si no tenemos que compensar cada intercambio al instante, podremos realizar muchas más cosas. La fiabilidad es el lubricante de la vida social. La interacción frecuente entre distintas personas tiende a generar una norma de reciprocidad generalizada. El compromiso cívico y el capital social suponen obligación mutua y responsabilidad para actuar. Según reconocieron L. J. Hanifan y sus sucesores, las redes sociales y las normas de reciprocidad pueden facilitar la cooperación en beneficio mutuo. Cuando los tratos económicos y políticos se realizan dentro de unas redes tupidas de interacción social, el oportunismo y la corrupción ven reducidos sus incentivos. Ésa es la razón de que el comercio de diamantes, con sus enormes posibilidades de fraude, se concentre en enclaves étnicos muy trabados. Los lazos sociales densos facilitan la comunicación verbal y otros medios valiosos para el cultivo de la reputación –fundamento esencial de la confianza en una sociedad compleja.

El capital físico no es una sola «cosa», y las distintas formas de capital físico no son intercambiables. Una batidora de huevos y un portaaviones aparecen como capital físico en nuestra contabilidad nacional, pero la batidora no es muy útil para la defensa de la nación, mientras que el portaaviones no nos ayudaría demasiado en la preparación de una tortilla para el desayuno. De manera similar, el capital social –es decir, las redes sociales y normas de reciprocidad concomitantes– aparecen en formas y tamaños muy diferentes para muchos usos distintos. Nuestra familia extensa representa una forma de capital social, al igual que la catequesis dominical, los asiduos de una partida de póquer o el tren que nos lleva y trae cada día del trabajo, nuestros compañeros de habitación en la residencia universitaria, las organizaciones cívicas a las que pertenecemos, el chat de internet en el que participamos y la red de conocimientos profesionales anotada en nuestra agenda.

A veces el capital social –como su prima conceptual, la «comunidad»– tiene resonancias cálidas y confortables. Sin embargo, el sociólogo urbano Xavier de Souza Briggs nos advierte oportunamente contra una interpretación empalagosa del capital social con resonancias de comunidad de base.[17] Las redes y las normas de reciprocidad asociadas a ellas son en general buenas para quienes están dentro de

la red, pero los efectos externos del capital social no son siempre, ni mucho menos, beneficiosos. Lo que permitió, por ejemplo, a Timothy McVeigh volar con una bomba el edificio federal Alfred P. Murrah de la ciudad de Oklahoma fue el capital social. La red de amigos de McVeigh, unidos por una norma de reciprocidad, le permitió llevar a cabo lo que no podría haber hecho solo. De manera similar, las bandas urbanas, los movimientos NIMBY (*not in my backyard*, 'no en mi patio trasero') y las élites de poder explotan a menudo el capital social para conseguir fines que, desde una perspectiva más amplia, son antisociales. En realidad, a esa clase de grupos les resulta retóricamente útil desdibujar las diferencias entre los efectos favorables y desfavorables de las organizaciones comunitarias para la sociedad. Cuando los ciudadanos de Florida se opusieron a los planes de que el Ku Klux Klan «patrocinara una carretera», Jeff Coleman, gran mago de los Royal Knights del KKK, protestó diciendo: «En realidad, somos lo mismo que los Lions o los Elks. Queremos participar en las actividades comunitarias».[18]

En pocas palabras, el capital social puede dirigirse, como cualquier otra forma de capital, hacia objetivos malintencionados y antisociales.[19] (Para conseguir sus propósitos, McVeigh contó también con un capital físico, como la camioneta cargada de explosivos, y un capital humano, como la experiencia en la fabricación de bombas.) Así pues, es importante que nos preguntemos cómo se pueden maximizar los efectos beneficiosos del capital social –apoyo mutuo, cooperación, confianza institucional, eficacia–, y minimizar los perjudiciales –sectarismo, etnocentrismo, corrupción. Para ello los estudiosos han comenzado a distinguir muchas formas diferentes de capital social.

Algunas suponen la existencia de redes repetidas, intensivas y muy ramificadas –como el grupo de metalúrgicos que se reúnen cada viernes para tomar un trago después de trabajar y se ven en la misa del domingo–, mientras que otras son episódicas, de una sola rama y anónimas, como el caso del rostro vagamente familiar que vemos varias veces al mes en la cola de la caja del supermercado. Algunos tipos de capital social, como la Parent-Teacher Association, poseen una organización formal, con papeles de afiliación, reuniones regulares, unos estatutos escritos y vínculos con una federación nacional, mientras que otros, como un partido de baloncesto ocasional, son más in-

formales. Ciertas formas de capital social, como el equipo de una ambulancia de voluntarios, persiguen objetivos explícitamente dirigidos a la atención pública; otros, como un club de bridge, existen para el disfrute privado de sus miembros; y otros más, como el club de Rotarios mencionado anteriormente, sirven a fines tanto públicos como privados.

De todos los aspectos que presenta la variedad del capital social, el más importante es, quizá, la distinción entre el capital social que *tiende puentes* (o inclusivo) y el *vinculante* (o exclusivo).[20] Ciertas formas de capital social son, por elección o por necesidad, introyectadas, y tienden a reforzar las identidades excluyentes y los grupos homogéneos. Entre los casos de capital social vinculante se hallan las organizaciones fraternales étnicas, los grupos de lectura femeninos parroquiales y los clubes de campo de la gente elegante. Otras redes miran hacia fuera y acogen a personas de diferentes capas sociales. Casos de capital social que tienden puentes son el movimiento por los derechos civiles, muchos grupos juveniles de servicio y las organizaciones religiosas ecuménicas.

El capital social vinculante es bueno para consolidar la reciprocidad específica y activar la solidaridad. Las redes densas en enclaves étnicos, por ejemplo, proporcionan capital social y apoyo psicológico a miembros de la comunidad menos afortunados al facilitar a empresarios locales financiación inicial, mercados y mano de obra de confianza. Las redes que tienden puentes son, en cambio, mejores para establecer enlaces con activos externos y para difundir información. El sociólogo de la economía Mark Granovetter ha señalado que, en la búsqueda de empleo –o de aliados políticos–, los lazos «débiles» que me vinculan con conocidos lejanos que se mueven en círculos diferentes del mío son en realidad más valiosos que los lazos «fuertes» que me vinculan con parientes y amigos íntimos, cuyo nicho sociológico es muy parecido al de uno mismo. El capital social vinculante es bueno, en expresión de Xavier de Souza Briggs, para «salir del paso», pero el capital social que tiende puentes es crucial para «salir adelante».[21]

Por otra parte, el capital social que tiende puentes puede generar identidades y reciprocidad más amplias, mientras que el capital vinculante reafirma nuestro yo más estrecho. En 1829, con motivo de la fundación de un liceo en el bullicioso puerto ballenero de New Bedford (Massachusetts), Thomas Greene expresó elocuentemente esta concepción fundamental:

> Venimos de todas las capas, categorías y clases sociales [...] para enseñar y aprender. Al entremezclarnos en estos propósitos, aprenderemos a conocernos unos a otros más íntimamente; eliminaremos muchos de los prejuicios alimentados por la ignorancia y un conocimiento mutuo parcial [...] En los partidos y sectas en que nos dividimos aprendemos a veces a amar a nuestro hermano a expensas de quien no consideramos como hermano en tantos aspectos [...] Ojalá regresemos [del liceo] a nuestras casas y hogares con sentimientos más amistosos hacia los demás por haber aprendido a conocernos mejor unos a otros.[22]

El capital social vinculante constituye una especie de superadhesivo sociológico, mientras que el que tiende puentes nos proporciona un superlubricante. Al crear una fuerte lealtad dentro del grupo, el capital social vinculante puede generar también un fuerte antagonismo hacia el exterior del mismo, según sabían Thomas Green y sus vecinos de New Bedford; por tanto, es de esperar que con esta forma de capital social sean más comunes los efectos externos desfavorables. No obstante, ambos tipos de capital –el que tiende puentes y el vinculante– pueden tener en muchas circunstancias fuertes efectos sociales beneficiosos.

Muchos grupos vinculan en algunos aspectos sociales y tienden puentes en otros, todo ello al mismo tiempo. La iglesia negra, por ejemplo, une por encima de las divisiones de clase a personas de igual raza y religión. La asociación Knights of Columbus fue creada para salvar las distancias entre diferentes comunidades étnicas, al tiempo que establecía lazos entre divisiones religiosas y de género. Los chats de internet pueden salvar distancias geográficas y de género, edad y religión, al tiempo que son sumamente homogéneos en cuanto a educación e ideología. En resumen, la vinculación y la construcción de puentes no son categorías excluyentes en las que se pueden dividir limpiamente las redes sociales, sino aspectos aproximativos que nos permiten comparar diferentes formas de capital social.

Sería obviamente valioso disponer de distintos indicadores de la evolución de estas diversas formas de capital social a lo largo del tiem-

po. Sin embargo, como los investigadores del calentamiento global, tenemos que apañarnos con las pruebas imperfectas que podemos hallar, y no limitarnos a lamentar sus deficiencias. No existen descripciones exhaustivas de las redes sociales en Estados Unidos, ni siquiera para un momento determinado. No he encontrado mediciones fiables del capital social, completas o a escala nacional, que distingan netamente entre el aspecto de «vinculación» y el de «tendido de puentes». Esta distinción tendrá menos relevancia de lo que habría preferido en la descripción empírica de las recientes tendencias sociales dada en este libro. Por otra parte, a medida que avancemos no debemos perder de vista esta distinción conceptual, reconociendo que el capital social vinculante y el que tiende puentes no son intercambiables.

Cuando hablamos de capital social no hacemos otra cosa, hasta cierto punto, que utilizar un nuevo lenguaje para un debate muy antiguo en los círculos intelectuales norteamericanos. La comunidad ha batallado incesantemente contra el individualismo para lograr la preeminencia en nuestro santoral político. La liberación de unos lazos comunitarios fosilizados es un tema recurrente y respetado en nuestra cultura, desde la famosa huida de los peregrinos para escapar de las convenciones religiosas del siglo XVII hasta los cantos de alabanza líricos al individualismo compuestos en el siglo XIX por Emerson («Independencia»), Thoreau («Desobediencia civil») y Whitman («Canto a mí mismo»), las loas de Sherwood Anderson en el siglo XX a la lucha del ciudadano corriente contra el conformismo en *Winesburg, Ohio* y la última película de Clint Eastwood. El propio Alexis de Tocqueville, santo patrón de los comunitaristas norteamericanos, reconocía la reivindicación extraordinariamente democrática del individualismo, «un sentimiento tranquilo y ponderado que dispone a cada ciudadano a aislarse de la masa de sus prójimos y retirarse al círculo de la familia y los amigos; con esta pequeña sociedad formada a su gusto, el ciudadano deja contento la sociedad más amplia para cuidar de sí mismo».[23]

Nuestros mitos nacionales exageran a menudo el papel de los héroes individuales y rebajan la importancia del esfuerzo colectivo. El apasionante relato de la noche inaugural de la Revolución norteamericana escrito por el historiador David Hackett Fischer nos recuerda, por ejemplo, que la voz de alarma de Paul Revere sólo tuvo éxito gracias a las redes de compromiso cívico de los pueblos del Middlesex. Las ciudades sin una milicia local bien organizada no estuvieron presentes en Lexington y Concord, por más patrióticos que fueran sus habitantes.[24] Sin embargo, el mito del individualismo inquebrantable sigue pulsando una cuerda profunda y poderosa en el alma norteamericana.

Los debates sobre el flujo y reflujo de la «comunidad» han sido endémicos a lo largo de dos siglos, por lo menos. «Los relatos declinantes» –en la jerga posmoderna de las descripciones de decadencia y caída– tienen una larga alcurnia en nuestras letras. Parecemos eternamente tentados de contrastar nuestra deslustrada actualidad con edades de oro del pasado. Por lo visto, compartimos esta nostálgica predilección con el resto de la humanidad. Según observa el sociólogo Barry Wellman:

> Es probable que los entendidos se hayan interesado por los efectos del cambio social en las comunidades desde que los seres humanos se aventuraron a alejarse de sus cavernas [...] En los dos [últimos] siglos se ha dado trabajo lucrativo a muchos destacados comentaristas sociales para que explicaran las diversas maneras en que los cambios sociales a gran escala asociados a la revolución industrial pudieron haber afectado a la estructura y funcionamiento de las comunidades [...] Esta ambivalencia frente a las consecuencias de los cambios a gran escala se mantuvo hasta bien entrado el siglo XX. Los analistas han continuado preguntándose si las cosas se han ido en realidad a pique.[25]

Al concluir el siglo XX los norteamericanos corrientes compartían ese sentimiento de malestar cívico. Nos sentíamos razonablemente contentos con nuestras perspectivas económicas, lo cual difícilmente podía extrañar tras una expansión de una duración sin precedentes, pero no estábamos igualmente convencidos de hallarnos moral o culturalmente en la vía correcta. El 53 % de los hijos de la explosión demográfica entrevistados en 1987 pensaba que la generación de sus padres había sido mejor como «ciudadanos preocupados, comprometidos en ayudar a los demás en la comunidad», frente a un 21 % que consideraban mejor su propia generación. Nada menos que el 77 % decía que la nación se hallaba en peores condiciones debido a una «menor

participación en actividades comunitarias». En 1992 tres cuartas partes de la población activa decían que la «desintegración de la comunidad» y el «egoísmo» eran problemas «graves» o «sumamente graves» en Estados Unidos. En 1996 sólo el 8 % de los norteamericanos decía que la «honradez y la integridad del americano medio» estaban mejorando, frente a un 50 % que pensábamos que nos estábamos convirtiendo en personas menos dignas de confianza. Quienes decían que la gente se había vuelto más incivil en los últimos diez años superaban en una proporción de 80 a 12 a quienes creían que se había vuelto más civil. En varias encuestas realizadas en 1999 dos tercios de los norteamericanos decían que la vida cívica de Estados Unidos se había debilitado en los últimos años, que los valores sociales y morales eran superiores cuando ellos llegaron a la edad adulta y que nuestra sociedad estaba más centrada en el individuo que en la comunidad. Más del 80 % declaraba que se debía hacer mayor hincapié en lo comunitario, aunque ello plantease más exigencias a los individuos.[26] La preocupación de los norteamericanos por el debilitamiento de los lazos comunitarios podría estar quizá fuera de lugar o ser exagerada, pero el adecuado respeto que merece la opinión de nuestros conciudadanos nos lleva a pensar que deberíamos explorar la cuestión más a fondo.

Debo recalcar que no soy de la opinión de que los lazos comunitarios se hayan ido debilitando constantemente en Estados Unidos a lo largo de nuestra historia. Al contrario; si la examinamos cuidadosamente, la historia norteamericana es una crónica de altibajos en el compromiso cívico –una crónica de hundimiento y de renovación–, y no sólo de caída. Tal como he sugerido ya en las páginas iniciales del libro, los lazos comunitarios se fueron reforzando en Estados Unidos hasta donde alcanza la memoria, y no al contrario; y según mantendré en las páginas finales, estamos en condiciones de invertir el descenso de las últimas décadas.

No obstante, mis argumentaciones se sitúan, al menos en apariencia, en la tradición declinante, por lo que es importante evitar la simple nostalgia. Nuestros métodos han de ser transparentes, precisamente porque el tema del presente libro podría prestarse a un imperceptible autoengaño. Ahora que entramos en el siglo XXI, ¿es tan distinta, a fin de cuentas, la vida comunitaria de la realidad vivida en las comunidades norteamericanas en las décadas de 1950 y 1960? Una manera de poner coto a la nostalgia es hacer un recuento de las cosas. Las reuniones de clubes ¿están realmente menos concurridas que ayer, o sólo lo parece? ¿Conocemos a nuestros vecinos realmente menos que nuestros padres, o es que nuestros recuerdos infantiles de las barbacoas en el barrio se hallan envueltos en el brillo dorado de una memoria ilusoria? ¿Son ahora menos comunes las partidas de póquer entre amigos, o se trata sencillamente de que somos demasiado mayores para jugar al póquer? Es posible que los campeonatos de bolos estén pasados de moda, pero ¿qué ocurre con el sóftbol y el fútbol? Las personas desconocidas ¿son ahora menos dignas de confianza? Los hijos de la explosión demográfica y los miembros de la generación X ¿están menos comprometidos en la vida de la comunidad? Al fin y al cabo, la generación a la que se aplicó en otros tiempos el desdeñoso calificativo de «silenciosa» fue la anterior. Quizá la generación joven de hoy no esté menos comprometida que la de sus predecesores, sino que lo está de manera distinta. En los capítulos siguientes examinaremos estas cuestiones con los mejores datos de que disponemos.

El reto que supone estudiar los cambios del clima social es análogo en ciertos aspectos al que afrontan los meteorólogos que miden el calentamiento global: sabemos con qué tipo de datos del pasado desearíamos contar en condiciones ideales, pero la flecha del tiempo significa que no podemos volver atrás para realizar esos estudios tan bien diseñados. Así, si nos disponemos a explorar en qué se parece o se diferencia nuestra sociedad de la de nuestros padres, deberemos realizar deducciones imperfectas a partir del conjunto de datos que podamos hallar.

La estrategia más eficaz de los paleometeorólogos que intentan evaluar el cambio climático consiste en triangular las diversas fuentes de pruebas. Si los recuentos de polen en el hielo polar, la profundidad de los anillos leñosos del sudoeste y los registros de temperatura del Almirantazgo británico apuntan en la misma dirección, la deducción del calentamiento global será más sólida que si la cuerda de las pruebas tuviera una sola hebra. Por razones muy similares, los periodistas prudentes se atienen a la regla de la «doble fuente»: nunca se ha de informar de algo a menos que lo confirmen dos fuentes independientes.

En este libro sigo la misma máxima. Casi todas las generalizaciones importantes se basan en más de un conjunto de pruebas independientes, y en los casos en que he descubierto resultados divergentes obtenidos de fuentes creíbles, advierto también de esa disparidad. Tengo un caso que defender, pero, como cualquier funcionario de tribunales, estoy también profesionalmente obligado a presentar todas las pruebas pertinentes que haya hallado, tanto las exculpatorias como las incriminatorias. Para no abarrotar el texto con una masa de pruebas redundantes, he colocado en las notas, como es habitual, las pruebas confirmatorias procedentes de múltiples fuentes, de modo que los lectores escépticos que piden que se les muestren puedan examinar esas notas además del texto.[27]

En relación con las continuidades y el cambio en la vida social de Estados Unidos he buscado un abanico de pruebas lo más diverso posible. Si la transformación que observo es tan amplia y profunda como creo, debería mostrarse en muchos lugares diferentes, por lo que he lanzado una red también amplia. El cambio social, al igual que el climático, es, por supuesto, inevitablemente irregular. La vida no se vive en una sola dimensión. No deberíamos esperar encontrarnos con que todo cambia en la misma dirección y a igual velocidad, pero las propias anomalías tendrían que contener claves importantes de lo que está sucediendo.

La sociedad norteamericana, como el continente en que vivimos, es masiva y polimorfa, y nuestro compromiso cívico se ha presentado históricamente bajo muchos tamaños y formas. Unos pocos de nosotros comparten aún con sus vecinos el trabajo de roturar la tierra, mientras que muchos más se ofrecen para conectar las aulas con internet. Algunos se presentan como candidatos al Congreso; otros se afilian a grupos de autoayuda. Unos pasan el rato en la asociación local de abogados, y otros en el bar local. Unos asisten a misa diariamente, mientras que a otros les cuesta acordarse de enviar una postal de vacaciones una vez al año. Las formas de nuestro capital social –la manera en que establecemos contacto con amigos, vecinos y desconocidos– son variadas.

Nuestro repaso de las tendencias del capital social y el compromiso cívico es de gran amplitud y abarca diversos sectores de esta compleja sociedad. En los siguientes capítulos comenzaremos trazando el

mapa de la participación de los norteamericanos en el foro más público: la política y los asuntos públicos. A continuación abordaremos las instituciones de nuestras comunidades: clubes y asociaciones comunitarias, instituciones religiosas y organizaciones laborales, como los sindicatos y las sociedades profesionales. Luego exploraremos la variedad casi infinita de los lazos informales que unen a los norteamericanos: partidas de cartas y campeonatos de bolos, cuadrillas de bar y juegos de balón, comidas campestres y fiestas. Seguidamente examinaremos los modelos cambiantes de confianza y altruismo en Estados Unidos: actividades filantrópicas, voluntariado, honradez y reciprocidad. Y finalmente trataremos tres ejemplos que parecen contradecir la decadencia de la vinculación: los grupos pequeños, los movimientos sociales e internet.

En cada uno de esos terrenos hallaremos corrientes, contracorrientes y remolinos, pero en todos ellos descubriremos también flujos comunes y profundos que han recorrido la sociedad norteamericana en el siglo XX. El tema dominante es simple: durante los dos primeros tercios del siglo XX una marea poderosa empujó a los norteamericanos a comprometerse cada vez más hondamente en la vida de sus comunidades, pero desde hace unas pocas décadas esa marea se invirtió de manera callada e inadvertida, y fuimos arrastrados por una resaca traicionera. Durante el último tercio del siglo hemos sido separados unos de otros y de nuestras comunidades sin que nos percatáramos en un primer momento.

El resto del libro trata del efecto de estos reflujos sobre todos los aspectos de la sociedad norteamericana, sus causas y consecuencias, y lo que podemos hacer por invertirlos. La parte II explora una amplia gama de posibles explicaciones: del exceso de trabajo a la expansión suburbana, del estado de bienestar a la revolución feminista, del racismo a la televisión, del aumento de la movilidad al incremento de divorcios. Algunos de estos factores no han tenido, finalmente, ningún papel importante en el desgaste del capital social, pero lograremos identificar tres o cuatro causas decisivas de nuestro problema.

La parte III se pregunta: «¿Por qué?», mientras que la IV inquiere: «Bien, ¿y qué?». El capital social ha tenido, según veremos, efectos contundentes e incluso cuantificables en muchos aspectos distintos de nuestras vidas. Lo que está en juego no son sólo unos sentimientos

cálidos y confortables o un estremecimiento de orgullo comunitario. Vamos a analizar pruebas fehacientes de que nuestras escuelas y barrios no funcionan tan bien cuando se aflojan los lazos de la comunidad, y de que nuestra economía, nuestra democracia y hasta nuestra salud y nuestra felicidad dependen de la existencia de unas reservas adecuadas de capital social.

Finalmente, en la parte v pasaremos de la tarea necesaria pero ingrata del diagnóstico al desafío más optimista de considerar las posibles terapias. Resulta que hace un siglo los norteamericanos se enfrentaron a problemas sociales y políticos llamativamente similares a los que ahora debemos afrontar. Tenemos mucho que aprender de las respuestas dadas por nuestros predecesores, sobre todo que es posible invertir un proceso de descomposición cívica como el que nos envuelve. El presente volumen no ofrece curas sencillas para nuestras dolencias de hoy. En la parte final mi intención es provocar un período de deliberación y experimentación nacional (y quizá contribuir a él) sobre la manera de renovar el compromiso cívico y la vinculación social en Estados Unidos en el siglo XXI.

Antes del 29 de octubre de 1997 John Lambert y Andy Boschma sólo se conocían por su campeonato local de bolos jugado en las pistas Ypsi-Arbor de Ypsilanti (Michigan). Lambert, un hombre de sesenta y cuatro años, empleado jubilado del hospital de la Universidad de Michigan, había estado durante tres en una lista de espera para un trasplante de riñón cuando Boschma, de treinta y tres años y contable de profesión, conoció de manera casual la necesidad de Lambert y se dirigió inesperadamente a él ofreciéndose a donarle uno de sus riñones.

«Andy vio en mí algo que los demás no vieron –dijo Lambert–. Cuando estábamos en el hospital me dijo: "John, me caes bien, de veras, y te tengo mucho respeto. No dudaría en volver a hacer todo esto". Se me hizo un nudo en la garganta.» Boschma respondía a sus sentimientos: «Es obvio que siento [hacia Lambert] una relación muy estrecha. Antes me preocupaba por él, pero ahora le apoyo con todas mis fuerzas». Esta conmovedora historia habla por sí sola, pero la fotografía que acompañaba al reportaje aparecido en *Ann Arbor News* revela que, además de sus diferencias profesionales y de generación,

Boschma es blanco y Lambert afroamericano. Lo peculiar de su relación era que jugaban juntos a los bolos.[28] Los norteamericanos necesitamos volver a conectar unos con otros en pequeñas cosas como ésa, y también en cuestiones más trascendentales. Éste es el sencillo asunto del que trata nuestro libro.

Parte II

Tendencias en el compromiso cívico y en el capital social

Capítulo 2

Participación política

El carácter del compromiso de los norteamericanos con la política y el gobierno ha experimentado una transformación durante las tres últimas décadas. No se trata, evidentemente, de la única alteración en la forma de vincularnos con nuestras comunidades. Ni siquiera es el ejemplo de cambio más espectacular e inequívoco. Pero sí el que ha sido más ampliamente analizado y, por tanto, un buen punto de partida.

Con la singular excepción de las votaciones, los índices norteamericanos de participación política se pueden comparar favorablemente con los de otras democracias. Disponemos de numerosos medios para expresar nuestras opiniones y ejercer nuestros derechos: contactos con representantes públicos locales y nacionales, trabajo para los partidos y otras organizaciones políticas, discusiones políticas con nuestros vecinos, asistencia a asambleas públicas, participación en campañas electorales, posibilidad de llevar distintivos, firmar peticiones, hablar públicamente en la radio, y muchas otras más. No todos hacemos uso de esos medios, pero los ciudadanos que recurren activamente a ellos son más que los de muchas otras democracias avanzadas. Todos los años de elecciones se nos recuerda que el número de votantes que acude a los comicios en Estados Unidos es menor que en la mayoría de las demás democracias: nuestro índice de participación electoral nos sitúa justo por encima del sótano: batimos por un poco a Suiza, pero estamos por debajo de otras veintidós democracias establecidas.[1] No obstante, los norteamericanos son políticamente muy activos fuera de la cabina electoral. Sin embargo, lo que aquí nos interesa no es saber cómo nos comportamos en comparación con otros países, sino cómo nos comportamos hoy en comparación con nuestro propio pasado. La respuesta a esta pregunta es menos estimulante.

Comenzaremos con el acto más común de ciudadanía democrática: el voto. En 1960 el porcentaje de norteamericanos en edad electoral

que acudió a las urnas para elegir entre John F. Kennedy y Richard M. Nixon fue del 62,8. En 1996, tras varias décadas de descenso, el 48,9 % de los norteamericanos con derecho a voto eligió entre Bill Clinton, Bob Dole y Ross Perot, una cifra muy cercana al número más bajo de votantes del siglo XX. La participación en las elecciones presidenciales ha descendido en torno a un 25 % durante los últimos treinta y seis años. En las elecciones nacionales menores y en las locales el descenso es aproximadamente el mismo.[2]

Este dato, del que se ha dado amplia información, subestima por varias razones la auténtica decadencia del compromiso de los norteamericanos con la participación electoral. El acceso de los norteamericanos a las urnas se vio obstaculizado durante la mayor parte del siglo XX por fastidiosos requisitos de registro. La explicación clásica de nuestra baja participación electoral en comparación con la de otras democracias apunta precisamente a las trabas que suponía el registro. Sin embargo, en las cuatro últimas décadas los requisitos para inscribirse en el censo electoral en Estados Unidos se han atenuado considerablemente. La introducción a escala nacional del registro simultáneo con la obtención del permiso de conducir (*motor voter*), en la que los estados se han gastado en conjunto cien millones de dólares con el propósito de incrementar las filas de nuevos votantes, es simplemente el ejemplo más visible de esta tendencia. Pero la participación electoral ha descendido a pesar de haberse bajado sustancialmente el listón más comúnmente citado como obstáculo para la votación.[3] Aunque se enfrentan a una valla más baja, los norteamericanos que la saltan son cada vez menos.

Hay una segunda salvedad todavía más importante. Durante un largo período de nuestra historia muchas personas del sur, en especial los negros, estaban privados del derecho al voto. La figura 1 detalla la participación en las elecciones presidenciales en los estados sureños y no sureños durante la mayor parte de la historia de la República americana para ofrecer un cuadro preciso de cómo se pueden comparar los actuales índices de votación con los del pasado.

Desde finales del siglo XIX hasta mediados del XX en los estados del sur se impidió votar prácticamente a todos los afroamericanos (además de algunos blancos pobres) recurriendo a motivos fiscales (impuestos de capitación), pruebas de alfabetismo, fraudes y violencia.

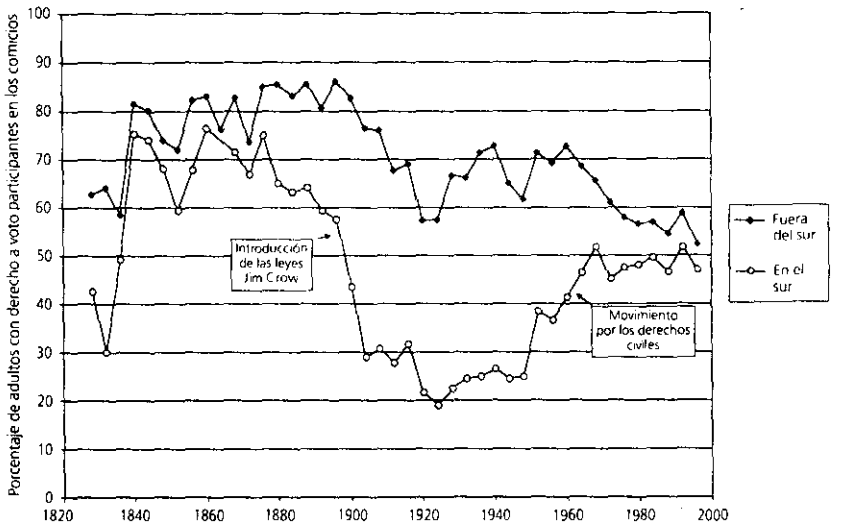


FIGURA 1: Tendencias en las elecciones presidenciales (1820-1996) por regiones

Esta privación del derecho al voto sufrida por los negros del sur en virtud de las leyes Jim Crow en la década de 1890 diezmó la participación electoral en el sur y redujo artificialmente la media nacional durante los setenta años siguientes. Como la mayoría de las mediciones estándar de participación electoral sumaban estos millones de personas privadas de su derecho electoral a otras que no votaban, restan importancia a la participación real durante los primeros dos tercios del siglo XX entre los norteamericanos que podían votar sin impedimentos.[4]

Con el movimiento por los derechos civiles de la década de 1960 y con la Ley de Derechos Electorales de 1965, millones de hombres y mujeres del sur que recuperaron el derecho al voto pudieron ejercerlo por vez primera en el siglo XX. Esta afluencia de nuevos votantes ocultó en parte el descenso en la participación en los comicios entre el resto del electorado norteamericano.[5] En efecto, las cifras de participación nacional en Estados Unidos se enorgullecieron por la inclusión de los negros en el electorado, pero ocultaron el hecho de que el resto de quienes siempre habían tenido derecho al voto y lo ejercían realmente era cada vez menor.

Fuera del sur la caída en la participación electoral desde 1960 es, de momento, el descenso más largo que se haya dado en la historia de Estados Unidos, y el número de votantes en las elecciones de 1996 y 1998 fue sustancialmente más bajo que en cualquier otra elección presidencial o no presidencial en casi dos siglos.[6] Incluso en el sur, la participación electoral en 1996 se situó muy cerca del punto más bajo en ciento sesenta y cuatro años (si exceptuamos el período de privación forzada del derecho al voto entre 1896 y 1964). Resumiendo: en casi dos siglos los ciudadanos norteamericanos que se han abstenido libremente de votar no han sido nunca tantos como en los últimos años.

¿Quiénes son esos no votantes, y a qué se debe su baja? Se han propuesto muchas explicaciones: una creciente desconfianza en el gobierno, menos capacidad de movilización en los partidos, una descomposición de los lazos sociales, pérdida de identificación política, y muchas más. Sin embargo, en el fondo de los altibajos de las diversas elecciones casi todo el descenso observable a largo plazo en la participación electoral se debe a la sustitución gradual de los votantes llegados a la edad adulta antes o en tiempos del New Deal y la Segunda Guerra Mundial por generaciones que alcanzaron la mayoría de edad posteriormente.

El cambio generacional va a ser un tema importante en nuestra exposición, lo que nos obliga a detenernos aquí brevemente para considerar cómo están interrelacionados el cambio social y el generacional. Por simple cuestión de cálculo, cualquier cambio social –desde el auge de la música rapera a la decadencia de la prensa– se debe a algún tipo de combinación entre dos procesos muy diferentes. El primero consiste en que muchos individuos modifican sus gustos y hábitos simultáneamente y en un único sentido. Este tipo de cambio social se puede producir rápidamente e invertirse con idéntica celeridad. Si un gran número de norteamericanos, jóvenes y viejos, se enamoran de los coches deportivos utilitarios, como ocurrió en la década de 1990, el mercado del automóvil experimentará una rápida transformación, y podrá cambiar así mismo con igual celeridad en una dirección distinta. Los sociólogos califican a veces este tipo de cambio con la expresión de «interno a una cohorte», ya que se puede detectar dentro de cada cohorte de edad.

El segundo tipo de cambio social es más lento, más sutil y más difícil de invertir. Si generaciones distintas tienen gustos o hábitos diferentes, la fisiología social del nacimiento y la muerte acabará transformando la sociedad aunque ningún individuo llegue a cambiar nunca. Gran parte de los cambios ocurridos en las costumbre sexuales de las últimas décadas ha sido de este tipo. Son relativamente pocos los adultos que han modificado sus opiniones en asuntos de moralidad, y la mayoría de quienes lo han hecho se han vuelto en realidad más conservadores. Sin embargo, en conjunto, las actitudes de los norteamericanos hacia el sexo prematrimonial, por ejemplo, se han liberalizado radicalmente en las últimas décadas debido a que una generación con creencias más estrictas fue sustituida poco a poco por otra posterior con normas más relajadas. Los sociólogos dicen de este tipo de cambio que se da «entre cohortes», pues sólo es detectable comparando diferentes grupos de edad. El ritmo más lento del cambio generacional hace precisamente que tenga más probabilidades de ser inexorable.[7]

La mayoría de los cambios sociales supone la existencia de procesos tanto individuales como generacionales. La utilización de nuevas tecnologías, como el teléfono o internet, ilustra esta clase de combinación. Cuando se introduce una innovación, mucha gente prueba el nuevo teléfono o el nuevo buscador de la red. Cuando los individuos cambian de comportamiento, no se puede atribuir al cambio generacional casi nada del primer aumento en el uso. No obstante, el cambio resulta más fácil para los jóvenes, por lo que el impulso inmediato favorable al crecimiento se ve amortiguado por los hábitos arraigados de las generaciones más viejas. Muchos norteamericanos de edad mediana recuerdan hoy con cuánta reticencia tomaban sus padres el teléfono para realizar una llamada interurbana mucho después de que hubieran descendido las tarifas. Las diferencias generacionales acabaron siendo poco a poco el rasgo predominante de este cambio social. Casi todo el descenso experimentado por la comunicación epistolar durante las últimas décadas se puede atribuir no a un cambio de hábitos de los individuos, sino a la sustitución de una generación acostumbrada a comunicarse por escrito con amigos y parientes distantes por otra más joven habituada a usar el teléfono.[8]

La distinción entre cambio «dentro de las cohortes» y «entre cohortes» es fundamental para entender qué ha ocurrido con la partici-

pación electoral en Estados Unidos durante los últimos treinta años. Los cambios individuales son responsables de una parte muy pequeña del descenso neto en el número de votantes, que es casi totalmente generacional. A lo largo de su vida y al margen de su posición en ella y su nivel de interés político, los hijos de la explosión demográfica y sus propios hijos han sido menos proclives a votar que sus padres y abuelos. A medida que ellos y sus hijos fueron constituyendo una parte cada vez mayor del electorado nacional, la media de votantes fue descendiendo inexorablemente.[9]

Esta brecha generacional en el compromiso cívico es común, según veremos, a las actuales comunidades norteamericanas, y constituye una de las razones de que el descenso en la participación electoral prosiga de manera tan ineluctable y parezca desafiar todos los esfuerzos por invertirla (como el del registro coincidente con la obtención del permiso de conducir). También explica que la tendencia sea general y afecte no sólo a la política presidencial, sino también a las elecciones estatales y locales, y hasta a la emisión de bonos. Al margen de los altibajos experimentados por candidatos y problemas particulares, todas las campañas de obtención de votos deben comenzar en un nivel más bajo, pues cada año la Parca siega una nueva franja de la generación políticamente más comprometida del electorado norteamericano.

Las elecciones son, con un margen de ventaja considerable, la forma más común de actividad política, y encarnan el principio democrático más fundamental de la igualdad. No votar equivale a retirarse de la comunidad política. Además, como el canario del pozo de la mina, los comicios son una esclarecedora medida representativa del cambio social más amplio. Frente al sector demográficamente equiparable de los no votantes, los votantes tienden más a interesarse por la política, hacer donativos de caridad, practicar el voluntariado, formar parte de los jurados, asistir a las reuniones del consejo escolar, participar en manifestaciones públicas y cooperar con sus conciudadanos o en asuntos comunitarios. A veces es difícil discernir si la participación electoral es la causa del compromiso comunitario o viceversa, aunque algunos datos recientes dan a entender que el propio acto de votar fomenta el voluntariado y otras formas de buena ciudadanía. Así pues, el descenso de un 25 % o más en el índice de participación electoral no es un asunto baladí para la democracia norteamericana.[10]

Por otra parte, en cierto sentido importante, votar no es una forma típica de participación política. Basándose en su exhaustiva evaluación de las diferentes formas de participación en la política norteamericana, los politólogos Sidney Verba, Kay Schlozman y Henry Brady llegan a la conclusión de que «entender la participación ciudadana únicamente a través del voto es un punto de vista incompleto y engañoso [...] Frente a personas comprometidas con otras acciones políticas, los votantes explican que, tras su actividad, hay una combinación de gratificaciones distinta y un conjunto de preocupaciones diferente [...] Votar es una actividad *sui generis*». El descenso en la participación electoral es sólo el signo más visible de un desentendimiento más amplio de la vida comunitaria.[11] Como ocurre con la fiebre, la abstención electoral tiene mayor importancia como síntoma de un problema más profundo del cuerpo político que como dolencia propiamente dicha. La creciente deserción de los norteamericanos no se produce sólo en las cabinas electorales.

El conocimiento político y el interés por los asuntos públicos son condiciones decisivas para formas de participación más activas. Si no conocemos las reglas del juego ni a los jugadores, y no nos preocupa el resultado, es probable que no intentemos jugar. Resulta estimulante saber que la probabilidad de que los norteamericanos en conjunto sepan, por ejemplo, qué partido controla la Cámara de Representantes o quiénes son sus senadores es la misma que se daba entre sus padres hace medio siglo. Por otra parte, estamos mucho mejor educados que nuestros abuelos, y como la formación académica fomenta el conocimiento de la vida cívica, resulta sorprendente que ese conocimiento no haya mejorado correspondientemente. El titulado universitario medio de hoy sabe poco más de asuntos públicos de lo que sabía un bachiller medio en la década de 1940.[12]

De 1974 a 1998 los encargados de sondeos del Roper Center for Public Opinion Research han preguntado a los norteamericanos un mes sí y otro no: «¿Se ha interesado usted últimamente mucho, algo o no mucho por los acontecimientos de la actualidad y por lo que sucede hoy en el mundo?». El interés popular por los acontecimientos de la

actualidad tiende naturalmente a subir y bajar según lo que dicen las noticias, por lo que la gráfica de atención a los asuntos públicos se parece a la marca en dientes de sierra que deja un sismógrafo estropeado. Sin embargo, por debajo de esas ondas disparejas, la marea del interés público por los acontecimientos de actualidad refluyó gradualmente en torno a un 20 % a lo largo del actual cuarto de siglo. De manera similar, según otra serie de encuestas anuales a largo plazo, el interés político experimentó una bajada de un quinto entre 1975 y 1999.[13] Los escándalos y la guerra pueden despertar aún nuestra atención, pero en términos generales los norteamericanos que están al tanto de los asuntos públicos son ahora menos que hace un cuarto de siglo.

Pero todavía resultan más preocupantes las diferencias intergeneracionales en cuanto a conocimiento e interés político. El lento declive del interés por la política y los acontecimientos de actualidad se debe, al igual que el descenso en la participación electoral al que está ligado, a la sustitución de una generación más vieja, relativamente interesada por los asuntos públicos, por otra más joven y relativamente desinteresada. La curiosidad por los asuntos públicos sigue fluctuando, como es natural, entre los jóvenes y los mayores en respuesta a los titulares de cada día, pero el nivel básico de interés se va desvaneciendo gradualmente a medida que una generación más vieja de adictos a las noticias y a la política se va retirando poco a poco de la escena. El hecho de que el descenso sea un asunto específicamente generacional más que nacional contradice la opinión de que los asuntos públicos se han convertido sencillamente en algo aburrido en algún sentido objetivo.

Las generaciones posteriores a la explosión demográfica –los hombres y mujeres nacidos después de 1964 aproximadamente y que llegaron por tanto a la edad adulta en las décadas de 1980 y 1990– poseen fundamentalmente menos conocimientos sobre asuntos públicos, a pesar de haber proliferado las fuentes de información. Incluso en mitad de las campañas electorales nacionales de las décadas de 1980 y 1990 estos jóvenes solían saber en torno a un tercio menos que sus mayores qué partido político controlaba, por ejemplo, la Cámara de Representantes.[14]

La diferencia generacional existente hoy en materia de conocimiento político no refleja una tendencia permanente a que los jóvenes estén menos informados que sus mayores, sino que es un fenómeno reciente. Según los sondeos de opinión más tempranos, realizados de la década de 1940 a la de 1970, los jóvenes estaban por lo menos tan bien informados como sus mayores, pero ya no es así. Este vacío en cuanto a noticias e información que afecta no sólo a la política, sino también a cuestiones como los accidentes aéreos, el terrorismo y las noticias económicas, se abrió con los hijos de la explosión demográfica, en la década de 1970, y se amplió considerablemente con la llegada de la generación X. El número de lectores de diarios entre la gente de menos de treinta y cinco años cayó de dos tercios en 1965 a un tercio en 1990, al mismo tiempo que la visión de noticiarios televisivos por parte de ese mismo grupo de edad bajó de un 52 a un 41 %. Los menores de treinta años prestan menos atención a las noticias y saben menos de cuestiones de actualidad que sus mayores, y también menos de lo que sabían las personas que tenían su edad hace dos o tres decenios.[15]

Así pues, durante las dos o tres últimas décadas la participación electoral ha descendido en Estados Unidos en torno a una cuarta parte, y el interés por los asuntos públicos alrededor de una quinta parte. No todas las magnitudes de interés político se hallan en decadencia. Los norteamericanos parecen seguir hoy las campañas electorales nacionales no menos que hace treinta o cuarenta años. Durante las elecciones de la década de 1990 el número de quienes decían que «hablaban de política» o intentaban convencer a otros sobre el sentido de su voto era tan alto como el de quienes habían actuado así en las de 1950 y 1960. Pero esta estabilidad superficial oculta una creciente diferencia generacional. Los miembros de la generación actual de personas mayores están ligeramente más interesados por las campañas electorales que sus predecesores de hace cuatro décadas, mientras que los jóvenes de hoy sienten menos interés que los jóvenes de las de 1950 y 1960.[16] De mantenerse así, esta diferencia generacional en cuanto a compromiso cívico hará que la participación política se reduzca aún más en el futuro.

Votar y estar al tanto de la política son formas de participación relativamente poco exigentes. De hecho, no son estrictamente hablando formas de capital social, pues pueden realizarse en absoluta

soledad. Según hemos visto, estas magnitudes muestran cierto adelgazamiento de las filas de los espectadores políticos, en especial en la zona final del estadio, donde toma asiento la generación más joven. No obstante, la mayoría de los seguidores continúa aún en sus localidades, está atenta a la acción y comenta las bufonadas de las estrellas del juego. Pero ¿qué ocurre con los gladiadores corrientes que se prestan voluntarios para trabajar en favor de los partidos políticos colocando carteles, asistiendo a reuniones de campaña y realizando otras actividades parecidas? ¿Qué pruebas tenemos sobre las tendencias en el compromiso con los partidos?

Podríamos alegar que en la columna del haber las organizaciones de los partidos son tan fuertes como siempre, tanto en el plano estatal como en el local. Estas organizaciones han crecido y se han enriquecido y profesionalizado a lo largo de los últimos treinta o cuarenta años. Durante las campañas presidenciales de finales de la década de 1950 y hasta finales de la de 1970 fue en aumento el número de votantes que decían haber sido contactados por uno o los dos principales partidos políticos. Tras una caída de 1980 a 1992, este indicador de la vitalidad de los partidos se remontó hasta una altura casi sin precedentes en 1996, en que florecieron las actividades GOTV («Get out the vote», 'Emite tu voto').[17]

En las décadas de 1970 y 1980 se dispararon igualmente las finanzas de los partidos. Entre 1976 y 1986, por ejemplo, los ingresos de los demócratas aumentaron a un ritmo dos veces superior al de la inflación, mientras que los de los republicanos crecieron más de cuatro veces el aumento de la inflación. Más dinero significaba más equipo, más sondeos electorales, más publicidad, mejor reclutamiento y formación de candidatos y una mayor prestación de servicios por el partido. Durante las dos últimas décadas se ha disparado el número de organizaciones políticas, partidistas y no partidistas, con un equipo permanente pagado. Cada año de elecciones ha marcado casi un nuevo récord en este punto de la proliferación organizativa desde 1980, y el ritmo del crecimiento ha tendido claramente a acelerarse. El gráfico del incremento de esta «industria» política (véase figura 2) muestra una efervescencia que nos resulta más conocida en Silicon Valley. El negocio de la política en Estados Unidos no ha gozado nunca de tan buena salud, o al menos así lo parece.[18]

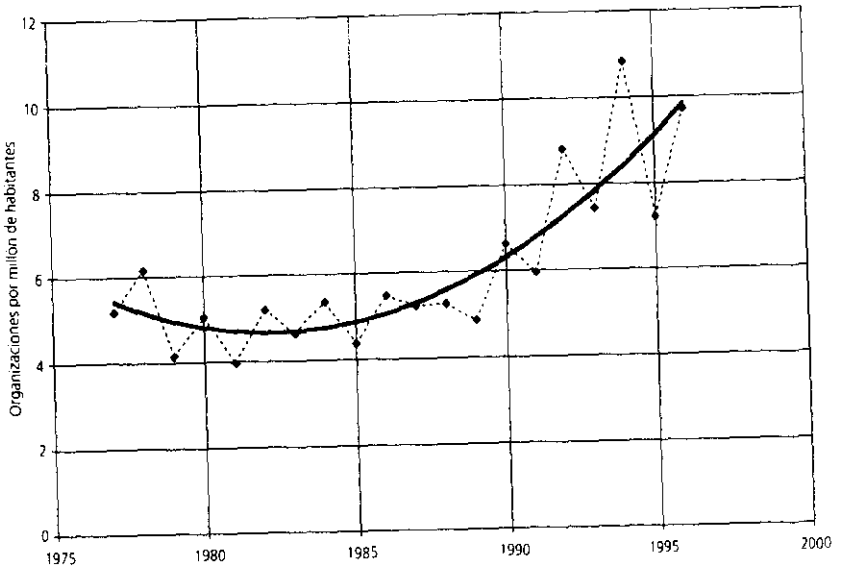


FIGURA 2: Organizaciones políticas con un equipo permanente y pagado (1977-1996)

Sin embargo, desde el punto de vista de los «consumidores» del mercado político, este cuadro de salud pletórica parece una extraña parodia. El índice de identificación con un partido –el sentido de compromiso del votante con su propio equipo– cayó de más de un 75 % en torno a 1960 a menos de un 65 % a finales de la década de 1990. A pesar de una recuperación parcial a finales de la de 1980, al concluir el siglo la «lealtad a la marca» del partido se mantenía bastante por debajo de los niveles de la década de 1950 y principios de la de 1960. Más aún, esta forma de compromiso político es significativamente más baja en cohortes más recientes, de modo que a medida que aumente el número de votantes mayores fieles a un partido que dejan de formar parte del electorado y son sustituidos por jóvenes independientes, es posible que siga decayendo la adhesión general a los partidos.[19] La Parca continúa realizando calladamente su tarea de reducir el compromiso político.

Más allá de la identificación con un partido, la asistencia a una reunión de campaña o la realización de un trabajo voluntario para un

partido político entre las personas que forman sus bases son mucho menos frecuentes que en los últimos treinta años. El número de norteamericanos que trabajaron por un partido político durante las campañas electorales llamando a las casas, llenando sobres y realizando otras tareas similares aumentó de la década de 1950 a la de 1960. Sin embargo, a partir de 1968 esta forma de compromiso político se ha ido a pique hasta alcanzar en 1996 un punto más bajo que nunca en un año de elecciones presidenciales. La asistencia a mítines políticos y reuniones de campaña ha seguido una trayectoria similar a lo largo del último medio siglo, con un ascenso de la década de 1950 a la de 1960, una situación de inestabilidad en la de 1970 y un declive generalizado a partir de la de 1980.[20] (La figura 3 registra esas tendencias.) En resumen, aunque los propios partidos están mejor financiados y cuentan con unos equipos más profesionales que nunca, los norteamericanos que participan en actividades políticas de partido son cada vez menos.

¿Cómo podemos conciliar estos cuadros contrapuestos de salud organizativa desde el punto de vista de los partidos y descomposición

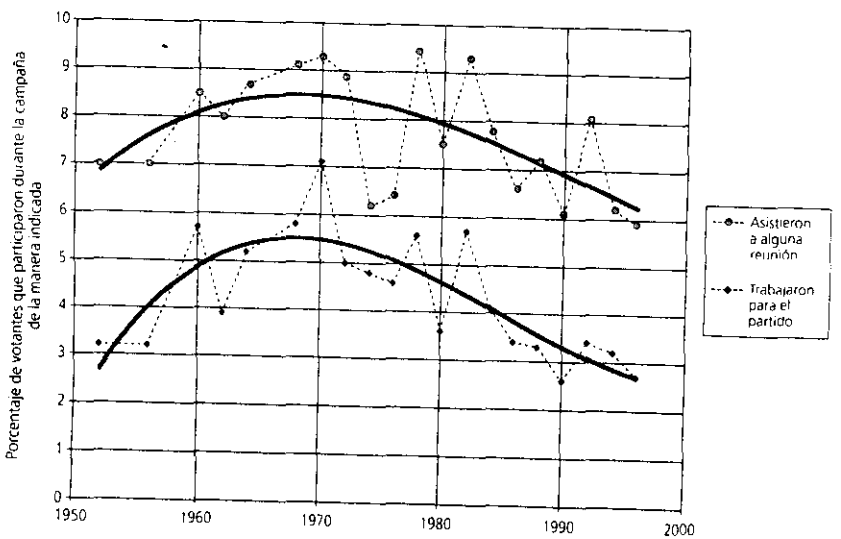


FIGURA 3: Participación ciudadana en actividades de campaña electoral (1952-1996)

organizativa desde la perspectiva de los votantes? Una clave para entender esta paradoja es la proporción entre votantes con quienes un partido se ha puesto en contacto, según ellos, durante la última campaña, y votantes que dicen haber trabajado para un partido durante la misma. Las tres últimas décadas del siglo XX han sido testigos de una tendencia acelerada al aumento de contactos con los votantes, pero también a la disminución del número de quienes trabajan para el partido. En 1996 esta proporción era 2,5 veces superior a la cifra correspondiente a 1968.[21]

A primera vista podría resultar admirable la creciente «productividad» de esta floreciente industria. Cada «trabajador» parece producir más y más «contactos». Sin embargo, esa tendencia es en realidad una prueba de la profesionalización y comercialización de la política en Estados Unidos. Los «contactos» a que se refieren los votantes tienden de hecho a ser cada vez menos una visita de un vecino que trabaja para el partido, y más una llamada anónima de una central de llamadas por teléfono. Las actividades del partido suponen cada vez menos una colaboración voluntaria entre personas comprometidas con él, y conllevan cada vez más la aplicación de técnicas profesionales (y caras) de una eficaz mercadotecnia de masas. Esta tendencia coincide con el crecimiento explosivo de la recogida de fondos por correo directo y mediante comités de acción política constituidos para encauzar apoyos económicos hacia las organizaciones de los partidos. Durante el mismo período en que la participación ciudadana en las actividades de los partidos se reducía en más de la mitad, el gasto para la nominación de candidato presidencial y para las campañas electorales se disparó de treinta y cinco millones de dólares en 1964 a más de setecientos millones en 1996, un aumento de casi cinco veces incluso en dólares constantes. El balance final de la industria política es el siguiente: el capital económico –los medios para la mercadotecnia de masas– ha ido sustituyendo continuamente al capital social –es decir, a las redes ciudadanas de base– como moneda de curso legal.[22]

Pensándolo bien, el contraste entre una creciente vitalidad organizativa de los partidos y una decadencia en el compromiso de los votantes es, pues, perfectamente inteligible. Como sus «consumidores» se desentienden de la política, los partidos tienen que trabajar más duramente y gastar mucho más, compitiendo furiosamente para atraer

votantes, trabajadores y donativos; y para hacerlo necesitan una infraestructura organizativa (pagada). Los partidos en cuanto organizaciones y los partidos gobernantes se han hecho más fuertes incluso, a medida que el público perdía vinculación con ellos.[23] Si pensamos en la política como una industria, podríamos sentirnos encantados con su nueva «eficacia de ahorro de trabajo»; pero si la consideramos una deliberación democrática, dejar a la gente fuera de ella es perder de vista el único propósito de su práctica.

A medida que el dinero sustituye al tiempo, la participación en política se basa cada vez más en el talonario de cheques. La afiliación a clubes políticos se redujo a la mitad entre 1967 y 1987, mientras que la proporción de público que contribuyó económicamente a una campaña política llegó casi a doblarse. «La nacionalización y la profesionalización han redefinido la función del activista hasta hacer de él cada vez más un firmante de cheques y cartas –concluyen la politóloga Verba y sus colegas–. Sean cuales fueren los enigmas relativos a la trayectoria de la participación en las últimas décadas, se ha producido un claro incremento en la cantidad de dinero donado a la política durante el período que va de los últimos años de la década de 1970 a los de la de 1980.»[24] Es posible que el número de seguidores presentes en el estadio político sea hoy casi el mismo, pero no están viendo un partido entre aficionados o semiprofesionales. Otro asunto es si el juego brillante pero insustancial que se han habituado a contemplar merece el coste cada vez más elevado de la entrada.

Hasta aquí hemos examinado la participación política desde la perspectiva, importante pero limitada, de las actividades partidistas y electorales. Para la mayoría de los norteamericanos, sin embargo, las campañas electorales nacionales ocupan sólo una pequeña parte de su tiempo y atención. ¿Qué ocurre con las tendencias en la participación política fuera del contexto de las elecciones nacionales, en especial en el plano local? Hasta hace poco carecíamos de cualquier dato sistemático sobre tendencias a largo plazo en cuanto al grado de participación de los norteamericanos en los asuntos de la comunidad. No obstante, un archivo hallado recientemente y de una profundidad sin parangón nos permite seguir con gran detalle una amplia gama de actividades cívicas.

Con una frecuencia aproximadamente mensual, la organización de encuestas Roper ha propuesto de 1973 a 1994 a miles de norteamericanos una sencilla lista de control de una docena de actividades cívicas distintas, desde firmar una petición o asistir a una asamblea pública hasta trabajar por un partido político u optar a algún cargo.[25] «¿Cuál de estas actividades ha realizado usted el año pasado, si es que ha realizado alguna?», preguntaban los encargados del sondeo. Algunas de las actividades son relativamente corrientes: en esas dos décadas, uno de cada tres norteamericanos aproximadamente ha firmado una petición, y alrededor de uno de cada seis ha asistido a una asamblea pública para tratar asuntos municipales o escolares. Por otra parte, algunos puntos de la lista son bastante raros. Por ejemplo, menos de uno de cada cien norteamericanos se ha presentado como candidato para un cargo público en los doce meses anteriores al planteamiento de la pregunta. En conjunto, estas entrevistas, que superan las cuatro mil, nos proporcionan un material en bruto de excepcional riqueza para compilar estadísticas cívicas detalladas sobre los norteamericanos durante más de dos décadas.

¿Cómo cambiaron las pautas de participación cívica y política a lo largo de ese período? La respuesta es sencilla: la frecuencia de casi todas las formas de compromiso comunitario medidas en los sondeos Roper descendió significativamente desde la más corriente (firmar una petición) hasta la menos común (presentarse como candidato para un cargo). Los norteamericanos participan hoy menos a menudo que hace dos décadas en casi todos los juegos cívicos.

Consideremos en primer lugar las nuevas pruebas sobre la tendencia respecto a actividades y campañas de partidos. (La figura 4 refleja estas tendencias.)[26] En números redondos, los norteamericanos tenían aproximadamente la mitad de probabilidades de trabajar por un partido político o asistir a una reunión o una charla política en la década de 1990 que en la de 1970. Hace apenas veinte años las campañas electorales eran para millones de norteamericanos una ocasión de participar activamente en deliberaciones nacionales. La actividad de campaña era algo que se hacía, no algo a lo que se asistía. Ahora una campaña electoral es para casi todos los norteamericanos algo que ocurre en torno a ellos, algo chirriante en el ruido de fondo de la vida cotidiana, una imagen fugaz en la pantalla del televisor.

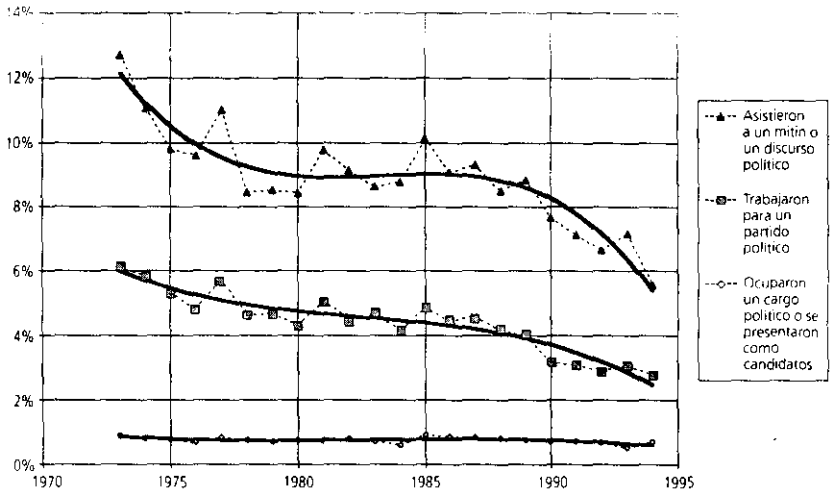


FIGURA 4: Tendencias en el compromiso cívico I: actividades de partido

Sorprendentemente, la tasa de abandono de estas actividades de campaña (en torno al 50 %) es aún mayor que la de la propia abstención en las urnas (25 %).

Esos nuevos datos recogen también un indicador mucho más exigente de compromiso político, a saber, la candidatura para un cargo público. Son tan pocas las personas que adquieren semejante compromiso político, que se necesita un microscopio social como el del archivo Roper para descubrir que se ha debilitado incluso esta forma intensa de participación. A lo largo de las dos últimas décadas la proporción de personas que aspiraban a un puesto público en cualquier año y en todos los niveles del cuerpo político norteamericano –desde un consejo escolar a un ayuntamiento– se redujo quizá en un 15 %.[27] Como consecuencia de este descenso, los norteamericanos han perdido más de un cuarto de millón de candidatos entre los que elegir. Es imposible saber qué precio estamos pagando colectivamente por la pérdida de esos potenciales dirigentes de base –no sólo en talento y creatividad, sino también en presión competitiva sobre los titulares de los cargos–, pero resulta difícil creer que no se haya producido ninguna pérdida.

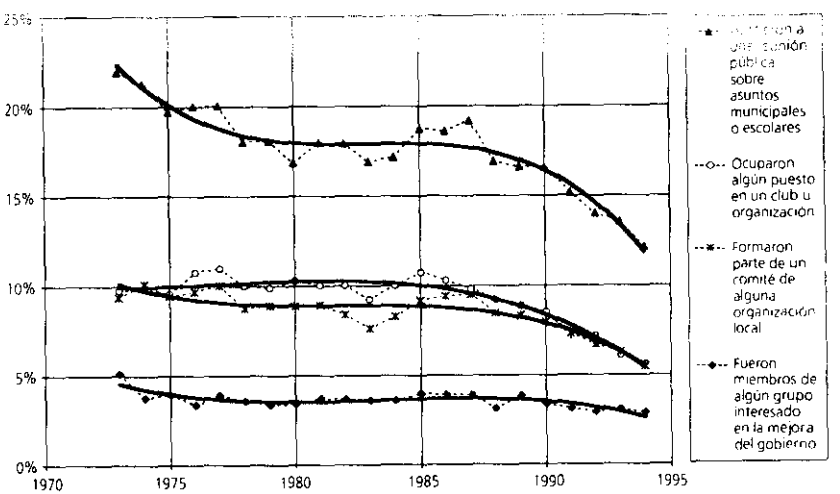


FIGURA 5: Tendencias en el compromiso cívico II: participación comunitaria

El hecho de que los norteamericanos hayan desertado de la política de los partidos no es probablemente una noticia sorprendente, pues los sentimientos contra ellos se habían convertido en un lugar común entre la gente corriente, incluso antes de que Ross Perot llevara en 1992 el vagón de los antipartidistas a una posición destacada en la nación. Pero ¿qué ocurre con las formas comunales de actividad, como la asistencia a reuniones, el servicio en organizaciones locales y la participación en actividades de «buena administración»? En este caso los nuevos datos resultan alarmantes, pues el compromiso en estas formas cotidianas de la vida comunitaria ha disminuido con tanta rapidez como la participación en actividades de partido y electorales. (Las pruebas pertinentes aparecen reunidas en la figura 5.) El modelo es similar en gran medida al de las actividades de campaña: una caída súbita a finales de la década de 1970, una pausa a principios de la de 1980 y luego un descenso renovado e intensificado a partir de los últimos años de ésta hasta entrada la de 1990.

Entre 1973 y 1994 el número de norteamericanos que asistieron aunque sólo fuera a una asamblea pública sobre asuntos municipales o escolares en el año anterior se redujo en un 40 %. Durante esos mis-

mos veinte años las filas de quienes ocuparon algún cargo o fueron miembros de algún comité de un club o una organización local –cualquier club u organización– adelgazaron igualmente en un 40 %. A lo largo de esos dos decenios el número de miembros de «algún grupo interesado en mejorar la administración» se redujo en un tercio.[28]

Estas cifras escuetas apenas transmiten, al igual que las bajas en combate comunicadas secamente desde alguna guerra remota y ajena, cómo se ha diezmado la vida comunitaria norteamericana representada en ellas. En números redondos, cada punto porcentual de caída representa dos millones menos anuales de norteamericanos comprometidos con algún aspecto de la vida comunitaria. Así, las cifras implican que contamos con dieciséis millones menos de participantes en reuniones públicas para asuntos locales, ocho millones menos de miembros de comités, ocho millones menos de dirigentes de organizaciones locales y tres millones menos de hombres y mujeres organizados para trabajar por una mejor administración de los que habríamos tenido si los norteamericanos se hubiesen mantenido tan comprometidos con los asuntos comunitarios como lo estaban a mediados de la década de 1970.

Recordemos también que estas encuestas invitaban a la gente a mencionar cualquier organización local, no sólo los «anticuados» clubes de jardinería y las logias fraternales con sus extraños sombreros, sino también asociaciones de moda y en auge, como los comités ecologistas y las ramas locales del movimiento antiabortista. En las encuestas se preguntaba a la gente si había asistido el año anterior a alguna reunión pública sobre asuntos municipales o escolares, no sólo a aburridas sesiones del comité de planificación, sino también a protestas airadas contra la distribución de condones en los institutos o a debates sobre la reforma de las esquinas de las aceras. Año tras año son cada vez menos quienes participan en deliberaciones que constituyen la democracia de base. En efecto, más de un tercio de la infraestructura cívica norteamericana se ha evaporado, sin más, entre mediados de la década de 1970 y de la de 1990.

Finalmente, las encuestas Roper arrojan también luz sobre tendencias en diversas formas de expresión pública: firmar peticiones, escribir al Congreso, redactar un artículo o una carta al director de un medio y pronunciar un discurso. Una vez más, cada uno de esos tipos de

actividad ha ido haciéndose menos común a lo largo de estos veinte años (véanse detalles en la figura 6). Lo observamos sobre todo en el caso de la firma de peticiones, pues se trata de la forma más común de actividad política medida en las encuestas Roper, pero el declive es también claro en el caso del envío de cartas al Congreso. Sin embargo, en ambos casos la gráfica es fundamentalmente plana para la primera mitad del mencionando período, y luego desciende continuamente en la segunda mitad. El porcentaje de la población que afirma haber pronunciado un discurso o escrito una carta al director de un medio de comunicación o un artículo para un periódico o revista el año anterior es mucho menor, por lo que a esta escala resulta más difícil identificar tendencias claras, aunque en este punto la tendencia general es también descendente.[29]

Los cambios en cuanto a participación política en Estados Unidos rastreados en el archivo Roper no son idénticos en todas las formas de compromiso. En algunos casos, como el de la asistencia a una asamblea pública o a una concentración política, la tendencia es más o menos constantemente descendente a lo largo de las dos décadas, pero en otros, como el de la firma de una petición, el descenso se concentra

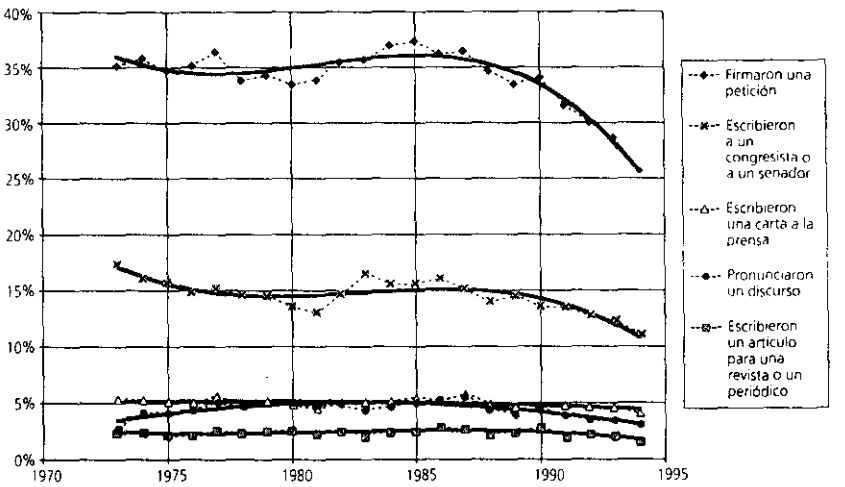


FIGURA 6: Tendencias en el compromiso cívico III: expresión pública

en la última mitad del período. Y en otros más, como el de la candidatura para un cargo o la redacción de un artículo para una revista o un periódico, el descenso es bastante moderado. Sin embargo, si contemplamos la totalidad del repertorio, la decadencia parece haberse acelerado a partir de 1985. La media de descenso en las doce actividades distintas fue del 10% entre 1973-1974 y 1983-1984, frente a un 24% entre 1983-1984 y 1993-1994.

La parte de la población norteamericana absolutamente desentendida de cualquiera de estas actividades aumentó durante esas dos décadas en casi un tercio. En 1973 la mayoría de los norteamericanos participó en al menos una de esas formas de compromiso cívico. En 1994 la mayoría no participó en ninguna. El número de adultos norteamericanos que participaron en asuntos comunitarios a mediados de la década de 1990 fue de treinta y dos millones menos de los que habrían participado de haberse mantenido la proporción existente veinte años antes.

Podemos hacernos una idea mejor de las consecuencias de esta pérdida de vida comunitaria si disponemos las doce actividades en función del grado de declive (véase tabla 1). Resulta llamativo que las formas de participación que han ido decayendo de manera más visible reflejan actividades organizadas de tipo comunitario. Los verbos que describen esos modos de implicación en la mitad superior de la tabla reflejan una actividad en cooperación con otras personas: «servir», «trabajar», «asistir». Cada una de estas actividades sólo se puede emprender si los demás miembros de la comunidad son igualmente activos. En cambio, las actividades que han decaído más lentamente (situadas en la mitad inferior de la tabla) son en su mayoría actos que se pueden realizar de forma individual. En realidad, la mayoría de ellas requiere simplemente una pluma o un teclado, pues el verbo más común en esta sección de la lista es «escribir».

En otras palabras, cuanto más dependan mis actividades de las acciones de otros, mayor será el descenso en mi participación.[30] Aunque todos los demás conciudadanos sean unos prófugos del civismo, yo puedo seguir escribiendo a mi congresista, y hasta presentarme como candidato al Congreso. Por otra parte, si soy el único miembros de un comité, no existirá tal «comité»; y si nadie más acude a una reunión sobre la emisión de bonos, nos se tratará de una «reunión», aunque yo acuda a ella. Sabiendo esto, podría también retirarme. En otras palabras, esas formas de compromiso cívico extremadamente sensibles a los problemas de coordinación y actuación individual –las actividades que aúnan a los ciudadanos, las que encarnan con mayor claridad el capital social– son precisamente las que han decaído con mayor rapidez.[31]

TABLA 1: Tendencias en participación política y comunitaria

	Cambio relativo entre 1973-1974 y 1993-1994 (%)
Sirvió en cargos de responsabilidad de algún club u organización	–42
Trabajó para un partido político	–42
Sirvió en un comité de alguna organización local	–39
Asistió a una reunión pública sobre asuntos urbanos o escolares	–35
Asistió a un mitin o a un discurso político	–34
Participó al menos en una de estas doce actividades	–25
Pronunció un discurso	–24
Escribió a un congresista o a un senador	–23
Firmó una petición	–22
Fue miembro de algún grupo para la «mejora del gobierno»	–19
Ocupó un cargo político o se presentó como candidato	–16
Escribió una carta al director de un medio	–14
Escribió un artículo para una revista o un periódico	–10

Fuente: Encuestas de Roper Social and Political Trends (1973-1994).

Una consecuencia política importante es que las formas de comportamiento «cooperativas», como el trabajo en comités, han decaído con mayor rapidez que las «expresivas», como el escribir cartas. Para cooperar son necesarios al menos dos, pero basta con uno para expresarse. Las formas colaborativas de participación política implican

intereses públicos más amplios, mientras que las expresivas son más individualistas y corresponden a intereses definidos más estrechamente. Cualquier sistema político necesita contrapesar momentos de expresión de agravios y de resolución de diferencias.

El modelo cambiante de participación cívica en las comunidades norteamericanas durante las dos últimas décadas ha descompensado el equilibrio social, en sentido amplio, entre la expresión de los agravios y la formación de coaliciones para abordarlos. En este sentido, este modelo disyuntivo de decadencia –en el que la cooperación ha disminuido con mayor rapidez que la expresión– podría haber fomentado la civilidad unilateral contemporánea del discurso político, ruidosa y declinante.[32]

Estos descensos en la participación se dan en todo tipo de personas, desde los hiperactivos hasta los caracoles cívicos. El sector de la población no implicado en ninguna de estas doce formas de participación cívica creció en más de un tercio a lo largo de este período (de un 46 % en 1973 a un 64 % en 1994), mientras que la franja de activistas que participaron en al menos tres tipos diferentes de actividad quedó recortada aproximadamente por la mitad (de un 20 a un 11 %). Además, estas tendencias aparecen de manera constante en todos los sectores de la población y en todas las zonas del país, hombres y mujeres, blancos y negros, centros de ciudades y zonas suburbanas y rurales, nordeste y sur, medio oeste y oeste, clase alta y clase baja, etc.

En términos absolutos, los descensos son mayores entre las personas con mejor formación académica. Entre los titulados universitarios la asistencia a reuniones públicas se redujo casi a la mitad, de un 34 a un 18 %. Por otra parte, como las personas menos formadas participaban en principio menos, sus índices de participación sufrieron un golpe aún más fuerte en términos relativos. La asistencia a asambleas públicas cayó de un 20 a un 8 % entre aquellos cuya formación concluía en el instituto, y de un 7 a un 3 % entre quienes sólo habían asistido a la escuela primaria. Las últimas décadas han sido testigos de un grave deterioro del compromiso comunitario entre norteamericanos de cualqueir clase y profesión.

Resumamos lo que hemos visto acerca de las tendencias en la participación política. En la columna del haber los norteamericanos puntúan hoy tan bien como sus padres y sus abuelos en una prueba de civismo, aunque no debemos felicitarnos demasiado efusivamente, pues por término medio tenemos cuatro años más de escolarización que ellos.[33] Además, en tiempo de elecciones las posibilidades de que hablemos de política o manifestemos interés por la campaña no son tampoco menores. Por otro lado, desde mediados de la década de 1960 el peso de la evidencia indica que, a pesar del rápido incremento de los niveles educativos, la posibilidad de que los norteamericanos expresen públicamente sus opiniones presentándose como candidatos para un cargo o escribiendo al Congreso en la prensa local es probablemente de un 10 a un 15 % menor, y su interés por la política y los asuntos públicos, de un 15 a un 20 % más bajo; suelen votar aproximadamente un 25 % menos, y asistir a reuniones públicas, tanto de partidos como de otro tipo, alrededor de un 35 % menos; además, están cerca de un 40 % menos comprometidos con la política de los partidos y en realidad con todo tipo de organizaciones cívicas. En resumen, los norteamericanos somos unos espectadores de los asuntos públicos razonablemente bien informados, pero quienes participan realmente en el juego son muchos menos.

¿Podría explicarse todo eso como una consecuencia natural del desentendimiento creciente de la población por la política y de la disminución de la confianza hacia cualquier tipo de actividad política? Pudiera ser que las tendencias analizadas hasta aquí reflejaran simplemente el hecho de que los norteamericanos «desconcertados» y «desintonizados» de la política son más numerosos que nunca. Durante los treinta últimos años ha proliferado sin duda todo tipo de descontento político. Los norteamericanos de mediados de la década de 1960 tenían una sorprendente confianza en la bondad y receptividad de sus instituciones políticas. Sólo alrededor de uno de cada cuatro estaba de acuerdo con sentimientos como el expresado por frases del tipo de «la gente como yo no influye mucho en el gobierno» y «los representantes públicos no se preocupan de lo que piensa la gente como yo». Tres de cada cuatro decían que se podía «confiar en que el gobierno de Washington hará casi siempre lo debido». Tanto si se engañaban como si no, los norteamericanos de la década de 1960 se sentían políticamente eficaces.

Tales opiniones parecen ahora anticuadas o ingenuas. Las proporciones de acuerdo o desacuerdo con esas ideas se han invertido en casi

todos los casos. En la década de 1990 tres de cada cuatro norteamericanos aproximadamente no confiaban en que el gobierno hiciera lo debido la mayor parte del tiempo. Una sola comparación capta la transformación ocurrida: en abril de 1966, con la guerra de Vietnam en pleno apogeo y disturbios raciales en Cleveland, Chicago y Atlanta, el 66% de los norteamericanos rechazaba la opinión de que la «gente que dirige el país no se preocupa realmente por lo que nos ocurre». En diciembre de 1997, en medio del período más largo de paz y prosperidad en más de dos generaciones, el 57% de los norteamericanos refrendaba ese punto de vista.[34] Las opiniones escépticas actuales podrán ser o no más exactas que las ideas ingenuas y optimistas de comienzos de los sesenta, pero socavan la confianza necesaria para motivar y sostener la participación en la vida política.

Así, debido quizá a la fealdad tan poco funcional de la política contemporánea y a la ausencia de proyectos colectivos amplios y convincentes, hemos reorientado nuestras energías, alejándolas de la política convencional y dirigiéndolas hacia cauces más voluntarios y menos eficaces. La descripción de nuestro abandono del compromiso podría ser o no tan sencilla como lo que acabamos de exponer; dependerá de lo que encontremos cuando abordemos, en las páginas siguientes, las tendencias en el compromiso social y cívico.

Capítulo 3

Participación cívica

Los norteamericanos de todas las edades y condiciones y de cualquier carácter están siempre formando asociaciones. No se trata únicamente de asociaciones comerciales e industriales, en las que todos participan, sino de otras mil: religiosas, morales, serias, triviales, muy generales y muy restringidas, enormemente grandes y muy diminutas [...] Nada, según creo, merece más atención que las asociaciones intelectuales y morales en Norteamérica.[1]

Estas líneas de Alexis de Tocqueville, un francés de gran penetración que visitó Estados Unidos a comienzos del siglo XIX, son citadas a menudo por los sociólogos porque captan un dato importante y permanente relativo a nuestro país. Hoy, al igual que hace ciento setenta años, los norteamericanos suelen formar parte de asociaciones voluntarias más a menudo que los ciudadanos de la mayoría de las demás naciones; sólo los pequeños países del norte de Europa nos superan como asociacionistas.[2]

La imaginación de los norteamericanos para crear organizaciones no conoce límites. Si repasamos la lista de dos mil trescientas ochenta agrupaciones con cierta presencia nacional recogidas en el *World Almanach*, de la Aaron Burr Society a la Zionist Organization of America, descubriremos corporaciones tan llamativas como la Grand United Order of Antelopes (Gran Orden Unida de los Antílopes), la Elvis Presley Burning Love Fan Club (el Club de Fans de Amor Ardiente por Elvis Presley), la Polish Army Veterans Association of America (Asociación Norteamericana de Veteranos del Ejército Polaco), la Southern Appalachian Dulcimer Association (Asociación de Tañedores de Dulcema del Sur de los Apalaches) y la National Association for Outlaw and Lawman History (Asociación Nacional para la Historia de Forajidos y Agentes del Orden). Algunos de estos grupos podrían ser el equivalente asociativo de las publicaciones de autor, pero encuestas sobre comunidades norteamericanas realizadas a lo

largo de varias décadas han descubierto una impresionante vitalidad organizativa entre la gente corriente. Muchos norteamericanos de hoy participan activamente en grupos educativos o de servicios escolares, como las Parent-Teacher Association (Asociación de Padres y Profesores), grupos recreativos, grupos de carácter laboral, como los sindicatos y las organizaciones profesionales, grupos religiosos (además de las iglesias), grupos juveniles, clubes de servicios y fraternidades de barrio o de propietarios de viviendas y de organizaciones caritativas. En términos generales este cúmulo de afiliaciones organizativas ha caracterizado a los norteamericanos desde la década de 1950 por lo menos.[3]

La afiliación oficial a organizaciones formales es tan sólo una faceta del capital social, pero suele considerarse un barómetro práctico del compromiso comunitario. ¿Qué pueden enseñarnos las listas de las organizaciones y las encuestas sociales sobre la participación de los norteamericanos en la vida organizativa de sus comunidades? Las asociaciones voluntarias de Estados Unidos se pueden dividir, en sentido amplio, en tres categorías: las relacionadas con la comunidad, con las iglesias y con el trabajo. Comencemos con las más heterogéneas, es decir, con todos esos grupos sociales, cívicos y de ocio basados en la comunidad, con todo tipo de agrupaciones desde la B'nai B'rith hasta la Parent-Teacher Association.

La lista parece mostrar un impresionante aumento en el mero número de asociaciones voluntarias durante los últimos treinta años. La cifra de organizaciones sin ánimo de lucro y de ámbito nacional recogidas en la *Encyclopedia of Associations* se multiplicó por más de dos entre 1968 y 1977, pasando de 10.299 a 22.901. Teniendo incluso en cuenta el aumento de la población durante ese período, el número de organizaciones nacionales per cápita se ha incrementado en casi dos tercios durante las tres últimas décadas (véase figura 7). Entusiasmados con este dato, algunos observadores hablan, quizá con demasiada precipitación, de una «revolución participativa» en la política y la sociedad de Estados Unidos. Esta impresión de un rápido crecimiento en la vida organizativa norteamericana se ve reforzada –pero también matizada– por numerosos estudios recientes sobre el repentino crecimiento de los grupos de interés, representados en Washington desde la década de 1960. Lo que revelan estos estudios es la existencia de un número cada vez mayor de grupos que hablan (o pretenden hablar) en nombre de un número también creciente de categorías de ciudadanos.[4]

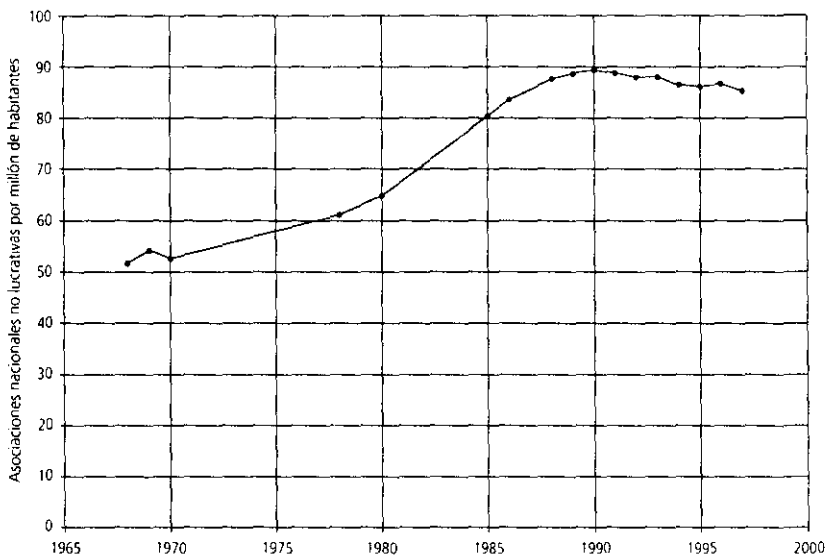


FIGURA 7: Crecimiento de las asociaciones nacionales no lucrativas (1968-1997)

En realidad, entre las decenas de miles de asociaciones no lucrativas cuya proliferación aparece representada en la figura 7, las que cuentan con una afiliación masiva son relativamente pocas. Muchas de ellas, como el Animal Nutrition Research Council, la National Conference on Uniform Traffic Accident Statistics y la National Slag Association, no tienen miembros. Según David Horton Smith, persona que ha estudiado muy detalladamente las asociaciones en Estados Unidos, apenas la mitad de los grupos listados en 1988 en la *Encyclopedia of Associations* tenía de hecho miembros individuales. La media de afiliación de las asociaciones nacionales recogidas en la *Encyclopedia* de 1988 era de sólo mil. Según un estudio comparable de las asociaciones representadas en la *Encyclopedia of Associations* de 1962, el tamaño medio era entonces de unos diez mil miembros.[5] En otras palabras, el número de asociaciones de voluntariado se ha mul-

tiplicado más o menos por tres a lo largo de este cuarto de siglo, pero la afiliación media parece ser aproximadamente de una décima parte: más grupos, pero la mayoría de ellos mucho menores. La erupción organizativa entre las décadas de 1960 y 1990 supuso una proliferación de membretes y no un estallido de participación de miembros de base.

También es reveladora la creciente concentración geográfica de las oficinas centrales nacionales. Las organizaciones de afiliados con delegaciones locales y una importante actividad de base tienen sus centrales en poblaciones como Irving, Texas (Boy Scouts); New Haven, Connecticut (Knights of Columbus); Indianapolis, Indiana (American Legion y Kiwanis); Birmingham, Alabama (Civitan); Tulsa, Oklahoma (Jaycees); Oak Brook, Illinois (Lions Clubs); St. Louis, Misuri (Optimists); Baltimore, Maryland (NAACP); Kansas City, Misuri (Veterans of Foreign Wars y Camp Fire Boys and Girls); Atlanta, Georgia (Boys and Girls Clubs); o incluso en la ciudad de Nueva York (Hadassah y Alcohólicos Anónimos). Estas venerables organizaciones tienen sus oficinas centrales cerca de zonas con importantes concentraciones de miembros.

Sin embargo, la de la mayor organización nacional –que es además una de las que crecen más rápidamente–, la American Association of Retired Persons (AARP), no se halla en Florida, California o Arizona (donde se concentran sus bases), sino en el cruce entre las calles 6 y E de Washington, a unos pocos minutos de camino de Capitol Hill. De manera similar, los recién llegados al mundo asociativo nacional más conocidos tienen su sede en diez bloques de la intersección entre las calles 14 y K de Washington. Se trata de las asociaciones Children's Defense Fund, Common Cause, National Organization for Women, National Wildlife Federation, Greenpeace, Friends of The Earth, National Gay and Lesbian Task Force, National Trust for Historic Preservation, Wilderness Society, National Right to Life Committee y Zero Population Growth. El «nuevo asociacionismo» tiene como morada casi exclusiva el invernadero de Washington.[6] Los nuevos grupos, que tanto están proliferando, son organizaciones estructuradas profesionalmente para la defensa de intereses, y no asociaciones de miembros con una base local.[7] Los grupos más recientes se dedican fundamentalmente a expresar opiniones políticas en el debate político nacional, y no a proporcionar una vinculación constante entre los miembros individuales que constituyen sus bases.

Aunque estos nuevos grupos suelen depender del apoyo económico de ciudadanos corrientes y son quizá fieles portavoces de sus opiniones, no están compuestos realmente por ciudadanos miembros en el mismo sentido que una congregación religiosa, un grupo de lectura o una organización fraterna. Un rasgo distintivo de las organizaciones formales creadoras de capital social es el de disponer de delegaciones locales donde sus miembros pueden encontrarse. De los ochenta y tres grupos de interés público de los primeros años de la década de 1970 (entre los que se hallaban prácticamente todas las organizaciones nacionales de ese tipo, desde Agribusiness Accountability Project hasta Zero Population Growth, y desde la American Civil Liberties Union y Common Cause hasta el Liberty Lobby y Young Americans for Freedom), dos tercios no disponían en absoluto de secciones locales y otro 12% tenía sólo veinticinco delegaciones en toda la nación, es decir, una media de una por cada dos estados. Sólo nueve de los ochenta y tres grupos contaban con cien secciones locales en todo el país.[8] En comparación con ellos, existen siete mil secciones locales de los Rotarios en Estados Unidos, por tomar como referencia una organización cívica típicamente «anticuada» basada en delegaciones. En otras palabras, sólo los Rotarios tienen casi el doble de delegaciones que esos ochenta y tres grupos de interés público en conjunto.

Otra encuesta realizada en 1985 sobre doscientos cinco «grupos nacionales de ciudadanos» confirmó que menos de una tercera parte tenía secciones a las que pertenecían miembros individuales cotizantes. Además, cuanto más reciente fuera la fundación de un grupo de ciudadanos, menores eran las probabilidades de que estuviese organizado en secciones, de forma que de todos los grupos de ciudadanos fundados a partir de 1965, apenas uno de cada cuatro disponía de delegaciones con miembros individuales.[9] Se trata de organizaciones de listas de correo en las que estar afiliado significa esencialmente aportar dinero a una oficina nacional en apoyo de una causa. La afiliación a los grupos más recientes implica mover un bolígrafo, no celebrar una reunión.

Estas organizaciones nuevas de afiliación masiva poseen claramente una importancia política cada vez mayor. El ejemplo más especta-

cular es probablemente el de la AARP, que pasó de cuatrocientos mil miembros con carné en 1960 a trece millones a mediados de la década de 1990. Pero para mantener al día la afiliación a la AARP sólo se requieren unos pocos segundos al año, los necesarios para firmar un talón. La AARP es políticamente significativa, pero exige pocas energías de sus miembros y aporta poco a su capital social. Los miembros de la AARP que pertenecen a delegaciones locales son menos del 10%; y según el equipo de la AARP, las actividades de base de la organización fueron mantenidas en vida artificialmente incluso durante el período de máximo crecimiento de la afiliación. En muchos sentidos, estos grupos tienen más en común con organizaciones comerciales de compra por catálogo que con las antiguas asociaciones de relación cara a cara. Algunas de las nuevas organizaciones hunden de hecho sus raíces en empresas comerciales. La AARP, por ejemplo, fue fundada en su origen como una empresa de seguros por correo.[10] De manera similar, aunque tiene la forma de una asociación con miembros, la American Automobile Association es esencialmente una organización comercial que presta servicios a cambio de cuotas.

Los administradores nacionales de esas organizaciones se cuentan entre los miembros de grupos de presión más temidos en Washington, debido en gran parte a sus masivas listas de correo. Es una ironía que la influencia de los grupos en el gobierno haya aumentado súbitamente al mismo tiempo que disminuía el compromiso de los ciudadanos tanto con el gobierno como con los grupos. Sin embargo, la representación política no constituye una función nueva en las asociaciones voluntarias. Entre los casos más activos de asociación voluntaria de la historia norteamericana se hallan los movimientos abolicionistas y antialcohólicos de principios del siglo XIX. Gran parte de los mejores aspectos (y también de algunos de los peores) de nuestra actual política nacional están personificados por organizaciones de defensa de intereses con sedes situadas en torno a las calles 14 y K.

Sin embargo, desde el punto de vista de los lazos sociales, las nuevas organizaciones son lo bastante distintas de las «asociaciones secundarias» clásicas como para que tengamos que inventar un nuevo marchamo, quizá el de «asociaciones terciarias».[11] Para la inmensa mayoría de sus miembros, el único acto como afiliados consiste en firmar un talón para el pago de las cuotas o quizá en leer de vez en cuando una carta.[12] Son pocos quienes asisten alguna vez a una reunión de esas organizaciones –muchas de ellas no las celebran nunca–, y es probable que la mayoría de sus miembros no se encuentren jamás a sabiendas con ningún otro miembro. Los vínculos entre dos miembros cualesquiera de la National Wildlife Federation o de la National Rifle Association son menos probables que entre dos miembros de un club de jardinería o de oración, y se parecen más a los lazos que unen a dos seguidores de los Yankees residentes en dos costas opuestas (o quizá a los de dos usuarios fieles del catálogo de L. L. Bean): comparten algunos intereses similares, pero no son conscientes de la existencia del otro. Mantienen lazos con símbolos, líderes y quizá ideales comunes, pero no entre sí.

Así, a pesar de su gran tamaño y de que proliferan y son poderosas, el vigor de las nuevas organizaciones con sede en Washington constituye una guía poco fiable para entender la vitalidad de la vinculación social y el compromiso cívico en las comunidades norteamericanas. Algunos ejemplos nos podrán aclarar la situación.

Según la *Encyclopedia of Associations*, el número de organizaciones independientes de veteranos de guerra llegó casi a triplicarse entre 1980 y 1997. Fue el sector individual de crecimiento organizativo más vigoroso durante ese período, al menos si lo medimos por su cifra. Pero en realidad algunas encuestas cuidadosamente realizadas a lo largo de ese mismo período muestran que el índice de afiliación a organizaciones de veteranos entre hombres y mujeres norteamericanos descendió en torno a un 10%. Esta caída no es sorprendente, pues el número de veteranos vivos se redujo en un 9% a lo largo de esos mismos ocho años. El rápido crecimiento del número de organizaciones que pretenden hablar en nombre de los veteranos coincidió con la decadencia del compromiso por parte de éstos. De manera similar, el número de sindicatos catalogados en la *Encyclopedia of Associations* creció en un 4% entre 1980 y 1997, mientras que la proporción de trabajadores sindicados descendió en más de un 35%.[13] Más organizaciones no significa más miembros.

Las organizaciones ecologistas han sido valores en alza en el mundo asociativo de las últimas décadas. Al seguir la trayectoria de la expansión de algunas de las asociaciones más dinámicas, observamos va-

rios períodos de crecimiento rápido que, según suponemos, reflejaban variaciones de importancia en el compromiso de la gente con los problemas medioambientales. Una investigación ulterior nos revela que la «afiliación» por listas de correo es un mal indicador del compromiso cívico. Así, por ejemplo, el número de miembros del Environmental Defense Fund (EDF) se triplicó pasando de cien mil en 1988 a trescientos mil en 1995. Sin embargo, los directivos del EDF atribuyeron esta pasmosa expansión a unas «mejores campañas de mercadotecnia», entre ellas el recurso a la «prospección previa» (la entrega de un regalo a personas no afiliadas y la posterior solicitud de un donativo) en vez de la «prospección pospuesta» (envío de regalos una vez recibidos los donativos). Greenpeace se convirtió en la mayor organización de Estados Unidos, con más de un tercio del total de afiliados a grupos ecologistas en su momento culminante (1990), gracias a un programa extraordinariamente activo de buzoneo. En ese momento los dirigentes de Greenpeace, preocupados por el espectáculo de un grupo ecologista que imprimía toneladas de correspondencia destinada a la papelera, redujo temporalmente las peticiones por correo personalizado. Su afiliación comenzó a experimentar casi de inmediato una sangría, y en 1998 el número de miembros de Greenpeace había descendido bruscamente en un 85 %.[14]

Las tendencias observables en las cifras de asociaciones voluntarias en el conjunto nacional no son una guía fiable para conocer las del capital social, en especial en lo relativo a las asociaciones carentes de una estructura con secciones locales donde los miembros puedan tomar realmente parte activa. Pero ¿qué pruebas podemos obtener de organizaciones que sí implican a sus miembros directamente en actividades de carácter comunitario? Las listas de miembros de esas asociaciones a lo largo del siglo XX revelan unas pautas sorprendentemente paralelas entre muchas asociaciones cívicas distintas. Esas pautas se resumen en la figura 8, que combina los índices de los cambios de afiliación de treinta y dos diferentes organizaciones nacionales con secciones locales a lo largo del siglo XX, desde la B'nai B'rith y los Knights of Columbus hasta el club de los Elks y la Parent-Teacher Association.[15] En cada caso, medimos la afiliación como una fracción de la reserva potencial de miembros entre la población: la afiliación a 4-H como fracción de la juventud rural, la afiliación de Hadassah

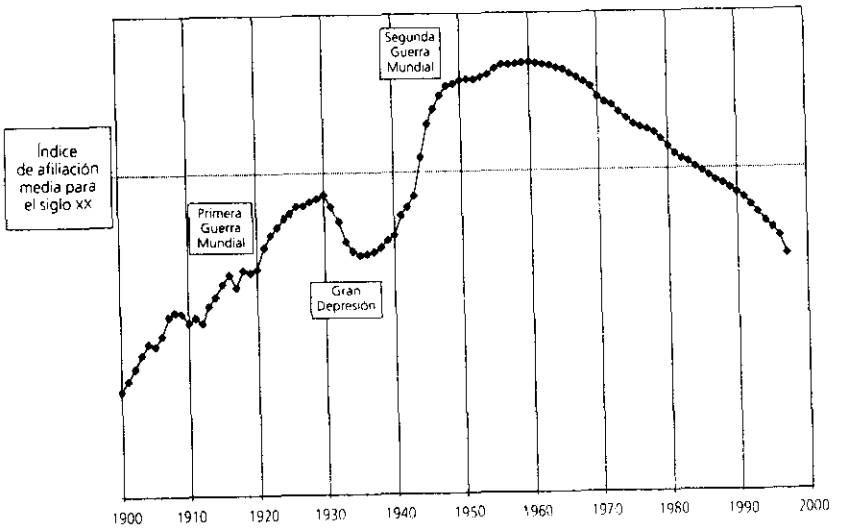


FIGURA 8: Índice de afiliación a treinta y dos asociaciones nacionales con secciones locales (1900-1997)

como fracción del total de mujeres judías, etc. El perfil general plasma varios datos cruciales relativos a la vida asociativa de las comunidades norteamericanas a lo largo del siglo XX.

El número de norteamericanos que participaron en esas asociaciones organizadas en secciones fue en aumento a lo largo de la mayor parte de dicho siglo.[16] La población de Estados Unidos creció también, por supuesto, pero nuestro análisis elimina ese factor de aumento al considerar el índice de afiliación como un porcentaje de la población pertinente. Así, la larga curva ascendente de la figura refleja el hecho de que cada vez eran más las mujeres pertenecientes a clubes femeninos, los residentes rurales afiliados a Grange, los jóvenes miembros de los scouts, los judíos adscritos a Hadassah y B'nai B'rith, y los hombres que pertenecían a clubes de servicios. Un factor importante de este crecimiento continuo fue probablemente el aumento constante en los niveles educativos, pero en conjunto el crecimiento de la afiliación superó incluso este factor. A medida que pasaban los decenios Estados Unidos parecía ajustarse cada vez más a la descripción de Tocqueville.

El brusco hundimiento en la década de 1930 de esta línea de compromiso cívico generalmente ascendente es una prueba del efecto traumático de la Gran Depresión sobre las comunidades norteamericanas. Las listas de afiliados de casi todas las organizaciones para adultos recogidas en esta muestra ostentan las cicatrices de ese período. En algunos casos, el efecto fue una breve pausa en aquel crecimiento efervescente, pero en otros el revés fue extraordinario. La afiliación a la League of Women Voters, por ejemplo, se redujo a la mitad entre 1930 y 1935, al igual que la de los Elks, Moose y Knights of Columbus. Este período de la historia pone de relieve las repercusiones de unas dificultades económicas graves sobre el compromiso cívico, tema que volveremos a tratar en el capítulo 11.

Sin embargo, la mayor parte de estas pérdidas se habían recuperado en los primeros años de la década de 1940. La Segunda Guerra Mundial provocó un brote masivo de patriotismo y solidaridad colectiva. Al concluir la guerra aquellas energías fueron encauzadas hacia la vida comunitaria. Las décadas siguientes a 1945 conocieron uno de los períodos de compromiso comunitario más llenos de vitalidad de la historia de Estados Unidos. La «cuota de mercado» de esas treinta y dos organizaciones como fracción de la afiliación potencial se disparó hacia arriba. El aumento fue aún más espectacular debido al crecimiento de la población. La onda expansiva de esa explosión cívica abarcó a casi todas las organizaciones de la lista, desde las «anticuadas», como Grange y Elks (que contaban más o menos con un siglo de vida en la década de 1960) hasta los clubes de servicio más recientes como Lions y la League of Women Voters (con cuatro décadas de existencia aproximadamente en la misma década).

No obstante, ese estallido de participación comunitaria comenzó a decaer a finales de la década de 1950, a pesar de que el número absoluto de miembros siguió aumentando durante algún tiempo. En los últimos años de la década de 1960 y primeros de la de 1970 el aumento de la afiliación comenzó a quedar muy por detrás del demográfico. Al principio los secretarios de los clubes, habituados desde hacía tiempo a anunciar nuevos récords de afiliación con una monótona regularidad anual, no se percataron de que sus organizaciones no lograban mantener el paso del crecimiento demográfico. Sin embargo, al hacerse más profunda la decadencia, la cifra absoluta de miembros

comenzó a empeorar y luego a hundirse. Al concluir el siglo el auge masivo en los índices de afiliados a aquellas organizaciones durante la posguerra había desaparecido.[17]

Las tasas de afiliación a todas las organizaciones a que nos referimos comenzaron a estancarse por término medio en 1957, alcanzaron su punto culminante a comienzos de la década de los sesenta, y comenzaron un período de declive constante en 1969. Los índices de afiliación llegaron a doblarse por término medio entre 1940-1945 y el momento culminante, y se redujeron a menos de la mitad entre ese momento y 1997. Esas medias ocultan algunas diferencias importantes en la experiencia vivida por varias organizaciones. Los efectos de la Gran Depresión no fueron, por ejemplo, los mismos para organizaciones distintas, pues hubo descensos masivos entre los masones y Hadassa, mientras que la afiliación a organizaciones juveniles como 4-H, los boyscouts y las girlscouts parece haber sido inmune a las dificultades económicas que afectaron a los adultos. El auge de la posguerra se manifiesta casi en todos los casos, pero en el de Grange y la General Federation of Women's Clubs los buenos tiempos habían concluido a mediados de la década de 1950, mientras que otras organizaciones, como los Rotarios y Optimists, se mantuvieron estables en unas cotas altas hasta la de 1980. La afiliación a la NAACP experimentó un fuerte aumento durante la Segunda Guerra Mundial, se vino abajo a comienzos de la década de 1950, recuperó sus niveles más altos en los primeros años de la de 1960, y luego se estancó y volvió a caer en picado a partir de la de 1970. Estas peculiaridades de las organizaciones nos recuerdan que, detrás de cualquiera de esos descensos en el número de miembros, hay docenas de explicaciones individuales que nos hablan de éxitos y fracasos en el liderazgo, tenacidad y errores garrafales en la estrategia organizativa, además de las vicisitudes de la vida social y la política.

La Parent-Teacher Association (PTA) nos ofrece una útil ilustración. A mediados del siglo XX las PTA locales formaban parte de las organizaciones comunitarias más comunes. Según una encuesta realizada entre miembros de base de asociaciones a comienzos de la década de 1960, la PTA tenía, por ejemplo, más afiliados que cualquier otra organización laica. Más de uno de cada seis adultos de Nebraska afirmaba ser miembro de su PTA local.[18] El hecho de que la cifra ab-

soluta de miembros de la PTA fuera relativamente elevada durante la explosión demográfica no constituye, por supuesto, sorpresa alguna (al haber más padres, eran también más los miembros de la PTA). Lo más llamativo, sin embargo, es que el porcentaje de padres afiliados a la PTA en el conjunto de la nación se multiplicó por más de dos entre 1945 y 1960, continuando el crecimiento vertiginoso y casi ininterrumpido de esta organización desde su fundación en 1910. Cada año del cuarto de siglo anterior a 1960 se sumaba por término medio a las listas de miembros de la PTA un 1,6 % más de las familias norteamericanas con hijos, superando las cuatrocientas mil familias anuales. Año tras año eran más los padres que participaban de ese modo en la educación de sus hijos.

El cambio de dirección de seis décadas de crecimiento organizativo (captado gráficamente en la figura 9) llegó en 1960 con una brusquedad impresionante. Cuando la ulterior decadencia se estabilizó veinte años después, la afiliación a la PTA había vuelto al nivel de 1943, consumiendo por completo las ganancias de la posguerra. Una breve recuperación en la década de 1980 se desvaneció por completo a finales de la de 1990. Por término medio, cada año del cuarto de siglo posterior a 1960 la PTA fue abandonada por un 1,2 % de las familias norteamericanas con hijos, más de doscientas cincuenta mil familias anuales. El mejor estudio reciente sobre la PTA concluye:

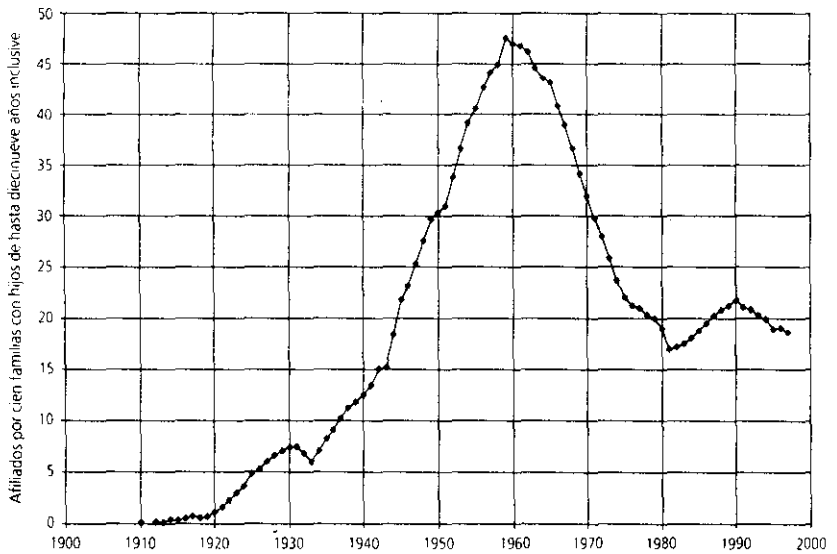


FIGURA 9: Auge y caída de la PTA (1910-1997)

> La afiliación se redujo de un punto culminante a principios de la década de 1960, con casi cincuenta miembros por cada cien familias con hijos menores de dieciocho años, a menos de veinte miembros por cada cien familias con hijos menores de dieciocho años a principios de la de 1980. Aunque la participación se recuperó algo en esa misma década y a comienzos de la de 1990, la organización no volvió a recuperar nunca las elevadas cotas de afiliación de finales de la década de 1950 y principios de la de 1960. [Últimamente la organización ha experimentado una nueva decadencia.] Entre 1990 y 1997 la PTA perdió medio millón de miembros, a pesar de que el número de familias con hijos menores de dieciocho años creció en más de dos millones, y la matrícula en la escuela pública superó la cifra de cinco millones.[19]

El crecimiento explosivo de la PTA fue uno de los éxitos organizativos más impresionantes de la historia norteamericana, y su aumento incesante y casi exponencial a lo largo de las primeras seis décadas del siglo XX se vio interrumpido únicamente por una pausa brevísima durante la Gran Depresión y durante sólo un año de la Segunda Guerra Mundial. Este éxito –el hecho de que su afiliación llegara finalmente a abarcar a casi la mitad de las familias de Estados Unidos– se debió sin duda a que esta forma de vinculación atraía a millones de padres que deseaban participar de alguna manera en la educación de sus hijos. En nuestros tiempos caracterizados por el cinismo resulta fácil lanzar una mirada desdeñosa a aquellas reuniones con galletas, sidra y charla superficial, pero la afiliación a la PTA fue el signo de un compromiso de participación en una forma de vida comunitaria práctica y centrada en los hijos.

Sin embargo, el hundimiento de la PTA durante el último tercio del siglo es no menos sensacional que su anterior crecimiento. ¿Qué puede explicar este impresionante giro? Parte del descenso del índice de afiliación a la PTA es una ilusión óptica. La participación de los padres en organizaciones locales de servicio escolar (no todos estaban afiliados a la PTA) no cayó con tanta rapidez como la afiliación a los

grupos adscritos a la PTA. En primer lugar, durante la década de 1970 algunas organizaciones locales de padres y profesores se dieron de baja en la PTA para unirse a organizaciones rivales o permanecer totalmente independientes a consecuencia de ciertos desacuerdos respecto a la política escolar, así como a las cuotas nacionales. El resultado fue que muchas de las PTA desaparecidas reaparecieron como Parent-Teacher Organizations (PTO, organizaciones de padres y profesores no afiliadas a la PTA nacional), aunque muchas de esas asociaciones locales, independientes desde ese momento, acabaron también decayendo. Además, las luchas encarnizadas entabladas en 1960 por la supresión de la segregación en las escuelas provocaron abandonos en bloque de afiliados a la PTA nacional en varios estados del sur. Aunque este fenómeno supuso una verdadera pérdida organizativa, no significó probablemente que los padres sureños abandonaran la vida organizativa de las escuelas locales. No obstante, una vez contabilizadas esas ganancias y pérdidas concretas, se observa con razonable claridad que la participación de los padres en todos los tipos de agrupaciones de padres y profesores sufrió un descenso sustancial en las décadas siguientes a 1960.[20] No es necesario hacerse una idea romántica de las reuniones de la PTA en la década de 1950 para reconocer que muchos norteamericanos de hoy están menos comprometidos en la educación de sus hijos.

Una investigación diligente revelaría sin duda detrás de cada una de esas afiliaciones en decadencia historias igualmente interesantes y matizadas, pero los rasgos comunes a esas diversas organizaciones –un rápido crecimiento hasta la década de 1960 detenido abruptamente y seguido de un rápido declive– son una pieza significativa del mosaico de pruebas referentes al cambio en el compromiso cívico en las comunidades norteamericanas. Incluso tras haber explorado los detalles del ascenso y la caída de cada organización, nos quedaríamos con el dato notable de que todas ellas –muy diferentes entre sí en cuanto a miembros, antigüedad y liderazgo– parecen haber penetrado más o menos al mismo tiempo en unas aguas turbulentas durante el último cuarto del siglo XX.

Sin embargo, hay dos aspectos importantes en los que las cifras de afiliados de las organizaciones particulares son una guía poco segura

para descubrir las tendencias en la participación de los norteamericanos en asociaciones de voluntariado. En primer lugar, la popularidad de grupos concretos puede crecer y menguar muy independientemente del nivel general de compromiso comunitario. Aunque nuestro análisis histórico ha lanzado hasta aquí una red lo más amplia posible por lo que respecta a los diferentes tipos de organización, es sin duda posible que algunas organizaciones más nuevas y dinámicas hayan eludido nuestro examen. De ser así, el cuadro de decadencia trazado por nosotros se aplicaría sólo a las organizaciones más «anticuadas», y no a todas las de carácter comunitario. Según ha observado el sociólogo Tom Smith, «en definitiva, si queremos saber si la afiliación a los diversos grupos en general ha ido en aumento [o en declive], tenemos que estudiar la afiliación a los grupos en general».[21]

En segundo lugar, la afiliación formal de «carné» podría no reflejar con exactitud la participación real en actividades comunitarias. Un individuo que «pertenezca» a media docena de grupos comunitarios podría no ser realmente activo en ninguno. Lo que importa de verdad desde el punto de vista del capital social y el compromiso cívico no es sólo la afiliación nominal, sino una afiliación activa y comprometida. Para abordar estas dos cuestiones necesitamos pasar de las listas formales de las organizaciones a las encuestas sociales que pueden abarcar todo tipo de afiliaciones organizativas y distinguir la afiliación formal de la participación real.

Varios análisis de encuestas nacionales realizadas entre los primeros años de la década de 1950 y de la de 1970 hallaron pruebas de un crecimiento constante y sostenido en todo tipo de afiliaciones organizativas, pero otros estudiosos se han preguntado si los cambios en el enunciado de las preguntas de las encuestas no desautorizan quizá esa conclusión.[22] En otras palabras, movimientos sutiles en la lente de nuestra cámara del transcurso del tiempo social habrían difuminado lo bastante las sucesivas imágenes como para que no podamos sentirnos seguros sobre las tendencias de las décadas de 1950 y 1960. Sin embargo, un equipo de investigadores de la universidad de Michigan realizó en 1957 una cuidadosa encuesta nacional por encargo del National Institute of Mental Health (NIMH), y en 1976 un grupo dirigido por uno de los anteriores investigadores repitió el estudio de 1957 teniendo mucho cuidado de que entre ambos hubiera la mayor identidad

posible.[23] La primera oleada de encuestas fue llevada a cabo aproximadamente diez años antes de lo que, según todos los registros organizativos, fue la culminación del compromiso cívico durante la posguerra, mientras que la segunda se realizó alrededor de una década después de esa culminación.

El estudio Michigan-NIMH halló en muchos sentidos una considerable estabilidad en las experiencias de vida de los norteamericanos a lo largo de esos dos turbulentos decenios. No obstante, una de sus conclusiones centrales fue la constatación de una «menor integración de los adultos norteamericanos en la estructura social».[24] La socialización informal con amigos decayó durante esas dos décadas en torno al 10%, la afiliación a organizaciones descendió en un 16% y la asistencia a la iglesia (asunto que trataremos más directamente en páginas posteriores) se redujo en un 20%. Examinadas más de cerca, estas encuestas descubrieron unos descensos significativos en la afiliación a sindicatos, iglesias, organizaciones fraternales y de veteranos, grupos cívicos como las PTA, grupos juveniles, instituciones caritativas y también en una categoría genérica de «otros».[25] Así pues, las mejores pruebas de encuesta disponibles concordaban con los datos de las organizaciones de que la afiliación a asociaciones de voluntariado entre los norteamericanos había descendido moderadamente entre mediados de la década de 1950 y de la de 1970.

Las pruebas de las encuestas son mucho más abundantes para los años siguientes a la mitad de la década de 1970, y nuestros juicios sobre las tendencias en este cuarto de siglo pueden ser más completos y seguros. Tres importantes archivos de encuestas contienen información pertinente: la General Social Survey (GSS) y los archivos Roper Social and Political Trends y DDB Needham Life Style.[26]

¿Cómo ha cambiado en general la afiliación a grupos durante el último cuarto de siglo? La GSS nos proporciona la medida más completa de las tendencias en cuanto a afiliación formal de los norteamericanos a muchos tipos de grupos diferentes. La respuesta, en pocas palabras, es que los índices de afiliación formal no han cambiado mucho, al menos si no tenemos en cuenta el aumento de los niveles educativos. El porcentaje de personas que declaran estar afiliadas de manera formal por lo menos a una organización ha caído ligeramente, pero esa tendencia ha progresado hasta ahora con mucha lentitud,

pasando de poco menos del 75% a mediados de la década de 1970 a poco menos del 70% a comienzos de la de 1990.[27] La afiliación a grupos relacionados con iglesias, sindicatos, organizaciones fraternales y grupos de veteranos ha decaído, pero este descenso se ha visto compensado en la mayoría de los casos por aumentos en grupos profesionales, étnicos, de servicios, aficiones, deportes, fraternidades escolares y otros, aunque es verdad que el único incremento sustancial se ha dado en el terreno de las organizaciones profesionales y, según veremos más adelante, ese aumento se ha mantenido apenas a la altura del crecimiento del empleo en las propias profesiones. Si tenemos en cuenta el aumento de los niveles educativos en este período –lo que nos llevaría a suponer que hoy en día hay muchos más norteamericanos con las destrezas e intereses que llevaban tradicionalmente a la gente a integrarse en la vida cívica–, el descenso general resulta mucho más acusado. Entre los graduados universitarios, por ejemplo, la afiliación organizativa descendió aproximadamente en un 30%, mientras que ese descenso fue más o menos idéntico entre quienes no habían concluido la enseñanza media. No obstante, la caída neta en la afiliación formal a organizaciones es, en el mejor de los casos, moderada.

Esta conclusión ambigua queda sin embargo tajantemente alterada si examinamos datos referentes a formas de participación más activas que la mera afiliación de carné. El trabajo en cargos directivos de una organización o como miembro de un comité es muy común entre los afiliados activos de las organizaciones norteamericanas. En 1987 el 61% de los miembros de una organización había trabajado en alguna ocasión en un comité, y un 46% lo había hecho como directivo.[28] Entre quienes se presentaban como miembros «activos» –aproximadamente la mitad de la población adulta–, el 73% había prestado en algún momento servicios de dirección, el 58% algún tipo de función administrativa, y sólo un 21% no había trabajado nunca ni como directivo ni como miembro de una comisión. En resumen, la inmensa mayoría de los miembros activos de la mayor parte de las asociaciones voluntarias de Estados Unidos se deja convencer antes o después para desarrollar alguna actividad directiva en la organización.

¿Cómo ha cambiado en las últimas décadas el número de norteamericanos que satisfacen estos requisitos? Entre 1973 y 1994 la ci-

fra de hombres y mujeres que asumieron alguna función directiva en cualquier organización local –desde las organizaciones fraternales tradicionales hasta los grupos de encuentro más modernos– se redujo en más de un 50 %.[29] (La figura 10 resume este dato fehaciente mostrando el cambio ocurrido entre la población que ha participado activamente en la vida organizativa en un puesto directivo o como miembro de un comité local.) Esta tendencia descorazonadora comenzó a acelerarse a partir de 1985; en los escasos diez años transcurridos entre 1985 y 1994, la participación activa en organizaciones comunitarias del país se redujo en un 45 %. De acuerdo al menos con esta cifra, la mitad aproximadamente de la infraestructura cívica norteamericana desapareció del mapa en apenas una década.

El ochenta por ciento de la vida, bromeaba en cierta ocasión Woody Allen,[30] consiste simplemente en dejarse ver. Lo mismo podría decirse del compromiso cívico, y ese «dejarse ver» nos proporciona una medida útil para evaluar las tendencias de la vida asociativa en nuestras comunidades. En veinticinco encuestas anuales realizadas entre 1975 y 1999, DDB Needham Life Style planteó a más de ochenta mil

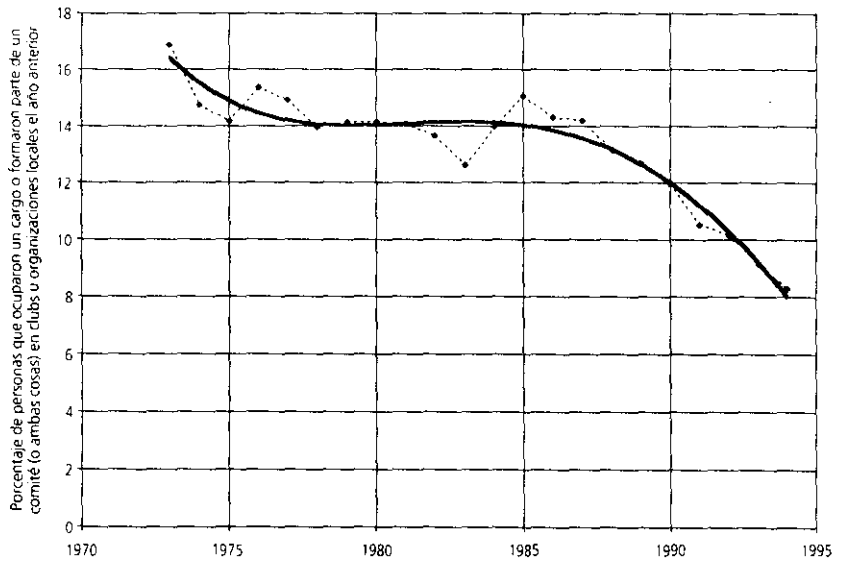


FIGURA 10: Participación activa en organizaciones (1973-1994)

norteamericanos la siguiente pregunta: «¿Cuántas veces acudió usted a una reunión de club el año pasado?». La figura 11 muestra cómo se ha reducido esta forma de compromiso cívico a lo largo del último cuarto del siglo XX. En 1975-1976 los hombres y mujeres norteamericanos asistían por término medio a doce reuniones de club anuales, en principio a una por mes.[31] En 1999 esta cifra había caído nada menos que un 58 %, reduciéndose a cinco reuniones al año. En 1975-1976 el 64 % de los norteamericanos había seguido asistiendo al menos a una reunión de club durante el año anterior. En 1999 la cifra descendió al 38 %. En resumen, a mediados de la década de 1970 casi dos tercios de los norteamericanos asistían a reuniones de clubes, pero al concluir la de 1990 eran casi dos tercios quienes no asistían a tales reuniones. En comparación con otros países, podríamos parecer aún una nación de asociacionistas, pero si nos comparamos con nuestro pasado reciente, no lo somos, al menos si «asociarse» significa algo más que una afiliación nominal.

Así pues, dos archivos de encuestas distintos indican que la participación activa en clubes y organizaciones sociales de cualquier tipo ha descendido más de la mitad en las últimas décadas del siglo XX. Este

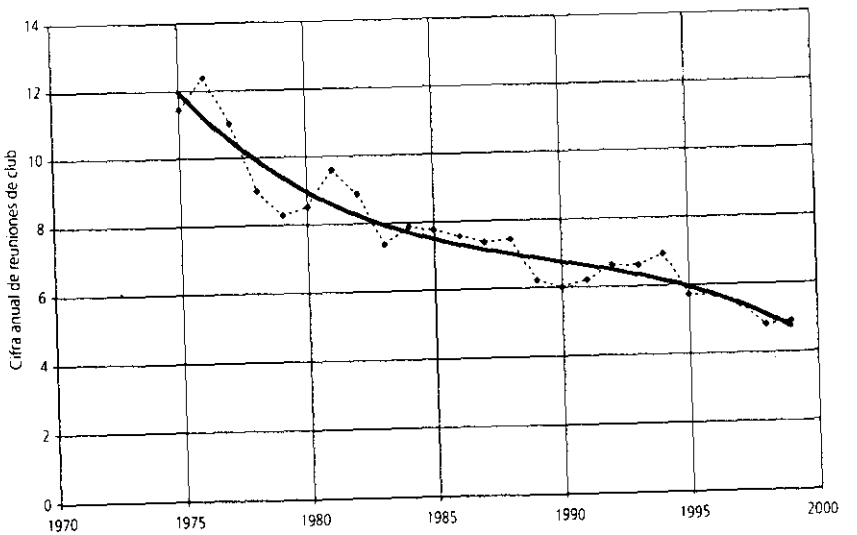


FIGURA 11: Disminuye la asistencia a reuniones de club (1975-1999)

cálculo coincide notablemente con datos de un tipo totalmente inesperado. En cada una de las décadas transcurridas entre 1965 y 1995 se pidió a una muestra de norteamericanos de toda la nación que escribieran «dietarios» en los que registraban cómo pasaban cada minuto de un «día de dietario» elegido al azar. A partir de esas páginas de diario podemos reconstruir cómo fue evolucionando gradualmente el empleo del tiempo del norteamericano medio a lo largo de tres décadas, entre 1965 y 1995.[32]

En términos generales, según ha demostrado John Robinson, director del proyecto del dietario, la asignación de nuestro tiempo no ha cambiado de forma espectacular durante ese período –durante esas tres décadas, por ejemplo, hemos tenido casi exactamente una media de ocho horas de sueño–, pero se dan algunas excepciones importantes. La televisión consume ahora más tiempo que antes, mientras que dedicamos menos a trabajos domésticos y al cuidado de los niños. La fracción de tiempo dedicada a actividades organizativas ha sido siempre relativamente modesta en un día cualquiera, pues hasta los grupos de lectura o los clubes de servicio entregados fielmente a sus objetivos suelen reunirse únicamente una vez por semana o mes, y no a diario. No obstante, los dietarios muestran claramente que el tiempo dedicado a las organizaciones comunitarias ha descendido constantemente a lo largo de este período.[33]

Medida en horas mensuales, la inversión de tiempo del norteamericano medio en la vida organizativa (sin contar los grupos religiosos, que examinaremos en lugar aparte) cayó de 3,7 horas en 1965 a 2,9 en 1975 y 2,3 en 1985 y 1995. En un día medio de 1965 el 7 % de los norteamericanos pasaba algún tiempo en una organización comunitaria. En 1995 esta cifra había caído al 3 %. Estos porcentajes indican que casi la mitad de los norteamericanos de la década de 1960 dedicaba algún tiempo por semana a clubes y asociaciones locales, frente a menos de una cuarta parte en la de 1990.[34] Un análisis más detallado de los datos de los dietarios nos lleva a pensar que casi todo este declive es atribuible a la sustitución generacional: los miembros de una generación dada dedican el mismo tiempo de siempre a actividades organizativas, pero cada una de las sucesivas generaciones les dedica menos.

Si tenemos en cuenta el rápido crecimiento de los niveles educativos a lo largo de este período, estas caídas repentinas en la participación

asociativa (compromisos directivos, asistencia a reuniones, dedicación de tiempo, etc.) son todavía más espectaculares. Entre los graduados universitarios, cada vez más numerosos, la media de asistencia anual a reuniones de club cayó en un 55 % (de trece reuniones por año a seis), mientras que entre los titulados de enseñanza media el descenso en la asistencia anual a reuniones fue del 60 % (de diez reuniones anuales a cuatro), y entre el número cada vez menor de norteamericanos que no han concluido la enseñanza media la caída en la asistencia a reuniones fue del 73 % (de nueve reuniones anuales a dos).

La disminución en la actividad organizativa y en la asistencia a reuniones de club en términos absolutos fue aproximadamente paralela en todos los niveles educativos y sociales. Sin embargo, como las personas con menos estudios participaban también menos, en principio, en organizaciones comunitarias, el descenso relativo fue aún mayor en los escalones más bajos de la jerarquía. En los datos de los dietarios de uso del tiempo aparece una pauta similar: descensos en todos los niveles de la jerarquía educativa, aunque ligeramente mayores, en este caso, entre las personas con más estudios. En otras palabras, la disminución general en la participación comunitaria ha quedado disimulada hasta cierto punto por el hecho de ser cada vez más los norteamericanos que poseen las habilidades y recursos sociales que fomentaban tradicionalmente la participación en asuntos comunitarios.

En la vida de la comunidad, como en el mercado de valores, los logros del pasado no son garantía de buenos resultados en el futuro, por lo que es aventurado presumir que las tendencias de las próximas décadas reflejarán las de las últimas. No obstante, la tendencia descendente mostrada en la figura 11 se ha mantenido más o menos sin interrupción durante más de un cuarto de siglo, y de continuar el índice actual de descenso, los clubes se extinguirán en Estados Unidos en menos de veinte años. Considerando que esas asociaciones locales han sido durante algunos cientos de años una característica de la vida comunitaria norteamericana, resulta notable ver cómo ocupan un lugar muy alto en la lista de especies en peligro de extinción.

Las caídas bruscas en la vida organizativa registradas aquí están documentadas por cuatro series distintas de pruebas, con diferentes técnicas de muestreo, diferentes empresas de encuestas y diferentes preguntas; cada una de ellas se basa, no obstante, en decenas de miles de

entrevistas realizadas en un gran número de encuestas independientes, y en conjunto cubren todo tipo de participación asociativa. El hecho de que sean tan coincidentes en su valoración de que el compromiso activo con las organizaciones locales se redujo en más de la mitad durante las últimas décadas del siglo XX es tan llamativo y convincente como si los anillos de crecimiento de los árboles del sudoeste, los cilindros de hielo extraídos del Ártico y los registros del Almirantazgo británico confirmaran un mismo ritmo de calentamiento global.

Otro indicador sólido de la prioridad atribuida por los norteamericanos a la participación organizativa es la parte destinada al pago de cuotas por cada dólar dedicado a actividades de ocio, medida cuya trayectoria ha sido estudiada por el Ministerio de Comercio durante los últimos setenta años. En 1929 seis centavos de cada dólar gastado en actividades de ocio y recreativas iban destinados a cuotas de clubes y fraternidades. Con la llegada de la televisión en la década de 1950 (y la explosión nacional de las ventas de televisores), esa cifra cayó a cuatro centavos, pero al finalizar la década había vuelto a aumentar a cinco, coincidiendo con el auge cívico de las décadas de 1950 y 1960 que aparece repetidamente en nuestros datos. La cifra se redujo, sin embargo, a tres centavos durante las últimas tres décadas del siglo, de modo que en 1997 este indicador de la prioridad relativa concedida por los norteamericanos a sus compromisos organizativos había descendido en un 40 % desde la cima alcanzada durante la posguerra en 1958.[35]

Resumiendo: los registros de las organizaciones indican que, en los dos primeros tercios del siglo XX, la participación de los norteamericanos en todo tipo de asociaciones cívicas aumentó de manera constante, si exceptuamos el paréntesis de la Gran Depresión. En cambio, en el último tercio del siglo sólo ha seguido expandiéndose la afiliación de lista de correo, con la creación de una especie completamente nueva de asociación «terciaria» cuyos miembros de hecho no se reúnen nunca. Al mismo tiempo ha caído en picado la participación activa en organizaciones de relación cara a cara, si consideramos tanto los registros de las organizaciones como los informes de las encuestas, los dietarios o los gastos de los consumidores. Podríamos encontrar sin duda excepciones individuales –organizaciones concretas que

han capeado con éxito los vientos y mareas imperantes–, pero el cuadro general nos presenta un declive en el número de miembros de las organizaciones comunitarias. Es probable que durante el último tercio del siglo XX la afiliación formal a organizaciones en general haya ido descendiendo poco a poco entre un 10 y un 20 %. Todavía es más importante el hecho de que la participación activa en clubes y otras asociaciones voluntarias se haya venido abajo a un ritmo asombroso, reduciendo la mayoría de los índices de participación a la mitad en apenas unas décadas.

Muchos norteamericanos siguen afirmando ser miembros de varias organizaciones, pero la mayoría no dedica ya mucho tiempo a organizaciones comunitarias (hemos dejado de realizar tareas en comités, de trabajar como directivos y de asistir a reuniones). Y todo ello, a pesar del rápido crecimiento del nivel educativo que ha dado a un número de norteamericanos mayor que nunca las destrezas, los recursos y los intereses que fomentaron en otros tiempos el compromiso cívico. En pocas palabras, los norteamericanos han ido abandonando en bandadas no sólo la vida política, sino en general la vida comunitaria organizada.

Antes de llegar a una conclusión firme sobre las tendencias de la participación en organizaciones sociales formales necesitamos, no obstante, considerar los cambios que se han producido en el mundo de la religión y del trabajo. La religión sigue siendo hoy, como lo fue en el pasado, un sector sumamente importante de la sociedad civil norteamericana, y el trabajo ha pasado a ocupar un lugar de importancia cada vez mayor en las vidas de muchos norteamericanos, por lo que las tendencias en estos dos ámbitos tendrán un efecto importante sobre nuestras reservas colectivas de capital social.

Capítulo 4

Participación religiosa

Las iglesias y otras organizaciones religiosas tienen una importancia singular en la sociedad civil norteamericana. Estados Unidos es, desde el punto de vista religioso, uno de los países más observantes del mundo contemporáneo. Con la excepción de «unos pocos estados agrarios como Irlanda y Polonia –observa un estudioso–, Estados Unidos ha sido el país de la cristiandad más creyente en Dios, más religiosamente observante, más fundamentalista y de una religiosidad más tradicional», así como «el país religiosamente más fecundo», donde «han nacido más religiones nuevas [...] que en cualquier otra sociedad».[1]

Las iglesias norteamericanas han sido a lo largo de los siglos instituciones sociales de una increíble robustez.* El propio Tocqueville comentó largamente la religiosidad de los norteamericanos. El historiador de la religión Phillip Hammond observa que «la proporción de norteamericanos que se afiliaron a una iglesia o sinagoga desde el momento en que se fundó la nación fue en aumento hasta la década de 1950».[2] Aunque solemos imaginar casi siempre a los colonos como una gente profundamente religiosa, el índice de cumplimiento formal con la religión creció de manera continua de un 17% en 1776 a un 62% en 1980 según un estudio sistemático de la historia de la observancia religiosa en Estados Unidos.[3] Otros observadores, como E. Brooks Holifield, sostienen que el significado de ser miembro de una iglesia ha ido perdiendo rigor con el tiempo, y concluyen que «la participación en las congregaciones se ha mantenido probablemente dentro de una relativa constancia desde el siglo XVII hasta el XX. El porcentaje de la población que participaba en las congregaciones con cierta regularidad se situó entre el 35 y el 40 durante la mayor parte de los trescientos últimos años».[4] En cualquier caso, una de las razones

* Por simplificar, empleo aquí la palabra «iglesia» para referirme a todas las instituciones religiosas de cualquier credo, incluidas mezquitas, templos y sinagogas.

de esta tenacidad es que en Estados Unidos (a diferencia de la mayoría de las demás naciones avanzadas de Occidente) la religión ha sido pluralista y ha evolucionado constantemente, expresándose en un caleidoscopio de movimientos de renacimiento y despertar religioso más que en una religión estatal única que podría haberse anquilosado.[5]

Las comunidades de fe en las que la gente participaba conjuntamente en actividades religiosas son probablemente la reserva individual más importante del capital social en Estados Unidos. «La iglesia es gente –dice el reverendo Craig McMullen, pastor coadjutor activista de la iglesia baptista del Dorchester Temple de Boston–. No es un edificio y tampoco una institución. Es la relación entre una persona y la que está a su lado.»[6] Por regla general, los datos de que disponemos muestran que casi la mitad de la afiliación asociativa de Estados Unidos guarda relación con la iglesia, la mitad de las actividades personales filantrópicas es de carácter religioso y la mitad del voluntariado se realiza en un contexto religioso. Así pues, el grado actual de compromiso religioso es muy importante para el capital social norteamericano.

Las instituciones religiosas sostienen directamente una amplia gama de actividades sociales que van mucho más allá del culto convencional. Entre los puntos del calendario semanal para el 14 de octubre de 1990 de la iglesia de Riverside, una congregación protestante de la corriente mayoritaria de la ciudad de Nueva York, aparecían reuniones de las Sesiones de Formación del Servicio Social, el Seminario para tomar conciencia del SIDA, el Grupo de Trabajo Ecologista, la Hermandad China Cristiana, los Narcóticos Anónimos, el club de Mujeres Empresarias y Profesionales de Riverside, el Ciclo de Estudios sobre la Crisis del Golfo, los Hijos Adultos de Alcohólicos y la clase de Artes Marciales para Adultos y Adolescentes. En enero de 1991 el calendario semanal de la Crystal Cathedral, una iglesia evangélica de Garden Grove (California), incluía sesiones dedicadas a las Mujeres en el Mercado, Control de Conductas Compulsivas, Taller de Formadores de Carreras, Tiempo para el Estiramiento y Paseo para Mujeres, Vencer el Cáncer, Solteros Cristianos Constructivos, Ludópatas Anónimos, Mujeres que Aman Demasiado, Bulímicos Anónimos y Vida Nocturna del Viernes (para estudiantes de último curso de bachillerato). El conjunto de edificios de la Crystal Cathedral de

Garden Grove incluye también restaurantes y un Centro de Vida Familiar, con piscina, sala de musculación, saunas y baños de vapor. En una, al menos, de las nuevas megaiglesias el activismo social se ha extendido hasta ofrecer clases de seducción, modelismo y decoración de pasteles, además de una bolera en un centro recreativo de siete plantas.[7]

Las iglesias son una importante incubadora de destrezas y normas cívicas, intereses comunitarios y reclutamiento cívico. Los hombres y mujeres religiosamente activos aprenden a pronunciar discursos, dirigir reuniones, solventar desacuerdos y cargar con responsabilidades administrativas. También traban amistades con otras personas que a su vez pueden reclutarles para realizar otras formas de actividad comunitaria. Debido en parte a esas razones, quienes asisten a la iglesia tienen muchas más probabilidades de verse involucrados en organizaciones profanas, votar y participar políticamente de otras maneras y mantener unos contactos sociales informales más profundos.[8]

Las personas practicantes y las que dicen que la religión es muy importante para ellas tienden más a visitar a sus amigos, recibir invitados, asistir a reuniones de clubes y pertenecer a grupos deportivos, sociedades profesionales y académicas, grupos de servicio escolar y grupos juveniles, clubes de servicios y aficiones o de jardinería, grupos literarios, artísticos, de debate y de estudio, fraternidades escolares masculinas y femeninas, organizaciones agrarias, clubes políticos, agrupaciones de nacionalidades y otros grupos variados.[9] En una encuesta sobre veintidós tipos diferentes de asociaciones voluntarias, desde grupos de aficiones hasta asociaciones profesionales, grupos de veteranos y de autoayuda y clubes deportivos y de servicios, la afiliación a grupos religiosos era la más estrechamente asociada a otras formas de compromiso cívico, como participar en las elecciones, ser miembro de un jurado, colaborar en proyectos comunitarios, hablar con los vecinos y entregar donativos de caridad.[10]

La religiosidad compite con la educación como correlato importante de la mayoría de formas de compromiso cívico.[11] De hecho, las personas religiosamente comprometidas parecen sencillamente conocer a más gente. Según una interesante encuesta que pedía enumerar todos los individuos con quienes se mantenían conversaciones cara a cara a lo largo del día, la asistencia a los actos religiosos era el elemento de predicción más poderoso del número de encuentros personales diarios.[12] Quienes asistían con regularidad a la iglesia decían haber hablado durante la jornada con un 40% más de gente. Estos estudios no pueden mostrar de manera concluyente que la asistencia a la iglesia «produzca» de por sí vinculación social (es probable que la flecha causal entre esas dos realidades apunte en ambas direcciones). Pero es evidente que las personas religiosas son capitalistas sociales que mantienen una actividad poco común.

El compromiso religioso es un predictor especialmente vigoroso del voluntariado y la filantropía. Entre un 75 y un 80% de quienes son miembros de una iglesia hacen donativos de caridad, frente a un 55-60% de quienes no lo son; y el 50-60% de los primeros practica actividades voluntarias, mientras que sólo lo hace el 30-35% de los segundos. Esto, por supuesto, se debe en parte a que las propias iglesias realizan actividades que requieren fondos y voluntarios, pero hay una mayor probabilidad de que los practicantes religiosos dediquen tiempo y dinero a actividades ajenas a su propia congregación. Dejando incluso de lado la aportación a causas religiosas, la participación activa en organizaciones de tipo religioso es uno de los predictores más fuertes tanto de prácticas filantrópicas como de realización de tareas de voluntariado.[13]

El nexo entre religión y altruismo encarna en parte la fuerza de los valores religiosos. Según observa Kenneth Wald, un riguroso investigador de la religión, «los ideales religiosos son potencialmente fuentes importantes de compromiso y motivación», por lo que los «seres humanos harán enormes sacrificios si creen estar impulsados por una fuerza divina».[14] Pero para explicar el voluntariado y la filantropía, los lazos sociales encarnados en las comunidades religiosas son al menos tan importantes como las creencias religiosas en sí mismas.[15] Las obras de beneficencia de las personas relacionadas con alguna iglesia dependen no sólo de la fe, sino de los vínculos establecidos. Una vez más los datos no demuestran más allá de cualquier duda que la asistencia a la iglesia produzca de por sí generosidad, pero el compromiso religioso está indudablemente asociado a una mayor atención a las necesidades de nuestros hermanos y hermanas.

Las iglesias han sido y siguen siendo importantes suministradores de servicios sociales. Las comunidades religiosas norteamericanas

gastan de quince a veinte mil millones de dólares anuales en dichos servicios. En 1998 cerca del 60 % de las iglesias de la nación (y una proporción todavía mayor en el caso de las feligresías más numerosas) habían contribuido, según sus propios datos, a la prestación de servicios sociales, al desarrollo de la comunidad o a proyectos de organización de barrios. Las feligresías que representan al 33 % de las personas religiosas practicantes sostienen programas de ayuda alimentaria a gente que pasa hambre, y las que representan al 18 % hacen lo mismo con programas de vivienda como Habitat for Humanity. Según Partners for Sacred Places, la inmensa mayoría de las antiguas feligresías urbanas (un 93 %) ofrece servicios comunitarios como despensas, grupos de autoayuda y programas recreativos; además, según ese mismo grupo, el 80 % de los beneficiarios de dichos programas no son miembros de las feligresías. Las iglesias de negros han destacado de manera especial en las recientes campañas para reconstruir comunidades de los centros urbanos, como la Boston 10-Point Coalition. El modelo de organización de comunidad de base considerado de mayor éxito en Estados Unidos –la Industrial Areas Foundation– hunde sus raíces institucionales en parroquias y feligresías locales.[16]

Las iglesias han brindado las bases organizativas y conceptuales a una amplia gama de poderosos movimientos sociales a lo largo de la historia de Estados Unidos, desde la abolición del esclavismo y las campañas antialcohólicas del siglo XIX hasta los derechos civiles y el derecho a la vida del siglo XX. Según uno de los principales analistas del movimiento por los derechos civiles de las décadas de 1950 y 1960:

> La Iglesia Negra funcionó como centro institucional del movimiento moderno por los derechos civiles [...] Las iglesias proporcionaron al movimiento una base de masas organizada, un liderazgo de clérigos muy independientes económicamente de la sociedad blanca más amplia y adiestrados en el arte de administrar personas y recursos, una base económica institucionalizada para la financiación de la protesta y lugares de reunión donde las masas planeaban tácticas y estrategias y se comprometían colectivamente con la lucha.[17]

Las organizaciones confesionales son particularmente esenciales para el capital social y el compromiso cívico de la comunidad afroamericana. La iglesia es la institución más antigua y con mayor capacidad de recuperación entre los negros norteamericanos, en especial porque fue la institución de un pueblo históricamente oprimido, controlada tradicionalmente sólo por ellos. Los afroamericanos de todas las capas sociales son más observantes desde el punto de vista religioso que los demás norteamericanos. La tradición religiosa negra fomenta claramente la combinación de asuntos religiosos y comunitarios y da vigor al activismo cívico. El compromiso de la iglesia con los negros se ha asociado fuertemente a la participación cívica, tanto durante la lucha por los derechos civiles como antes de ella, debido en parte a que la iglesia brinda a los negros una oportunidad única para el ejercicio de sus destrezas cívicas.[18] C. Eric Lincoln, sociólogo de la religión, dice:

> Más allá de su función puramente religiosa, y por más fundamental que haya sido tal función, la iglesia negra, en su papel histórico de liceo, conservatorio, foro, centro de servicio social, academia política e institución financiera, ha sido y es para la América negra la madre de nuestra cultura, el adalid de nuestra libertad y el distintivo de nuestra civilización.[19]

En suma, la participación religiosa es un aspecto crucial del compromiso cívico. Así, las tendencias en el compromiso cívico están estrechamente ligadas al cambio en las pautas de participación religiosa.

Si lo medimos con la vara de las creencias personales, el compromiso religioso de los norteamericanos se ha mantenido razonablemente estable durante el último medio siglo, sin duda mucho más de lo que podríamos suponer en función de algunos comentarios públicos sobre la secularización de la vida en Estados Unidos. Casi todos los norteamericanos dicen creer en Dios, y tres de cada cuatro afirman que creen en la inmortalidad. No hay evidencias de que estas creencias hayan flaqueado en el último medio siglo. El sondeo Gallup y otras organizaciones de encuestas han preguntado repetidamente a los norteamericanos durante décadas por el grado de «importancia de la religión en su vida», y las respuestas indican sólo un moderado descenso en este indicador de la religiosidad.[20] Sin embargo, según ha observado uno de los más destacados historiadores norteamericanos de la religión, «si no hallan acogida en algo más que el corazón o

el alma humanos, los impulsos religiosos tendrán pocas consecuencias duraderas».[21] ¿Qué nos dicen los hechos no sólo sobre las creencias religiosas, sino sobre la participación en las instituciones de la religión?

Las tendencias en el comportamiento religioso han sido durante muchos años objeto de calurosos debates entre especialistas. La teoría sociológica clásica de la secularización –la idea de que a medida que la sociedad se moderniza se hace más profana– se amolda razonablemente bien a la experiencia de Europa occidental, pero incluso en las décadas de 1950 y 1960 muchos observadores dudaron de que encajara con los datos de nuestro país. En años recientes la permanente vitalidad de la religión en Estados Unidos ha sido «redescubierta» por especialistas académicos, y al finalizar el siglo –según observaba el principal sociólogo norteamericano de la religión– «los estudiosos han dejado de hablar de secularización. Ahora demuestran su valía intelectual contándonos lo que tienen de bueno las iglesias».[22] Debido a esta especie de guerras religiosas sobre el destino de la religión es importante sopesar con cuidado las pruebas contradictorias sobre tendencias en la participación en instituciones religiosas a lo largo del último medio siglo, más o menos.

Las dos partes enfrentadas en el debate sobre la «secularización» están de acuerdo en que la afiliación a las iglesias alcanzó muy probablemente su cénit en la década de 1950, y ambas perciben lo que los gurús del mercado de valores calificarían de una moderada «corrección» (es decir, un descenso en la observancia religiosa) en la década de 1960 y primeros años de la de 1970. Las tendencias del último cuarto de siglo son más discutidas, debido en parte a la incertidumbre sobre la fiabilidad de las pruebas disponibles. Las cifras de afiliación confesional son discutibles porque las confesiones no definen a sus miembros con el mismo rigor, porque la actualización del número de miembros es irregular, porque existe la posibilidad de que los informes sobre su situación estén inflados y porque no todas las iglesias llevan registros exactos o dan información acerca de ellos. Los datos de sondeos evitan algunos de estos inconvenientes, pero en general consignan cifras de afiliación más altas que las de los registros eclesiásticos, probablemente porque muchos miembros no practicantes siguen identificándose como presbiterianos, judíos o católicos.[23]

A pesar de estas ambigüedades, los datos de las encuestas y los informes de las confesiones son, no obstante, generalmente coincidentes, según muestra la figura 12, que presenta un aumento en la afiliación a las iglesias desde la década de 1930 hasta aproximadamente 1960, seguido de un estancamiento, y luego una larga y lenta caída de aproximadamente el 10% en el número de miembros de las iglesias entre la década de 1960 y la de 1990. El porcentaje de norteamericanos que se identifican como personas «sin religión» ha crecido de forma constante de un 2% en 1967 a un 11% en la década de 1990.[24]

Sin embargo, como en el caso de las organizaciones laicas, si queremos comprobar las tendencias en la participación religiosa, necesitamos ir más allá de la afiliación formal y llegar a la participación real. Cinco archivos de encuestas independientes que abarcan una gran parte del último medio siglo coinciden en general en que, en una semana determinada de esos cincuenta años, el número de norteamericanos que afirman haber asistido a los servicios religioso es aproximadamente del 40-45%.[25] Las primeras encuestas muestran un acentuado aumento del 15-20% en el índice de asistencia a la iglesia

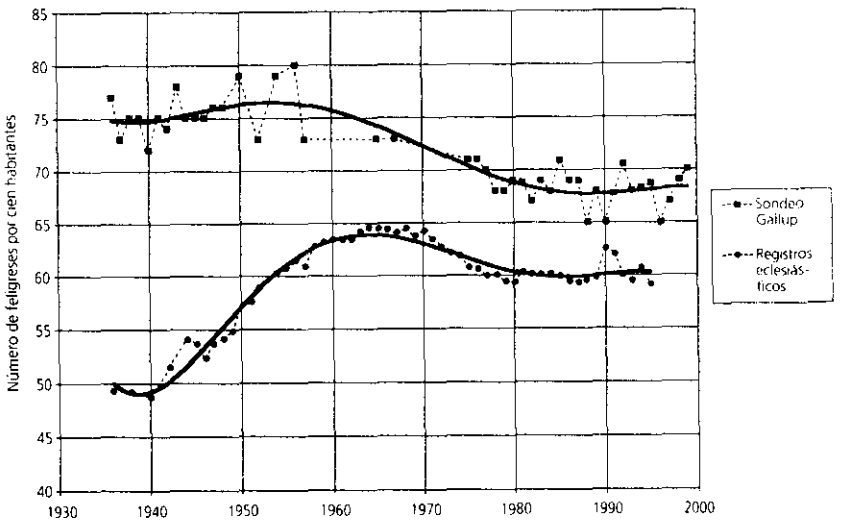


FIGURA 12: Afiliación a iglesias (1936-1999); datos de registros eclesiásticos y encuestas

de la década de 1950 a la de 1960, y un descenso de esa misma magnitud a comienzos de la de 1970.[26] Los cinco archivos ofrecen cálculos ligeramente divergentes sobre las tendencias posteriores a 1975, pero resumiéndolos de la manera más razonable podemos decir que la asistencia ha caído –de forma moderada pero inequívoca– en torno a un 10-12 % durante el último cuarto de siglo.[27] El descenso parece haber sido más acusado en la segunda mitad de este período, es decir, desde mediados de la década de 1980 hasta mediados de la de 1990.

Situando estas tendencias recientes en una perspectiva algo más amplia, la figura 13 reproduce los datos conjuntos de estos cinco archivos a lo largo de la última mitad del siglo XX.[28] Las encuestas coinciden en indicar un fuerte aumento en la asistencia a la iglesia durante las primeras décadas posteriores a la Segunda Guerra Mundial, seguido por un descenso de alrededor de un tercio entre finales de la década de 1950 y los últimos años de la de 1990; más de la mitad de ese descenso se produjo en la de 1960.

Algunos sociólogos escépticos han comenzado a preguntarse últimamente si los norteamericanos son en realidad tan observantes en asuntos religiosos como dan a entender las encuestas. Una comparación cuidadosa entre las respuestas de los encuestados y recuentos reales de feligreses en los bancos de la iglesia indica que muchos de nosotros «no recordamos» si asistimos verdaderamente a los servicios la semana anterior. Las cifras de informaciones exageradas sobre asistencia a la iglesia llegan a alcanzar un 50%.[29] Algunos estudiosos creen que el índice de exageración en las informaciones es en realidad más alto hoy que hace una generación, y que, de ser así, los datos de las encuestas podrían calcular por lo bajo el descenso en la verdadera asistencia a la iglesia. En resumen, la participación en los oficios religiosos organizados es probablemente menor hoy en día de lo que lo fue hace veinticinco años, y seguramente inferior a la de hace cuarenta.

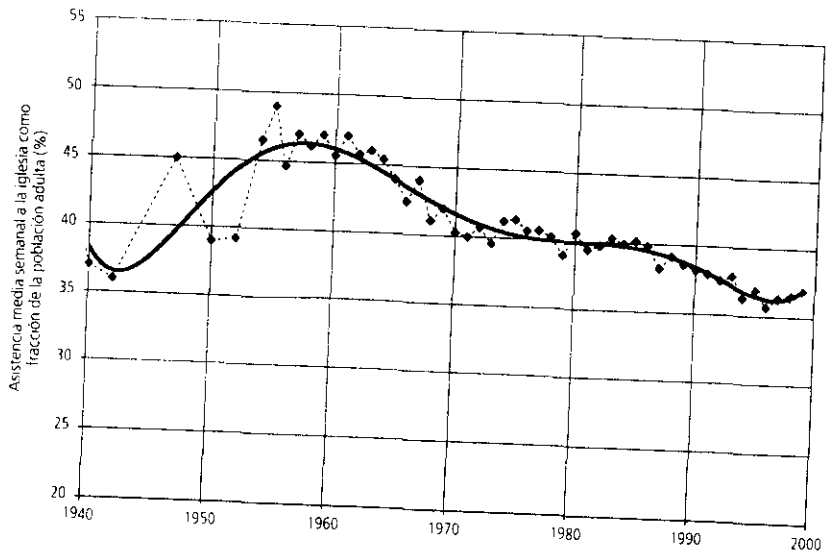


FIGURA 13: Tendencias en la asistencia a la iglesia (1940-1999)

La participación de los norteamericanos en la vida social de la iglesia más allá del propio culto –en catequesis dominicales, grupos de estudio de la Biblia, actividades sociales de la iglesia y otras prácticas similares– parece haber caído al menos con tanta rapidez como la afiliación a la iglesia y la asistencia a los oficios religiosos. En la década de 1950 uno de cada cuatro norteamericanos aproximadamente afirmaba estar afiliado a alguno de esos grupos relacionados con las iglesias, al margen de su pertenencia propiamente dicha a la iglesia. A finales de la de 1980 y en la de 1990 esa cifra se había reducido a la mitad, según ciertos estudios comparables, rondando la proporción de uno de cada ocho.[30] El estudio cuidadosamente controlado llevado a cabo por la Universidad de Michigan y el NIMH sobre el cambio en el comportamiento personal entre 1957 y 1976 detectó un descenso del 50 % en la afiliación a grupos relacionados con las iglesias. Según la General Social Survey, la afiliación a esos grupos se redujo al menos en un 20 % entre 1974 y 1996.[31] La participación de los norteamericanos en la vida social de sus instituciones religiosas, al margen de la asistencia a los oficios formales del culto, ha caído probablemente en un tercio desde la década de 1960, y en la mitad o más desde la de 1950.

Las pruebas aportadas por los dietarios sobre empleo del tiempo rellenados por muestras de norteamericanos en 1965, 1975, 1985 y 1995 confirman plenamente esos resultados. En este último año los norteamericanos dedicaron a la religión (tanto al culto como a actividades sociales relacionadas con la vida religiosa) una media de sólo

dos tercios del tiempo que le dedicaban en 1965, una caída constante desde una hora y treinta y siete minutos semanales en 1965 hasta una hora y siete minutos en 1995.[32] No es que la duración de los sermones se haya acortado, sino que más bien la parte de la población que dedica algún tiempo a cualquier tipo de actividades religiosas se ha reducido casi a la mitad.

En resumen, la probabilidad de que los norteamericanos declaren ser miembros de una iglesia ha disminuido durante las tres o cuatro últimas décadas en un 10%, mientras que su asistencia real a la iglesia y su auténtica participación en actividades religiosas ha caído entre un 25 y un 50% aproximadamente. Todo el auge experimentado por la participación religiosa durante la posguerra –y quizá más– ha quedado reducido prácticamente a la nada. Esta pauta histórica amplia en cuanto a participación religiosa –ascendente desde el primer tercio del siglo hasta la década de 1960, para caer luego entre esta década y la de 1990– sigue en gran parte el mismo esquema observado anteriormente en las organizaciones comunitarias laicas, así como en la participación política.

Pero aún hay algo más: en los tres casos, cuanto mayores son las exigencias de la forma de compromiso –asistencia real frente a afiliación formal, por ejemplo–, mayor es el declive. En efecto, las instituciones clásicas de la vida cívica norteamericana, tanto religiosas como seculares, han quedado «vaciadas». Visto desde fuera, el edificio institucional parece prácticamente intacto: un pequeño descenso en la profesión de fe, una mínima caída en la afiliación formal, etc. Sin embargo, al examinarlo más de cerca se ve con claridad que la descomposición ha consumido las vigas de sustentación de la infraestructura cívica.

El descenso de la participación religiosa, al igual que muchos de los cambios en el compromiso político y comunitario, es atribuible en buena medida a diferencias generacionales.[33] No parece que una determinada cohorte de norteamericanos, sea cual fuere, haya reducido su observancia religiosa con el paso de los años, pero las generaciones más recientes son menos observantes que las de sus padres. La sustitución lenta pero inexorable de una generación por la siguiente ha hecho descender de forma gradual pero inevitable nuestra participación en las actividades religiosas.

Las valoraciones de las tendencias en el comportamiento religioso son inevitablemente polémicas, pues muchas personas se sienten fuertemente comprometidas con una u otra de las posturas enfrentadas; no obstante, una de las complejidades peculiares de dichas valoraciones es un modelo de «ciclo de vida» generalmente reconocido en materia de religiosidad.[34] El matrimonio y los hijos fomentan, en términos generales, una mayor participación en las actividades relacionadas con la iglesia. Además, las personas adultas y mayores (más conscientes quizá de su condición mortal) parecen sentirse más atraídas que los jóvenes hacia la religión. Para detectar un cambio significativo a largo plazo, debemos comparar los índices de participación religiosa entre personas de una misma edad en épocas diferentes. Si los jóvenes de hoy son menos observantes de lo que solían serlo anteriormente las personas de su edad, es muy probable que no puedan situarse nunca a la altura de sus predecesores, por más que quienes hoy son jóvenes vayan acrecentando su compromiso religioso a medida que cumplen años; así, el nivel conjunto de dicho compromiso en la sociedad tenderá a descender con el paso del tiempo. Entre la década de 1970 y la de 1990 la asistencia a la iglesia entre personas menores de sesenta años descendió en torno a un 10-20%, mientras que aumentó ligeramente entre las de sesenta años en adelante.[35] El moderado incremento en cuanto a participación religiosa entre la generación más anciana de la población –los nacidos en la década de 1930 o antes– no bastó para contrarrestar el declive del compromiso de sus hijos y nietos.

Esta pauta es aplicable en particular a los hábitos religiosos de los nacidos en los años de la explosión demográfica, los *baby boomers*. Cuando tenían de veinte a treinta años (durante las décadas de 1960 y 1970), esas personas se desentendieron de las instituciones religiosas más que sus mayores a esa misma edad. Tras casarse, tener hijos y asentarse, aquellos veinteañeros tendieron a comprometerse más con la religión organizada, tal como lo habían hecho sus padres, pero iniciaron este ciclo de vida que los llevó hacia la iglesia desde un nivel de compromiso religioso mucho más bajo, y nunca llegaron a cerrar la brecha. Ahora que han cumplido los cuarenta y los cincuenta, y a pesar de ser (como era de esperar) más religiosos que antes, los *baby boomers* siguen siendo aún menos comprometidos religiosamente que las

personas de edad adulta de una generación anterior. El sociólogo Wade Clark Roof calcula en dos tercios los *baby boomers* criados en una tradición religiosa que dejaron de ser practicantes, mientras que sólo la mitad de ellos volvió a practicar la religión.[36] Así, el nivel medio de compromiso religioso sigue decayendo a medida que sus padres, gente más religiosa, abandonan la escena.

Wade Clark Roof y William McKinney resumen así el comportamiento religioso de esta época:

> Numerosos jóvenes con buena formación académica y de clase media [...] abandonaron las iglesias a finales de los años sesenta y en los setenta [...] Algunos se afiliaron a movimientos religiosos nuevos; otros buscaron la iluminación personal a través de diversas terapias y disciplinas espirituales; pero más sencillamente se «desentendieron» por completo de la religión organizada [...] [El resultado fue una] tendencia hacia una psicología religiosa altamente individualizada, sin las ventajas de una fuerte vinculación con las comunidades de creyentes. Los años posteriores a la década de 1960 conocieron un impulso importante en esta dirección con la tendencia hacia una mayor realización y una búsqueda del yo ideal [...] En este clima de individualismo expresivo, la religión tiende a «privatizarse» o se asienta más firmemente en el terreno de lo personal.[37]

La religión privatizada puede ser moralmente persuasiva y psíquicamente satisfactoria, pero representa un volumen menor de capital social. Cada vez son más las personas que pasan con mayor frecuencia de una congregación de fieles a otra; así, aunque quizá sigan siendo «religiosos», están menos comprometidos con una comunidad concreta de creyentes. Las últimas décadas han conocido una proliferación de la publicidad dedicada a diversos grupos de culto, desde la meditación trascendental hasta la Iglesia de la Unificación del reverendo Moon, pero varios estudios realizados con meticulosidad han demostrado que ninguno de esos movimientos ha atraído entre los norteamericanos más allá de unos pocos miles de miembros permanentes, lo que representa una fracción infinitesimal en una población adulta de doscientos millones de personas.[38] Pero incluso entre aquellos que tienen inclinaciones religiosas, «la religión privatizada es bastante ajena al apoyo comunal y lleva en gran medida una existencia independiente de las formas religiosas institucionalizadas; tal vez proporcione al creyente sentido y orientación personal, pero no es una fe compartida, y por tanto no es probable que inspire un compromiso con el grupo [...] Es posible que esas personas sean "creyentes", pero no son "asociados"».[39]

No pretendo sostener aquí que la religión privatizada sea frívola desde un punto de vista moral o teológico, ni que las tradiciones religiosas heredadas posean una superioridad intrínseca. Al contrario, Stephen Warner, admirador de un mercado más libre para una afiliación religiosa autónoma, afirma que «hay pruebas considerables de que quienes cambian de religión son personas moralmente serias».[40] Pero según la mayoría de las explicaciones, «el gran "ganador" en el juego de la versatilidad es el grupo cada vez más numeroso de los no religiosos».[41]

Según explica Phillip Hammond a partir de una encuesta sobre creyentes practicantes de Carolina del Norte, Ohio y California:

> La revolución social de las décadas de 1960 y 1970 aceleró la alteración del equilibrio entre [las funciones colectiva e individual de la iglesia], y lo hizo intensificando notablemente un fenómeno que calificaremos de «autonomía personal». La autonomía personal no ha llevado, pues, tan sólo a una decadencia del compromiso con la parroquia [...] sino también a un cambio en el significado de dicho compromiso.

El compromiso activo en la vida parroquial depende considerablemente del grado de vinculación de una persona con el contexto social más amplio, con el hecho de tener amigos en la parroquia, en el barrio o en el trabajo y de formar parte de una densa red personal. Según veremos en los dos capítulos siguientes, esos pilares que sustentan el compromiso social fundado en la religión se han visto debilitados a su vez durante las últimas décadas. En resumidas cuentas: aunque la religión privada es para muchos hijos de la explosión demográfica una expresión valiosa de un juicio moral autónomo, la religión institucionalizada no tiene una importancia tan fundamental en sus vidas como la tuvo en la de sus padres.[42]

La orientación religiosa de la llamada generación X nos lleva a pensar seriamente que esta merma larga y constante del compromiso religioso no ha concluido todavía. Los estudiantes recién ingresados en la universidad han respondido en todo Estados Unidos durante más de tres décadas a un cuestionario tipificado sobre su último año en el instituto, títulos, intereses en su carrera, objetivos en la vida, actividades sociales, etc. Cuando los hijos de la explosión demográfica, que ingresaron en la universidad en 1968, rellenaron el cuestionario, el 9 % dijo que no iba «nunca» a la iglesia. A finales de la década de 1990, en el momento en que sus propios hijos cumplimentaron ese mismo cuestionario, el índice de desinterés absoluto por la religión organizada se había doblado, llegando a un 18 %. De manera similar, la proporción de universitarios de primer año que al informar sobre su preferencia religiosa personal declaraban «ninguna» se multiplicó por dos, pasando de un 7 % en 1966 a un 14 % en 1997. Según otra serie rigurosa de encuestas anuales, la proporción de estudiantes de enseñanza media que asistían a los oficios religiosos una vez por semana cayó de un 40 % a finales de la década de 1970 a un 32 % en los primeros años de la de 1990.[43]

Mis generalizaciones sobre las tendencias en la participación religiosa del conjunto de los norteamericanos durante las tres últimas décadas constituyen una simplificación excesiva al menos en dos aspectos importantes. En primer lugar, no todos los miembros de la sociedad norteamericana se han visto igualmente afectados por las tendencias descritas hasta aquí. Mientras que un grupo de ellos ha tendido a abandonar la participación activa en comunidades de creyentes, otro sigue estando tan plenamente comprometido como siempre. La parte de la población totalmente desvinculada de la religión organizada ha aumentado, pero la que está intensamente comprometida se mantiene relativamente estable. En otras palabras, el abandono de la religión se ha de atribuir a aquellas personas cuyo compromiso religioso era moderado, pero convencional. El resultado es que el país se está dividiendo más claramente en dos grupos: los observantes devotos y los completamente ajenos a la iglesia.[44] (Se podría ver aquí cierto paralelismo con las tendencias en política: cuanto mayor es el número de creyentes auténticos, más son los que abandonan y menos los moderados.) Este es el substrato sociológico de las tan debatidas «guerras culturales» de los últimos años. Aunque no deberíamos exagerar esta polarización, es posible que tenga también una característica regional, pues disponemos de ciertas pruebas de que el desentendimiento religioso ha sido más marcado en el norte (en especial en el nordeste) y sumamente limitado en el «cinturón bíblico» del sur.[45]

En segundo lugar, el ritmo y dirección del cambio han sido notablemente diferentes en las distintas confesiones. Las congregaciones protestante y judía han perdido cuota de mercado en cuanto a número de miembros, mientras que los católicos y otras religiones han ido progresando. El porcentaje de protestantes en la población de Estados Unidos ha caído aproximadamente de 3 a 4 puntos porcentuales por década desde la Segunda Guerra Mundial, descenso que supone más o menos una cuarta parte en general, mientras que el de judíos se ha reducido en torno a cinco puntos porcentuales por década, lo que significa un declive general del 50 %. En cambio, la cuota de católicos en la población ha aumentado de 1 a 1,5 puntos porcentuales por década, incremento de alrededor de un tercio en conjunto, mientras que quienes declaran no tener «ninguna religión» han subido alrededor de 2 puntos porcentuales por década, llegando más o menos a cuadruplicarse. El sector de la población de Estados Unidos que afirmaba ser protestante descendió entre 12 y 15 puntos porcentuales (casi una quinta parte) en el último tercio del siglo XX, probablemente la caída más acusada en la historia de Estados Unidos.[46]

Esta divergencia entre los índices de crecimiento está influida en cierta medida por la inmigración de Latinoamérica, en lo que respecta a los católicos, y por la de Asia en cuanto a otras religiones. Según algunos cálculos, los hispanos, por ejemplo, constituyen ahora una cuarta parte de los católicos norteamericanos. Su compromiso religioso significa que la iglesia católica está desempeñando de nuevo una función importante en la vinculación de los inmigrantes con la sociedad norteamericana en sentido amplio. En ese sentido continúa contribuyendo a la formación de capital social, pero esta nueva influencia oculta sólo parcialmente la magnitud de la disminución del compromiso con la iglesia entre los nacidos en Estados Unidos.

Los cambios han sido aún más acusados en la amplia familia de las confesiones protestantes. Las principales de ellas (metodistas, presbi-

terianos, episcopalianos, luteranos, congregacionistas, baptistas americanos, etc.) han sufrido durante los últimos cuarenta años fuertes pérdidas en «cuota de mercado», mientras que los grupos evangelistas y fundamentalistas (baptistas del sur, pentecostales, de la santidad, asambleas de Dios e iglesia de Dios en Cristo, así como los testigos de Jehová, los mormones y otras congregaciones independientes) han seguido creciendo, aunque a veces a un ritmo más lento que antes, ya que en la actualidad mantienen apenas el paso del crecimiento demográfico nacional. Aunque el protestantismo mayoritario continúa siendo una parte significativa del paisaje religioso, sus congregaciones se van reduciendo, envejecen y participan menos en actividades religiosas. La proporción de miembros de iglesias evangélicas ha aumentado –probablemente en torno a un tercio durante los veinticinco años siguientes a 1960–, pero esas ganancias no son suficientes para que el conjunto del protestantismo compense las pérdidas de las principales confesiones. Uno de los resultados es que ese crecimiento se ha dado en los dos extremos del espectro religioso, el más ortodoxo y el más profano, mientras que el sector medio se ha venido abajo.[47]

Los cálculos de asistencia a la iglesia nos cuentan una historia ligeramente distinta. Aunque las cifras de quienes se declaran católicos han seguido creciendo, el índice tradicionalmente elevado de observancia religiosa entre los católicos, medido por la asistencia a misa, ha descendido de forma constante. Entre el menguante número de protestantes, el índice de asistencia semanal se ha mantenido razonablemente bien, debido en parte a que las confesiones protestantes han ido derivando hacia congregaciones de carácter más evangélico; sin embargo, al ser hoy menos quienes se declaran protestantes, la proporción de norteamericanos que asisten con regularidad a los servicios de culto ha descendido de manera significativa a lo largo de las tres o cuatro últimas décadas. En otras palabras, cada vez hay más católicos que son meros miembros nominales de su iglesia, mientras que un número elevado y continuamente creciente de protestantes y judíos están abandonando su religión por completo.[48]

Esta decadencia del compromiso religioso caracteriza a los negros al menos tanto como a los blancos, a pesar de que aquéllos siguen siendo más observantes que éstos en asuntos de religión. El declive de la asistencia a la iglesia entre mediados de las décadas de 1970 y 1990 fue casi tan grande para los negros como para los blancos, y la pérdida de afiliación en los grupos eclesiales fue ligeramente mayor entre los negros. Como ocurrió con los blancos, las confesiones protestantes mayoritarias parecen haber conocido también entre los negros una decadencia relativa, mientras que las congregaciones evangélicas han experimentado un crecimiento.[49]

La revitalización de la religión evangélica es quizá el rasgo más notable de la vida religiosa norteamericana en la última mitad del siglo XX. Según han sostenido los historiadores de la iglesia Roger Finke y Rodney Stark, este fenómeno es simplemente la última representación de un drama familiar en la historia religiosa norteamericana: un movimiento religioso insurgente, más disciplinado, más sectario, menos «secularizado», se impone a unas confesiones imperantes de carácter más mundano. Los metodistas lo hicieron con los episcopalianos a mediados del siglo XIX, y ahora los fundamentalistas lo han hecho con los metodistas.

Este fenómeno vigoriza la religión, desde cierta perspectiva, y crea un capital social efervescente en el seno de las nuevas iglesias evangélicas. Dirigentes de toda clase de corrientes religiosas admiran justamente los logros de los evangélicos a lo largo de las últimas décadas en lo referente a la creación de comunidades religiosas rebosantes de energía. Muchos de los episodios más importantes de formación de capital social en la historia de Estados Unidos hundieron sus raíces en renacimientos religiosos, y es muy posible que nos hallemos en el vértice de uno de estos períodos.[50]

Sin embargo, según ha observado Wade Clark Roof, «las energías religiosas conservadoras se canalizan en el sentido de recuperar la fe en el seno de la tradición religiosa y reafirmar unas fronteras religiosas y de estilo de vida dentro de la cultura dominante [...] Las iglesias y sinagogas que crecen suelen ser de carácter excluyente y pueden llegar a trazar límites tanto sociales como religiosos».[51] Desde un punto de vista histórico, los clérigos de las principales confesiones protestantes aportan a la comunidad cívica en sentido amplio una parte desproporcionadamente alta de dirigentes, mientras que las iglesias evangélica y católica hacen mayor hincapié en actividades centradas en lo eclesiástico. Al repasar el recorrido de la historia norteamericana, Robert Wuthnow, uno de los estudiosos norteamericanos de la re-

ligión más agudo y mejor capacitado, llega a la conclusión de que «mientras que las iglesias mayoritarias participaron en programas progresistas de mejora social durante la primera mitad del siglo XX, las evangélicas se centraron más en la piedad individual».[52]

Los evangélicos suelen tender más a participar en actividades dentro de su propia comunidad religiosa tanto individualmente como agrupados en congregación, pero suelen comprometerse menos con la comunidad en sentido más amplio.[53] Los evangélicos asisten a la iglesia con más regularirdad que los protestantes de corrientes mayoritarias, son mucho más generosos en actividades filantrópicas (sus donativos alcanzan una media del 2,8 % de los ingresos familiares, frente a un 1,6), asisten a la catequesis dominical y a grupos de estudio de la Biblia con mayor regularidad y tienen más amigos íntimos dentro de la misma congregación. Según George Marsden, «las iglesias fundamentalistas ofrecen a sus miembros una comunidad bastante más fuerte que sus homólogos protestantes liberales moderados [...] Se cuentan entre las comunidades no étnicas más cohesionadas de Estados Unidos».[54]

Sin embargo, el capital social de los evangélicos se invierte más en su propio ámbito que en la comunidad en general. La asistencia a la iglesia no guarda relación entre ellos con la afiliación a organizaciones comunitarias. Esta regla general según la cual los evangélicos no salen de sus reductos tiene algunas excepciones: los Prison Fellowship Ministries de Charles Colson, por ejemplo, son muy elogiados por trabajar más allá de los límites confesionales y raciales en seiscientas prisiones de toda la nación para hacer que los presidiarios vuelvan a ser miembros de la comunidad. No obstante, la mayor parte del voluntariado entre los evangélicos va dirigida a apoyar la vida religiosa de la propia congregación –mediante la enseñanza en las catequesis dominicales, el canto en el coro y la participación en el culto–, pero no se extiende a la comunidad en general tanto como el trabajo voluntario practicado por miembros de otros credos.[55]

Hoy en día las confesiones mayoritarias del protestantismo y el catolicismo tienden más a participar en tareas de voluntariado y servicio en la comunidad en general. Entre los protestantes mayoritarios y, en menor medida, entre los católicos la asistencia a la iglesia está menos ligada al voluntariado religioso y mantiene más vínculos con el

voluntariado laico. En estos credos la asistencia a la iglesia guarda relación con la afiliación y hasta con el liderazgo en grupos seculares. Las personas religiosamente comprometidas, tanto en las congregaciones evangélicas como en las mayoritarias, enseñan a los demás destrezas cívicas aplicables a otros terrenos, como por ejemplo tareas de gestión y habilidades para hablar en público, pero los protestantes de la corriente mayoritaria tienden más a transmitirlas a la comunidad en sentido más amplio. Según la conclusión de Robert Wuthnow: «Las iglesias protestantes mayoritarias fomentan el compromiso cívico en la comunidad en general, mientras que las iglesias evangélicas no parecen hacerlo».[56]

Ese mismo contraste aparece entre las diversas congregaciones: las que se consideran conservadoras son menos proclives que las liberales o las moderadas a ofrecer servicios o programas sociales, con la notable excepción de las actividades de los defensores del derecho a la vida. (En el capítulo 9 examinaremos con más detenimiento la participación política de los cristianos evangélicos.) De manera similar, durante la época de la lucha por los derechos civiles el compromiso cívico de los negros mantuvo una correlación positiva con la participación en iglesias negras mayoritarias, mientras que esa correlación fue negativa entre las confesiones negras fundamentalistas. Así, el hecho de que el cristianismo evangélico se halle en alza mientras que el mayoritario decae significa que la religión tiene hoy una eficacia menor como fundamento del compromiso cívico y del capital social que «tiende puentes». Wuthnow pone el dedo en la llaga de esta cuestión:

> La religión puede tener un efecto saludable en la sociedad civil estimulando a sus miembros a participar en el culto, pasar tiempo con sus familias y aprender las lecciones morales inherentes a las tradiciones religiosas. Pero si sus funciones se reducen únicamente a esto, su influencia en la sociedad será probablemente reducida. Lo que despertó el interés de Tocqueville al observar las organizaciones voluntarias fue [...] su capacidad para forjar vínculos entre amplios sectores de la población enlazando comunidades y religiones, y aunando a personas de profesiones y orígenes étnicos distintos.[57]

Este cometido cívico amplio es el que la religión evangélica no ha llegado a desempeñar en los Estados Unidos de hoy.

Resumamos lo que hemos aprendido acerca de los asientos religiosos en el libro de cuentas norteamericano del capital social. En primer lugar, la religión es en la actualidad, como lo ha sido tradicionalmente, una fuente principal de la vida y la salud comunitaria de Estados Unidos. Las organizaciones de tipo religioso sirven directamente a la vida cívica al proporcionar apoyo social a sus miembros y servicios sociales a la comunidad en general; e indirectamente, al fomentar habilidades cívicas, inculcar valores morales, estimular el altruismo y promover el reclutamiento cívico entre los fieles.

En segundo lugar, las amplias oscilaciones en la participación religiosa durante el siglo XX reflejan las tendencias de la vida cívica laica: un florecimiento durante las primeras seis décadas del siglo, y especialmente en las dos siguientes a la Segunda Guerra Mundial, que se marchitará después a lo largo de las tres o cuatro últimas décadas. Al igual que en la vida profana, cuanto más intensa fue la forma de ese compromiso, mayor ha acabado siendo su decadencia reciente, a pesar de que una minoría de la población sigue considerando especialmente atractivas las confesiones exigentes. Además, tal como ocurre en la política y la sociedad en general, este desentendimiento parece estar vinculado a la sucesión generacional. Las generaciones más jóvenes (entre los «más jóvenes» incluimos aquí a los hijos de la explosión demográfica) participan menos que sus predecesores de la misma edad tanto en actividades religiosas como profanas.

Finalmente, la vida religiosa norteamericana de este período ha vuelto a representar el conocido drama de la aparición de formas de fe más dinámicas y exigentes que sustituyen a otras más trivializadas. Sin embargo, los esfuerzos de las nuevas confesiones por crear sentido comunitario se han dirigido de momento hacia dentro más que hacia fuera, limitando así los posibles efectos saludables sobre las reservas de capital social en Estados Unidos. En resumen, al comenzar el siglo XXI los norteamericanos acuden a la iglesia menos de lo que lo hicieron hace tres o cuatro décadas, y las iglesias a las que asisten están menos comprometidas con la comunidad en sentido amplio. Más que contrarrestarlo, las tendencias de la vida religiosa refuerzan el infausto hundimiento de la vinculación social en la comunidad laica.

Capítulo 5

Vínculos en el lugar de trabajo

Las organizaciones relacionadas con la vida laboral se suelen contemplar a través de dos prismas diferentes. Desde un punto de vista económico, los sindicatos y las asociaciones profesionales son criticados a veces como una forma de cártel monopolista, como estamentos modernos por medio de los cuales los trabajadores de una rama o profesión particular pueden aunarse para impedir la competencia y aumentar sus ingresos. No obstante, desde un punto de vista sociológico estas organizaciones son un foco importante de solidaridad social, un mecanismo de ayuda mutua y experiencias compartidas. Estas dos imágenes se refuerzan, por supuesto, fundamentalmente, pues la solidaridad es una condición esencial de la colaboración económica. Incluso quienes se lamentan de las consecuencias económicas de los sindicatos de profesores o de los colegios de abogados reconocerán probablemente el capital social que representan.

Las organizaciones de carácter laboral, tanto sindicatos como organismos empresariales y profesionales, se han contado siempre entre las formas más tradicionales de la vinculación cívica en Estados Unidos, y constituyen un apartado importante de nuestro inventario de capital social. La figura 14 resume las tendencias en el índice de sindicación en Estados Unidos a lo largo del siglo XX. Los detalles de este perfil histórico están vinculados a la historia concreta de la vida laboral norteamericana, como en el caso de los efectos favorables de las dos guerras mundiales y del New Deal sobre la negociación colectiva.[1] Sin embargo, el modelo general recuerda el que ya hemos observado para las organizaciones comunitarias y religiosas: un crecimiento moderado en el primer tercio del siglo, otro rápido al salir de la depresión y la Segunda Guerra Mundial, un período de estabilidad en un nivel alto desde la década de 1950 hasta entrada la de 1960, y un declive brusco y sostenido durante el último tercio del siglo.

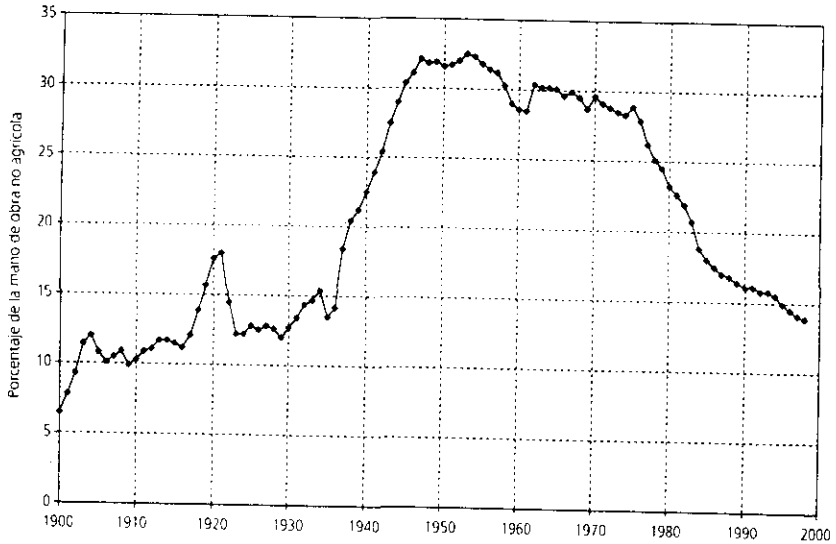


FIGURA 14: Sindicación en Estados Unidos (1900-1998)

Los sindicatos fueron durante muchos años la posibilidad de afiliación más común entre los trabajadores norteamericanos (en menor grado entre las trabajadoras), y así ha seguido siendo en cierta medida durante las últimas décadas.[2] No obstante, el índice de sindicación ha ido descendiendo durante más de cuatro décadas, con una caída especialmente acentuada a partir de 1975. Desde mediados de la década de 1950, momento en que la sindicación alcanzó su punto culminante, la parte sindicada de la mano de obra en Estados Unidos se ha hundido pasando de un 32,5 % a un 14,1 %. Hoy en día se ha desvanecido casi todo el imponente crecimiento ligado al New Deal. Además, se ha debilitado el tipo de compromiso con los sindicatos, considerados ahora ante todo agentes pagados para tareas de negociación, y no un movimiento social. Aunque los sindicatos han padecido a menudo, como otras asociaciones voluntarias, el azote de los grupos oligárquicos, la apatía y la corrupción, han sido históricamente creadores de capital social –es decir, de redes de reciprocidad– y además han dependido de él. Sin embargo, al concluir el siglo XX este elemento de la vida social de los trabajadores norteamericanos, fundamental en otros tiempos, ha llegado casi a desvanecerse. Actualmente la solidaridad de las salas de actos de los sindicatos es en la mayoría de los casos un recuerdo borroso de personas ancianas.

Pero esta decadencia de la sindicación ¿no será sencillamente un reflejo del cambio de estructuras en la economía postindustrial norteamericana? La mayoría de la gente considera que la negociación colectiva «es adecuada ante todo para obreros de la industria de productos manufacturados –el bastión de los sindicatos en la década de 1950–, mientras que tiene poco interés para las trabajadoras administrativas intelectualmente formadas de las empresas de servicios, la vanguardia de la nueva mano de obra en la economía postindustrial».[3] El declive de la manufactura, el desplazamiento del comercio y el empleo de las ciudades de la industria pesada del nordeste al Cinturón del Sol (el *Sunbelt* sureño), el aumento de los niveles educativos y el empleo a tiempo parcial –factores a los que los economistas se refieren con la expresión de «cambios estructurales»– son explicaciones posibles de un inevitable descenso en la sindicación.

Sin embargo, en realidad el paso estrictamente económico de una economía industrial a otra de servicios explica tan sólo una cuarta parte de la cuestión, y todos esos cambios estructurales en conjunto dan razón únicamente de la mitad del declive de la afiliación sindical.[4] En otras palabras, la proporción de población activa sindicada ha caído bruscamente a lo largo de las cuatro últimas décadas incluso en el ámbito de actividades laborales e industrias concretas. Entre 1953 y 1997 los índices de sindicación descendieron en un 62 % dentro de la actividad manufacturera, en un 79 % en la minería, en un 78 % en la construcción, en un 60 % en el transporte y en un 40 % en los servicios. El único sector que ha resistido a este reflujo, aunque sea temporalmente, ha sido el empleo público, en el que la sindicación creció bruscamente durante una década y media, entre 1962 y 1979, tras una modificación legal introducida por el gobierno de Kennedy en las bases para la negociación colectiva en la rama de la administración. No obstante, la afiliación sindical en el sector público se ha estancado a lo largo de las dos últimas décadas. El descenso en la sindicación no se ha debido principalmente al paso de la mano de obra industrial al sector administrativo.[5]

Los economistas laborales han propuesto varias interpretaciones más para explicar el descenso en la sindicación: cambios adversos en los programas públicos, como las medidas antihuelgas introducidas por el gobierno de Reagan durante la huelga de los controladores aéreos de 1982, oposición violenta de los empresarios, una débil estrategia sindical, etc. Cada una de esas interpretaciones contiene algo de verdad, pero a pesar de los numerosos debates, no existe todavía un acuerdo entre los especialistas respecto a su validez relativa, y éste no es el lugar de emitir un juicio sobre ellos. Resulta, sin embargo, interesante observar que, según un estudio general, «el declive de la sindicación entre 1977 y 1991 parece haberse debido casi por entero a un descenso en las peticiones de representación sindical»,[6] el número de afiliados a los sindicatos es menor porque se ha reducido el de trabajadores deseosos de sindicarse.

Esta reducción de la «demanda» ¿podría ser un reflejo del disgusto ante la indebida influencia de los sindicatos, el proteccionismo laboral, la corrupción y otras cuestiones similares? Esta explicación podría haber sido verosímil en algún momento, pero el resentimiento de la gente ante el poder de los sindicatos ha disminuido constantemente durante más de dos décadas, mientras que la afiliación sindical ha seguido hundiéndose. El resentimiento público puede haber sido consecuencia del poder de los sindicatos, pero no es causa del declive constante de la sindicación. Es posible que el problema de la afiliación sindical no sea tanto el escepticismo hacia la idea de «sindicato» como hacia la de «afiliación». Según observó proféticamente el economista laboral Peter Pestillo hace veinte años, «los trabajadores jóvenes piensan ante todo en sí mismos. Estamos experimentando el culto al individuo, y el trabajo está siendo derrotado por predicar las bondades de la coalición».[7]

La historia reciente de las asociaciones profesionales parece a primera vista completamente distinta. El porcentaje de norteamericanos pertenecientes a asociaciones profesionales o a otras organizaciones económicas (aparte de los sindicatos) se ha duplicado a lo largo de los últimos cuarenta años. Según la mayoría de las encuestas, el índice de afiliados a esas organizaciones rondaba del 8 al 10 % durante las décadas de 1950 y 1960, mientras que en las de 1980 y 1990 casi todas

las encuestas hablaban de tasas equivalentes al 16-20 %.[8] El índice de afiliación a sociedades profesionales y académicas entre la población en general ascendió de un 13 % en 1974 a un 18 % en 1994, un aumento de casi el 50 % en apenas dos décadas.[9]

Esta impresión de crecimiento rápido en las asociaciones profesionales parece verse confirmada por las listas de afiliados de las principales organizaciones profesionales nacionales. El total de miembros de la American Medical Association pasó de 126.042 en 1945 a 201.955 en 1965, para alcanzar a continuación un récord de 296.637 en 1995. El American Institute of Architects es más reducido, pero su crecimiento ha sido igualmente impresionante (de 8.500 en 1950 a 23.300 en 1970, llegando luego a un récord de 47.271 en 1997). Los miembros de la American Society of Mechanical Engineers llegaron casi a triplicarse desde los 19.688 de 1945 hasta los 53.810 de 1968, y luego volvieron a doblarse a lo largo de las tres décadas siguientes, alcanzando los 107.383 en 1997. El salto equivalente en el caso del Institute of Electrical and Electronic Engineers fue de 111.610 en 1963 a 242.800 en 1997. El crecimiento de la American Bar Association (ABA) fue aún más pasmoso, pues el total de afiliados se cuadruplicó, pasando de 34.134 en 1945 a 118.916 en 1965, y volvió luego a triplicarse hasta alcanzar 357.933 en 1991. Lo mismo sucede con la mayoría de las principales organizaciones profesionales. Aquí, al menos, encontramos al parecer rebosantes a finales del siglo XX las energías descubiertas por Tocqueville en Estados Unidos.

Antes de llegar a esta conclusión deberemos tener en cuenta, como siempre, los cambios ocurridos en el tamaño de las bases respectivas, pues esas mismas décadas han conocido incrementos masivos en el numero de personas con empleos profesionales. La cuestión más significativa para nuestro objetivo no es: «¿Cuáles son las dimensiones de la ABA?», sino: «¿Cuál es el tamaño de la ABA comparado con el número de abogados de Estados Unidos?». En realidad, el índice cambiante de afiliación a las asociaciones profesionales entre los miembros de una determinada profesión resulta haber seguido un rumbo llamativamente conocido.

Durante los dos primeros tercios del siglo, más o menos, el porcentaje de médicos, abogados, arquitectos, censores de cuentas y dentistas pertenecientes a la correspondiente asociación profesional creció

de forma decidida y constante, a excepción de la ya conocida bajada repentina ocurrida durante la Gran Depresión. (La figura 15 muestra la cuota media de mercado de ocho importantes asociaciones profesionales durante una gran parte del siglo XX.)[10] Este aumento supuso, de manera característica, una multiplicación por diez aproximadamente desde un 5-10 % a comienzos del siglo, hasta un 50-90 % en la década de 1960. Llama la atención que en cuanto al crecimiento en la afiliación producido entre las décadas de 1940 y 1960, podemos detectar prácticamente en todos los casos la misma aceleración de posguerra observada ya en las organizaciones comunitarias y religiosas. En términos generales, los índices de afiliación a asociaciones profesionales llegaron más o menos a doblarse entre 1945 y 1965, una tasa de crecimiento casi igual que la observada anteriormente para las organizaciones comunitarias.

Luego, el auge de afiliación ocurrido en la posguerra se frenó de repente en la totalidad de los casos, se detuvo y se invirtió en casi todos ellos. La primera en alcanzar su punto culminante y comenzar a decaer fue la American Medical Association (AMA), en 1959, seguida por la American Dental Association y por el American Institute of Ar-

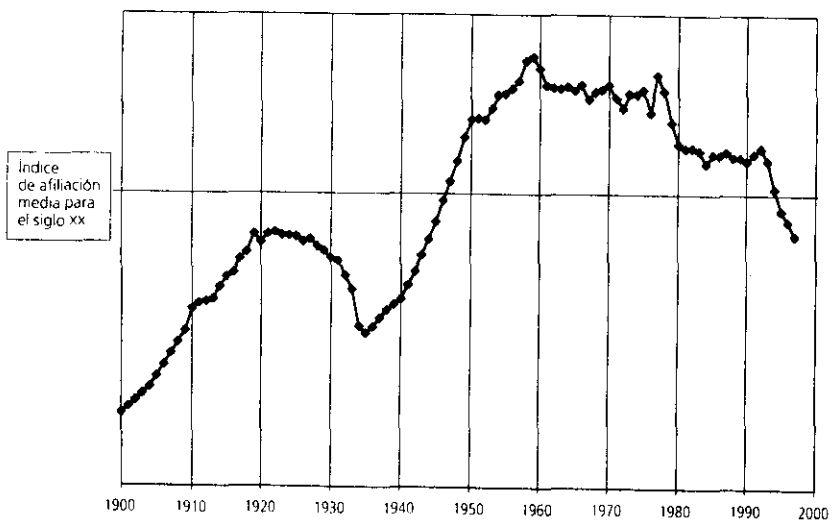


FIGURA 15: Índice medio de afiliación a ocho asociaciones profesionales

chitects (ambos en 1970), la American Bar Association (ABA), en 1977, y finalmente el American Institute of Certified Public Accountants, en 1993. Mientras el número de enfermeras tituladas se duplicó en Estados Unidos pasando de un millón en 1977 a dos en 1998, la afiliación a la American Nurses Association (ANA) cayó de ciento noventa mil a ciento setenta y cinco mil, con lo que la «cuota de mercado» de la ANA se recortó exactamente por la mitad, del 18 % de las enfermeras tituladas en 1977 al 9 % en 1998. En el caso de la American Society of Mechanical Engineers (ASME), el auge de la posguerra había concluido en esencia en la década de 1950, y la cuota de mercado de la ASME no recuperó nunca la cúspide alcanzada antes de la Depresión. El Institute of Electrical and Electronic Engineers (IEEE) se formó en 1963 por la fusión de dos organizaciones anteriores que habían experimentado un crecimiento muy rápido en las dos décadas precedentes, pero la conocida pérdida de cuota de mercado comenzó en el momento mismo del nacimiento del IEEE.

El descenso de los índices de afiliación después de 1970 quedó encubierto en un primer momento por el rápido crecimiento de la cifra nacional de profesionales. Aunque descendió el número de capturas, la pesca continuaba siendo muy buena. La afiliación al American Institute of Architects, por ejemplo, se multiplicó por más de dos entre 1970 y 1997, a pesar de que la proporción de arquitectos miembros cayó durante este período del 41 al 28 %. La afiliación al IEEE, estimulada por la bullente industria de la electrónica, se multiplicó por más de dos entre 1963 y 1997, a pesar de que su «cuota de mercado» se redujo de un 51 a un 37 %.[11]

Los equipos y directivas de cada una de esas asociaciones comenzaron a constatar poco a poco el descenso en los índices de afiliación, y finalmente aquel descenso relativo se convirtió en todos los casos en un declive absoluto, a pesar de que las correspondientes profesiones siguieron desarrollándose con pujanza. Así, de la misma manera que los dirigentes de Kiwanis, la League of Women Voters y la Parent-Teacher Association habían comenzado a preocuparse en las décadas de 1960 y 1970 por cómo hallar la manera de dar la vuelta a la disminución en el número de sus afiliados, los de las asociaciones AMA, ANA, ABA y demás comenzaron en ese momento a debatir cuál podía ser la causa de la bajada que estaban experimentando.[12]

En todos los casos se sometió a interrogatorio a una lista de sospechosos igualmente amplia: cuotas excesivas, programas trasnochados, competencia de asociaciones locales o más especializadas. Un tema común fue la posibilidad de que a medida que las correspondientes profesiones aumentaban en tamaño y complejidad, sus miembros hubieran desplazado sus intereses e identidad profesional de la medicina, por ejemplo, a la anestesiologia perinatal, o del derecho en general a los casos legales de propiedad intelectual en la ciudad de Nueva York. No puedo desechar por completo esta interpretación, pero algunos sondeos iniciales realizados no concuerdan con ella. En las últimas décadas, por ejemplo, han experimentado un estancamiento o un descenso en el índice de afiliación incluso grupos especializados como el American College of Surgeons y la American Society of Anesthesiology.[13]

Así, aunque el número absoluto de norteamericanos pertenecientes a asociaciones profesionales ha aumentado significativamente durante los últimos treinta años –y en ese sentido este sector constituye una excepción singular frente a la pauta general ya observada de descenso de afiliación–, se trata de la excepción que confirma la regla, pues hasta en este ámbito de evidente crecimiento hemos visto la misma pauta de un aumento del asociacionismo durante los dos primeros tercios del siglo, seguido de un repentino estancamiento, y luego de un descenso durante el último tercio. (Dejo de lado aquí la conocida cuestión de si la afiliación actual en asociaciones sindicales y profesionales es signo de una participación activa de sus miembros en secciones locales, como ocurría en otros tiempos.)

Así pues, el capital social plasmado en organizaciones formales de trabajadores no ha crecido como para contrarrestar el descenso en la actividad organizativa política, cívica y religiosa observada en capítulos anteriores. No obstante, quizá se haya producido un desplazamiento más sutil entre las redes creadas en función del lugar de residencia y las generadas en función del puesto de trabajo, un paso de las comunidades locales a las profesionales. Teniendo en cuenta que quienes hoy trabajamos fuera de casa somos más que hace una generación, es posible que simplemente hayamos transferido un número mayor de nuestras amistades, debates cívicos y lazos comunitarios

del porche de nuestras viviendas a las proximidades de la máquina dispensadora de agua.[14]

Cuando el sociólogo Alan Wolfe habló en 1995-1996 con varios cientos de personas de clase media residentes en zonas suburbanas de todo el país, se encontró con cierto número de individuos que expresaron esta tesis. Jeremy Toole, del condado de Cobb, en Georgia, calculaba que «hoy en día la gente adquiere en torno a un 90% de sus vínculos sociales en el lugar de trabajo». Diana Hamilton, de Sand Springs (Oklahoma), se hacía la siguiente reflexión: «Pienso que la vida de la gente gira en torno a su trabajo. Hacen sus amistades en el trabajo y realizan su servicio a la comunidad también a través del trabajo». Y Elizabeth Tyler, de Brooklin (Massachusetts), añadía: «Tengo la viva impresión de pertenecer a una comunidad de trabajo [...] a una comunidad que es mi oficina, mi empresa y mi actividad industrial».[15]

En cierto sentido esta tendencia no debería sorprendernos. La propia revolución industrial inició el proceso de separar el puesto de trabajo del lugar de residencia, y cada vez fue más el tiempo pasado en fábricas y oficinas, lejos del hogar. Al finalizar el siglo XX el número de norteamericanos que formaban la población laboral era mayor que nunca: un 67% en 1997 frente a un 59% en 1950.[16] Los profesionales y los obreros pasan por igual largas horas juntos, comen y cenan juntos, trabajan juntos, llegan pronto al lugar de trabajo y se quedan en él hasta horas avanzadas. Más aún, la gente se divorcia con mayor frecuencia, se casa más tarde (si es que lo hace) y vive en soltería en una proporción desconocida hasta ahora. Para muchas almas solitarias el corazón está donde se halla el trabajo. El sociólogo Arlie Russell Hochschild afirma que el lugar de trabajo sirve cada vez más de santuario al que retirarse de las tensiones del matrimonio, los hijos y las tareas domésticas, incluso para la minoría de norteamericanos que viven con esposa e hijos.[17] «A medida que crece el número de norteamericanos que pasan más tiempo "en el trabajo" –aventura un observador reflexivo–, éste deja de ser gradualmente una actividad unidimensional y asume una parte mayor de las preocupaciones y actividades tanto de la vida privada (familiar) como de la pública (social y política).»[18]

Los cambios en las características del trabajo, y no sólo en su cantidad, pueden haber hecho que represente una fracción mayor de nues-

tras interacciones sociales. Tras una jornada de arar en solitario, un agricultor podía recibir con los brazos abiertos una reunión social de su iglesia o de la asociación Grange, pero muchos de nosotros trabajamos actualmente en organizaciones grandes y complejas, por lo que asistir a otra nueva reunión al caer la noche es lo último que se nos puede ocurrir. Además, en las décadas de 1980 y 1990 la «gestión de calidad total», los «círculos de calidad» y la «creación de equipos» se pusieron absolutamente de moda en los ámbitos empresariales. Libros con títulos como *La búsqueda del sentido en el puesto de trabajo*, *Cómo crear una comunidad en cualquier parte* y *La empresa como vocación* instaban a los directivos a «crear en el seno de la compañía un sentimiento de comunidad y respeto hacia la dignidad de las personas».[19] Muchas empresas pusieron en práctica esas ideas; en 1992, el 55% de las instituciones empresariales contaba, según una encuesta, con equipos de trabajo (el 41% para una mayoría de la plantilla básica), y el 41% tenía «círculos de calidad». Arquitectos especializados en diseño de oficinas comenzaron a configurar el lugar de trabajo para que fomentara el sentimiento de vinculación entre los empleados mediante la creación de espacios con calificativos tan evocadores como «abrevaderos», «canteras de conversación» o «fuegos de campamento», donde los trabajadores acudían a calentarse las manos. El sociólogo Hochschild concluye diciendo que estas «nuevas técnicas de gestión tan omnipresentes en la vida empresarial han contribuido a transformar el lugar de trabajo en un mundo social más grato y de carácter personal».[20]

Por tanto, el actual lugar de trabajo estimula los contactos regulares y de colaboración entre iguales, una condición ideal, según podríamos pensar, para la creación de capital social. Mucha gente crea en el trabajo amistades gratificantes, percibe un sentimiento de comunidad entre sus colegas y disfruta de normas de ayuda mutua y reciprocidad en el empleo. Según algunas encuestas realizadas en la década de 1990 por el Families and Work Institute, nueve de cada diez empleados reconocen desear «encontrarse con la gente con la que trabaja a diario» y sentirse «realmente parte del grupo de personas que son sus compañeros de trabajo». Según varios estudios sobre redes de amistad y apoyo, alrededor de la mitad de los trabajadores tiene al menos un lazo personal estrecho en el trabajo. De acuerdo con una

encuesta realizada en 1997 que pedía a la gente que enumerara todas sus conversaciones en un día determinado, algo más de la mitad de ellas se desarrollaron en el lugar de trabajo. Si se tenía en cuenta únicamente a los trabajadores adultos, esta proporción ascendía a más de dos tercios.[21] Es evidente que muchos de nosotros tenemos vínculos personales estrechos en el trabajo. Desde una perspectiva societaria más amplia, una ventaja añadida de los vínculos fundados en la actividad laboral es que el lugar de trabajo es mucho más diverso racial y hasta políticamente que la mayoría de los demás escenarios sociales.[22]

Sin embargo, antes de concluir que la cola ante la fotocopiadora ha sustituido en los Estados Unidos de hoy a la cerca del patio trasero como centro del capital social, es necesario que consideremos tres factores adicionales. En primer lugar, no conozco absolutamente ninguna prueba de que –por más común que sea– la socialización en el lugar de trabajo haya ido en aumento a lo largo de las últimas décadas. En realidad, de todos los ámbitos de vinculación social y comunitaria examinados en el presente libro, las pruebas sistemáticas y a largo plazo sobre vínculos basados en el lugar de trabajo han resultado las más difíciles de hallar. Muchos de nosotros tenemos hoy amigos en el trabajo, pero no está claro que nuestras posibilidades de tenerlos allí sean mayores que las de nuestros padres en su momento. (Algunas pruebas indirectas analizadas más adelante en esta sección indican en realidad una tendencia en la dirección opuesta.)[23]

En segundo lugar, la vinculación social en el lugar de trabajo podría describirse como un vaso medio vacío, y no simplemente como un vaso medio lleno. Según la mayoría de los estudios sobre redes personales, los compañeros de trabajo constituyen menos del 10% de nuestras amistades. Los lazos creados en el lugar de trabajo tienden a ser desenfadados y agradables, pero no íntimos ni de mucho apoyo. En el estudio más cuidadoso realizado sobre este asunto, cuando se pedía a la gente que enumerara sus amigos más íntimos, los trabajadores a jornada completa que incluyeron en la lista al menos a un compañero no llegaron a la mitad. Los vecinos contaban por término medio con más probabilidades de aparecer en ella que los compañeros de trabajo. Cuando se preguntó a los encuestados a quién solían dirigirse para tratar de «asuntos importantes», menos de la mitad de los trabajado-

res a jornada completa enumeró por lo menos a un compañero. En resumen, aunque la mayoría de quienes trabajamos fuera de casa tenemos conocidos entre nuestros colegas, el lugar de trabajo sólo explica una mayoría de lazos personales íntimos en el caso de una pequeña minoría. Las redes personales más importantes de los norteamericanos no tienen su foco principal en el trabajo.[24]

En tercer lugar, algunas tendencias importantes que se han dado en Estados Unidos en el lugar de trabajo durante los diez o los veinte últimos años han sido muy perjudiciales para los lazos sociales desarrollados en él. La naturaleza del contrato implícito de empleo que rige la vida laboral de muchos norteamericanos experimentó una transformación durante las décadas de 1980 y 1990 mediante reducciones de plantillas, «correcciones», «remodelaciones» y otras reestructuraciones económicas. Durante la década de 1980 los despidos y la inseguridad en el empleo crecieron debido ante todo al ciclo económico; pero en la de 1990 la reestructuración pasó a ser un instrumento normal de la gestión, incluso durante períodos prósperos. De hecho, según un estudio, casi la mitad de las empresas despidió a algún trabajador incluso en el año de auge de 1993-1994. Y además se trataba de grandes recortes, con un promedio del 10% de la mano de obra de cada empresa. El antiguo contrato de empleo no estaba puesto por escrito –no tenía por qué haberlo estado–, pero era el principio organizativo central de las relaciones entre trabajador y empresario, y todos lo entendían. A los veteranos de la Segunda Guerra Mundial que ingresaban en la IBM se les aconsejaba que consultaran con sus esposas antes de aceptar el trabajo, pues «una vez se sube a bordo, se es miembro de por vida de la familia empresarial».[25]

Medio siglo después la creciente competencia en el mercado mundial, las mejoras en la tecnología de la información, un mayor hincapié en los rendimientos económicos a corto plazo y unas nuevas técnicas de gestión se han combinado para hacer que prácticamente todos los empleos sean más «precarios». El dato estadístico más significativo podría ser el siguiente: una de las industrias de crecimiento más rápido en la década de 1980 fue la de los servicios de «recolocación». Los ingresos de estas empresas crecieron de sólo treinta y cinco millones de dólares en 1980 a la enorme cantidad de trescientos cincuenta millones en 1989. Según el resumen que hace Peter Cappelli, estudioso de la gestión empresarial, de una década de investigación sobre los cambios en las prácticas de empleo, en especial entre los trabajadores administrativos, «el antiguo sistema de empleo, consistente en trabajos seguros y para toda la vida con un progreso predecible y un salario estable, ha muerto».[26]

Una consecuencia de estos cambios ha sido el aumento de la angustia del trabajador, pero en este terreno ha habido tanto ganadores como perdedores. Una mayor independencia de la empresa, unas jerarquías menos acentuadas, un menor paternalismo y mayores recompensas para el mérito y la creatividad, más que para la antigüedad y la lealtad, han redundado en bien para muchas firmas y sus trabajadores. Aunque la ética empresarial y el compromiso de los empleados han sufrido característicamente un grave daño, las investigaciones suelen constatar que la productividad ha mejorado. Mi objetivo no es evaluar aquí las consecuencias económicas de estos cambios, sino más bien su repercusión sobre la confianza y la vinculación social en el lugar de trabajo.[27] En esta columna el balance resulta desfavorable.

En cientos de entrevistas con empleados administrativos de empresas sometidas a reestructuración –algunas con éxito y otras sin él– Charles Heckscher ha descubierto que la reacción más común ante la modificación del contrato social consistía en «agachar la cabeza», centrándose cada vez más en el propio trabajo. Incluso trabajadores cuyos puestos laborales no desaparecieron experimentaron a menudo el llamado «choque del superviviente». Aunque hubo empleados que disfrutaron de la independencia y las mayores posibilidades ofrecidas a algunos individuos con el nuevo sistema, la mayoría de los gerentes de tipo medio, incluso en empresas de éxito, coincidían con la opinión expresada por uno de ellos: «Estamos completamente solos. La situación ha sido muy tensa». Otro decía: «La reorganización ha roto la red de relaciones ente las personas en todos los niveles». Las relaciones con los compañeros se han hecho más distantes. «Más que volverse hacia los demás, la mayoría de las personas se han apartado, aislándose y deseando que las dejen en paz.»[28]

Además de los efectos provocados por el cambio en el contrato del empleo sobre el capital social en el lugar de trabajo, ese cambio no es bueno para el compromiso con la comunidad en sentido más amplio. Según señala Peter Cappelli:

Una gran parte de la sociedad actual norteamericana se ha construido sobre relaciones de empleo estables caracterizadas por un progreso profesional predecible y un aumento constante del salario. Las inversiones individuales a largo plazo, como la propiedad de una vivienda y la educación universitaria de los hijos, los vínculos comunitarios y la estabilidad que generan, además de la calidad de vida fuera del trabajo, han mejorado mediante la reducción del riesgo y la incertidumbre en el empleo.[29]

El nuevo trato en el trabajo tiende a socavar todo esto.

El lugar de trabajo sigue siendo un importante terreno de reclutamiento de voluntarios, y una inmensa mayoría (92 %) de los directivos empresariales afirman estimular a sus trabajadores a que se comprometan en el servicio a la comunidad. Por otro lado, según la encuesta nacional más amplia sobre activistas voluntarios, la proporción de personas reclutadas por cada uno de ellos en el trabajo se redujo de un 15 % en 1991 a un 12 % en 1999.[30] Es indudable que las empresas y los reclutadores voluntarios en el lugar de trabajo tienen buenas intenciones, pero, al menos de momento, el lugar de trabajo sigue siendo mucho menos importante que las iglesias y otras organizaciones cívicas como red de reclutamiento para el voluntariado. En el capítulo 7 veremos con más claridad si los esfuerzos recientes para incrementar el voluntariado desde el puesto de trabajo han tenido repercusiones sobre el conjunto de ese tipo de actividades en la sociedad.

No todos los trabajadores norteamericanos se han visto afectados por estos cambios en el contrato implícito de empleo. Los obreros se han enfrentado desde hace tiempo a la inseguridad laboral, que ha afectado recientemente a los directivos medios. No obstante, la estabilidad en el empleo ha disminuido durante las tres últimas décadas entre la población activa norteamericana en todos los niveles de formación. Cada vez son menos las personas que permanecen mucho tiempo en el mismo puesto de trabajo o incluso en la misma empresa. De hecho, aunque la inestabilidad laboral sigue siendo alta entre los obreros industriales, ha aumentado con mucha mayor rapidez entre los empleados administrativos, que representan una proporción creciente de la población activa y han contribuido tradicionalmente a la vida cívica por encima de su magnitud. Esta tendencia al «desplazamiento en el empleo» se concentra entre hombres que habían ocupado anteriormente puestos más estables, pero las mujeres siguen teniendo una seguridad mucho menor en el trabajo, sobre todo por sus mayores probabilidades de entrar y salir del mercado laboral. Además, lo que los economistas denominan «retribuciones de la tenencia» (es decir, los sueldos y beneficios salariales derivados de la antigüedad) se ha reducido a medida que nuestros ingresos dependen más y más de lo que hayamos hecho últimamente, y menos del tiempo que hayamos ejercido nuestra profesión. Una consecuencia de que la retribución y la seguridad en el empleo se basen en los resultados es el aumento, aunque sólo sea implícito, del grado de competitividad entre iguales. El trabajo en equipo deja de ser tan cordial cuando estamos compitiendo sutilmente con nuestros colegas por nuestros medios de vida.[31]

Además, una proporción sorprendentemente grande y creciente de la población activa norteamericana tiene empleos «precarios» o «no convencionales»: trabajadores a tiempo parcial, temporeros, «contratistas independientes» (asesores), trabajadores «interinos» (como los profesores suplentes) y otros similares. Los mejores estudios recientes indican que cerca del 30 % de los trabajadores de Estados Unidos entra dentro de esta amplia categoría, la mitad de ellos como trabajadores a tiempo parcial y una cuarta parte como contratistas independientes. El trabajo eventual y a tiempo parcial parece ir en aumento. Muchos trabajadores –por ejemplo los programadores de *software* o los asesores de empresas, o los padres que pretenden compaginar el trabajo con las obligaciones familiares– ocupan estos empleos irregulares por decisión propia y los consideran gratificantes tanto personal como económicamente. Sin embargo, aparte de los consultores de alta categoría, la mayoría de las personas con empleos que no son normales dicen preferir un trabajo regular, de jornada completa y no precario.[32]

Para lo que aquí nos interesa es aún más importante el hecho de que todos estos cambios estructurales –permanencia más corta en el empleo, trabajos a tiempo parcial y eventuales, e incluso la consultoría independiente– impiden los vínculos sociales basados en el lugar de trabajo. Tres cuartas partes de quienes trabajan independientemente no tienen compañeros de trabajo fijos. El número de amistades con-

seguidas en el lugar de trabajo por quienes trabajan a tiempo parcial es sólo de dos tercios por comparación con quienes tienen un empleo fijo. Las amistades en el trabajo disminuyen con la inestabilidad en el empleo, aunque los cambios de profesión sean voluntarios. Ninguna de estas pautas resulta mínimamente sorprendente, ya que el éxito de la inversión en capital social requiere tiempo y un esfuerzo concertado. Las aves de paso, tanto si lo son por voluntad como por necesidad, no suelen anidar. La consecuencia es clara: casi un tercio de los trabajadores de Estados Unidos tiene empleos que no fomentan vínculos sociales duraderos, y esta proporción va en aumento.[33]

En resumen, podría parecer que algunos rasgos de la vida laboral norteamericana contemporánea –más tiempo de dedicación, más hincapié en el trabajo en equipo– fomentan el capital social informal en el lugar de trabajo, mientras que otros –la reducción de las plantillas, la descomposición de los vínculos con una empresa particular, el aumento del empleo precario– apuntan en la dirección opuesta. Los efectos de otro factor potencialmente importante –el cambio en la tecnología burocrática, en especial el correo electrónico– resultan difíciles de evaluar sistemáticamente en este momento; el efecto general de la comunicación a través del ordenador sobre el capital social se analiza en el capítulo 9.

Según he señalado, no existen, al parecer, pruebas fehacientes sobre tendencias a largo plazo en la frecuencia de los debates sobre asuntos cívicos junto a la máquina dispensadora de agua o sobre la incidencia de amistades íntimas entre compañeros de trabajo. No obstante, podemos disponer de un tipo más débil de pruebas indirectas mediante encuestas sobre satisfacción con el empleo. Muchos estudios han mostrado que los vínculos sociales con los compañeros de trabajo son un predictor sólido –algunos dirían que el predictor individual más sólido– de esa satisfacción. Las personas con amigos en el trabajo son más felices en sus puestos laborales.[34] Si el capital social en el trabajo ha crecido significativamente en las décadas recientes, es de suponer que se percibirá en unos sentimientos de mayor estima hacia el trabajo, al menos manteniendo constante la variable de los cambios desfavorables ocurridos en la seguridad económica y del empleo.

En 1955, y nuevamente en la década de 1990, los encuestadores de Gallup preguntaron a los trabajadores norteamericanos: «¿Qué horas disfruta más, las que pasa en el trabajo o las que pasa fuera de él?». En 1955 el 44 % de los trabajadores dijo preferir las horas que pasaba en el trabajo, pero en 1999 apenas un tercio (el 16 %) sentía lo mismo. Según los sondeos de opinión Roper la proporción de norteamericanos «completamente satisfechos» con su empleo cayó del 46 % a mediados de la década de 1970 al 36 % en 1992. Una parte de esta pérdida de aprecio es atribuible a las preocupaciones por la seguridad en el empleo y la economía personal, pero incluso si dejamos de tener en cuenta esa variable de la seguridad económica, la General Social Survey revela un moderado descenso a largo plazo (en torno a un 10 % en general) respecto a la satisfacción con el trabajo entre 1972 y 1998. Encuestas recientes indican que uno de cada cuatro trabajadores se siente crónicamente disgustado con su trabajo, y muchos estudiosos creen que las actitudes poco cívicas y la agresividad en el puesto de trabajo van en aumento.[35] No todos los datos de las encuestas apuntan en la misma dirección, pero el balance de las pruebas parece ser que, al margen de la inseguridad material, los trabajadores norteamericanos sin duda no se sienten hoy más felices en el lugar de trabajo que hace una generación, y es probable que se sientan más infelices. Resulta difícil cuadrar este dato con la hipótesis de que el lugar de trabajo se ha convertido en el nuevo foco de la solidaridad social y del sentimiento de comunidad de los norteamericanos.

Debemos ser cautelosos al enjuiciar esta situación. A diferencia de la mayoría de los demás ámbitos de sociabilidad analizados en el presente volumen, en este terreno concreto carecemos de pruebas definitivas en cualquier sentido. Según veremos con claridad en la parte V, mi opinión es que cualquier solución al problema de la pérdida de compromiso cívico en los Estados Unidos de hoy debe incluir una mejor integración entre nuestra vida laboral y nuestra vida comunitaria y social. No obstante, es necesario un toque final de escepticismo acerca del lugar de trabajo como nueva plaza pública de las comunidades norteamericanas. «Trabajar» implica, en definitiva, dedicar tiempo y esfuerzo al servicio de fines principalmente materiales y no sociales. Las redes basadas en el trabajo suelen dirigirse a objetivos instrumentales, debilitando así su valor para propósitos comunitarios y sociales. Según observa Alan Wolfe:

Teniendo en cuenta que formamos esa clase de vínculos para fomentar las actividades tan profanas de ganar y gastar, se supone en general que las amistades y vínculos desarrollados en el trabajo poseen un carácter más instrumental: utilizamos a las personas, y ellas nos utilizan, para ofrecer más servicios, mejorar nuestras carreras, vender más productos o demostrar nuestra popularidad [...] De ser así, la consecuencia es que, por más que los nuevos lazos formados en el trabajo compensen la decadencia de los vínculos sociales del barrio, el carácter instrumental de aquéllos no puede sustituir adecuadamente la pérdida de éstos.[36]

Además, mientras estamos en el trabajo nuestro tiempo no nos pertenece a nosotros, sino al patrón. Se nos paga para trabajar, no para crear capital social, y nuestro patrón tiene el derecho legal a establecer una frontera entre ambas cosas. Las decisiones de los tribunales han dado a los empresarios una amplia libertad para vigilar y controlar las comunicaciones en el lugar de trabajo, y de hecho esa supervisión está creciendo con una rapidez propiciada por la facilidad con que se interceptan las comunicaciones electrónicas. Un empresario particular puede despedir a sus empleados por lo que dicen, tanto como por sus opiniones o actividades políticas. Según una encuesta realizada en 1999 por la American Management Association, dos tercios de los empresarios registran los buzones de voz, correos electrónicos o llamadas telefónicas de sus empleados, revisan sus archivos informáticos o filman en vídeo a sus trabajadores, y esa vigilancia está siendo cada vez más común. Los derechos de libertad de palabra y respeto a la intimidad, esenciales para el debate público y la solidaridad privada, son, por decirlo suavemente, inseguros en el lugar de trabajo. Serían necesarias reformas sustanciales tanto en el derecho público como en la práctica privada antes de que la máquina dispensadora de agua llegue a ser el equivalente de la cerca del patio trasero o de la plaza pública.[37]

Hoy en día la mayoría de nosotros somos empleados y trabajamos casi siempre con otras personas. En este sentido fundamental, el lugar de trabajo es un terreno natural para establecer contacto con los demás. Sin embargo, el balance de la evidencia habla en contra de la hipótesis esperanzada de que el capital social norteamericano no ha desaparecido, sino que sencillamente se ha trasladado al lugar de trabajo. Se puede demostrar que al comenzar el siglo XXI los norteamericanos tienen menos probabilidades que sus padres de unirse con sus compañeros de trabajo en asociaciones formales. Las nuevas fuerzas que podrían fomentar la socialización en el lugar de trabajo se ven contrarrestadas por otras, también nuevas, que inhiben los tipos de lazos sociales, duraderos pero flexibles y de gran alcance, importantes para la vida cívica y el bienestar personal. Además, uno de cada tres norteamericanos adultos no trabaja por cuenta ajena, y para él no existen lazos en el lugar de trabajo. El lugar de trabajo no es la salvación para nuestra deshilachada sociedad civil.

Capítulo 6

Vínculos sociales informales

Hasta aquí hemos examinado sobre todo los medios formales que sirven a los norteamericanos para vincularse a sus comunidades: partidos políticos, asociaciones cívicas, iglesias, sindicatos y otras agrupaciones similares. Sin embargo, son mucho más frecuentes nuestros vínculos informales: salir juntos a tomar una copa después del trabajo, tomar café con quienes solemos comer, jugar al póquer las noches de los martes, cotillear con el vecino de al lado, invitar a unos amigos a ver la televisión, compartir una barbacoa en una noche cálida de verano, reunirnos en un grupo de lectura en una librería o simplemente saludar con un gesto a otra persona que sale habitualmente a correr por la misma ruta diaria. Como las monedas introducidas en una lata de galletas, cada uno de esos encuentros es una inversión minúscula en capital social.*

En yídish, los hombres y mujeres que dedican mucho tiempo a trabajar en organizaciones formales suelen denominarse *machers* (es decir, gente que hace que ocurran cosas en la comunidad). En cambio, quienes pasan muchas horas en conversación y compañía informales reciben el calificativo de *schmoozers*. Esta distinción refleja una realidad importante de la vida social norteamericana.[1] Los *machers* están al tanto de los acontecimientos de actualidad, asisten a las reuniones de sus iglesias y clubes, realizan tareas de voluntariado, entregan dinero para actividades caritativas, trabajan en proyectos comunitarios, son donantes de sangre, leen la prensa, pronuncian conferencias,

* Los psicólogos sociales experimentales han descubierto que hasta el trato social más ocasional puede tener un poderoso efecto sobre la reciprocidad. Si un «desconocido» habla brevemente en un pasillo con una persona que no se lo espera, cuando oiga por casualidad que el desconocido ha sufrido un ataque se dará más prisa en ayudarle que si no se hubiera producido ese contacto previo. Véase Bibb Latané y John M. Darley, *The Unresponsive Bystander: Why Doesn't He Help?*, Englewood Cliffs (Nueva Jersey), Prentice-Hall, 1970, pp. 107-109.

siguen la política y frecuentan las reuniones políticas. Estadísticamente hablando, la realización de cualquiera de estas actividades aumenta sustancialmente la probabilidad de realizar las demás. La gente que trabaja en proyectos comunitarios tiende a asistir a la iglesia, leer la prensa, realizar tareas de voluntariado, pertenecer a clubes, interesarse por la política, ser donante de sangre y asistir a reuniones. Los *machers* son, en todos los sentidos, los buenos ciudadanos de sus comunidades.

Los *schmoozers* tienen una vida social activa, pero, a diferencia de los *machers*, su compromiso está menos organizado y dirigido hacia un fin, y es más espontáneo y flexible. Celebran cenas, salen con amigos, juegan a las cartas, frecuentan bares y lugares de diversión nocturna, organizan barbacoas, visitan a los parientes y envían tarjetas de felicitación. Una vez más, la práctica de cualquiera de estas cosas está también significativamente asociada a la realización de las demás. Según la feliz expresión de Alexander Pope, todas ellas constituyen el «flujo del alma».

Los dos tipos de compromiso social se superponen en cierta medida: los *machers* de primera división son a menudo *schmoozers* de categoría mundial, y viceversa. Algunas actividades se sitúan en una zona indefinida entre lo formal y lo informal: un club de bridge o una reunión de los Shriners, por ejemplo. No obstante, en cuanto materia empírica, ambos síndromes son ampliamente diferentes: mucha gente es activa en un ámbito, pero no en el otro. Y muchas personas no lo son en ninguno; no participan en asuntos comunitarios y no pasan mucho tiempo con amigos y conocidos.

Esta distinción entre *machers* y *schmoozers* –entre vinculación social formal e informal– refleja diferencias de posición social, ciclo de vida y compromiso comunitario.[2] Los *machers* suelen tener una mejor educación e ingresos más elevados, mientras que el compromiso social informal es común en todos los niveles de la jerarquía social. El compromiso formal comunitario es relativamente moderado en los primeros años de la vida, alcanza su cúspide en la edad adulta y luego decae con la jubilación. El compromiso social informal sigue un recorrido opuesto a lo largo del ciclo de vida: llega a la cima entre los adultos jóvenes, inicia un largo declive con las presiones derivadas de las obligaciones familiares y comunitarias y vuelve a ascender con la

jubilación y la viudez. Los solteros dedican más tiempo y energía a *schmoozear*. El matrimonio incrementa el tiempo dedicado al hogar y a las organizaciones comunitarias formales tanto en el caso de los hombres como en el de las mujeres, reduciendo a la vez el tiempo que se pasa con los amigos. Los hijos recortan adicionalmente los vínculos sociales informales e incrementan el compromiso comunitario formal. Los *machers* son propietarios de su vivienda en una proporción superior a lo que les correspondería por su número, y mantienen su residencia durante largo tiempo; los *schmoozers* viven en régimen de alquiler y suelen mudarse a menudo. «Asentarse» significa, entre otras cosas, cambiar los lazos informales por otros más formales, modificar el equilibro entre estar con los amigos y participar en los asuntos de la comunidad.

Históricamente los *machers* (a excepción de quienes se hallan comprometidos con la vida religiosa) solían ser varones en una proporción desmesurada, pero el ingreso de las mujeres en el mundo del trabajo asalariado ha demostrado que la clave principal del compromiso comunitario formal no es el sexo, sino el empleo. Los vínculos sociales informales son mucho más frecuentes entre las mujeres, al margen de su profesión y su condición matrimonial. Casadas o solteras, empleadas o no, las mujeres hacen de un 10 a un 20% más llamadas interurbanas a familiares y amigos que los hombres, son responsables del envío de casi el triple de postales y regalos, y escriben de dos a cuatro veces más cartas que ellos. Las mujeres dedican más tiempo a visitar a amigos, aunque el trabajo de jornada completa difumina esta diferencia en función del género al recortar para ambos sexos el tiempo dedicado a la amistad. El mantenimiento del contacto con amigos y parientes sigue definiéndose socialmente como una tarea femenina.* Incluso en la adolescencia (y no sólo en Estados Unidos) las mujeres tienen más probabilidades de expresar sentimientos de preocupación y responsabilidad por el bienestar de los demás (por ejemplo, realizando trabajos voluntarios con mayor frecuencia). Aunque

* Aunque el matrimonio hace que las mujeres envíen más a menudo tarjetas de felicitación, reduce a la mitad la frecuencia de esta práctica en los hombres, al margen de si sus mujeres trabajan o no. Es improbable que este «descubrimiento» sociológico resulte novedoso para la mayoría de los casados.

los chicos y chicas norteamericanos de la década de 1990 utilizaban por igual el ordenador, ellos solían emplearlo más para jugar, mientras que ellas tendían a utilizarlo más para enviar correo electrónico. El sociólogo Claude S. Fischer concluye que «si descontamos sus menores oportunidades para establecer contacto social, las mujeres demuestran más habilidad e intimidad social que los hombres, sea por la razón que fuere: constitución psicológica, estructura social, experiencias de infancia o normas culturales». En resumen, las mujeres son capitalistas sociales más ávidas que los hombres.[3]

Podemos encontrar tanto al *macher* como al *schmoozer* en todos los rincones de nuestra sociedad. Los hombres de negocios se dedican a *schmoozear* en clubes de campo en Palm Springs, y las jóvenes mamás beneficiarias de las prestaciones sociales son *machers* en organizaciones comunitarias de los Apalaches. La máxima frecuencia en juegos de cartas se da en Estados Unidos entre las amas de casa de clase obrera de los Grandes Llanos.[4] Cuando los filósofos hablan en tono exaltado del «compromiso cívico» y de la «deliberación democrática», nos sentimos inclinados a pensar en las asociaciones comunitarias y en la vida pública como la forma más elevada de compromiso social, pero en la vida cotidiana, la amistad y otros tipos informales de sociabilidad proporcionan un apoyo social fundamental. Es cierto que los vínculos informales en general no sirven para forjar habilidades cívicas de la misma manera que puede hacerlo la participación en un club, un grupo político, un sindicato o una iglesia, pero los contactos informales son muy importantes para sustentar las redes sociales. Así, en nuestro inventario del capital social en Estados Unidos necesitamos prestar especial atención a las tendencias en la actividad de los *schmoozers*.

Las visitas a amigos y conocidos han sido desde hace tiempo una de las prácticas sociales más importantes de los norteamericanos. Según ha mostrado la historiadora Karen V. Hansen, los primeros años del siglo XIX en Nueva Inglaterra fueron «una época muy social».

Los múltiples tipos de visita iban de la pura socialización a las tareas comunales: los visitantes tomaban el té de la tarde, realizaban visitas informales los domingos, asistían a fiestas para tomar jarabe de arce dulce y catar sidra,

se quedaban en otras casas en visitas prolongadas, ofrecían ayuda en los partos, presentaban sus respetos a la familia de los difuntos, participaban en fiestas para confeccionar edredones y levantaban casas y graneros. Las visitas duraban desde un momento o un «cumplido» hasta una tarde de entretenimiento o una estancia de un mes. Los visitantes se quedaban a menudo a pasar la noche. La dificultad de los viajes –en especial en invierno, a pie, a caballo, en diligencia, en carro o en tren– obstaculizaba las visitas, pero no disuadía a los visitantes, que consideraban muy valioso el contacto con vecinos y parientes. La práctica de las visitas fue lo que de hecho creó sus comunidades.[5]

Algunos de los primeros sociólogos no creyeron que esa fronda de contactos sociales informales fuera a sobrevivir a un trasplante al anonimato de la ciudad, y pensaron que la urbanización sería una condena para la amistad y el parentesco lejano. Sin embargo, la experiencia mostró que, incluso en las aglomeraciones urbanas más densamente pobladas, los filamentos sociales que ligaban a sus residentes se regeneraban constantemente.[6] La densidad de los vínculos sociales es menor en las ciudades –el residente medio de Los Ángeles conoce a una proporción de vecinos menor que el habitante medio de un pueblo agrícola del Central Valley, y los amigos de una angeleña vivirán probablemente más lejos–, pero la urbanización del siglo XX no tuvo consecuencias fatales para la amistad. Las aglomeraciones urbanas no sustentan una comunidad única y estrechamente integrada, sino un mosaico de comunidades laxamente trabadas. Como la movilidad, el divorcio y el menor tamaño de las familias han reducido la importancia relativa de los lazos de parentesco, en especial entre las personas con mejor educación, la amistad puede haber ganado en importancia en la metrópoli moderna.[7] El paso en la cultura popular de *I Love Lucy* y *All in the Family* a *Cheers*, *Seinfeld* y *Friends* estimula los vínculos sociales informales.

Los norteamericanos, al igual que sus antepasados de Nueva Inglaterra, dedican mucho tiempo a las visitas. Los encuestadores de Roper plantearon a los norteamericanos la siguiente pregunta en cinco ocasiones durante las décadas de 1980 y 1990: «¿Cuántas veces diría haber salido durante la pasada semana buscando entretenimiento: al cine, a visitar amigos, a una competición deportiva, a cenar o para cualquier otra cosa?». Casi dos tercios de los encuestados dijeron haber salido al menos una vez la semana anterior; y la mitad de ellos había ido a casas de amigos para cenar, hacerles una visita, jugar a las cartas u otras actividades similares. Entre otras salidas nocturnas, el 4 % había acudido a ver una obra de teatro u oír un concierto, el 11 % a una competición deportiva, el 17 % a un bar, una discoteca u otro lugar de entretenimiento público, el 18 % al cine, y algo más de la mitad a cenar a un restaurante.[8] En todo Estados Unidos, desde las grandes ciudades hasta las aldeas más minúsculas, pasar una velada en casa con los amigos es de cinco a diez veces más habitual que ir al teatro o a un partido de béisbol.

Algunas encuestas realizadas entre 1986 y 1990 demostraron también que actualmente en Estados Unidos hay más *schmoozers* que *machers*.[9] (La figura 16 resume estos resultados y destaca las actividades sociales más significativas.) El número de norteamericanos que había asistido el mes anterior al menos a una reunión de un club o

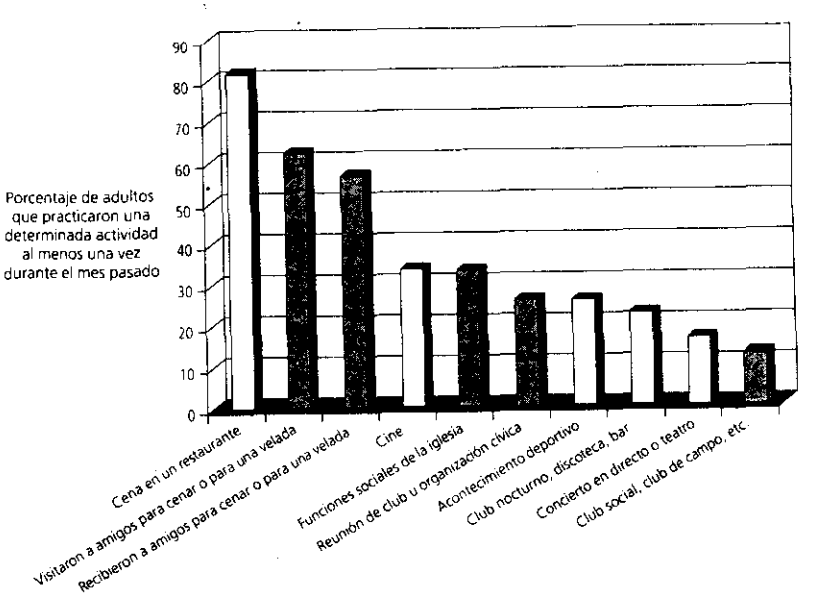


FIGURA 16: Actividades sociales y de ocio de los adultos norteamericanos (1986-1990)

una organización cívica estaba muy poco por encima del 25 %, y algo más de un tercio había asistido en ese período a una función social de la iglesia, un logro respetable para acontecimientos de carácter tan cívico. Durante ese mismo mes más de la mitad de los norteamericanos había recibido la visita de amigos para una velada, y casi dos tercios habían salido a casa de algún amigo para pasar también una velada.[10] De una u otra manera, tres cuartas partes de los norteamericanos se reunieron en casa con amigos al menos una vez durante ese mes, y la media nacional fue de tres veladas mensuales. De manera similar, según los datos de dietarios recogidos entre 1965 y 1995, el norteamericano medio dedicó en torno a una hora por semana a actividades organizativas (sin contar las religiosas), pero más de tres horas a visitar a amigos.[11]

Algunos cálculos comparables realizados sobre un conjunto más amplio de contactos sociales (tal como aparecen resumidos en la figura 17) muestran que durante el último cuarto del siglo XX los norteamericanos asistieron por término medio a los oficios religiosos y visitaron a parientes casi una vez cada dos semanas; salieron a cenar, enviaron una postal a alguien y escribieron una carta a un amigo o un pariente en torno a una vez cada tres semanas; jugaron a las cartas alrededor de una vez al mes e invitaron a alguien a sus casas con la misma frecuencia; asistieron a reuniones de club una vez cada dos meses y salieron de bares casi con la misma frecuencia; dieron una fiesta o asistieron a ella, fueron al cine y fueron espectadores de una competición deportiva aproximadamente una vez cada dos o tres meses; trabajaron en algún proyecto comunitario y practicaron algún deporte de equipo unas dos veces por año, y escribieron una carta al director de un periódico una vez cada dos años.[12]

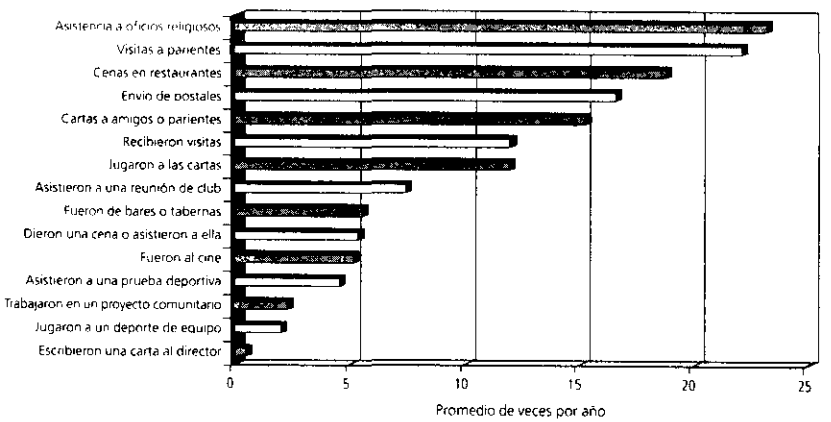


FIGURA 17: Frecuencia de actividades sociales seleccionadas formales e informales (1975-1998)

En las últimas décadas el norteamericano medio no ha estado ni mucho menos aislado cívica o socialmente, pero al parecer nos sentimos más unidos a los demás como amigos (o *schmoozers*) que como ciudadanos (o *machers*). Nos reunimos con los amigos aproximadamente dos veces más de lo que acudimos a reuniones organizadas, salimos de bares unas tres veces más a menudo de lo que trabajamos en proyectos comunitarios y enviamos una postal de felicitación a algún amigo unas treinta y cinco veces más de lo que mandamos una carta al director de un medio de prensa.

Naturalmente, nadie es la «media». Hay quienes no cesan de socializar y se afilian a todos los grupos que se hallen a la vista, mientras que otros sienten un mayor desapego. Casi todos somos «especialistas» en algún tipo de actividad. Algunos escribimos a nuestros padres cada semana, otros son cinéfilos fanáticos y otros asisten a un gran número de reuniones de carácter cívico. Por tomar un ejemplo extremo de especialización, uno de cada trescientos adultos escribe una carta al director al menos una vez al mes, pero este grupo infinitesimal representa aproximadamente el 20 % de las cartas enviadas a los directores de publicaciones de prensa en Estados Unidos.[13] No obstante, las formas caseras de establecer contacto con nuestros amigos y vecinos están notablemente difundidas. A pesar, por ejemplo, del tan jaleado atractivo de Hollywood, los norteamericanos juegan a las cartas más del doble de lo que van al cine.[14] En resumen, la buena noticia es que los norteamericanos se relacionan entre ellos.

La mala es que lo hacen menos cada año. Consideremos algunas de las llamativas pruebas referentes al cambio producido durante el último cuarto de siglo. Según el archivo de DDB Needham Life Style, el norteamericano medio recibió amigos en casa de catorce a quince veces al año en la última mitad de la década de 1970. Al concluir la de

1990 esta cifra había caído a ocho ocasiones anuales, un descenso del 45 % en apenas dos décadas. Una serie completamente independiente de encuestas tomadas del archivo Roper Social and Political Trends confirma que tanto la práctica de salir para visitar a amigos como la de recibirlos en casa decayó desde mediados de la década de 1970 hasta mediados de la de 1990 (véanse detalles en la figura 18). Y todavía un tercer archivo (el de Yankelovich Partners) informa sobre un descenso de casi un tercio entre 1985-1986 y 1998-1999 en la disposición del norteamericano medio a hacer nuevas amistades.[15] Las visitas a los amigos se hallan actualmente en la lista de especies del capital social en peligro de extinción. De continuar al mismo ritmo durante el próximo cuarto de siglo los descensos bruscos y constantes registrados en los veinticinco últimos años, nuestra práctica secular de recibir a amigos en casa podría desaparecer por completo de la vida norteamericana en menos de una generación. Sería, por supuesto, insensato predecir semejante resultado, ya que serán sin duda muchas las cosas que cambien en la vida norteamericana durante los próximos veinticinco años, pero el ritmo de descenso en las visitas sociales a lo largo del último cuarto de siglo ha sido extraordinario.

Al constatar los problemas de planificación en familias con dos cónyuges profesionales, podríamos conjeturar que este descenso en las visitas mutuas y las cenas en casa no pasa de ser una ilusión óptica. Es posible que haya aumentado el número de personas que salen a cenar con los amigos, con lo cual habría cambiado el lugar de sus encuentros gastronómicos, pasando del comedor doméstico al restaurante, pero con una misma inversión de capital social. En realidad, en contra de la impresión tan difundida, la práctica de salir a cenar (solos o con otros) ha aumentado muy poco, si es que lo ha hecho, a lo largo de varias décadas.[16] Además, al enfrentarse explícitamente a la alternativa de salir con amigos o reunirse con ellos en casa, los norteamericanos dicen preferir quedarse en casa en una proporción de más de dos a uno, y ese margen de preferencia por el hogar no se reduce, sino que aumenta.[17] Así, la práctica de recibir a amigos no se ha desplazado sin más fuera del domicilio, sino que parece estar desapareciendo por completo. Las salidas informales, como los picnics, parecen también avanzar por la senda de la extinción. El número de comidas al aire libre por persona se redujo en casi un 60 % entre

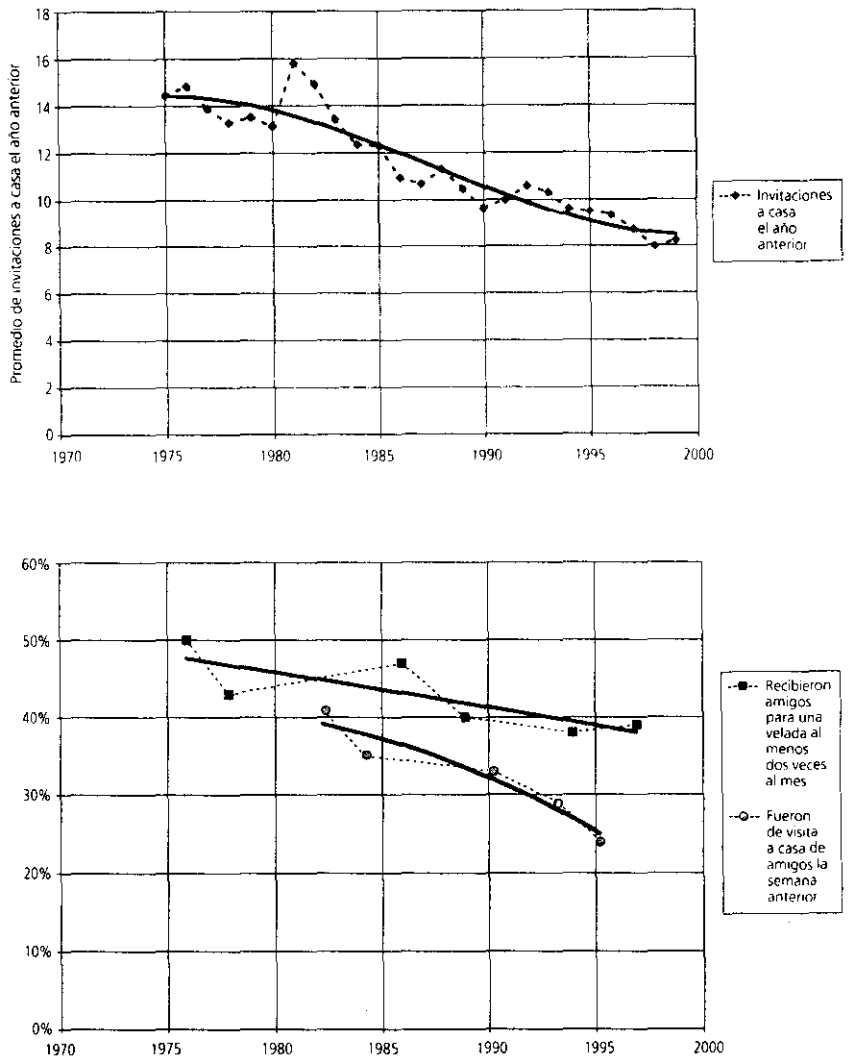


FIGURA 18: Descenso de las visitas sociales (1975-1999)

1975 y 1999.[18] Los norteamericanos dedican menos tiempo a compartir el pan con los amigos que hace veinte o treinta años.

Todavía es más llamativo que esta misma tendencia se pueda observar en el ámbito más próximo al hogar. Según nos informa la figura 19, los veinte últimos años han sido testigos de un cambio espectacular en una forma de vinculación familiar tradicionalmente importante: la de la cena. La proporción de norteamericanos casados que afirman «categóricamente» que «toda la familia suele cenar junta» se ha reducido en un tercio a lo largo de los últimos veinte años, pasando de alrededor de un 50 a un 34 %.[19] En cambio, la cifra de quienes disienten de la propuesta de que «toda la familia suele cenar junta» –en otras palabras, aquellos para quienes no se trata definitivamente de una práctica habitual– ha aumentado en un 50 % (del 16 al 27 %) durante ese mismo período. La proporción entre las familias que cenan habitualmente juntas y las que cenan habitualmente por separado ha descendido de más de tres a una en 1977-1978 a la mitad de esa cifra en 1998-1999. En realidad, por más sorprendentes que resulten esos datos, subestiman el verdadero cambio producido en los hábitos de los norteamericanos respecto a la cena, pues sólo se refieren al comportamiento de las parejas casadas, mientras que la proporción de adultos que viven (y, como es de suponer, cenan) solos ha llegado casi a doblarse durante este período.[20] Dado que la cena ha sido una experiencia comunal en casi todas las sociedades durante mucho tiempo, el hecho de que esta práctica haya disminuido visiblemente en nuestro país en el curso de una sola generación es una prueba notable de la rapidez con que ha cambiado nuestra vinculación social.

Aparte de las comidas, prácticamente todas las formas de reunión familiar se han vuelto menos comunes durante el último cuarto del siglo XX. Según los sondeos Roper sobre familias con hijos de ocho a diecisiete años, la práctica de pasar las vacaciones juntos cayó de un 53 a un 38 % entre 1976 y 1997; ver la televisión en familia, de un 54 a un 41 %; asistir juntos a los oficios religiosos, de un 38 a un 31 %; y «sentarse, simplemente, y charlar» juntos, de un 53 a un 43 %. Resulta difícil no ver estas cifras como una prueba de la rapidez con que se están aflojando los lazos familiares.[21]

¿Qué ocurre con la actividad de los *schmoozers* en el equivalente de la serie *Cheers* en la vida real, en el bar de barrio donde «todos saben

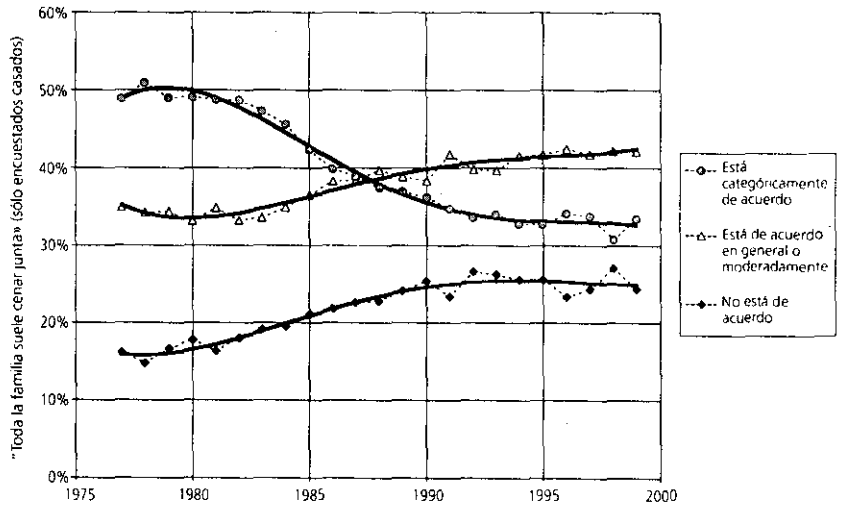


FIGURA 19: Disminuye la frecuencia de las cenas en familia (1977-1999)

tu nombre»? También esto se está convirtiendo en cosa del pasado. Tres series independientes de encuestas realizadas desde mediados de la década de 1970 hasta finales de la de 1990 corroboran esta conclusión: la frecuencia con que los norteamericanos, tanto casados como solteros, salieron a bares, clubes nocturnos, discotecas, tabernas y lugares similares descendió en torno a un 40-50 % durante la última o las dos últimas décadas.[22] Tanto si viven solos como si no, los norteamericanos se quedan de noche en casa, y *Cheers* ha pasado a ser una obra de época.

Como la buena comida y la buena bebida suelen ser acompañamientos de un buen *schmoozing*, las tendencias reflejadas por el número de los diversos tipos de establecimientos de comidas y bebidas en Estados Unidos durante el último cuarto de siglo son sorprendentes y sugerentes al mismo tiempo (véase figura 20). Entre 1970 y 1998 el número de restaurantes de dedicación exclusiva por cada cien mil habitantes descendió en una cuarta parte, y el número de bares y pequeños bares-restaurantes se redujo a la mitad. Entretanto, la cifra de puntos de venta de comida rápida por habitante –esas «gasolineras» de la sociedad moderna «para repostar a las personas»– se dobló. Desde el pun-

to de vista de las posibilidades de mantener una conversación, el declive de los lugares convencionales a donde ir a comer ha quedado compensado en cierta medida por la proliferación de cafeterías de nueva ola, como un bar de Minneapolis donde se sirven capuchinos que acoge a grupos de debate del barrio. Sin embargo, según muestra la figura 20, aun teniendo en cuenta ese crecimiento, el descenso neto en el número de establecimientos de comidas y bebidas ha sido sustancial.[23]

A diferencia de los clientes «habituales» del bar o del café locales, pocas de las personas que esperan impacientes en la cola de un McDonald's conocerán probablemente nuestro nombre o llegarán a preocuparse porque lo desconocen.[24] Las frías cifras confirman la desaparición gradual de lo que el comentarista social Ray Oldenburg denomina «esos sitios magníficos», aquellos lugares donde uno podía «pasar el día».[25] En efecto, los norteamericanos prefieren cada vez más tomar un bocado y salir corriendo en vez de quedarse un rato sentados charlando.

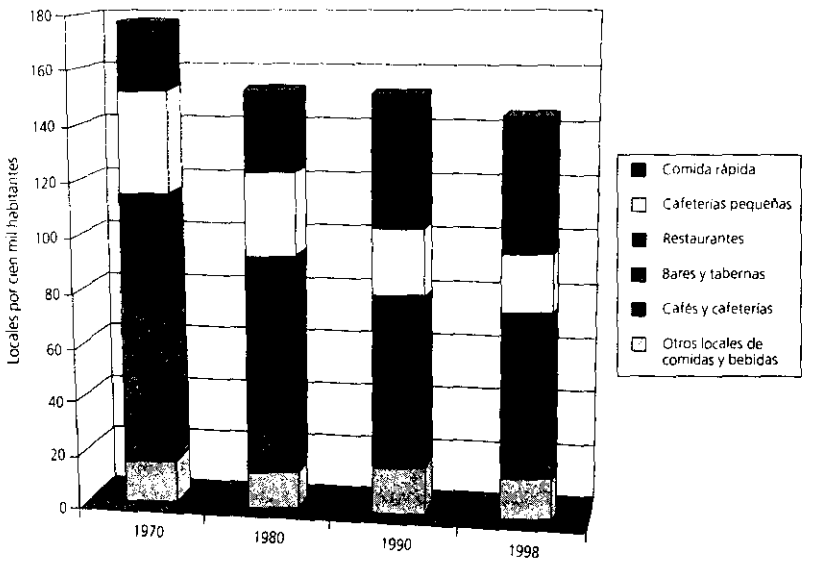


FIGURA 20: Bares, restaurantes y pequeñas cafeterías ceden terreno a los establecimientos de comida rápida (1970-1998)

La tendencia más reveladora de nuestro uso del tiempo libre es quizá el destino sufrido por los juegos de cartas. Según una encuesta realizada en 1940 sobre residentes de veinticuatro ciudades norteamericanas, las cartas eran la forma de pasatiempo social preferida en la nación. De acuerdo con esa encuesta, el 87 % de los hogares norteamericanos disponía de una baraja, en comparación, por ejemplo, con las radios (83 %) y los teléfonos (36 %). Durante la primera mitad del siglo XX se vendía por término medio una baraja de cartas al año a uno de cada dos norteamericanos de más de catorce años.[26] Llama la atención que las tendencias en la venta de naipes responden casi con exactitud a las que hemos descubierto páginas atrás en el compromiso cívico formal: un aumento constante en las primeras tres décadas del siglo, una caída durante la Gran Depresión y luego un brusco crecimiento en los años siguientes a la Segunda Guerra Mundial (véase figura 21).

Aunque el póquer y el gin rummy eran juegos populares, el mayor auge se dio en el bridge, un juego a cuatro manos que se popularizó enormemente en la década de 1950. En 1958 jugaban al bridge trein-

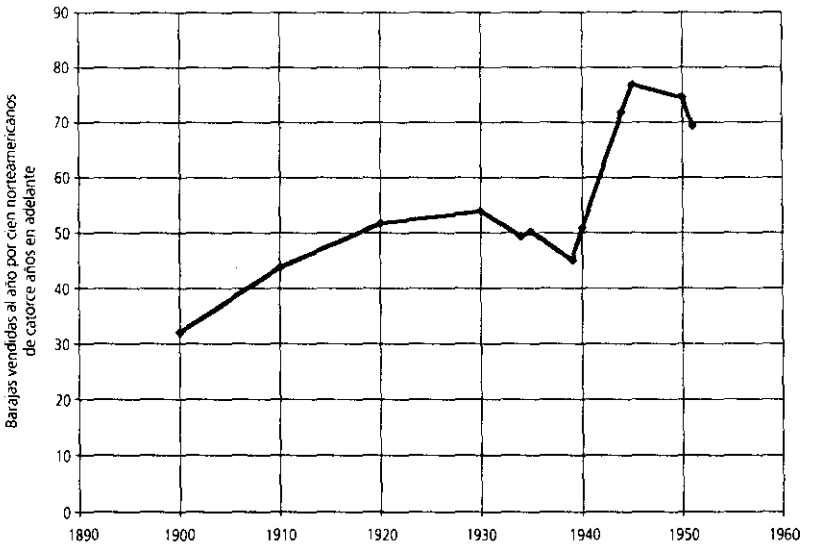


FIGURA 21: Auge de los juegos de cartas en Estados Unidos (1900-1951)

ta y cinco millones de norteamericanos –casi un tercio de la población adulta–, según los cálculos más moderados. Millones de norteamericanos y norteamericanas pertenecían a clubes de juegos de baraja que se reunían con regularidad; de hecho, según una de las primeras encuestas científicas sobre el compromiso social, casi uno de cada cinco adultos era en 1961 miembro de un equipo habitual de cuatro jugadores (al menos en Nebraska). En las residencias y sindicatos estudiantiles de las décadas de 1960 y 1970, cientos de miles de universitarios pasaron millones de noches en partidas de bridge aparentemente interminables. El principal atractivo del bridge y de otros juegos de naipes consistía en que eran pasatiempos muy sociales. En aquel mundo más susceptible a las diferencias de sexo, los clubes de «parejas mixtas» fueron uno de los lugares más importantes donde hombres y mujeres se reunían de manera informal. Las reglas animaban a conversar sobre asuntos distintos del propio juego, pues la «charla de mesa» sobre la situación de la partida estaba generalmente mal vista. Los jugadores «serios» jugaban en silencio, pero para la mayoría de la gente la velada semanal o mensual de bridge era una apreciada oportunidad para *schmoozear* con amigos y vecinos, sobre todo acerca de asuntos personales, pero a veces también sobre problemas de interés más amplio, incluida la política.[27]

A mediados de la década de 1970 alrededor del 40 % de los adultos norteamericanos seguía jugando a las cartas al menos una vez al mes, y la proporción de jugadores mensuales frente a quienes iban al cine era de cuatro a uno. Sin embargo, entre 1981 y 1999 la frecuencia media de las partidas de naipes entre los adultos norteamericanos cayó de dieciséis a ocho anuales. En 1999 los juegos de baraja seguían superando al cine por cuatro a tres, pero la brecha se estaba cerrando con rapidez. De continuar sin cambios este mismo ritmo constante de descenso anual, el juego de cartas desaparecerá por completo en menos de dos décadas. Para ser una práctica social con más de seiscientos años de vida –y que además se hallaba floreciente hace sólo unas décadas–, este final llega con una celeridad dramática.[28] Los adultos norteamericanos siguen jugando aún quinientos millones de partidas de cartas al año, pero esta cifra se reduce a razón de veinticinco millones de jugadas anuales.[29] Aun suponiendo conservadoramente que los asuntos de la comunidad se plantean en la conversación sólo en una

de cada tres partidas de naipes, el descenso del juego de cartas supone cincuenta millones menos de «microdeliberaciones» anuales sobre asuntos comunitarios que hace dos décadas.

De hecho, como el juego de cartas es por necesidad una actividad social (excepto para unos pocos adictos a los solitarios), su desaparición se acelerará probablemente a medida que llegue a su fin. Si en nuestro círculo social no hay nadie que juegue a las cartas, no hay razón para que nos molestemos en aprender a jugar. La razón por la que la población de especies en peligro acostumbra a reducirse de forma súbita es exactamente la misma por la que el juego de naipes parece aproximarse a su extinción con mayor rapidez aún de la que reflejaría una proyección lineal. El número de jugadores de cartas está cayendo rápidamente por debajo de un nivel de mantenimiento autónomo. En 1999 la edad media de los miembros de la liga norteamericana de bridge era de sesenta y cuatro años, con tendencia a aumentar constantemente, una señal segura de que el declive es de naturaleza generacional. La decadencia del juego de cartas se concentra entre los nacidos durante la explosión demográfica y sus hijos. Se juega una proporción creciente de partidas en comunidades de jubilados, el equivalente sociológico de los nichos ecológicos aislados donde las especies en peligro suelen librar su última batalla.[30] Para los universitarios de la década de 1990 el bridge evocaba los mismos ecos anticuados que el whist para sus padres.

Como es natural, han aparecido todo tipo de sustitutos de los naipes, desde los juegos de ordenador y vídeo hasta las apuestas de casino. Estos pasatiempos proporcionan, como los naipes, el sabor picante del azar. Pero a diferencia de las cartas, sus sucesores se distinguen por su naturaleza solitaria. Mi observación informal de las partidas de bridge por internet me lleva a pensar que los jugadores electrónicos se centran totalmente en el propio juego y mantienen muy poca charla social, a diferencia de lo que ocurría en los juegos de cartas tradicionales. Es raro que incluso los fanáticos del solitario de Microsoft jueguen en grupo, y todos los visitantes de los nuevos hipercasinos diseminados por el país tienen un recuerdo escalofriante de hectáreas de jugadores «solitarios» encorvados en silencio sobre las máquinas tragaperras, esos atracadores mancos. (La figura 22 resume las tendencias ilustrativas de los juegos de cartas, la frecuentación de casi-

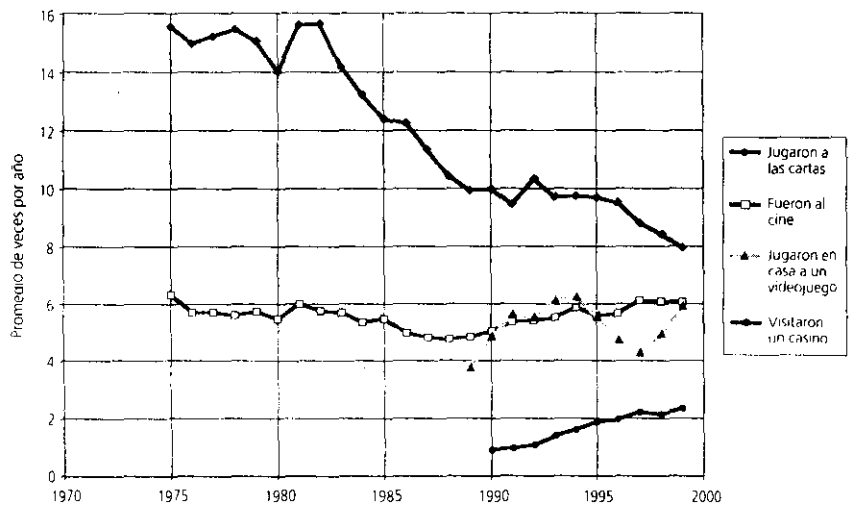


FIGURA 22: Juegos de cartas y otras actividades de tiempo libre (1975-1999)

nos, los juegos de vídeo y el cine durante el último cuarto de siglo.) El bridge, el póquer, el gin rummy y la canasta no han sido sustituidos por una actividad de ocio donde se pueda *schmoozear* como en ellos.[31]

Otro indicador de vinculación social muy poco llamativo es la práctica de enviar tarjetas de felicitación. El envío de postales ha disminuido en torno a un 15-20 % entre gente tanto casada como soltera a lo largo de la última o las dos últimas décadas. (Esta tendencia descendente es anterior al menos en una década a la llegada de internet y el correo electrónico, por lo que representa algo más que un mero paso de las felicitaciones reales a las virtuales.) Las personas envían más tarjetas de felicitación a medida que envejecen, sobre todo si viven solas, por lo que la venta de postales ha aumentado en un país que envejece, como Estados Unidos. Sin embargo, los norteamericanos de una determinada edad mandan actualmente menos postales de felicitación que la gente de sus años hace una generación.[32] Una vez más volvemos a ver pruebas de diferencias generacionales subyacentes a la transformación de los hábitos sociales en los Estados Unidos de hoy.

Esto por lo que respecta a los amigos. Pero ¿qué ocurre con los vecinos? Según la General Social Survey, la frecuencia con que los norteamericanos «pasaron una velada social con alguien que vivía en su barrio» cayó entre 1974 y 1998 en torno a un tercio: de treinta veces al año aproximadamente a unas veinte entre personas casadas, y de unas cincuenta veces anuales a unas treinta y cinco entre solteros (véase figura 23).[33] Ciertos datos dispersos indican además que este descenso había comenzado ya en realidad hace veinte años, por lo que, si los comparamos con la vida vecinal de mediados de la década de 1950, los lazos entre vecinos en la de 1990 podrían tener menos de la mitad de la solidez que tenían entonces.[34] El norteamericano medio sigue socializando con sus vecinos una vez cada dos semanas, pero como ocurría con las amistades, estos lazos son perceptiblemente más débiles que hace una generación.

Los últimos años han visto cómo se daba mucha publicidad a las «asociaciones de barrio», y algunos observadores afirman que son ahora más comunes que hace unos años. Una encuesta reciente indica que uno de cada ocho adultos participa en una asociación de barrio, comunitaria o de propietarios de viviendas, o en un club de manzana.[35] Sin embargo, en décadas pasadas eran también frecuentes otras

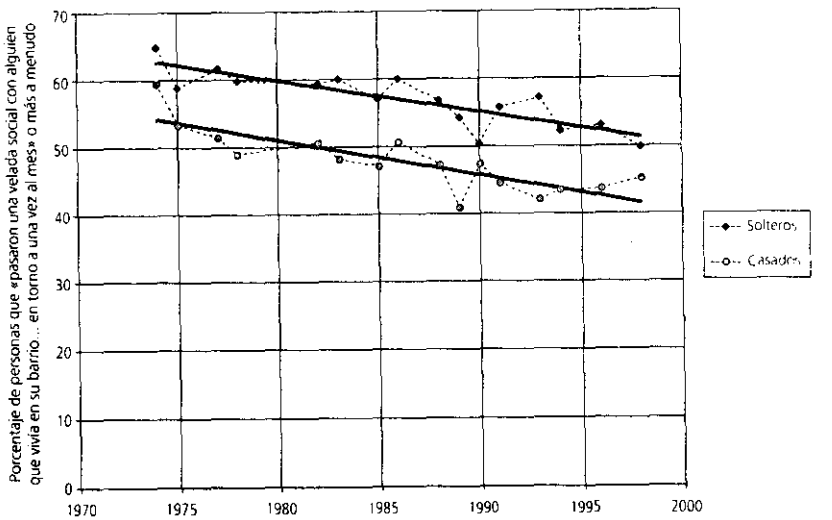


FIGURA 23: Descenso del trato entre vecinos (1974-1998)

asociaciones similares; recordemos aquel panegírico de la revista *Life* a los norteamericanos de la década de 1960 que «satisfacían sus impulsos gregarios en innumerables comités de barrio». El sociólogo urbano Barrett A. Lee y sus colaboradores señalan:

> La reciente proliferación de escritos sociológicos sobre organizaciones de barrio da a entender que estos grupos son unos recién llegados a la escena urbana. Sin embargo, bastaría con ahondar sólo un poco para corregir esta impresión engañosa [...] Las organizaciones de barrio aparecieron por primera vez a finales del siglo pasado y estuvieron bien representadas en las ciudades más pobladas antes de la Gran Depresión.

Estudios a largo plazo sobre la vida vecinal de Boston a Seattle muestran que, aunque a finales del siglo XX se movilizaba a veces a los barrios con fines políticos, la vida social organizada en ese ámbito –carnavales en las calles, teatro de aficionados, picnics o comidas a las que cada cual lleva su plato cocinado, bailes y otras actividades similares– era mucho más bullente en la primera mitad del siglo XX que en sus años finales.[36]

Durante los últimos veinte años se han hecho más habituales las prácticas de «vigilancia de barrio», con un efecto a menudo inmediato en el descenso de la delincuencia. Según una encuesta del Ministerio de Justicia realizada en 1998 en doce ciudades de toda la nación, el 11 % de los residentes (el 6 % en el año siguiente) había asistido en alguna ocasión a una reunión de vigilantes de barrio para ayudar a protegerse de la delincuencia, frente a un 14 % que tenía un arma en casa, un 15 % que era propietario de un perro guardián y un 41 % que había instalado cerraduras adicionales.[37] En resumen, para defendernos de la delincuencia invertimos más en armas, perros y cerraduras que en capital social. Éste es posiblemente el motivo de que la participación en programas de vigilancia de barrio se malogre casi siempre tras un brote inicial de entusiasmo, a no ser que esté arraigada en alguna organización vecinal de tipo más amplio.[38] Es posible que los grupos de vigilancia contra la delincuencia sean ahora más comunes, pero ofrecen una alternativa frágil a la desaparición del capital social de los barrios tradicionales: un césped sociológico artificial apropiado únicamente allí donde no crece el verdadero.

Como en el caso del compromiso social formal, el cuadro presentado hasta aquí sobre la mengua de inversiones en la práctica de *schmoozear* queda plenamente confirmado por estudios sobre el empleo del tiempo por parte de los norteamericanos durante los últimos treinta años. El porcentaje de quienes registraron en un dietario cualquier cantidad de tiempo dedicado a socializar de manera informal (incluidas las visitas a amigos, la asistencia a fiestas, el salir de bares, la conversación informal, etc.) se redujo constantemente de un 65 % aproximadamente en 1965 a un 39 % en 1995. El tiempo diario dedicado por término medio a ese tipo de actividades descendió de entre ochenta y ochenta y cinco minutos en 1965 a cincuenta y siete en 1995 (véase figura 24). El tiempo que dedicamos a la socialización informal al concluir el siglo es de sólo dos tercios del que le dedicábamos hace tres décadas.[39]

Este llamativo cambio en la asignación del tiempo –que ya no dedicamos a la comunidad en general, sino a nosotros mismos y a nuestra familia inmediata– queda confirmado por una encuesta realizada por el NPD Group entre 1992 y 1999 sobre veinticuatro mil dietarios.[40]

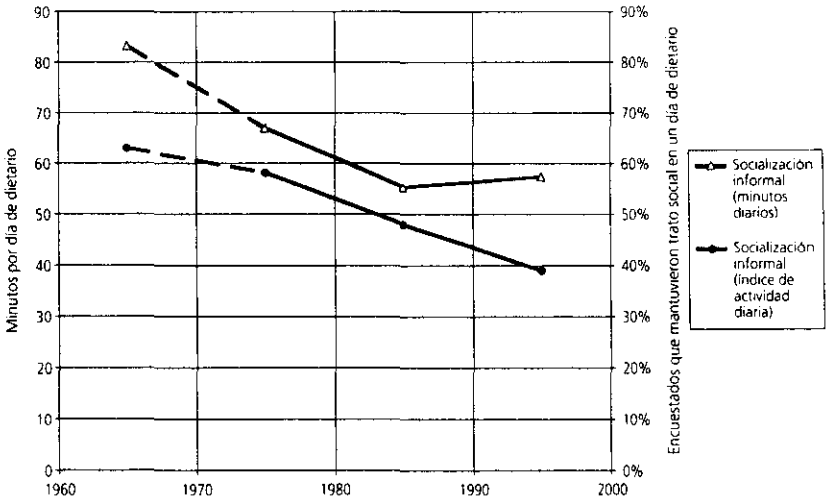


FIGURA 24: Socialización informal medida en los estudios de dietarios (1965-1995)

Durante la década de 1990 el norteamericano medio llegó a dedicar casi un 15 % más de tiempo al cuidado de sus hijos o sus animales domésticos (debido probablemente al «eco de la natalidad»: el reciente brote de paternidad entre personas nacidas en los años de la explosión demográfica) y alrededor de un 5 a un 7 % más al cuidado personal, el entretenimiento, el sueño, el ejercicio físico y el transporte. Pero los cambios más importantes se han dado en el tiempo dedicado al culto religioso y a visitar a los amigos, actividades ambas que cayeron en más de un 20 % según los datos de esa encuesta.

La densidad de los contactos sociales informales varía algo, según observamos anteriormente, entre diferentes categorías sociales: es mayor en las mujeres que en los hombres, mayor también en los jóvenes y los pensionistas que en los adultos, etc. Aunque el nivel de *schmoozing* difiere entre esas categorías, las tendencias (descendentes) son muy similares en todos los sectores de la sociedad: hay un descenso tanto entre mujeres como entre hombres, así como en todas las categorías de edad, en todas las clases sociales, en todas las partes del país, en las grandes ciudades, en los barrios suburbanos y en las pequeñas ciudades, entre los matrimonios y entre los solteros.[41] En resumen, los contactos sociales informales han decaído en todas las partes de la sociedad norteamericana.

Ya señalamos anteriormente la paradoja de que el predictor más sólido de compromiso formal con la comunidad –la educación– se ha extendido aceleradamente a lo largo de los últimos veinte años, y que no obstante el propio compromiso ha descendido con igual brusquedad. Una de las conclusiones es que, sin el impulso proporcionado por el aumento en los niveles educativos, el compromiso formal habría decaído con rapidez aún mayor. En el caso del compromiso social informal observamos una paradoja similar: los *schmoozers* abundan más entre las personas solteras y sin niños, y el número de solteros y solteras sin niños ha aumentado significativamente durante los veinte últimos años.[42] En igualdad de condiciones respecto a todo lo demás, estas tendencias deberían haber llevado a un incremento de la interacción social informal, que es exactamente lo contrario de lo que hemos encontrado. Al hacerse menos frecuente la vida familiar convencional, sería de esperar que el equivalente de las series *Cheers* y *Friends* en la vida real ocupara el lugar de las organizaciones cívicas

y las cenas, pero en realidad hemos sido testigos de una decadencia de estas últimas sin un aumento compensatorio de aquél. Conclusión: en los Estados Unidos de hoy debe de haber algo aún más poderoso que provoca una reducción del índice de *schmoozing*.

En la actualidad pasamos con amigos y vecinos una cantidad de tiempo significativamente menor del que solíamos, y en cambio estamos haciendo algo que tiene repercusiones sobre el capital social; pero ¿qué puede ser? Una forma común de actividad recreativa es la práctica del deporte. ¿Qué nos enseña acerca de las tendencias en el capital social un examen de cómo juegan los norteamericanos? ¿Hemos desplazado tal vez el foco de nuestros encuentros sociales de la mesa donde jugábamos a las cartas o del bar del barrio al campo de sóftbol o a la clase de gimnasia?

Algunos datos indican que los clubes deportivos se han generalizado algo más durante las dos últimas décadas; según la General Social Survey, la afiliación a esos clubes aumentó del 19 % en 1974-1975 al 21 % en 1993-1994. Por otra parte, muchos estudios han llegado a la conclusión un tanto sorprendente de que de hecho los índices de participación en la mayoría de deportes han caído en las últimas décadas.[43] Como la población va en aumento, crece también la cifra absoluta de participantes en algunos deportes; sin embargo, el número de quienes participan en los siguientes: sóftbol, tenis (y otros juegos de raqueta, como el pimpón), vóleibol, fútbol, ciclismo, esquí (de descenso, de fondo y acuático), caza, pesca, acampada, piragüismo, *jogging* y natación, ha descendido entre un 10 y un 20 % en la última o las dos últimas décadas como fracción de la población total. Las encuestas a largo plazo realizadas por la National Sporting Goods Association, la Sporting Goods Manufacturers Association, los estudios de DDB Needham Life Style y el National Center for Health Statistics coinciden, por ejemplo, en que la participación nacional en la práctica del sóftbol se ha reducido aproximadamente en un tercio entre mediados de la década de 1980 y finales de la de 1990.[44]

Se han popularizado algunos deportes nuevos: el patinaje con patines en línea y el esquí en la nieve con tabla de surf entre los norteamericanos jóvenes y más ágiles, los recorridos a pie para mantenerse en forma, las actividades gimnásticas entre las personas más preocupadas

por su salud y el golf entre los ciudadanos mayores. Sin embargo, los nuevos deportes no son en su mayoría tan «sociales» como muchas de las actividades atléticas tradicionales. De hecho, el aumento más espectacular durante la última década en compras relacionadas con el deporte, como las cintas de andar y los aparatos gimnásticos, guarda relación con actividades realizadas en el hogar.[45] Además, si exceptuamos las caminatas, ninguno de ellos atrae ni de lejos tantos participantes como los moribundos deportes tradicionales. Entre los deportes de equipo se hallan en alza el fútbol y el baloncesto, pero no lo bastante como para compensar la caída simultánea de todos los demás deportes de equipo importantes: el sóftbol, el béisbol, el vóleibol y el rugby. En conjunto, la participación deportiva ha disminuido durante los últimos diez años de forma más o menos moderada pero inequívoca, y este descenso ha afectado en particular a los deportes de equipo y de grupo.[46]

Este declive en la participación deportiva no se debe al aumento de edad de la población de Estados Unidos. Al contrario, las caídas son más acusadas entre los jóvenes, mientras que el atletismo va en realidad en aumento entre los norteamericanos de más edad. Entre los veinteañeros la asistencia media a cursos de educación física se redujo a menos de la mitad, de ocho veces al año a mediados de la década de 1980 a tres en 1998, mientras que en ese mismo período se dobló de dos a cuatro veces entre los norteamericanos a partir de los sesenta años. La natación y las actividades en gimnasios muestran la misma discrepancia generacional: descienden entre los más jóvenes y se mantienen o aumentan entre los mayores. La participación deportiva (a excepción de los paseos) disminuye con la edad por razones fisiológicas; pero superponiéndose a este modelo de ciclo de vida encontramos el mismo perfil generacional observado anteriormente en otras formas de participación social y política (descendente entre los nacidos en los años de la explosión demográfica y de la generación X, y ascendente entre sus padres y abuelos). De hecho, hay razones para creer que estas tendencias gemelas –un aumento en la actividad recreativa entre la generación de los mayores y un descenso entre la generación más joven– se han venido dando desde los primeros años de la década de 1960.[47]

Aunque no es algo que nos interese aquí de manera primordial, observamos que los índices de participación en la mayoría de los deportes juveniles se han estabilizado o han descendido a lo largo de las últimas décadas.[48] Sorprendentemente, tras un incremento exponencial experimentado en la de 1980 por el fútbol juvenil, la participación en ese deporte de moda bajó de ritmo en la de 1990.[49] Al mismo tiempo, la mayoría de los demás deportes principales sufrió un significativo descenso de participación entre los adolescentes en los últimos años. Una excepción importante a este cuadro general es el crecimiento de los deportes escolares para mujeres, en parte como consecuencia del título noveno, que exige igualdad de oportunidades para las mujeres en los programas atléticos sostenidos con fondos federales; pero ni siquiera esta importante iniciativa ha compensado el declive más general en la participación deportiva formal e informal entre la juventud norteamericana.[50] La cifra absoluta de participantes ha aumentado en muchos deportes juveniles debido al «eco de la natalidad», pero lo significativo para nuestra historia es que han ido disminuyendo los índices de participación.

En la década de 1990 se hablaba más de estar en forma que en la de 1970, y los gimnasios se han puesto muy de moda.[51] ¿Podría tal vez compensar esta tendencia el descenso producido en otras formas de vinculación social? Los datos empíricos indican que no. En primer lugar, las actividades para mantener una buena forma física son en conjunto mucho menos habituales (al margen de las caminatas) que las más prosaicas de jugar a las cartas y dar cenas en casa. Teniendo en cuenta incluso el abandono de las partidas de naipes en la década de 1990 y el auge de los gimnasios, el número de norteamericanos que juegan a las cartas habitualmente, por ejemplo, es tres veces superior al de los que acuden con regularidad a un gimnasio. Los solteros, los veinteañeros y los titulados universitarios son las únicas personas que van a un gimnasio más a menudo que a una partida de cartas, y a pesar de lo que podríamos deducir de los medios de comunicación, sólo uno de cada quince adultos norteamericanos pertenece a esa categoría demográfica. Aunque los gimnasios ofrecieran a la gente unas posibilidades ilimitadas para el *schmoozing* (en vez de limitarse a mirar una pantalla mientras realiza ejercicios en silencio), el aumento de su clientela quedaría eclipsado por el hundimiento de otras formas de vinculación informal menos de moda.

En segundo lugar, en las décadas de 1980 y 1990 no se observó ningún avance en el número de veces que el norteamericano medio

salía a correr, asistía a clases de ejercicio físico y aeróbic o acudía a un gimnasio. El auge de los gimnasios en estos años se vio contrarrestado por un descenso en el *jogging* y en las clases de ejercicio físico (véase figura 25). La actividad menos de moda de «caminar más de una milla para hacer ejercicio» es más común que todas las demás formas de preparación física juntas, y de hecho la práctica de andar ha aumentado durante la última década en torno a un tercio. Sin embargo, la creciente popularidad de las caminatas (y del golf) se debe por entero al auge del deseo de estar en forma entre los norteamericanos mayores, precisamente el grupo que más resistencia ha opuesto al declive de la comunicación entre la gente. Las tendencias en la actividad atlética examinadas aquí –descendentes en toda la nación, más entre los adultos jóvenes, pero menos (o nada en absoluto) entre los ciudadanos mayores– tienen su contrapartida visible en la «epidemia de la obesidad» que ha azotado a Estados Unidos en las últimas décadas, creciente en toda la nación, más desarrollada entre los adultos jóvenes y en descenso entre los norteamericanos ancianos. El deseo de estar en forma no es un factor que haya compensado el

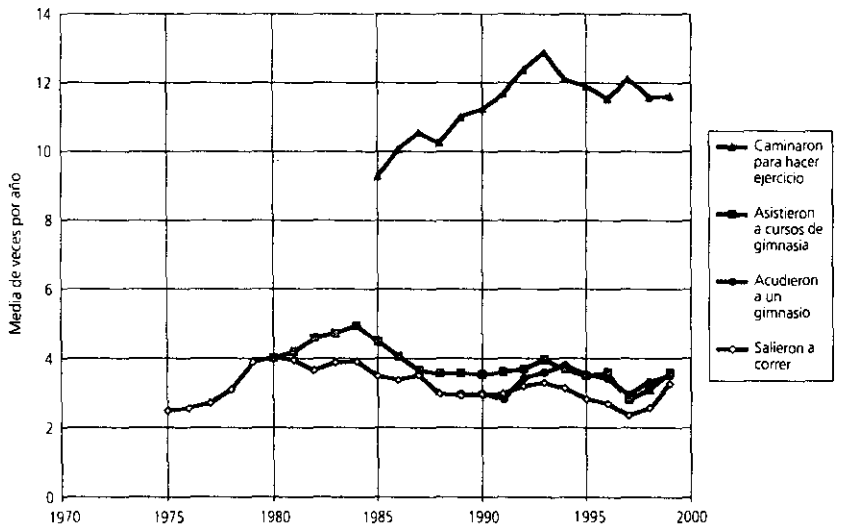


FIGURA 25: Estancamiento en la práctica de ejercicio físico (excepto caminar)

desgaste del capital social en otros campos de la sociedad norteamericana.[52]

Entre los principales deportes, el juego de bolos es prácticamente el único que ha sabido defenderse en los últimos años.[53] Los bolos son el deporte competitivo más popular de Estados Unidos. Los jugadores de bolos superan en número a quienes practican el *jogging*, a los golfistas o a los jugadores de sóftbol por más de dos a uno, a quienes juegan al fútbol (incluidos los niños) por más de tres a uno, y a los tenistas o esquiadores por más de cuatro a uno.[54] Los propios veinteañeros iban a la bolera en 1996 un 40 % más a menudo que a patinar con patines en línea, a pesar de la imagen «retro» del juego de bolos. Últimamente ha aumentado incluso el número de jóvenes que dicen haberse sentido atraídos por una combinación de alta tecnología llamada «bolera cósmica» o «bolera rock'n'roll». Además, la participación en los demás deportes principales aparece más concentrada entre los jóvenes, la clase media o ambos grupos. A diferencia de los gimnasios, el ciclismo, el *jogging*, el ejercicio físico, la natación, el tenis, el golf, el sóftbol y otros deportes principales, los bolos son una actividad muy sólidamente arraigada entre el norteamericano medio: es habitual entre hombres y mujeres, casados y solteros, obreros y clase media, jóvenes y viejos.[55]

Dado el crecimiento demográfico, el número de norteamericanos que juegan a los bolos es mayor que nunca, pero las ligas de bolos han caído en picado durante los últimos diez a quince años. Entre 1980 y 1993 el número total de jugadores de bolos en Estados Unidos aumentó en un 10 %, mientras que las ligas de bolos disminuyeron en más de un 40 %.[56] La figura 26 muestra la tendencia a largo plazo en las ligas de bolos en Estados Unidos, con un perfil coincidente exactamente con las tendencias observadas en otras formas de capital social ya examinadas: un crecimiento constante a partir del comienzo del siglo (a excepción de la época de la Depresión y la Segunda Guerra Mundial), un crecimiento explosivo entre 1945 y 1965, un estancamiento hasta finales de la década de 1970 y luego un hundimiento en picado durante las dos últimas décadas del siglo. En la cúspide alcanzada a mediados de la década de 1960 el 8 % de los norteamericanos y casi el 5 % de las norteamericanas eran miembros de un equipo de bolos. Sin embargo, según indican las proyec-

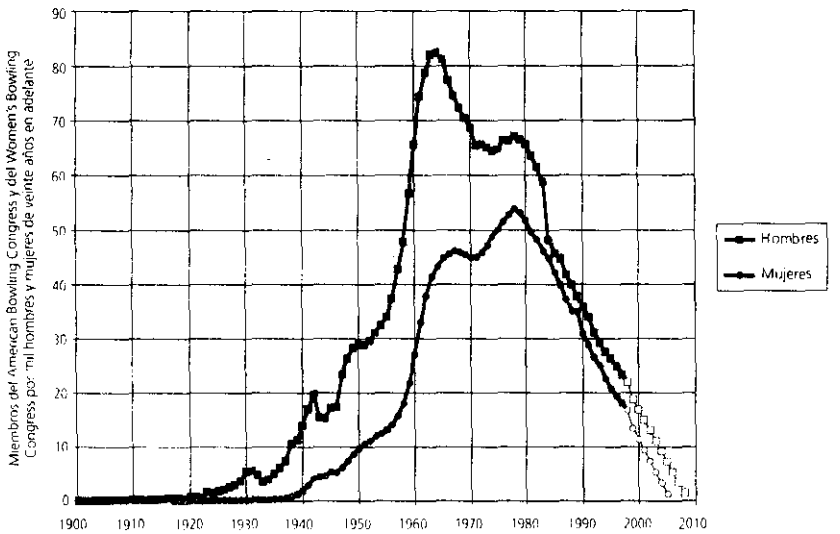


FIGURA 26: Auge y decadencia de la liga de bolos

ciones de la figura 26, de continuar al ritmo de los últimos quince años el declive constante de las ligas de bolos, las competiciones de liga en este deporte desaparecerán por completo en la primera década del nuevo siglo.

Por si alguien considera el juego de bolos un ejemplo absolutamente trivial, debo señalar que, según el American Bowling Congress, los norteamericanos que lo practicaron en algún momento a lo largo de 1996 fueron noventa y un millones, cifra que supera en un 25 % a la de los votantes de las elecciones para el Congreso en 1998.[57] El número de quienes jugaban con regularidad en ligas se situaba entre el 2 y el 3 % de los adultos norteamericanos, incluso tras la caída en picado de las ligas de bolos en la década de 1980, aunque, según hemos visto, esa cifra descendía rápidamente. La decadencia de las ligas de bolos amenaza el sustento de los propietarios de boleras, pues, según el dueño de una de las mayores cadenas de boleras de la nación, quienes juegan a los bolos en ligas consumen tres veces más cerveza y pizzas que los jugadores solitarios, y el dinero de los bolos está en la cerveza y las pizzas, no en las bolas y el calzado. Sin embargo, su significado social

más amplio se ha de buscar en la interacción social y hasta en las conversaciones cívicas circunstanciales mientras se toma una cerveza o se come una pizza, algo que no hacen los jugadores solitarios. Al margen de si los bolos están por encima de los votos en opinión de la mayoría de los norteamericanos, el hecho es que los equipos de bolos ilustran otra forma de capital social en vías de extinción.

Hablando con rigor, sólo una licencia poética me autoriza a decir que quienes no juegan a los bolos en una liga están «solos en la bolera». Cualquier visitante observador que acuda a la bolera de su localidad podrá confirmar que los grupos informales superan en número a los jugadores solitarios. En la medida en que esos grupos informales representan a los que he calificado de *schmoozers*, el hecho de que la participación en el juego de bolos se haya mantenido más o menos constante en los últimos años constituye en realidad una excepción a la disminución general de los lazos informales. Por otra parte, el juego en ligas, al requerir una participación regular con un grupo diverso de conocidos, representa de hecho una forma de sostenimiento del capital social que no es comparable con una partida ocasional jugada con un grupo formado circunstancialmente.

Aunque los norteamericanos dedican menos tiempo a la práctica del deporte, consumen en la actualidad como espectadores deportivos más tiempo y dinero que hace sólo unas pocas décadas. El público deportivo ha crecido con rapidez, lo que ayuda a explicar el veloz incremento de los salarios de los atletas profesionales. El aumento de los espectadores refleja en parte nuestros hábitos televisivos, pero se ve reflejado también en las cifras de asistencia a los espectáculos en directo. Realizando un ajuste en función del crecimiento demográfico, la asistencia a las principales pruebas deportivas se ha multiplicado casi por dos desde la década de 1960.[58] La suerte corrida año tras año por cada uno de los deportes ha variado según el interés de la temporada y las vicisitudes de las relaciones entre jugadores y directivos, pero prácticamente todos los deportes principales –el béisbol, el baloncesto, el rugby, el hockey y las carreras con coches preparados, así como el rugby y el baloncesto universitarios– han conocido un crecimiento en la asistencia por habitante durante las cuatro últimas décadas. La figura 27 resume esta tendencia: por fin una línea de tendencia en alza, aunque sólo se trate de espectadores pasivos.

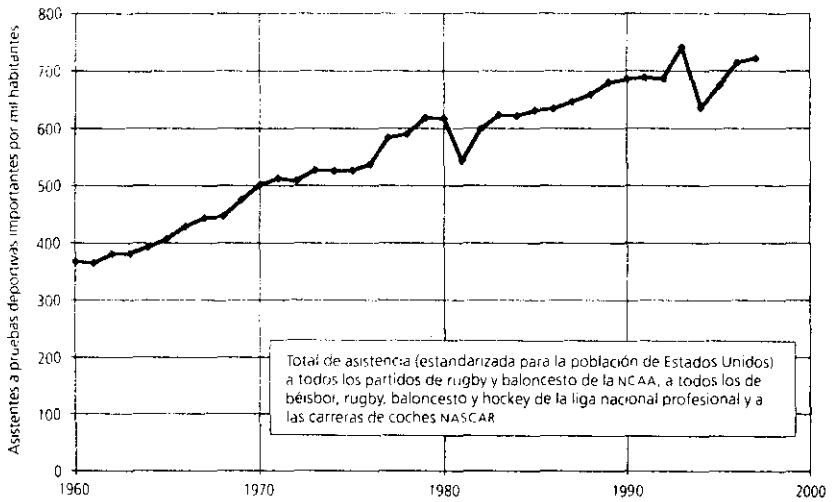


FIGURA 27: Crecimiento de los deportes de espectadores (1960-1997)

Este aumento en la asistencia a competiciones deportivas no es una calamidad desde el punto de vista del capital social.[59] Sentarse con unos amigos en las tribunas al aire libre para ver un partido de rugby universitario el viernes por la noche podría ser tan productivo desde un punto de vista comunitario como sentarse a una mesa de póquer. Además –por lo que respecta al menos a los hinchas de los equipos ganadores–, el sentimiento de entusiasmo compartido por una pasión común puede generar cierto sentido de comunidad. Según saben los seguidores de los Red Sox, que llevan tanto tiempo sufriendo, la propia adversidad compartida puede crear comunidad. Por otra parte, llama la atención encontrar también en el terreno deportivo el mismo cambio de correlación entre participación activa y asistencia pasiva que observamos antes en el de la política. En el rugby, como en la política, ver jugar a un equipo no es lo mismo que jugar en un equipo.

Este mismo fenómeno –aumento de los espectadores, decadencia de la práctica– aparece en otros ámbitos de la vida norteamericana. En general, tanto en la cultura popular como en la alta cultura, el crecimiento del público espectador ha igualado o superado al demográfico. Las encuestas indican una asistencia por habitante a museos de

arte, conciertos de música pop y rock y al cine constante o incluso en aumento. Mientras la asistencia a la iglesia caía en un 10% entre 1986 y 1998, las visitas a los museos aumentaban en otro 10%; mientras las invitaciones a casa bajaban en un cuarto, el público del cine crecía también en un cuarto; y mientras la asistencia a reuniones de club descendía en un tercio, la asistencia a conciertos de pop y rock subía en otro tercio.[60]

Por otro lado, según numerosos indicadores, la «práctica» cultural (por contraposición al mero consumo de cultura) se halla en declive. Pensemos en las bandas locales o en los grupos de jazz, o simplemente en las reuniones en torno al piano, ejemplo clásico de participación comunitaria y social en el pasado. Según encuestas realizadas anualmente durante el último cuarto de siglo, la frecuencia media de la interpretación musical con instrumentos se ha reducido de casi seis veces por año en 1976 a apenas tres en 1999. El porcentaje de norteamericanos que toca algún instrumento ha descendido en un tercio (de un 30 a un 20%) a lo largo de este período, y la asistencia a clases de música ha ido reduciéndose en las últimas generaciones.[61] Según encuestas encargadas por la National Association of Music Merchants, la proporción de hogares con una persona capaz de tocar un instrumento ha ido cayendo de un 51% en 1978 a un 38% en 1997.[62] Es verdad que no hemos perdido nuestro gusto por escuchar música, lo mismo que por ver una competición deportiva, pero cada vez son menos quienes tocan o juegan juntos.

Cuando Aristóteles observaba que el hombre es por naturaleza un animal político, no estaba pensando seguramente en el *schmoozing*. Sin embargo, nuestros datos indican que la mayoría de los norteamericanos conectan con sus prójimos recurriendo a miles y miles de medios informales. Siendo como es la naturaleza humana, es improbable que nos convirtamos en ermitaños. Por otro lado, nuestros datos nos indican también que las últimas décadas han presenciado una asombrosa disminución de contactos habituales con amigos y vecinos en una amplia gama de actividades. Pasamos menos tiempo de sobremesa, intercambiamos visitas menos a menudo, practicamos con menos frecuencia actividades de ocio que estimulan la interacción social circunstancial, dedicamos más tiempo a ver (ciertamente, en presencia de otras personas) que a practicar. Conocemos menos a nuestros veci-

nos y vemos menos a nuestros viejos amigos. En resumen, participamos menos no sólo en actividades cívicas «provechosas», sino también en el contacto informal. En los dos capítulos siguientes analizaremos la cuestión de si este abandono silencioso del trato social ha afectado a nuestra propensión a arrimar el hombro para realizar tareas comunes y mostrarnos considerados con quienes no participan.

Capítulo 7

Altruismo, voluntariado y filantropía

El altruismo, el voluntariado y la filantropía –nuestra disposición a ayudar a los demás– son, según algunas interpretaciones, un indicador fundamental del capital social. No obstante, el filósofo John Dewey hacía hincapié en la distinción entre «hacer con» y «hacer para». La importancia de tal distinción aparece resaltada en un suceso ocurrido recientemente en un barrio judío muy cohesionado de Providence (Rhode Island).[1]

Históricamente, los judíos de este barrio se visitaban para celebrar la fiesta del *purim*, y ofrecían frutas y repostería (*mishloach manot*), según lo ordenaba un precepto religioso (*mitzvah*). Sin embargo, esta costumbre se ha visto interrumpida en los últimos años por presiones de tiempo, familia y otras urgencias similares. Actualmente, al acercarse el *purim*, lo probable es que quien habita en el barrio reciba de sus vecinos una nota con palabras como éstas:

> Durante el *purim* estaremos en Nueva York, así que no nos será posible cumplir con la *mitzvah* del *mishloach manot*. Por favor, no deje este año ningún *mishloach manot* delante de la puerta. Las ardillas, los perros, los gatos y los conejos se los comerían. En vez del *mishloach manot* hemos hecho una donación en su nombre al seminario teológico judío.

La intención filantrópica es admirable. Sin embargo, las visitas tradicionales reforzaban también los vínculos en el seno de esta comunidad. Un cheque dentro de un sobre, por generoso que sea, no puede tener el mismo efecto. El capital social se refiere a las redes de conexión social, a «hacer con». Por más loable que sea, hacer algo bueno para otros no forma parte de la definición de capital social.

Sin embargo, en la realidad práctica las redes sociales nos proporcionan los canales por medio de los cuales nos movilizamos unos a otros para llevar a cabo buenas acciones; además, las redes sociales

propician normas de reciprocidad que nos incitan a prestar atención al bienestar del prójimo. Así, según veremos enseguida con más detalle, el compromiso civil es un claro predictor del voluntariado y la filantropía, y hasta de la «ayuda» espontánea. De hecho, aquellas personas que en Estados Unidos pertenecen a redes sociales informales tienen hoy en día más probabilidad de dedicar su tiempo y su dinero a buenas causas que quienes están socialmente aislados. Por tal razón, el altruismo (y la honradez, analizada en el capítulo siguiente) es un síntoma importante de capital social. Así, cualquier valoración de las tendencias del capital social debe incluir un examen de las que se dan en el voluntariado, la filantropía y el altruismo.

Dedicar tiempo y dinero a ayudar a los demás es una tradición antigua y respetada en la sociedad norteamericana. Tanto la filantropía como el voluntariado son dos veces más comunes entre los norteamericanos que entre los ciudadanos de otros países.[2] Durante los primeros siglos de nuestra vida nacional el contexto social para el ejercicio del voluntariado y la filantropía fue ante todo religioso. El cuidado de los demás es un principio central de nuestras creencias. Hacia finales del siglo XIX el fundamento lógico del altruismo se enriqueció con un nuevo motivo: la ayuda a los menos afortunados pasó a formar parte del deber cívico. Según declaraba Andrew Carnegie, uno de los nuevos millonarios salidos del período de rápido crecimiento que siguió a la guerra civil, en su ensayo de 1889 «The Gospel of Wealth» ('El evangelio de la riqueza'), la riqueza es un fideicomiso sagrado que su dueño tiene la obligación de administrar para el bien de la comunidad.[3]

Durante el siglo XX tanto el voluntariado como la filantropía fueron objeto de una mayor organización y profesionalización. La filantropía moderna comenzó con el cambio de siglo, coincidiendo no sólo con la acumulación de nuevas riquezas generada por la revolución industrial, sino también con la invención de técnicas nuevas para estimular los donativos económicos realizados por los norteamericanos medios: los «fondos comunitarios» (precursores de United Way), la fundación de la comunidad y la profesionalización gradual de la recaudación de fondos y su administración voluntaria. El número de fondos comunitarios pasó bruscamente de 39 en toda la nación, en 1920, a 1.318 en 1950, abarcando al 57 % de la población estadounidense.[4] Aunque la iglesia siguió siendo el centro individual más importante para el voluntariado y la filantropía, se le unieron nuevas instituciones en la organización del altruismo: fundaciones, corporaciones y todo tipo de organizaciones comunitarias.

Muchas de las asociaciones cívicas cuya crónica de crecimiento y reciente decadencia hemos relatado en un capítulo anterior –los boyscouts, la Cruz Roja, los «clubes de servicios» (Rotarios, Kiwanis y Lyons), la PTA, etc.– participaron activamente en la movilización de energías voluntarias. A lo largo del siglo XX continuaron surgiendo nuevas organizaciones de altruismo colectivo en respuesta a nuevas necesidades y a un idealismo renovado, desde el March of Dimes en la década de 1930 hasta la World Vision en la de 1950, Habitat for Humanity en la de 1970, y Teach for America en la de 1990. Entre 1989 y 1994 el número de organizaciones de caridad creció en Estados Unidos casi seis veces más deprisa que la población norteamericana, y en 1996 estaban registradas en el país un total de 654.186 organizaciones de caridad pública (sin contar las iglesias).[5]

Los norteamericanos son un pueblo generoso. Casi la mitad de ellos afirman realizar algún tipo de trabajo voluntario, incluido el voluntariado en medios organizados, como iglesias y hospitales, y el comportamiento informal de ayuda, como el cuidado de las plantas de un vecino durante su ausencia. Según un cálculo ampliamente citado, noventa y tres millones de norteamericanos dedicaron un total de veinte mil millones de horas a la realización de tareas voluntarias en 1995. Además, entregamos una impresionante cantidad de dinero a buenas causas. En 1997 las personas, empresas y fundaciones de Estados Unidos dieron 143.500 millones de dólares a actividades caritativas, de los que más de tres cuartas partes (109.000 millones) fueron donados por individuos vivos. En 1992 los norteamericanos donaron 5.670.000 litros de sangre, y la inmensa mayoría de donantes dice que su principal motivación es sencillamente el «deseo de ayudar a los demás». En 1989 el 74 % de los norteamericanos afirmaba dar dinero (sin contar las aportaciones a organizaciones religiosas y políticas); el 35 % decía que realizaba actividades de voluntariado, y el 23 % comunicaba que era donante de sangre. Al parecer, hacemos honor a la observación de Tocqueville más aún que hace ciento cincuenta años:

Los norteamericanos disfrutan explicando casi todos los actos de su vida por el principio del interés propio bien entendido. Les produce un gran placer observar cómo un amor propio inteligente les lleva continuamente a ayudarse unos a otros y les predispone a entregar de manera espontánea parte de su tiempo y su fortuna para el bien del Estado.[6]

En medio de las presiones de la vida cotidiana, dedicar tiempo y dar dinero suelen parecer formas de generosidad alternativas. Si nos falta uno, podemos dar el otro. Sin embargo, en términos generales el voluntariado y la filantropía son complementarios, no sustitutivos. En 1995 los voluntarios aportaron a obras de caridad dos o tres veces más de sus ingresos que los no voluntarios. Y a la inversa: el 63 % de los donantes de dinero trabajaron también como voluntarios, frente a sólo un 17 % de quienes no entregaron donativos económicos. De manera análoga, los donantes de sangre activos se muestran más proclives a dedicar voluntariamente tiempo y realizar donativos filantrópicos que los no donantes. Las conductas altruistas tienden a ir juntas.[7]

¿Quiénes son los más generosos con su esfuerzo y su cartera?[8] No es de extrañar que las personas adineradas y con una formación superior –aquellos que poseen más recursos personales y financieros– sean quienes más probabilidades tengan de practicar el voluntariado, dar dinero y donar sangre. La educación es, en particular, uno de los predictores más seguros de casi todas las formas de conducta altruista, incluso manteniendo constantes otros posibles factores de predicción. Entre los titulados universitarios, por ejemplo, se da el doble de probabilidades de realización de tareas de voluntariado en el año anterior que entre las personas con estudios de enseñanza media o menos (71 % frente a 36 %); lo mismo vale para la donación de sangre (13-18 % frente a 6-10 %). Por otra parte, los recursos materiales no son el predictor más importante del altruismo. En realidad, debido a su compromiso relativamente activo con la iglesia, los pobres entregan una parte de sus ingresos no menor que la de los ricos.[9]

Las dimensiones de la comunidad marcan también cierta diferencia: el voluntariado formal, el trabajo en proyectos comunitarios, el comportamiento informal de ayuda (como prestar auxilio a un desconocido), los donativos caritativos y quizá la donación de sangre son más

comunes en las localidades pequeñas que en las grandes ciudades.[10] También la edad establece diferencia: el voluntariado y la donación de sangre siguen un modelo de ciclo de vida en forma de U invertida y alcanzan el punto más alto a finales de los treinta o principios de los cuarenta años. El voluntariado es especialmente común entre padres de niños en edad escolar, y las actividades con la juventud van únicamente por detrás de la religión como foco de trabajo voluntario. Por otra parte es característico que la filantropía se incremente con la edad, a medida que se acumula la riqueza disponible.[11] El empleo aumenta la probabilidad del voluntariado, quizá porque expone a los trabajadores a la influencia de diferentes redes sociales; pero entre los voluntarios existe una compensación entre el tiempo pasado en el trabajo y el dedicado al voluntariado, de manera que el índice más alto de voluntariado se da entre trabajadores a tiempo parcial.[12]

Sin embargo, la participación en la vida comunitaria, que constituye con ventaja el predictor más consecuente de entrega de tiempo y dinero, es más importante que la riqueza, la educación, el tamaño de la comunidad, la edad, la condición social familiar y el empleo. Resulta raro que los reclusos sociales sean donantes o voluntarios activos importantes, mientras que es característico de los *schmoozers* y los *machers* ser ambas cosas.

En 1996 el 73 % de los miembros de organizaciones laicas y el 55 % de los de grupos religiosos afirmaban realizar tareas voluntarias, frente a un mero 19 % de los demás norteamericanos.[13] Según muestra la figura 28, los norteamericanos que acuden con regularidad a la iglesia y a clubes realizan tareas de voluntariado una media de diecisiete veces por año, diez veces más a menudo que quienes no participan ni en iglesias ni en clubes, cuya media de actividad de voluntariado es de 1,7 veces al año. El compromiso laico parece tener un efecto mayor que el religioso, pues quienes asisten «únicamente» a la iglesia practican el voluntariado una media de cinco veces anuales, mientras que la media de los clubistas «puros» es de doce. Además, la participación en organizaciones laicas está estrechamente asociada a la participación en proyectos comunitarios, mientras que el compromiso con organizaciones religiosas no lo está.[14] Las personas activas en organizaciones religiosas intervienen como ayudantes voluntarios en la iglesia o visitan a parroquianos confinados en sus hogares, mientras

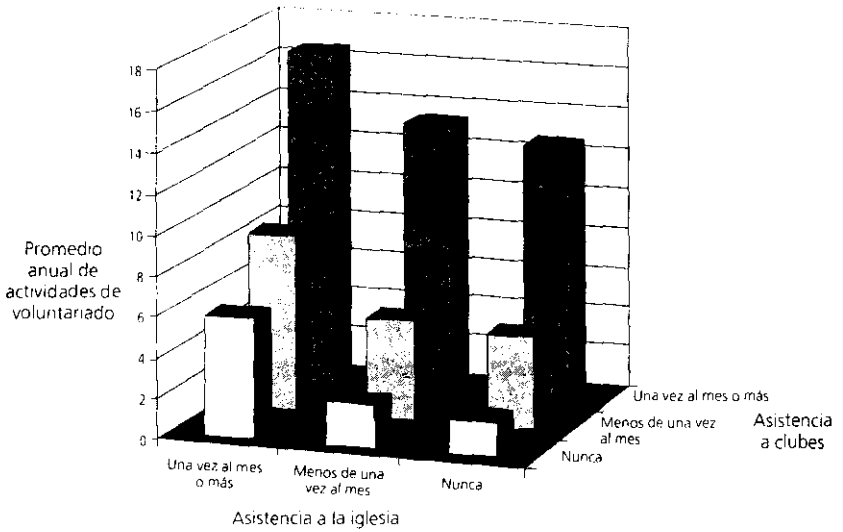


FIGURA 28: La asistencia a clubes y a la iglesia fomenta el voluntariado

que las que son activas en organizaciones laicas tienden más a trabajar limpiando los terrenos de juego de la localidad.

El *schmoozing* está también estrechamente vinculado al voluntariado.[15] Como muestra la figura 29, los norteamericanos que reciben amigos en casa tienden mucho más a trabajar en proyectos comunitarios y a realizar otros tipos de tareas voluntarias. Además, las personas comprometidas activamente en redes comunitarias y sociales tienden más no sólo a practicar el voluntariado en un primer momento, sino también a perseverar en él durante varios años, mientras que la gente socialmente aislada suele participar con más probabilidad en actividades voluntarias puramente episódicas.[16]

La filantropía está ligada también al compromiso organizativo. En 1996 el 87 % de los miembros de organizaciones laicas y el 76 % de los de organizaciones religiosas realizaron alguna aportación caritativa, frente a sólo el 37 % de quienes no estaban afiliados a ninguna organización. Los miembros de organizaciones religiosas donaron por término medio el 1,9 % de sus ingresos anuales familiares (802 dólares) a obras de caridad, mientras que los donativos de los miembros de organizaciones laicas alcanzaron la media aún más impresionante

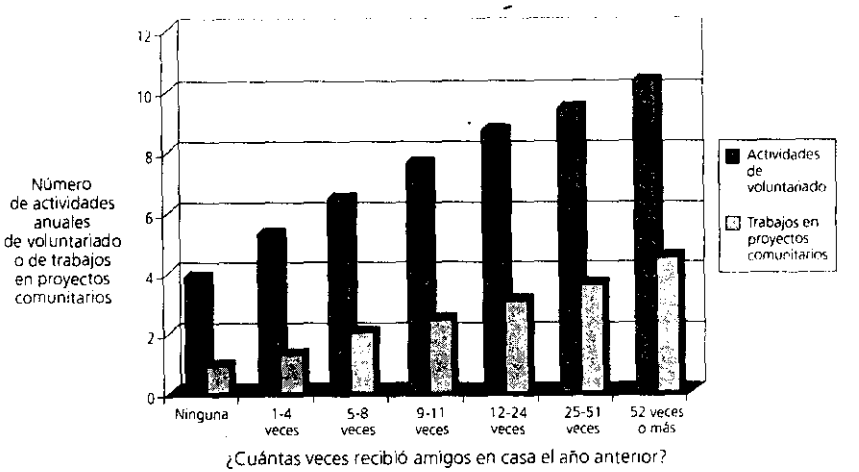


FIGURA 29: «Schmoozing» y buenas obras

del 2,3 (es decir, 1.167 dólares), frente al 0,4 (139 dólares) de los demás norteamericanos.[17] En números redondos, los asociacionistas son casi diez veces más generosos con su tiempo y su dinero que los no asociacionistas. El capital social es un predictor de filantropía más sólido que el capital económico.

El altruismo se ve estimulado en todas sus formas por el compromiso social y comunitario. El hecho de acudir a la iglesia y al club es, por ejemplo, uno de los predictores más firmes de la decisión de donar sangre, manteniendo como variables fijas otros factores de fondo como la edad, la educación, el sexo, etc. (Véase figura 30.) Los norteamericanos activos en asuntos comunitarios tienen dos veces más probabilidades de donar sangre que sus vecinos que no salen de casa. Incluso la ayuda informal, como la de prestar apoyo emocional tras una catástrofe natural o vigilar el hogar de un vecino, guarda una fuerte correlación con el tamaño de la red de amigos y conocidos de la persona en cuestión.[18] Para predecir la probabilidad de que alguien dedique su tiempo o haga donación de dinero y sangre o preste incluso un favor menor, necesitamos conocer sobre todo su grado de actividad en la vida comunitaria y la fuerza de sus lazos con la familia, los amigos y los vecinos.

Los vínculos sociales estimulan la donación por muchas razones. Es

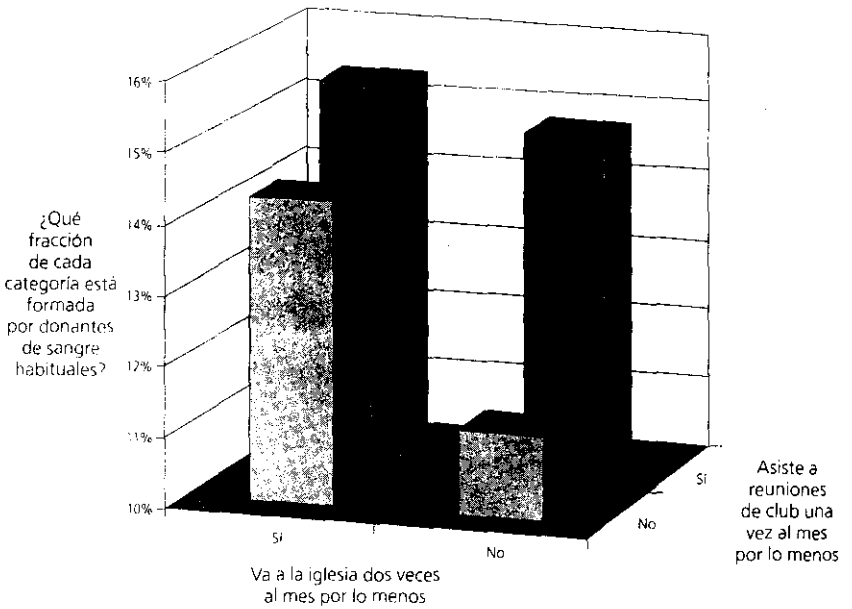


FIGURA 30: La asistencia a clubes y a la iglesia fomenta la donación de sangre

posible que los asociacionistas sean almas generosas por naturaleza, pero la participación en redes sociales es un predictor más firme de voluntariado y filantropía que las actitudes altruistas de por sí.[19] Como saben bien los encargados de recaudar fondos y organizar actividades de voluntariado, el mero hecho de que se pida a alguien un donativo es un poderoso estímulo para el voluntariado y la filantropía. Cuando se pregunta a los voluntarios cómo es que se implicaron en su actividad concreta, la respuesta más común es: «Alguien me lo pidió». Y al contrario, cuando se pregunta a los posibles donantes de sangre por qué no la han donado, la respuesta más habitual es: «Nadie me lo pidió».[20]

Es muy característico que recaudar fondos equivalga a cosechar amigos. Así, cuanto mayor sea mi implicación en redes sociales y comunitarias, tanto formales como informales, más probabilidades tendré de ser solicitado. Y las probabilidades de que acceda a la demanda serán también mayores si el reclutador forma parte de mi red de

amigos. Las organizaciones comunitarias necesitan tiempo y dinero, y sus miembros se llaman entre sí a arrimar el hombro no sólo para esa organización concreta, sino también para otras. Si me asocio a la PTA, es muy probable que se me pida participar voluntariamente en una comida al aire libre para recaudar fondos, y que alguien a quien conoceré en ella me invite quizá a ayudar en la carrera de aficionados de la Sociedad contra el Cáncer. Una vez incluidos en la lista de sospechosos habituales, es probable que no salgamos de ella.

El voluntariado fomenta más voluntariado, tanto en situaciones formales como informales.[21] El compromiso organizativo parece inculcar destrezas cívicas y una disposición perdurable hacia el altruismo, pues los voluntarios y donantes adultos se distinguen de manera especial por su implicación cívica en su juventud. Quienes participaron en grupos juveniles o realizaron tareas de voluntariado siendo jóvenes tienen un cincuenta por ciento más de probabilidades de realizar donativos de caridad que quienes no se comprometieron en su juventud. Finalmente, algunos estudios pormenorizados han demostrado que (manteniendo constantes otros rasgos sociales y de personalidad) la gente que ha recibido ayuda tiende más a ayudar a sus prójimos, de manera que ciertos gestos sencillos de amabilidad tienen un efecto de onda expansiva. En resumen, los comportamientos de donación, voluntariado y asociacionismo se refuerzan mutuamente y crean hábitos: «los hábitos del corazón», en expresión de Tocqueville.

En este contexto, ¿cuáles han sido durante las últimas décadas las tendencias de la donación y el voluntariado? Comencemos por la filantropía. Las actividades caritativas de los norteamericanos se ufanan de alcanzar cada año nuevos records en la recaudación de dinero y en su gasto en causas dignas. Durante el período en que se han llevado registros, el total de dinero entregado en dólares actuales no ha dejado de aumentar. Incluso actualizando esos dólares en función de la inflación y el crecimiento demográfico, la tendencia ha sido en general ascendente, con caídas solamente temporales en torno a los años de la recesión. Según un entusiasta panegirista de la generosidad norteamericana, las donaciones caritativas per cápita en dólares constantes de 1993 llegaron casi a duplicarse entre 1960 (280 dólares) y 1995 (522 dólares).[22]

Por otra parte, el crecimiento en las donaciones caritativas, incluso en dólares constantes, apenas resulta sorprendente, pues también han aumentado nuestros ingresos, y junto con ellos nuestros gastos prácticamente en todo. Durante esos mismos años (1960-1995) en que se doblaron los donativos reales per cápita, el gasto real también per cápita en flores, semillas y plantas de tiesto, por ejemplo, llegó casi a triplicarse, y el gasto real per cápita en el conjunto de bienes y servicios recreativos –de los narcisos a Disneylandia, y de los juguetes a las reparaciones de televisores– se multiplicaron casi por cuatro.[23] Para medir nuestra generosidad filantrópica necesitamos conocer la relación entre nuestras donaciones y nuestros ingresos, y no sólo cuántos dólares hemos entregado. Si mis ingresos se cuadruplican, mientras mi contribución a la colecta semanal en la iglesia aumenta sólo un cuarto, las personas más razonables dirán que me estoy volviendo más tacaño, y no más generoso. Al fin y al cabo, los «diezmos» no se refieren a cifras absolutas, sino relativas.[24]

Las tendencias de la filantropía norteamericana respecto a nuestros ingresos son descorazonadoras, pues en la década de 1990 los norteamericanos donaron una proporción menor de sus ingresos personales que en cualquier otro momento desde 1940. Las tendencias a largo plazo en la filantropía personal recuerdan la evolución experimentada por otros aspectos del compromiso cívico norteamericano, según revela la figura 31.[25] La primera mitad del siglo XX fue una época de creciente generosidad nacional. La filantropía personal como fracción de los ingresos llegó casi a doblarse en las tres décadas transcurridas ente 1929 y 1960. Tras algunas breves interrupciones asociadas a la Gran Depresión y la Segunda Guerra Mundial, las donaciones de los norteamericanos en relación con sus medios aumentaron brusca y constantemente tras la guerra, creciendo casi un 50% entre 1944 y 1960. (Al haber sido un período de crecimiento económico rápido, el aumento en términos reales fue aún más acentuado.) Sin embargo, la parte de la filantropía en los ingresos de los norteamericanos ha caído constantemente durante casi cuatro décadas desde 1961, destruyendo por completo lo conseguido en la posguerra. El total de las donaciones por individuos vivos como parte de los ingresos nacionales cayó del 2,26% en 1964 al 1,61% en 1998, lo que equivale a un descenso relativo del 29%. En 1960 hacíamos

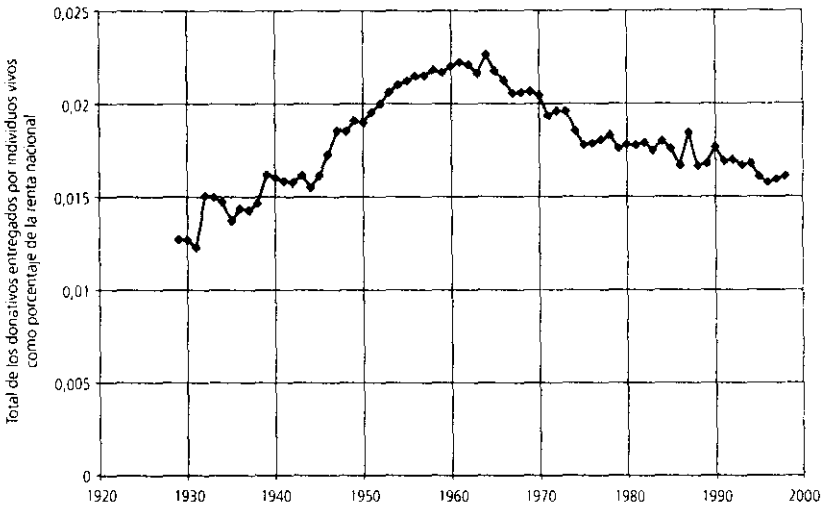


FIGURA 31: Auge y caída de la generosidad filantrópica (1929-1998)

donación de un dólar, más o menos, por cada dos gastados en entretenimiento; en 1997 dimos menos de medio dólar por cada dos empleados en divertirnos.

El paralelismo entre la cronología y la dirección de las tendencias en filantropía, y los altibajos casi simultáneos en el compromiso comunitario y la vinculación social norteamericana analizadà en los capítulos anteriores es asombroso. Por contraste, los altibajos a largo plazo en filantropía están muy desvinculados de los de la economía. Los ingresos reales per cápita de los norteamericanos durante la Gran Depresión cayeron en un 3 % entre 1929 y 1939, mientras que la parte de ingresos entregados a obras de caridad aumentó en más de un cuarto. Durante las dos décadas siguientes los ingresos reales per cápita se elevaron en un 74 %, mientras que los donativos personales como parte de los ingresos siguieron aumentando a largo plazo a un paso casi idéntico al de los años de la Depresión. La generosidad de los norteamericanos fue constantemente en aumento en tiempos buenos y en tiempos malos. En cambio, a partir de 1960 nuestra generosidad se ha ido consumiendo de manera continua. Durante el auge económico de las décadas de 1960 y 1980, así como en los descala-

bros de las de 1970 y principios de la de 1990, este retraimiento inexorable se vio interrumpido sólo brevemente a mediados de la de 1980, en respuesta a los cambios aprobados en la legislación fiscal federal. En pocas palabras, los altibajos en la generosidad de los norteamericanos durante los últimos setenta años coinciden estrictamente con las alzas y caídas en nuestras reservas de capital social, y no con las de nuestros haberes en capital económico.

El hundimiento de los impulsos filantrópicos norteamericanos desde 1960 ha sido muy profuso, y ha afectado a muchas comunidades distintas de donantes y a muchos receptores diversos. En números redondos, la mitad de las donaciones caritativas de Estados Unidos es de carácter religioso, por lo que podemos hacernos una idea complementaria (y confirmar el cuadro general) centrándonos por separado en las tendencias observables en los donativos a las principales confesiones, así como en las de las donaciones para actividades comunitarias laicas. La figura 32 presenta las mejores pruebas disponibles sobre tendencias a largo plazo en las donaciones a las principales confesiones protestantes, a causas católicas y a United Way (la actividad de recogida de fondos de carácter comunitario más amplia de Estados Unidos y un organismo muy representativo de las donaciones laicas).[26] Los ritmos en las donaciones en la primera mitad del siglo varían en cada una de estas instituciones, pero se observa con claridad el auge de la posguerra, y la cronología y extensión del hundimiento en la generosidad en relación con los medios a partir de 1960.

Tras haber caído bruscamente de 1960 a 1972, las donaciones de los protestantes por miembro se estancaron desde los primeros años de la década de 1970. Por otra parte, según hemos señalado anteriormente, la propia afiliación a las confesiones protestantes ha seguido descendiendo de manera constante a lo largo de este período, por lo que las donaciones de los seguidores de esas confesiones como parte de los ingresos nacionales no han cesado de disminuir; en este sentido la figura 32 subestima el descenso de la filantropía protestante. En otras palabras, cuando un protestante abandona por completo su iglesia, como lo han hecho muchos en años recientes, las repercusiones económicas de esa apostasía no aparecen reflejadas en la figura 32.

John y Sylvia Ronsvalle, dos de los principales estudiosos de las finanzas eclesiásticas en Estados Unidos, señalan que el descenso en las

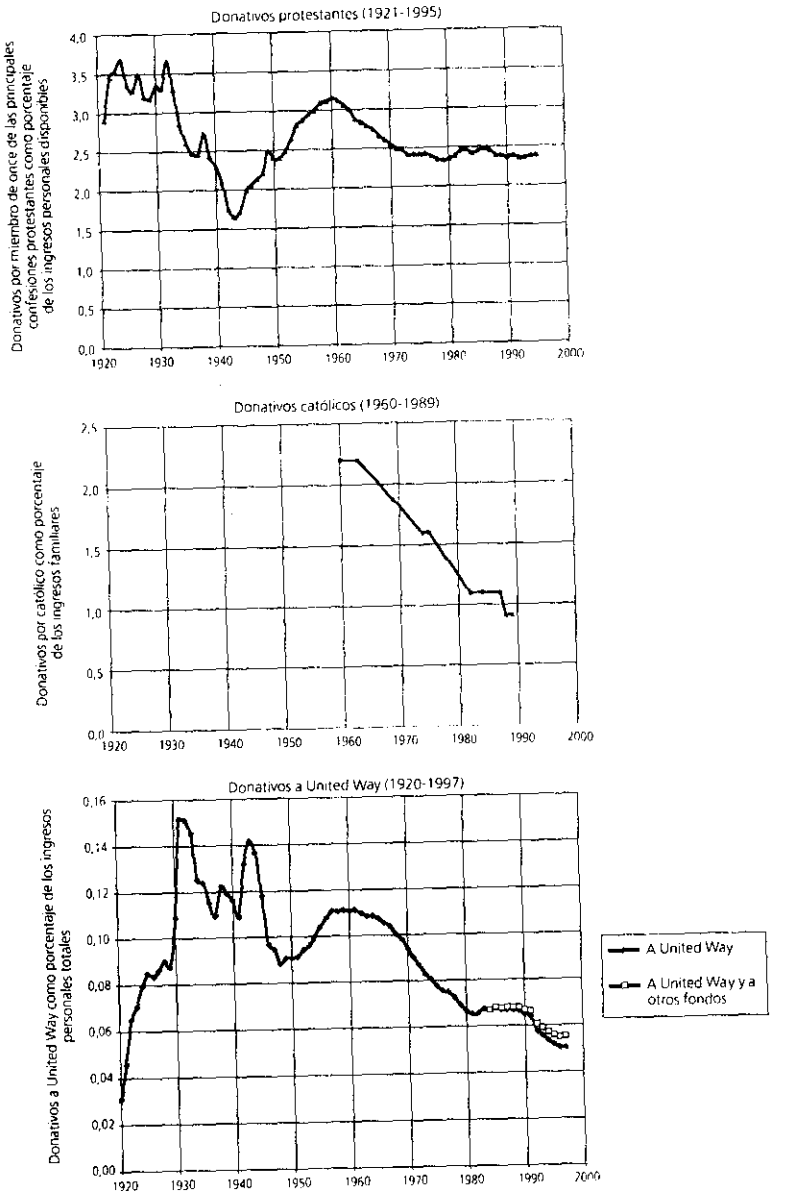


FIGURA 32: Tendencias en los donativos de protestantes y católicos y a United Way (décadas de 1920 a 1990)

donaciones de los protestantes no se limita a un sector concreto del espectro teológico. Los evangélicos donan a la iglesia una parte mayor de sus ingresos, pero su contribución por miembro ha descendido con rapidez aún mayor que en las confesiones protestantes mayoritarias.[27] Todavía es más revelador que, tanto entre los protestantes mayoritarios como entre los evangélicos, las donaciones para actos de «benevolencia» (es decir, de caridad con personas ajenas a la iglesia) hayan disminuido con mayor rapidez (un 38 % de descenso desde 1968) que las destinadas a las «finanzas de la congregación» (un 12 % desde 1968).[28] En otras palabras, una porción cada vez mayor del pastel cada vez más pequeño se ha consumido en actividades internas de la iglesia, dejando aún menos para ocuparse dèl mundo.

Disponemos de menos detalles sobre las finanzas católicas, pero las encuestas indican que las donaciones religiosas de los católicos como parte de sus ingresos sufrieron un recorte aún más espectacular que entre los protestantes, reduciéndose en un 59 % entre 1960-1963 y 1988-1989.[29] Finalmente, las contribuciones a los miles de organizaciones de United Way en comunidades de todo el país son actualmente, como fracción de los ingresos nacionales, menos de la mitad de lo que eran en 1960, y de hecho han alcanzado un nivel nunca visto desde comienzos de siglo. (La figura 32 muestra también que la aparición de «campañas alternativas» para grupos activistas sin ánimo de lucro en las décadas de 1980 y 1990 dejaron poca huella en el declive a largo plazo.)

Este conjunto de pruebas sobre el descenso de la generosidad se ve reforzado por lo que declaran a los encargados de los sondeos de Roper y Yankelovich norteamericanos de todas las clases sociales en las dos encuestas sobre filantropía realizadas a más largo plazo. La figura 33 nos muestra que, en fecha tan reciente como los años centrales de la década de 1980, en medio de la peor recesión vivida desde la Gran Depresión, casi la mitad de los adultos norteamericanos declaraba haber contribuido a alguna obra de caridad el mes anterior, y más de la mitad decía que había hecho una aportación a grupos religiosos, al menos de forma «ocasional». Sin embargo, ambos barómetros de generosidad declarada por los propios encuestados experimentaron una caída constante durante las dos décadas siguientes. En los prósperos años centrales de la década de 1990, los norteamericanos que decían haber realizado alguna aportación caritativa el mes anterior eran apenas uno de cada tres, y menos de dos de cada cinco afirmaban haber hecho donaciones ocasionales de carácter religioso.[30] En otras palabras, las declaraciones de los propios donantes a los encuestadores cuadran con los informes de los beneficiarios: a pesar de una creciente prosperidad, la generosidad del norteamericano medio se vino abajo en las últimas décadas del siglo XX.

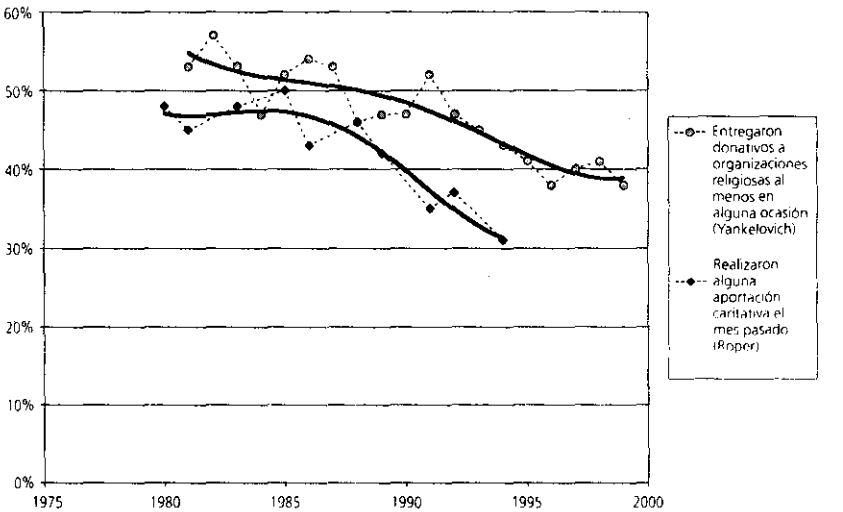


FIGURA 33: Los donativos de caridad declarados descendieron en las décadas de 1980 y 1990

Esta decadencia tiene fuertes consecuencias materiales en el apoyo de los norteamericanos a las instituciones comunitarias. Si al concluir el siglo nuestras donaciones hubieran supuesto la misma fracción sobre los ingresos que la donada por nuestros padres en 1960, las campañas de United Way habrían dispuesto anualmente de casi cuatro mil millones de dólares más para invertir en buenas obras, las congregaciones religiosas de Estados Unidos habrían contado con más de otros veinte mil millones al año, y el total de las donaciones filantrópicas nacionales habría ascendido en torno a cincuenta mil millones anuales.[31] Como nuestros ingresos personales reales son más del doble que los de nuestros padres, la cifra absoluta de nuestra aportación

en dólares sigue siendo mayor. Pero en términos relativos, nuestros gastos en favor de los demás han quedado muy por detrás de lo que gastamos en nosotros mismos.

Se han dado explicaciones particulares para estos casos de decadencia de la generosidad. El descenso en las donaciones de los protestantes se ha vinculado a una insuficiente insistencia en la «mayordomía» (gestión de los recursos eclesiásticos), sobre todo entre los dirigentes de las congregaciones.[32] El descenso en las donaciones de los católicos se ha atribuido a un distanciamiento de la doctrina de la Iglesia, en particular en lo referente al control de la natalidad y la hegemonía masculina.[33] La caída en las donaciones a United Way se ha achacado a un escándalo de sexo y desfalco ocurrido en 1992, así como a la competencia surgida por la proliferación de campañas «alternativas». Sin embargo, dada la amplitud y simultaneidad del descenso de las donaciones entre los norteamericanos a partir de 1960, es más convincente buscar la explicación en algún cambio social de gran alcance más que en las flaquezas de alguna organización concreta destinataria de las aportaciones. Tras muchos años de una generosidad elevada y creciente en favor de muchas causas dignas, los norteamericanos han ido cerrando cada vez más el puño durante las cuatro últimas décadas, precisamente cuando se desentendieron de la vida social de sus comunidades.

Las tendencias en el voluntariado durante las últimas décadas son más complicadas y en algunos aspectos más enigmáticas que el declive uniforme característico de la mayoría de los aspectos del capital social en Estados Unidos durante este período. Los norteamericanos han trabajado en un número cada vez menor de proyectos comunitarios durante estas décadas, coincidiendo con las tendencias ya analizadas de descenso en el compromiso con la comunidad. En 1975-1976 más de dos de cada cinco norteamericanos adultos decían haber trabajado el año anterior en algún proyecto comunitario, pero en 1998-1999 esta cifra descendió a menos de uno de cada tres. (La figura 34 muestra que la media anual de tales proyectos se redujo en más de un 40 %.)

En cambio, esas mismas personas declaran un aumento constante en el voluntariado durante el período en cuestión. El hecho de que el

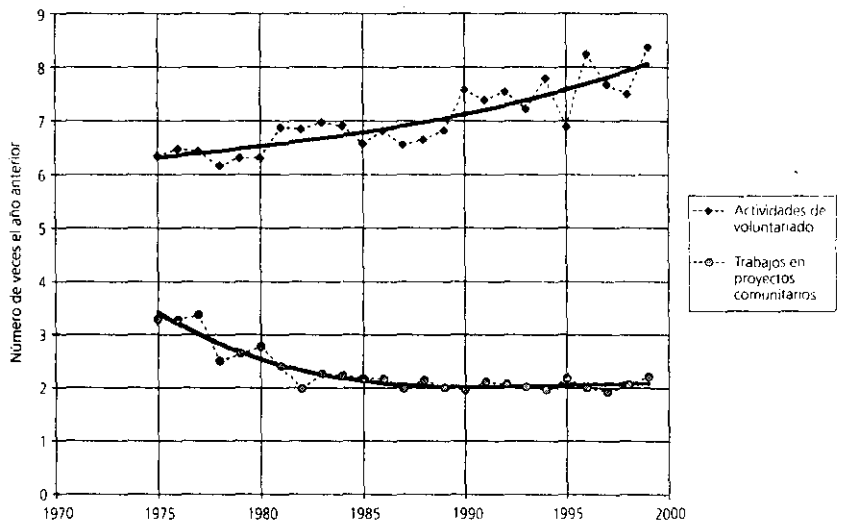


FIGURA 34: Acenso del voluntariado, descenso de los proyectos comunitarios (1975-1999)

«voluntariado» se mencione tres veces más a menudo que el «trabajo en proyectos comunitarios» indica que la mayoría de las personas considera que su actividad de voluntarios sirve para prestar servicios personales más que comunitarios. La consecuencia de que el voluntariado y los proyectos comunitarios sigan direcciones opuestas es que la actividad voluntaria de atención individual se hace progresivamente más común. Al margen de su ámbito de actuación, el norteamericano medio realizó tareas de voluntariado poco más de seis veces al año en la década de 1970, pero en la de 1990 esa cifra había aumentado a casi ocho ocasiones anuales (véase figura 34). Esta conclusión coincide ampliamente con informes del sondeo Gallup según los cuales la proporción de norteamericanos que dicen «participar en alguna actividad caritativa o de servicio social, como ayudar a pobres, enfermos o ancianos» aumentó constantemente de un 26 % en 1977 a un 46 % en 1991.[34]

Este crecimiento del voluntariado, unido al descenso ya observado del compromiso con iglesias y clubes, plantea una incógnita explicativa. Hoy, como hace dos décadas, la inmensa mayoría de los voluntа-

rios se recluta mediante redes locales de asociaciones cívicas religiosas y de otros tipos. Estas reservas de reclutas han ido mermando rápidamente a lo largo el mismo período en que estaba en alza el voluntariado. ¿Cómo puede aumentar el voluntariado mientras se secan las principales fuentes de reclutamiento de voluntarios?

Frente a una mengua de las reservas de activistas en iglesias y clubes, los reclutadores de voluntarios podrían haber incrementado sus esfuerzos entre los activistas restantes o haber dirigido sus pasos fuera de las redes organizativas habituales. La evidencia indica que la mayoría de ellos optó por la segunda posibilidad. Aunque la tasa de voluntariado entre el número cada vez menor de personas que acudían con regularidad a reuniones tanto de iglesias como de clubes aumentó más de un cincuenta por ciento entre 1975 y 1999, el índice de voluntariado entre el número cada vez mayor de personas que nunca acudían a reuniones ni de iglesias ni de clubes se multiplicó por más de tres en ese mismo período.[35] Quienes frecuentan iglesias y clubes proporcionan todavía los voluntarios más constantes, pero si comparamos la situación con la de hace dos décadas, las organizaciones no representan con tanta exclusividad la ruta hacia el voluntariado. Adoptando una actitud optimista, podríamos decir que el voluntariado ha comenzado a difundirse más allá de los límites de las organizaciones comunitarias tradicionales. Una interpretación menos optimista añadiría que los compromisos con el voluntariado son más frágiles y esporádicos en la actualidad, cuando dependen de obligaciones aisladas, sin los refuerzos de unos cables de compromiso organizativo bien trenzados.[36]

¿Quiénes son esos nuevos voluntarios que navegan con tanta audacia contra la marea del abandono del compromiso civil? En realidad resulta que son un grupo conocido, pues la práctica totalidad del incremento se halla concentrada entre personas a partir de sesenta años. El voluntariado entre los mayores ha llegado casi a duplicarse durante el último cuarto de siglo (una media de seis a doce veces por año). Al mismo tiempo el voluntariado ha aumentado moderadamente (de 3,5 a 4,5 veces anuales, aproximadamente) entre los veinteañeros y ha descendido entre el resto (en las edades de treinta a cincuenta y nueve años). La figura 35 muestra las tendencias netas en la actividad voluntaria durante el último cuarto de siglo en diversas

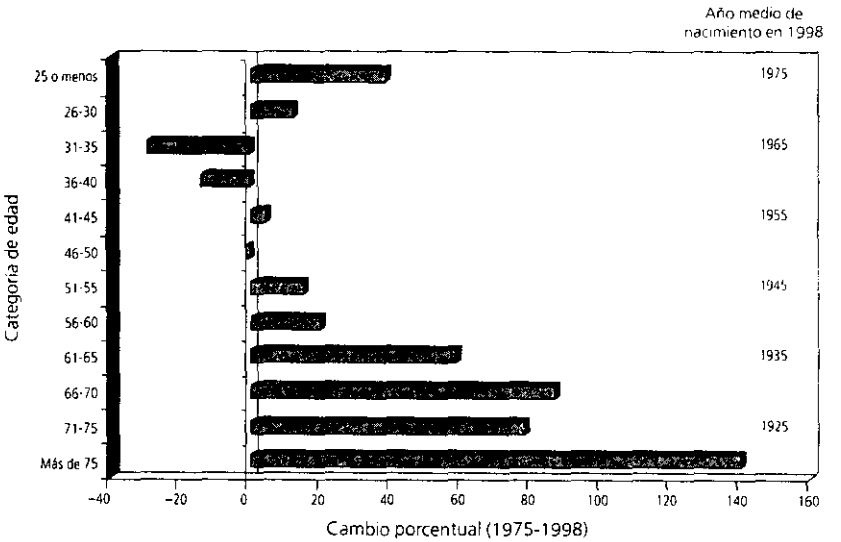


FIGURA 35: Tendencias en el voluntariado por categoría de edad

franjas de edad.[37] En efecto, en el gráfico se mantiene constante cualquier efecto de envejecimiento por sí mismo, y se compara la frecuencia del voluntariado entre personas de una edad determinada en 1998 y las de la misma edad en 1975. Así, por ejemplo, la gente que tenía en 1998 entre veinte y veinticinco años realizaba tareas voluntarias un 39 % más a menudo que las personas de esa edad en 1975. De manera similar, los mayores de setenta y cinco años en 1998 actuaban como voluntarios un 140 % más de veces que las personas de esa edad en 1975. En cambio, la gente que se hallaba en los primeros años de la treintena en 1998 participaba en actividades de voluntariado un 29 % menos de lo que lo habían hecho los de su misma edad en 1975.

El hecho de que diferentes generaciones de norteamericanos pasaran durante esos años por cada uno de los parámetros de edad así definidos nos permite reconocer las tendencias generacionales. Los norteamericanos nacidos en el primer tercio del siglo XX y (en menor medida) sus nietos de la llamada generación del milenio mostraron en 1998 niveles de voluntariado más altos que la gente de su edad en la

década de 1970, pero el voluntariado entre los últimos nacidos en los años de la explosión demográfica (y que habían cumplido los treinta y los cuarenta en la década de 1990) es en realidad más bajo que entre las personas que tenían esa edad en 1975.

Según advertimos anteriormente, la participación en proyectos comunitarios (a diferencia del voluntariado en general) ha descendido durante el último cuarto de siglo. Las pautas generacionales que determinan este descenso resultan ser exactamente paralelas a las que motivan los cambios ocurridos en el voluntariado. Según muestra la figura 36, la participación en proyectos comunitarios ha decaído en todas las categorías de edad, pero el declive es especialmente drástico entre personas que se hallan en la treintena, y más reducido entre quienes han cumplido sesenta y cinco años. En otras palabras, aunque la participación en proyectos comunitarios es menos común hoy que hace un cuarto de siglo, los miembros de la larga generación cívica siguen contribuyendo a dichos proyectos en cifras mucho mayores de lo esperable, mientras que los nacidos durante la explosión demográ-

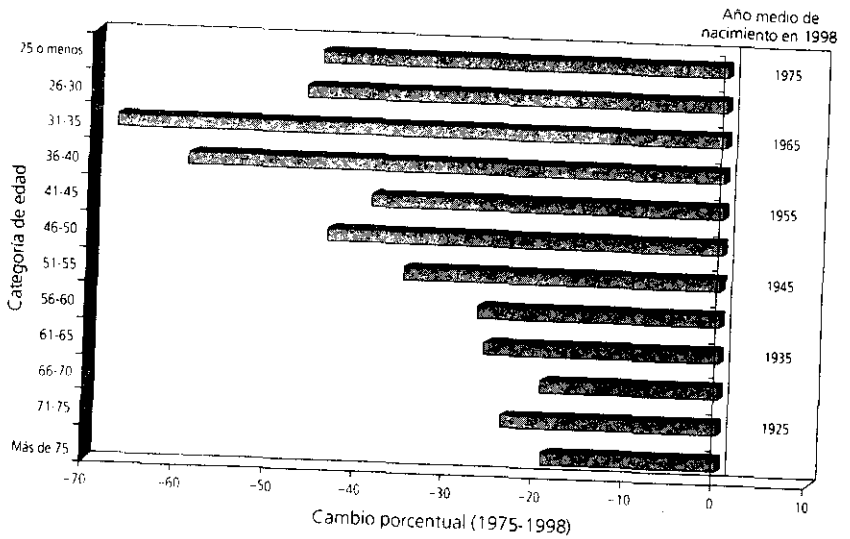


FIGURA 36: Tendencias en la participación en proyectos comunitarios por categoría de edad

fica tienden a dejarse ver mucho menos que la gente de su edad hace un cuarto de siglo.

La jubilación significaba tradicionalmente una retirada de la actividad cívica, y desde el punto de vista histórico el voluntariado declinaba una vez cumplidos los cincuenta, pero la actual generación de personas mayores ha dado la vuelta a esta opinión convencional. El auge del voluntariado en las últimas décadas se ha de atribuir en gran medida a esas personas que se han opuesto decididamente al declive de la participación en proyectos comunitarios.

Por otra parte, las formas de voluntariado que exigen un esfuerzo físico se han visto en los últimos años en una situación difícil, debido probablemente a su incapacidad para compensar el descenso de voluntarios jóvenes apoyándose en voluntarios mayores. Por ejemplo, aunque más del 40 % de la población estadounidense se halla protegida por bomberos total o mayoritariamente voluntarios, la relación entre bomberos voluntarios y profesionales en toda la nación se redujo en un 25 % entre 1983 y 1997, a medida que iban siendo menos los voluntarios jóvenes que se enrolaban para sustituir a sus mayores y que las comunidades se veían obligadas a contratar profesionales. De manera similar, las donaciones de sangre por mil adultos descendieron de forma continua de ochenta unidades en 1987 a sesenta y dos en 1997, a pesar de que el miedo a contraer el SIDA al donar sangre, un factor importante de retraimiento de esta actividad en la década de 1980, se redujo sustancialmente a lo largo de esos mismos años. Una causa del descenso de las donaciones de sangre parece ser la incapacidad de las generaciones jóvenes para sustituir a la larga generación cívica entrada ya en años.[38] En resumen, las actividades de voluntariado susceptibles de ser realizadas por ciudadanos mayores de edad, como el asesoramiento a los jóvenes, se hallan en alza. Pero las que requieren una constitución joven, como la extinción de incendios o la donación de sangre, están en decadencia.

¿Cuál es la razón de que las personas de más de sesenta años participen en la década de 1990 en actividades voluntarias en mayor número que en la de 1970? Los factores pertinentes son varios, aunque ninguno parece explicar totalmente la tendencia.[39] Los estudios de los dietarios nos han mostrado un incremento significativo en el tiempo

libre entre personas de más de sesenta años a lo largo de los últimos veinte o treinta –unas diez horas más por semana entre 1975 y 1995–, debido en parte a la jubilación anticipada (voluntaria e involuntaria).[40] Algunas notables mejoras en salud y economía experimentadas por los mayores durante las últimas décadas les han permitido disfrutar de una vida de pensionistas más larga y activa que la de sus predecesores. Además, uno de los asuntos centrales del presente libro es que las personas nacidas entre 1910 y 1940 constituyen una «larga generación cívica» –es decir, una cohorte de hombres y mujeres más comprometida en asuntos cívicos a lo largo de sus vidas–, pues votaban más, se asociaban más, confiaban más, etc., que sus predecesores o sus sucesores en la serie generacional. Al finalizar el siglo, esta generación abarcaba a casi todas las personas de sesenta o más años. Fieles a su pasado, siguen siendo unos ciudadanos excepcionalmente buenos incluso después de la jubilación.

En resumen, el aumento del voluntariado en las últimas décadas se concentra en la generación que ofrece mayor resistencia al abandono del compromiso cívico. El crecimiento del voluntariado frente a la debilidad de iglesias y clubes es atribuible sobre todo a una generación predispuesta a asumir responsabilidades cívicas y que disfruta de más tiempo libre y una mayor vitalidad. El voluntariado está retrocediendo, en cambio, en la numerosa cohorte de los nacidos en la época de la explosión demográfica, entre 1950 y 1965, sobre todo cuando se trata de proyectos comunitarios. En este sentido, el crecimiento del voluntariado en los últimos años es real, pero no constituye realmente una excepción en el declive generacional más amplio del capital social. Al concluir el siglo estamos disfrutando no de una primavera, sino de un veranillo de San Martín en el voluntariado.

Por otra parte, el voluntariado en proyectos comunitarios, por contraposición a la ayuda entre individuos, ha experimentado de hecho un descenso. En el capítulo 2 (tabla 1) vimos que los actos cívicos individuales, como enviar una carta al director de un medio de comunicación, han disminuido con menor rapidez que los actos cívicos colectivos, como el de asistir a una asamblea pública o trabajar en una organización local. De manera similar hemos descubierto ahora por qué los actos individuales de benevolencia, como leer a personas confinadas en sus hogares, han resistido al declive nacional del compromiso cívico, mientras que ciertos proyectos comunitarios que requieren un esfuerzo colectivo, como la restauración de un parque público, no lo han hecho.

El alza experimentada por el voluntariado se interpreta a veces como una compensación natural por la decadencia de otras formas de participación cívica. Los miembros de la generación más joven, desencantados, según se dice, con el gobierno, se están remangando para realizar ellos mismos el trabajo. El perfil del nuevo voluntariado contradice directamente esta tesis optimista. En primer lugar, el auge del voluntariado se concentra en los padres –cívicos y entrados en años– de los nacidos durante la explosión demográfica, mientras que los abandonos cívicos se dan entre estos últimos de manera desproporcionada.

En segundo lugar, el voluntariado forma parte del síndrome de la buena ciudadanía y el compromiso político, y no es una alternativa a ellos. Los voluntarios se interesan más por la política y se muestran menos escépticos respecto a los dirigentes políticos que los no voluntarios. El voluntariado es signo de compromiso constructivo con la política y no de rechazo hacia ella. Esto es cierto tanto para los adultos jóvenes como para cualquier otro tipo de personas, y lo es al finalizar el siglo igual que hace veinticinco años. En cambio, los escépticos en política, incluso los jóvenes, tienden menos que otras personas a realizar tareas voluntarias. El desinterés por la política fue en aumento durante las últimas décadas del siglo XX, y lo mismo ocurrió con el voluntariado; pero el voluntariado creció a pesar de ese mayor desinterés, y no por su causa.[41]

Estos datos desvirtúan cualquier optimismo fácil sobre el futuro del voluntariado, pues su reciente crecimiento se ha basado en una generación abocada a abandonar la escena en los diez o veinte próximos años. Es posible, por supuesto, que cuando los nacidos en los años de la explosión demográfica alcancen la edad de la jubilación, pasado el 2010, aumenten también ellos su nivel de voluntariado. De hecho es probable que lo hagan, por comparación con los niveles alcanzados por ellos mismos durante su vida laboral activa. Sin embargo, es también probable que no puedan compararse con sus mayores. De momento la cohorte de los hijos de la explosión demográfica sigue estando menos dispuesta a adquirir compromisos cívicos que sus padres, e

incluso que sus hijos, hasta cierto punto, por lo que es arriesgado suponer que la creciente oleada de voluntariado de las dos últimas décadas se mantenga durante las dos siguientes.

Se puede esperar –de hecho yo lo hago– que en la generación del milenio haya comenzado a bullir un nuevo espíritu de voluntariado. Una amplia gama de pruebas (entre ellas las resumidas en las figuras 35 y 36, así como los datos compendiados en el capítulo 14) indica que en la década de 1990 los jóvenes norteamericanos dieron muestras de una dedicación al voluntariado sin paralelos entre sus predecesores inmediatos. Este fenómeno es el signo más prometedor de cuantos he descubierto respecto a la posibilidad de que Estados Unidos se halle en la encrucijada de un nuevo período de renovación cívica, en especial si la actitud de los jóvenes respecto al voluntariado se prolonga hasta su edad adulta y comienza a expandirse más allá de la prestación individual de cuidados para alcanzar un compromiso más amplio con problemas sociales y políticos. Sin embargo, la generación del milenio tendrá trabajo a manos llenas si ha de compensar la desaparición inminente de sus abuelos, notablemente cívicos, y el prolongado incivismo de la generación de sus padres.

Capítulo 8

Reciprocidad, honradez y confianza

> Tu maíz está maduro hoy; el mío madurará mañana. Sería ventajoso para ambos que hoy trabajara contigo y tú me ayudases mañana. No me siento generoso contigo y sé que tú sientes la misma falta de generosidad para conmigo. Por tanto, no pienso tomarme ninguna molestia en tu provecho; si trabajase para ti por decisión propia esperando una compensación, sé que acabaría decepcionado y que dependería en vano de tu gratitud. Así pues, dejo que trabajes solo; y tú me tratas de igual manera. Las estaciones cambian, y los dos perderemos nuestras cosechas por falta de confianza y seguridad mutuas.
>
> DAVID HUME[1]

La piedra de toque del capital social es el principio de la reciprocidad generalizada: yo hago esto ahora por ti, sin esperar nada a cambio de inmediato y quizá sin conocerte, pero confiando en que más adelante tú o algún otro me devolváis el favor. Según ha señalado el filósofo Michael Taylor:

> En un sistema de reciprocidad, cada acto individual se suele caracterizar por una combinación de lo que denominaríamos altruismo a corto plazo e interés propio a largo plazo: yo te ayudo ahora con la esperanza (posiblemente vaga, incierta y no premeditada) de que me ayudes en el futuro. La reciprocidad está compuesta por una serie de actos cada uno de los cuales es altruista a corto plazo (beneficia a los demás a costa del altruista), pero que en conjunto suelen mejorar la condición de todos los interesados.[2]

La norma de la reciprocidad generalizada es tan fundamental para la vida civilizada que los códigos morales más destacados contienen algún equivalente de esa regla de oro. Y al contrario, la perversión ió-

nica de este principio –«Házselo a los demás antes de que te lo hagan a ti»– viene a resumir el egoísmo de la «década del Yo». Cuando Alexis de Tocqueville visitó Estados Unidos a comienzos del siglo XIX se quedó sorprendido al ver cómo los norteamericanos no caían en la tentación de aprovecharse de los demás, y en cambio se ocupaban de sus vecinos. No obstante, según señaló el mismo Tocqueville, la democracia norteamericana funcionaba bien no porque sus ciudadanos obedecieran alguna regla de altruismo imposiblemente idealista, sino más bien por que servían al «interés propio bien entendido».[3]

Los miembros de una comunidad que se atiene al principio de la reciprocidad generalizada –recogiendo las hojas caídas antes de que el viento las lleve al patio del vecino, prestando una moneda a un desconocido para el parquímetro, pagando una ronda la semana en que han trabajado horas extras, vigilando la casa de un amigo, haciendo turnos para llevar un bocadillo a la catequesis dominical, cuidando de los hijos de un adicto al crack con síndrome de abstinencia– descubren que su interés propio se ve recompensado, de la misma manera que los dos agricultores de Hume habrían mejorado su situación compartiendo el trabajo.

En alguno casos, como el de rastrillar el césped del vecino, la devolución del favor es inmediata, y el cálculo sencillo; pero en otros la recompensa se da a largo plazo y es hipotética, como puede serlo la ventaja de vivir en el tipo de comunidad en que la gente se ocupa de los niños desatendidos. En este caso extremo resulta difícil distinguir la reciprocidad generalizada del altruismo y catalogarla como interés propio. Eso, no obstante, es lo que significaba la penetrante observación de Tocqueville al hablar de «interés propio bien entendido».

Cuando conseguimos bajar un poco la guardia se reducen lo que los economistas llaman «costes transaccionales»: tanto los costes de los asuntos de la vida cotidiana como los de las transacciones comerciales. Según han descubierto últimamente los economistas, no hay duda sobre cuáles son las razones de que, en igualdad de condiciones respecto a todo lo demás, las comunidades confiadas disfruten de una ventaja económica mensurable.[4] La tensión de fondo casi imperceptible de los «costes transaccionales» diarios –desde la preocupación por si el dependiente nos ha dado bien el cambio hasta la comprobación por partida doble de que hemos cerrado bien la puerta del garaje– puede ayudar también a explicar por qué, según los estudiosos de la salud pública, la propia esperanza de vida aumenta en comunidades donde reina una mayor confianza.[5] Una sociedad basada en la reciprocidad generalizada es más eficiente que otra desconfiada, por la misma razón de que el dinero es más eficaz que el trueque. La honradez y la confianza lubrican las inevitables fricciones de la vida social.

La máxima que dice «La honradez es la mejor línea de conducta» no es una perogrullada sensiblera, sino una sabia sentencia, pero sólo si los demás se atienen al mismo principio. La confianza social es un activo muy valioso en la comunidad, pero sólo si está garantizado. A ti y a mí nos irá mejor si en vez de negarnos a cooperar –temiendo cada cual ser traicionado–, somos honrados el uno con el otro. Sin embargo, sólo alguien que busque la santidad se sentirá mejor siendo honrado frente a una falta de honradez persistente. La reciprocidad generalizada es un bien de la comunidad, pero la credulidad generalizada no lo es.[6] El ingrediente fundamental es la fiabilidad, no la simple confianza.[7]

¿Qué tipo de seguridad podemos tener en la buena fe de los demás en una sociedad de seres humanos falibles? Una buena respuesta sería la de un sistema legal, junto con sus tribunales y medios de aplicación de la ley. Sin embargo, si necesitáramos asesoramiento legal y la presencia de la policía para formular y aplicar el acuerdo más simple –como el de rastrillar nuestros respectivos céspedes o compartir el deber de llevar un bocadillo los domingos–, el incremento acelerado de los costes transaccionales suprimiría sin duda una gran parte de las ventajas de la cooperación mutua. Según señala Diego Gambetta, estudioso de la confianza (y de la mafia), «las sociedades que se basan en gran medida en el empleo de la fuerza tienden a ser menos eficientes, más costosas y más desagradables que aquellas en las que la confianza se mantiene por otros medios».[8]

La sociología ha descubierto otra solución inherente al tejido social en el que se insertan nuestras transacciones diarias.[9] Las densas redes del intercambio social reafirman la eficacia de una norma de reciprocidad generalizada. Si dos hipotéticos colaboradores son miembros de una comunidad muy trabada, es posible que se encuentren en el futuro, o que oigan hablar el uno del otro por radio macuto. De ese

modo se están jugando una reputación que seguramente es de más valor que las ventajas que obtendrían de una traición momentánea. En este sentido, unas redes sociales densas estimulan la honradez.

Hay una diferencia importante entre la honradez basada en la experiencia personal y la honradez basada en una norma general de la comunidad, entre confiar en el tipo de la tienda de la esquina porque lo conocemos desde hace años y confiar en alguien a quien saludamos por vez primera con un gesto la semana pasada en el café. La confianza enraizada en relaciones personales fuertes, frecuentes y establecidas en unas redes más amplias se denomina a veces «confianza densa».[10] Ahora bien, una confianza más diluida en el «otro en general», como el nuevo conocido del café, se basa también implícitamente en algún trasfondo de redes sociales compartidas y de esperanzas de reciprocidad.[11] La confianza diluida es aún más útil que la densa, pues extiende el radio de confianza más allá de la lista de individuos a quienes podemos conocer personalmente.[12] Sin embargo, a medida que el tejido social de una comunidad se vuelve más manido, su eficacia para transmitir y sustentar famas decae, y su poder de reforzar las normas de honradez, reciprocidad generalizada y confianza diluida se debilita.

En relación con lo que he calificado de «confianza diluida», los politólogos Wendy Rahn y John Transue observan que «la confianza social, o generalizada, puede considerarse como una "decisión permanente" de conceder el beneficio de la duda a la mayoría de gente, incluso a quienes no conocemos por experiencia directa».[13] En este sentido, la confianza social está fuertemente asociada a muchas otras formas de compromiso cívico. En igualdad de condiciones respecto a todo lo demás, la gente que confía en sus conciudadanos realiza más a menudo trabajos voluntarios, entrega más donativos para obras de caridad, participa con más frecuencia en política y en organizaciones comunitarias, está más dispuesta a ser miembro de un jurado, dona sangre más a menudo, cumple más plenamente con sus obligaciones fiscales, es más tolerante con las opiniones minoritarias y da muestras de muchas otras formas de virtud cívica. Además, las personas más activas en la vida comunitaria tienden menos (incluso en privado) a aprobar el fraude en el pago de impuestos, en las reclamaciones al seguro, en los formularios de préstamos bancarios y en las demandas

de empleo. Los psicólogos experimentales han demostrado que la gente que cree honestos a los demás suele mentir, defraudar o robar menos, y es más probable que respete los derechos ajenos. En este sentido, la honradez, el compromiso cívico y la confianza social se refuerzan mutuamente.[14]

En resumen, las personas que confían en los demás son buenos ciudadanos en todos los sentidos, y las más comprometidas en la vida comunitaria son a la vez más confiadas y más fiables. En cambio, quienes no adquieren compromisos cívicos creen estar rodeados de marrulleros y se sienten menos forzados a comportarse con honradez. La flecha causal entre el compromiso cívico, la reciprocidad, la honradez y la confianza social está tan enmarañada como unos espaguetis bien mezclados. Sólo una investigación cuidadosa y experimental conseguirá diferenciar de forma definitiva esas actitudes.[15] Sin embargo, para nuestro actual propósito necesitamos reconocer que forman un síndrome coherente.

Por todas esas razones, una prueba diagnóstica importante respecto a las tendencias del capital social en Estados Unidos durante las últimas décadas consistirá en preguntar cómo han evolucionado la reciprocidad y la confianza social, no sólo la confianza densa en las personas a las que conocemos íntimamente, sino la confianza diluida en los prójimos anónimos. La cuestión central tratada en este capítulo es la siguiente: ¿cómo se reflejan las tendencias del capital social y el compromiso cívico descubiertas ya en este libro en las de la honradez y la confianza social en Estados Unidos?

El asunto que se trata aquí es la confianza social, no la confianza en el gobierno o en otras instituciones sociales. La confianza en los demás es, lógicamente, muy distinta de la confianza en las instituciones y en las autoridades políticas. Podemos confiar fácilmente en nuestro vecino y desconfiar de nuestro ayuntamiento, o viceversa. Desde un punto de vista empírico, la confianza social y política podrían estar o no relacionadas, pero en teoría es necesario distinguirlas. La confianza en el gobierno puede ser causa o consecuencia de la confianza social, pero no es lo mismo que ésta.[16]

Por fortuna, los encuestadores han planteado a los norteamericanos durante décadas preguntas estándar sobre confianza social y

honradez. Por desgracia, las respuestas contienen un componente irreductible de ambigüedad. Tomemos por ejemplo la pregunta más habitual de las encuestas: «Hablando en general, ¿diría usted que se puede confiar en la mayoría de las personas, o que no se puede ser demasiado precavido al tratar con la gente?». Esta pregunta indaga claramente los sentimientos sobre la fiabilidad de los demás en general –la confianza diluida–,[17] pero el significado de las respuestas es confuso en un sentido. Si hoy en día es menor el número de encuestados que responden: «Se puede confiar en la mayoría de la gente», el significado de su respuesta podría ser uno de los tres siguientes: 1) que los encuestados informan con precisión sobre el hecho de que la honradez es más rara en la actualidad; 2) que el comportamiento de los demás no ha cambiado, pero nos estamos volviendo más paranoicos, o 3) que ni nuestras exigencias éticas ni el comportamiento de los demás han cambiado realmente, pero ahora poseemos más información sobre sus actos taimados, quizá por la mayor morbosidad de las informaciones de los medios de comunicación.

No es fácil decidir qué ocurre en esos casos, como cuando un niño de una guardería se queja del mal comportamiento de un compañero de juegos. Sin embargo, la geografía de la confianza social da a entender que las informaciones de las encuestas sobre la honradez y la confianza debieran interpretarse de entrada como expresiones precisas de las experiencias sociales de los encuestados. En la práctica totalidad de las sociedades, los «desposeídos» son menos confiados que los «poseedores», probablemente porque éstos son tratados por los demás con mayor honradez y respeto.[18] En Estados Unidos los negros manifiestan menos confianza social que los blancos; los que sufren estrecheces económicas, menos que quienes se hallan en situación confortable; los habitantes de las grandes ciudades, menos que los residentes en localidades pequeñas; y las víctimas de algún delito o quienes han vivido un divorcio, menos que quienes no han pasado por tales experiencias.[19] Es razonable suponer que estas pautas reflejan en cada caso una experiencia real más que una distinta predisposición psíquica para la desconfianza. Cuando esas personas dicen a los encuestadores que no se puede confiar en la mayoría de la gente, no padecen una alucinación, sino que están limitándose a informar sobre su experiencia.

Tomemos por ejemplo el caso del tamaño de la ciudad. Según hemos observado en el capítulo anterior, casi todas las formas de altruismo –el voluntariado, los proyectos comunitarios, la filantropía, las indicaciones dadas a los desconocidos, la ayuda a las personas afligidas, etc.– son más comunes, según es demostrable, en las localidades pequeñas. Los índices de cualquier tipo de delincuencia y violencia son dos o tres veces más elevados en las ciudades. (No es de extrañar que las víctimas de delitos y actos de violencia –vivan donde vivan– expresen una confianza social menor, lo que supone una actualización perfectamente comprensible de sus opiniones sobre la fiabilidad de los demás.) Si pagamos de más, los dependientes de tiendas de localidades pequeñas nos darán el cambio con mayor probabilidad que los de las grandes ciudades. La gente de las localidades pequeñas tenderá más a ayudar a quienes marcan un número equivocado al llamar por teléfono que los habitantes de las grandes ciudades. La posibilidad de considerar con aprobación los fraudes en la declaración fiscal, en los formularios de demanda de empleo, en las reclamaciones al seguro y en las peticiones de créditos bancarios es tres veces mayor en las ciudades que en las localidades pequeñas. Los garajes de las pequeñas ciudades realizan muchas menos reparaciones innecesarias que los concesionarios de las grandes urbes.[20]

En resumen, la desconfianza algo mayor en el prójimo en general manifestada por quienes viven en grandes ciudades no es una paranoia peculiar nacida del modo de vida urbano, sino una expresión realista de sus auténticas experiencias y de las normas sociales de su entorno. Es cierto que la mayor debilidad del control social informal en las grandes ciudades hace que sean lugares donde se vive con más libertad («El aire de la ciudad libera», según decía el proverbio medieval). Un precio justo por esa libertad podría ser el debilitamiento de la confianza diluida. No obstante, cuando los habitantes de las grandes ciudades expresan desconfianza social, están informando con precisión sobre algo relativo a su entorno social.[21]

La desconfianza social sin duda no es puramente objetiva. Hasta cierto punto refleja también el escepticismo, la paranoia y hasta las proyecciones de la tendencia propia a la falta de honradez.[22] La gente que se siente poco digna de confianza confía menos en los demás.[23] De hecho, la confianza social puede generar fácilmente espirales vi-

ciosas (o círculos virtuosos), pues mis esperanzas en la fiabilidad de los demás influye en mi propia fiabilidad, que a su vez influye en el comportamiento ajeno. Sin embargo, deberíamos comenzar suponiendo, de manera más sencilla, que tanto quienes declaran que «la mayoría de la gente es honrada» como quienes dicen que «no se puede ser demasiado precavido» resumen con sinceridad sus propias experiencias. Así mismo es razonable suponer que las opiniones sobre algo tan básico como la reciprocidad y la confianza generalizada están influidas especialmente por la experiencia personal y los hábitos sociales de las primeras etapas de la vida. Ésa es a fin de cuentas la razón por la que las denominamos años «formativos».

La mayoría de los norteamericanos de hoy cree que vivimos en una sociedad menos fiable que la de nuestros padres.[24] En 1952 los norteamericanos estaban escindidos en torno a un cincuenta por cien, según muestra la figura 37, sobre la cuestión de si su sociedad era entonces tan recta moralmente como lo había sido en el pasado. En

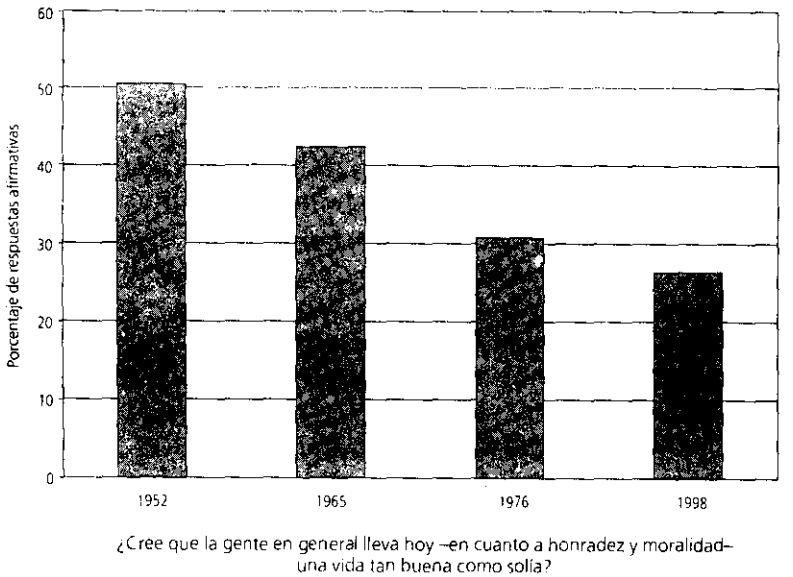


FIGURA 37: Sensación de descenso de la honradez y la moralidad (1952-1998)

1998, sin embargo, tras casi cuatro décadas de creciente cinismo, creen por un margen de tres a uno que su sociedad es menos honrada y moral de lo que solía. Pero es posible que esto pruebe tan sólo que la nostalgia es una actitud de moda.

Los archivos de encuestas nos permiten eliminar, al menos hasta cierto punto, ese «brillo dorado» comparando nuestros sentimientos de hoy no con lo que, según imaginamos, pudo haber sentido una generación anterior, sino más bien con lo que esa generación decía en realidad al responder a preguntas idénticas. Los mejores datos indican que la confianza social aumentó de mediados de la década de 1940 a mediados de la de 1960, alcanzando un pico en 1964, exactamente igual que muchos otros indicadores de capital social. En la década de 1960 los norteamericanos de edad mediana vivían probablemente en una sociedad más confiada que aquella en la que habían crecido.[25]

Sin embargo, a mediados de 1960 esta tendencia benevolente se invirtió, comenzando así un declive a largo plazo en la confianza social (véase figura 38).[26] Cada año son menos quienes afirman que «se puede confiar en la mayoría de la gente». Cada año son más quienes

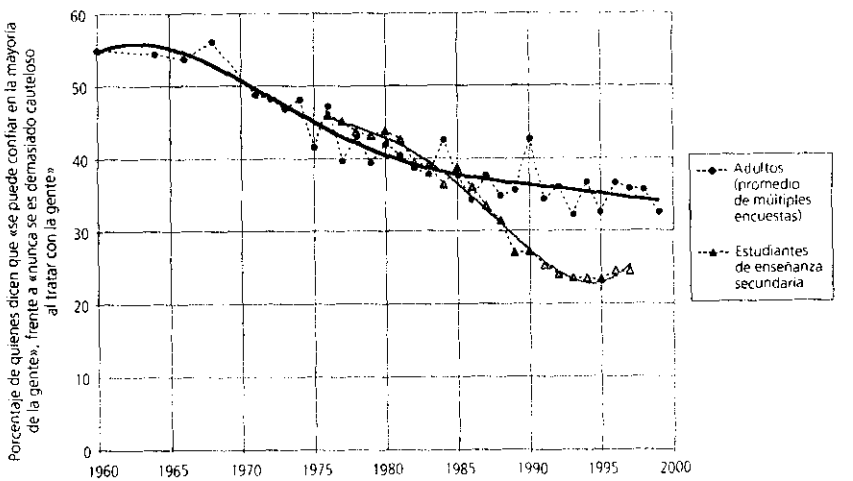


FIGURA 38: Cuatro décadas de mengua de la confianza: adultos y adolescentes (1960-1999)

advierten que «nunca se es demasiado cauteloso al tratar con la gente». Si la reciprocidad generalizada y la honradez son importantes lubricantes sociales, los norteamericanos actuales están experimentando más fricciones en su vida diaria que sus padres y abuelos hace una generación. Según evidencia la figura 38, este descenso de la confianza social ha sido aún más brusco entre los jóvenes que entre el resto de los norteamericanos, en especial desde 1985 aproximadamente.[27]

La mayor parte, si no todo el declive de la confianza social en Estados Unidos a partir de la década de 1960 es atribuible a la sucesión generacional.[28] Además, este descenso generacional ha tendido a acelerarse en los diez o veinte últimos años. En la década de 1970 alrededor del 80 % de los norteamericanos nacidos en el primer tercio del siglo creían que «la mayoría de la gente es honrada», y a finales de la de 1990 seguían manteniendo esta opinión optimista en un grado casi igual (véase figura 39). Sin embargo, su proporción dentro de la población había bajado de casi uno de cada dos adultos en 1975 a apenas uno de cada ocho en 1998. Al mismo tiempo, en la década de

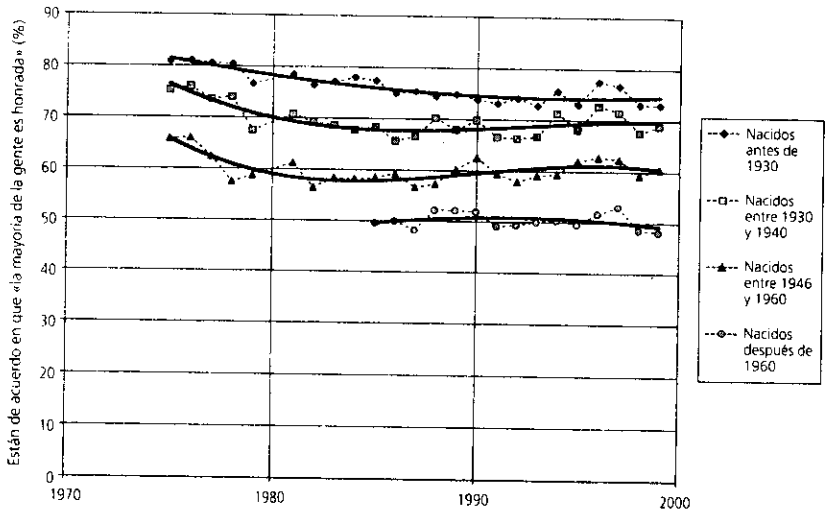


FIGURA 39: La sucesión generacional explica la mayor parte del declive de la confianza social

1970 alrededor del 75 % de los nacidos entre 1930 y 1945 creía en la honradez esencial de los demás, y sus opiniones cambiaron también poco en las décadas siguientes. El 60 % aproximadamente de los nacidos en los años de la explosión demográfica (entre 1946 y 1960) admitía en la década de 1970 que «la mayoría de la gente es honrada», y sus opiniones se mantenían sin cambios al concluir la de 1990. Finalmente, en la parte inferior de la jerarquía generacional, los norteamericanos nacidos después de 1960 no habían salido aún de la adolescencia a mediados de la década de 1970, pero desde el momento en que su cohorte comenzó a alcanzar la edad adulta, a mediados de la de 1980, alrededor de la mitad de ellos negaba que «la mayoría de la gente» fuese «honrada». En 1999 esta generación joven desconfiada constituía ya casi un tercio de la población adulta.

El examen más detallado de las opiniones de los nacidos después de la generación de la explosión demográfica no hace sino reforzar el cuadro de declive generacional acelerado. En 1998-1999 los encuestados nacidos a finales de la década de 1970 –que no habían cumplido aún los cinco años cuando comenzaron estas series de encuestas– constituían un 10 % de la población total y crecían con rapidez, y sólo el 40 % reconocía que la «mayoría de la gente es honrada». En resumen, al acabar el siglo una generación con un coeficiente de confianza de casi el 80 % estaba siendo sustituida rápidamente por otra con un coeficiente de confianza de apenas la mitad. El resultado inevitable es una decadencia continua de la confianza social, incluso a pesar de cada cohorte individual muestre casi la misma confianza de siempre.

Si aceptamos la hipótesis interpretativa de que las expresiones de confianza social son en primer lugar reflexiones de la experiencia personal, lastradas quizá por impresiones tempranas, la desconfianza social entre la juventud norteamericana no debería considerarse un defecto del carácter, sino más bien un espejo colocado ante los hábitos sociales de las últimas décadas. En efecto, nuestra juventud nos está diciendo que, según su experiencia, la mayoría de la gente no es realmente de fiar. Es posible que la confianza densa –la fe en los amigos personales– sea tan fuerte como lo ha sido siempre, según creen algunos miembros de la generación X. Sin embargo, la confianza diluida –el tenue lazo ente usted y el conocido del café que le saluda con un

gesto, esa sustancia emoliente para las sociedades grandes y complejas como la nuestra– es cada vez más rara.

La evidencia del declive de la confianza generalizada y la reciprocidad se muestra también en los índices de rechazo a las propias encuestas, que se han multiplicado por más de dos desde la década de 1960. Es posible que los índices de cooperación hubieran aumentado ligeramente de la década de 1940 a la de 1960 –quizá de forma no coincidente con el mismo período en que ascendían muchos de los demás indicadores de la confianza y el capital social–, pero no hay duda de que las tasas de respuesta descendieron en la de 1970. El estudio reciente más exhaustivo sobre índices de respuesta a las encuestas confirma la tendencia, y añade que una de las razones parece ser la desvinculación social.[29] Llama la atención que el aumento de las negativas en los últimos años haya afectado a las entrevistas directas y telefónicas, pero no a las realizadas por correo. Esta pauta indica que dichas negativas podrían deberse más a la vaga amenaza que supone el contacto con desconocidos anónimos que al simple inconveniente de responder a unas preguntas.

La aprensión podría ayudar a explicar también el crecimiento en dos tercios del porcentaje de números de teléfono no registrados en la guía durante las dos últimas décadas, y por qué los teléfonos con pantalla de registro de llamadas se han multiplicado por más de tres de finales de 1980 a finales de 1990. Es interesante observar que el mejor predictor para el empleo de estos teléfonos con pantalla no es la prosperidad económica o el hecho de vivir en una ciudad, sino la juventud. Las personas de menos de cuarenta y cinco años tienden a comprobar las llamadas en pantalla el doble de quienes han cumplido más de sesenta y cinco, que a su vez (según hemos visto ya) muestran una mayor confianza y más propensión hacia el civismo.[30] Podríamos responder de una manera superficial que esos cambios se han visto posibilitados por el desarrollo tecnológico, pero, seguramente, esas tecnologías fueron la respuesta a una demanda del mercado.

También se pueden registrar estadísticamente otros signos del declive de la reciprocidad (y de su pariente próxima, la civilidad). Las declaraciones voluntarias a los formularios del censo enviados por correo descendieron en más de un cuarto entre 1960 y 1990. En 1990 el índice más bajo de declaraciones se dio entre los jóvenes, los afro-

americanos y quienes se desentienden de las instituciones comunitarias, precisamente los grupos de la población con un índice menor de confianza social. Es interesante señalar que el distanciamiento respecto al gobierno no parece haber influido prácticamente nada.[31] En efecto, quienes confían en sus conciudadanos pero no en el gobierno siguen cooperando con el censo, mientas que aquellos que confían en el gobierno pero no en los «otros en general» no lo hacen. Si nos parece que los demás juegan limpio y cumplen con lo que les corresponde, también nosotros lo hacemos. Y si no, no. Y «no» es la respuesta dada por un número cada vez mayor de norteamericanos.

Si el juego limpio con el «otro en general» fuera menos común hoy en día, se debería mostrar en las interacciones entre desconocidos. La conducción automovilística es un importante terreno de relación pública anónima en la que se puede registrar el cambio en las pautas de reciprocidad. Según un estudio realizado por la American Automobile Association Foundation for Traffic Safety, «la conducción violenta y agresiva» aumentó casi un 50 % entre 1990 y 1996. Según conjeturas del director de la National Highway Traffic Safety Administration, la *road rage*, la 'furia en la carretera' (lo bastante habitual actualmente como para haber adquirido un nombre), influye en veintiocho mil muertes anuales. El exceso de velocidad en carretera es algo tolerado desde hace mucho tiempo por una gran mayoría de norteamericanos, pero la tolerancia al exceso de velocidad en vías urbanas ha aumentado acentuadamente durante la década de 1990. En 1953 el 25 % de los norteamericanos dijo a la organización George Gallup que había conducido a casi ciento cuarenta kilómetros por hora, frente a un 49 % de una encuesta similar realizada también por Gallup en 1991. La posibilidad de pensar que se puede violar la ley de manera flagrante es menor entre los norteamericanos mayores de edad. En el sondeo realizado por Gallup en 1991 el 54 % de los conductores menores de treinta años consideraba que no está penalizado conducir a quince kilómetros por hora por encima del límite de velocidad, frente a sólo el 28 % de los conductores a partir de los cincuenta años. En 1997 los conductores que decían que los demás conducían de forma más agresiva que cinco años antes superaban masivamente por un 74 % frente a un 3 % a quienes decían que se había producido una mejora en el civismo vial.[32] En resumen, todos sa-

bemos que los demás conductores son hoy menos corteses; y colectivamente ellos somos «nosotros».

Una curiosa confirmación del descenso en el civismo en carretera nos la proporciona un estudio a largo plazo sobre el comportamiento de los conductores ante las señales de stop en diversos cruces de las vías suburbanas de Nueva York, tal como aparece resumido en la figura 40. En 1979 el 37 % de quienes conducían un vehículo de motor se paraban del todo, el 34 % reducía la velocidad y el 29 % no se detenía. En 1996 el 97 % no se detenía en absoluto en esos mismos cruces.[33] Otro indicador automovilístico de la decadencia de la confianza diluida y la reciprocidad –la práctica desaparición del autostop– no ha dejado al parecer rastro estadístico, pero resulta innegable para los automovilistas que vivían en las décadas de 1940 y 1950.

Se puede encontrar indudablemente una explicación particular plausible para cada uno de estos indicadores: el aumento de las peticiones por teléfono, una mayor atención a los conductores airados por parte de los medios de comunicación, un índice creciente de pólizas de seguro, una gasolina más barata y un mayor número de coches, el cambio demográfico en las zonas suburbanas de Nueva York, etc.

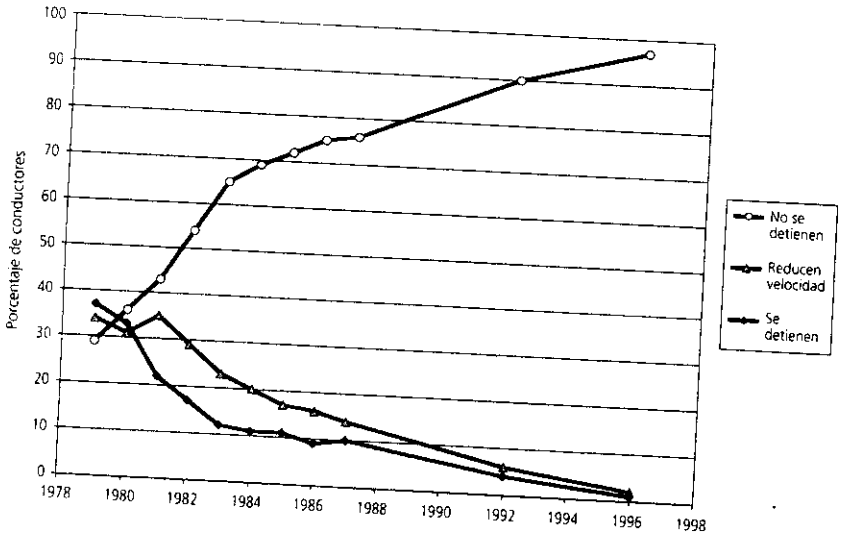


FIGURA 40: Cambio en el respeto a la señal de stop

Sin embargo, en conjunto estas tendencias indican que el innegable descenso de la confianza diluida visible en los informes de las encuestas ha afectado a nuestro comportamiento real hacia los extraños.

Una posible vara para medir la honradez y la fiabilidad es el índice de delincuencia. Según muestra la figura 41, los índices de criminalidad en Estados Unidos comenzaron a aumentar bruscamente a mediados de la década de 1960, justo en el momento en que empezaban a bajar otros indicadores de capital social, confianza y fiabilidad.[34] En cierta medida, la propia delincuencia podría ser un síntoma de este síndrome de debilitamiento del control social. Por otra parte, los índices de delincuencia dependen notablemente de otros factores, entre ellos la juventud de la población nacional, la evolución del consumo ilegal de drogas (en especial la cocaína en forma de crack) y la tasa de encarcelamiento de los delincuentes profesionales.[35] Parece improbable poder atribuir más de una parte del incremento experimentado por la criminalidad después de 1960 a un descenso genérico de la honradez nacional. En cambio, es prematuro anunciar el aplaudido descenso de la delincuencia durante la década de 1990

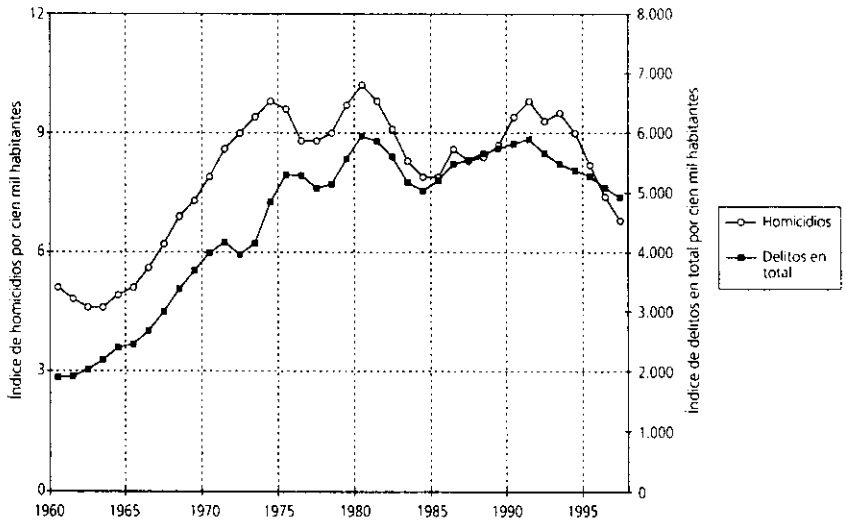


FIGURA 41: Índices de criminalidad en Estados Unidos (1960-1997)

como presagio de un cambio radical en el respeto a la ley en toda la nación.

Según observamos anteriormente, una alternativa a la reciprocidad generalizada y a la honradez socialmente arraigada es el imperio de la ley: contratos formales, tribunales, pleitos, fallos legales y aplicación de la ley por el Estado. De ese modo, si el lubricante de la confianza diluida se evapora de la sociedad norteamericana, podríamos esperar hallar un mayor apoyo a la ley como base de cooperación. Si un apretón de manos no es ya un gesto vinculante y un signo de garantía, quizá el contrato ante notario, la declaración y la citación ante los tribunales funcionen con igual corrección. Una manera de analizar esta hipótesis consiste en examinar los cambios ocurridos en la inversión nacional en el sistema legal.[36]

El siglo XX fue para Estados Unidos el siglo de la industrialización y la urbanización, de un aparato gubernamental desmesurado y de las grandes empresas. Ante los temores de la gente frente al libertinaje de las ciudades que no cesaban de crecer, la actitud pleiteadora del comercio moderno y la puntillosidad de los burócratas del Estado del bienestar, podríamos conjeturar que la parte de los «costes transaccionales» legales ha debido de crecer constantemente a lo largo del siglo en la economía estadounidense. Sin embargo, los puestos de guardas, policías y abogados en realidad han aumentado relativamente poco durante la mayor parte del siglo XX en relación con la totalidad de la mano de obra de Estados Unidos, según lo muestra claramente la figura 42.

Aunque parezca asombroso, Estados Unidos tenía menos abogados por habitante en 1970 que en 1900.[37] Dos guerras mundiales, la extraordinaria explosión económica de las décadas de 1920 y 1950, una Gran Depresión, un New Deal, la metamorfosis de una nación rural (con un 60% de habitantes residentes en pueblos de menos de dos mil quinientas almas) a una nación metropolitana (con casi la mitad de la población en ciudades con una cifra más), el paso de la economía norteamericana de la luz de gas, los coches de caballos y el almacén a la GE, la GM y Kmart, ninguna de esas revoluciones económicas, sociales y culturales hizo que aumentara un ápice el porcentaje de la actividad abogacil en la economía nacional. Sin embargo, a partir de 1970 el índice de abogados frente al resto de los norteamericanos se disparó de repente, multiplicándose por más de dos en el siguiente cuarto de siglo e hinchando este apartado en las cuentas de los «costes transaccionales» de la nación.

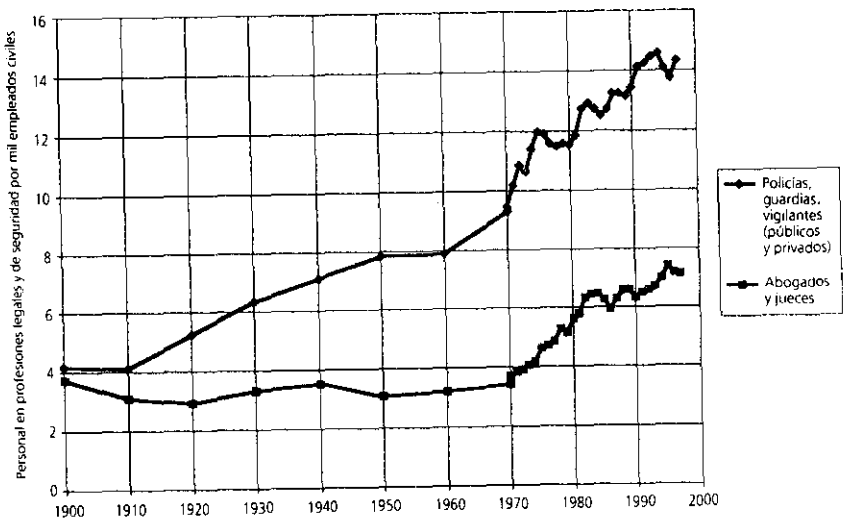


FIGURA 42: Aumento del empleo en cuerpos de seguridad y judiciales a partir de 1970

La aceleración posterior a 1970 del empleo en empresas de seguridad no fue tan acusada. No obstante, durante la década de 1980 los gastos en seguridad tanto públicos como privados ascendieron rápidamente como porcentaje del producto nacional bruto, otra excrecencia de «costes transaccionales». En 1995 Estados Unidos tenía un 40% más de policías y guardas de seguridad y un 150% más de abogados y jueces de lo que se podría haber previsto en 1970, incluso teniendo en cuenta el crecimiento demográfico y económico.

Además, la expansión masiva de la profesión legal no formó simplemente parte del crecimiento de todas las profesiones, pues ninguna otra profesión de importancia experimentó ese mismo desarrollo explosivo después de 1970. A partir de ese año la profesión legal aumentó tres veces más rápidamente que las demás en conjunto.[38] Durante las siete primeras décadas del siglo XX las profesiones legal y médica habían crecido más o menos a la par, pero después de 1970 la

legal creció a un ritmo dos veces mayor que la médica. En 1970 el número de abogados era en Estados Unidos un 3 % menor que el de médicos, pero en 1995 aquéllos eran un 34 % más numerosos que éstos. La proporción entre abogados e ingenieros fue descendiendo constantemente durante las siete primeras décadas del siglo XX, a medida que la economía norteamericana se hacía más «tecnológica». En 1970 Estados Unidos tenía un abogado por cada 4,5 ingenieros. Sin embargo, en ese momento la tendencia del siglo se invirtió por completo. En 1995, a pesar de lo mucho que se hablaba de una economía de alta tecnología, teníamos un abogado por cada 2,1 ingenieros.[39]

La explicación de este aumento explosivo de la inversión de nuestra sociedad en mecanismos formales de control social y resolución litigiosa no es del todo clara. En el campo de la oferta se dice que las reclamaciones de prórrogas en el alistamiento para Vietnam, el éxito de la serie *La ley de Los Ángeles* y las demandas de medidas de discriminación positiva influyeron en el aumento de las matrículas en las facultades de derecho. Pero la cuestión más desconcertante no es por qué son tantos los jóvenes que deciden ingresar en una facultad de derecho, sino por qué los demás hemos duplicado de hecho nuestros gastos en abogados tras habernos contentado con una oferta constante (y mucho más baja) de asesoramiento legal a lo largo de los anteriores y turbulentos setenta años.

En el campo de la demanda el aumento del índice de criminalidad después de 1970 constituye obviamente una parte importante de la explicación del incremento en la seguridad personal. Por otra parte, el derecho penal no ha sido un campo de crecimiento importante en los tribunales, por lo que la delincuencia misma ha tenido una función escasa en la duplicación de la demanda de abogados. Algunos sostienen que sencillamente el aumento de la prosperidad y la complejidad socioeconómica explican el crecimiento del papeleo legal, aunque resulta raro ver por qué eso no tuvo ningún efecto antes de 1970.[40] El desarrollo de la normativa gubernamental forma probablemente parte de la explicación, aunque resulta sorprendente que el corporativismo del New Deal y el nacimiento del Estado del bienestar no hubieran tenido un efecto similar en las décadas de 1930 y 1940. El rápido aumento de los divorcios en la década de 1970 es también un capítulo de esa historia, un fenómeno estrechamente vinculado en

sí mismo a los cambio producidos en el capital social norteamericano. A pesar de todo lo que se ha dicho sobre una «explosión de la litigación», estudios cuidadosos realizados hasta el momento ponen un tanto en duda la idea de que las listas de casos presentadas a los tribunales sean en general más numerosas hoy en día.[41]

En realidad, el mayor incremento de actividad legal en el campo de la demanda parece haberse dado en lo que se denomina delicadamente «legalismo preventivo». A partir aproximadamente de 1970 los acuerdos informales dejaron de parecer adecuados o prudentes en la sociedad y la economía norteamericanas. Lo súbito del cambio y su cronología guardan un parecido asombroso con las tendencias ya examinadas en otros indicadores del capital social. Las esposas, los vecinos, los socios y posibles socios en los negocios, los padres y los hijos, los pastores y los feligreses, los donantes y los beneficiarios, todos comenzaron de pronto a exigir «tener las cosas por escrito». Según el resumen del profesor Marc Galanter sobre la ampliación de las funciones del abogado:

> Al igual que el suministrador de hormonas artificiales para complementar la disminución de la aportación que recorre el cuerpo, el abogado fuerza la aplicación de la ley para complementar el fallo en el suministro de reciprocidad, obligación moral y sentimientos de camaradería [...] Los abogados se las arreglan para proporcionar «confianza artificial» [...] Como los abogados son fabricantes y vendedores de confianza «fría», son también los beneficiarios de la decadencia de su barato competidor.[42]

Es una ironía que hasta la confianza entre los propios abogados parezca haberse visto afectada por el declive del capital social. Los profesores de derecho R. J. Gilson y Robert Mnookin explican que al decaer la estabilidad de las redes sociales y aumentar el número de encuentros singulares entre abogados, éstos se preocupan menos por su reputación de honradez, y al saberlo se tienen también menos confianza y cooperan en menor grado.[43]

El tesoro que gastamos en conseguir las cosas por escrito ha ido aumentando constantemente de manera casi imperceptible desde 1970, al igual que el gasto para tener abogados que se anticipen a nuestros pleitos y los controlen. En cierto sentido, esta circunstancia podría

ser uno de los indicios más reveladores del deshilachamiento de nuestro tejido social. Para mal o para bien, nos apoyamos cada vez más –y nos vemos obligados a hacerlo– en instituciones formales y sobre todo en la ley para realizar lo que estábamos habituados a llevar a cabo mediante redes informales reforzadas por una reciprocidad generalizada, es decir, por el capital social.

Capítulo 9

¿Contra la corriente? Grupos pequeños, movimientos sociales y la red

No todas las organizaciones de Estados Unidos han perdido afiliados durante el último cuarto de siglo, y no todas las relaciones personales se han atrofiado. En este capítulo examinaremos tres importantes tendencias contracorriente que deben ser sopesadas al hacer un balance general del capital social. En un extremo del abanico del tamaño, intimidad e informalidad aparece una profusión de grupos de encuentro, lectura, apoyo, autoayuda y otros similares que se han convertido en importantes puntales de sustentación de la vida emocional y social de millones de norteamericanos. En el extremo opuesto aparece el conjunto de grandes movimientos sociales que se difundieron por el país en el último tercio del siglo XX, comenzando por el movimiento por los derechos civiles para los negros y siguiendo con el movimiento estudiantil, el pacifista, el feminista, el de gays y lesbianas, el abortista y el del derecho a la vida, el movimiento religioso conservador, el ecologista, el de los derechos de los animales e innumerables más. Finalmente, ¿cómo ha afectado al asunto aquí tratado el crecimiento explosivo de las telecomunicaciones en los últimos años, en especial el de internet (o según la absurda denominación con que la conocen los enterados, la «comunicación mediante computadora», o CMC)? ¿Existe la posibilidad de que las nuevas «comunicaciones virtuales» estén sencillamente sustituyendo a las anticuadas comunidades físicas en que vivían nuestros padres? Por decirlo brevemente, ¿cómo corrigen los pequeños grupos, los movimientos sociales y las telecomunicaciones nuestro juicio sobre la decadencia de la vinculación social y el compromiso cívico?

El sociólogo Robert Wuthnow, principal estudioso del movimiento de los grupos pequeños, explica que nada menos que un 40 % de los norteamericanos afirma «estar implicado actualmente en un grupo pequeño que se reúne con regularidad y proporciona apoyo o cuida-

dos a quienes participan en él». Alrededor de la mitad de estos grupos son catequesis dominicales, cofradías de oración, grupos de estudio de la Biblia y otros relacionados con las iglesias, incluidos en las categorías cuya decadencia analizamos en el capítulo 4. Por otra parte, un 5 % aproximadamente de las personas de las que hablaba Wuthnow afirmaba participar con regularidad en un grupo de autoayuda como Alcohólicos Anónimos o en una sección local de la Association for Retarded Citizens, y casi otras tantas dijeron pertenecer a grupos de debate de libros y clubes de aficiones prácticas. Aunque las pruebas aportadas por Wuthnow representan únicamente una instantánea, el autor describe con elocuencia el movimiento de grupos pequeños como una «revolución silenciosa» en la sociedad norteamericana que vuelve a definir la comunidad de manera más fluida y constituye un antídoto contra la desvinculación social. Casi dos de cada cinco miembros de esos grupos decían haber recibido ayuda de otros miembros en caso de enfermedad; tres de cada cinco afirmaban que su grupo había ampliado las ayudas a personas ajenas a la agrupación, y cuatro de cada cinco reconocían que el grupo les había hecho «sentir que no estaban solos».[1] Los grupos pequeños de estas características representan sin duda un importante fondo de capital social. En páginas anteriores reflexionamos sobre las virtudes y limitaciones de las formas religiosas de la vinculación social en los Estados Unidos de hoy. Pero ¿qué ocurre con los grupos laicos de apoyo y debate?

Los círculos de lectura surgieron como un rasgo importante de la vida norteamericana de la clase media en la segunda mitad del siglo XIX, cuando la difusión de la educación coincidió con el aumento del tiempo libre. Entonces, como ahora, los grupos de lectura atraían sobre todo a mujeres. En las primeras décadas posteriores a la guerra civil los participantes se centraban en «su propia mejora» intelectual, pero los grupos fomentaban también la capacidad de expresión, la amistad profunda y lo que una generación posterior llamaría la «toma de conciencia». Su foco se fue ampliando gradualmente a partir de los intereses literarios hasta abarcar el servicio a la comunidad y la mejora cívica como parte de un movimiento acelerado de reforma social y política. A principios de siglo, una presidenta recién elegida proclamaba ante su grupo: «Tengo una importante noticia que daros. Dante ha muerto. Está muerto desde hace varios siglos, y creo que es

hora de que abandonemos el estudio de su Infierno y prestemos atención al nuestro». Otra persona se hizo eco de sus palabras: «Preferimos la Acción a Dante, y la Realidad a Browning [...] Hemos estado suficientemente engolfados en nuestros empeños literarios». De aquellos grupos y en aquellos momentos nació el movimiento sufragista y otras numerosas iniciativas cívicas de la era progresista.[2]

Los grupos literarios informales pueden alcanzar una vida extremadamente larga. Un grupo de treinta y cinco miembros de Fayetteville (Arkansas), por ejemplo, que se renueva con afiliados jóvenes, se ha reunido dos veces al mes desde 1926.[3] En estos animados debates se forjan intensos lazos personales, intelectuales y de vez en cuando incluso políticos. Los participantes habituales se comprometen también más en los asuntos de la comunidad en general y pasan de Dante a la Acción.[4] En resumen, al convertir una actividad intelectual solitaria (la lectura) en otra social y hasta cívica, los grupos de debate proporcionan un suelo vegetal fértil que acelera el desarrollo tanto de *schmoozers* como de *machers*.

Muchos observadores creen que Norteamérica se halla actualmente en medio de otro auge de los grupos de lectura muy parecido al de finales del siglo pasado, y que varias organizaciones de base se están esforzando por lograrlo.[5] Por desgracia, las pruebas que apoyarían esta opinión resultan difíciles de hallar. Aunque las cifras son inciertas, parece que el número de norteamericanos que participaban en grupos literarios, artísticos y de debate en las décadas de 1960 y 1970 eran tantos como los de los últimos años de la de 1990. En realidad, como la participación en esa clase de grupos es más fuerte entre mujeres solteras y graduados universitarios, y dado que estas categorías abarcan a un sector mayor que el de hace tres o cuatro décadas, resulta un tanto sorprendente que la popularidad de dichos grupos no haya arraigado más de lo que lo ha hecho. La proporción de graduadas universitarias solteras pertenecientes a algún grupo literario, artístico, de estudio o de debate ha descendido en realidad de una de cada tres en 1974 a una de cada cuatro en 1994. Nuestro veredicto sobre esta forma de grupos pequeños no puede menos de ser ambiguo: esos grupos contribuyen sin duda al compromiso cívico y al capital social, pero hay pocas pruebas de que su crecimiento numérico contrarreste de forma significativa la descomposición cívica de las últimas décadas.[6]

En cambio, la participación en grupos de autoayuda y apoyo ha crecido sin lugar a dudas en los últimos años. Las organizaciones más comunes de este tipo son los llamados grupos de «doce pasos», como Alcohólicos Anónimos (fundado en 1935) y las más de ciento treinta agrupaciones nacionales análogas que han proliferado para otros tipos de adicción, como Gamblers Anonymous y CoDependents Anonymous. Alcohólicos Anónimos (AA) asegura contar por sí solo con aproximadamente un millón de miembros en Estados Unidos; y Al-Anon, su primo para familiares y amigos de alcohólicos, cuenta con otros cuatrocientos mil miembros.[7] También son significativos los múltiples grupos de apoyo a las víctimas de enfermedades concretas u otros problemas, como la distrofia muscular, el SIDA o las madres solteras. Finalmente, existen grupos de ayuda con estructura comercial, como Jenny Craig, Weight Watchers y algunos grupos de psicoterapia. Resulta difícil obtener cifras seguras sobre las iniciativas incluidas por todos esos grupos, pero según una encuesta nacional reciente, el 2 % de los adultos norteamericanos participaba actualmente de manera activa en algún grupo de apoyo o autoayuda, y según otra encuesta general, la tasa de utilización a lo largo de toda la vida rondaba el 3 %.[8] (Para hacerse una idea global, merece la pena señalar que la totalidad de participantes en grupos de autoayuda, sumando los recién inscritos y los antiguos, se ve superada por dos a uno por los abandonos de las ligas de juego de bolos durante las dos últimas décadas, por no hablar de otras formas de compromiso más «cívicas».)

Los grupos de autoayuda prestan sin duda apoyo emocional y lazos interpersonales de un valor incalculable para quienes participan en ellos. Wuthnow asegura que «el movimiento de grupos pequeños añade así un importante elemento al modo de organización de la vida moderna. Está extendiendo los principios de organización formal a un ámbito de vida interpersonal que hasta fechas muy recientes era en gran parte espontáneo y desorganizado».[9] Aunque algunos profesionales de la medicina siguen discutiendo sobre las ventajas de estos apoyos prestados por personas no especializadas frente a la psicoterapia impartida por profesionales, ambos planteamientos convergen en la práctica. Según un estudio amplio de grupos de autoayuda de California, más del 60 % cuenta con dirigentes profesionales, lo cual

desdibuja la línea divisoria entre la terapia de grupo y de autoayuda. Un conjunto de datos cada vez mayor indica que los grupos de apoyo –y en especial los lazos interpersonales que ofrecen– proporcionan a muchos participantes ventajas calculables en lo relativo a la salud y la vida emocional.[10]

En cierto sentido, los grupos de apoyo son el sucedáneo de otros vínculos íntimos que se han debilitado en nuestra sociedad fragmentada, y sirven a las personas desligadas de otras redes sociales más convencionales. El índice de participación en esos grupos es, por ejemplo, de dos a cuatro veces superior entre divorciados y solteros que entre casados. En su benevolente estudio general de los grupos de autoayuda, Alfred H. Katz y Eugene I. Bender nos piden que reconozcamos que el hecho de «ser personas con minusvalías físicas, pobres, antiguos pacientes mentales o víctimas de explotación o desaprobación social constituye una identidad impuesta a muchos "descarriados" por la sociedad en contra de su voluntad [...] Los grupos de autoayuda son, desde nuestro punto de vista, el vehículo que permite a esos marginados reclamar identidades nuevas y llegar a conseguirlas mediante una nueva definición de sí mismos y de la sociedad, superar su soledad identificándose con un grupo de referencia, y a veces trabajar para lograr unos objetivos o un cambio social que ellos consideran importante».[11]

El crecimiento de estos grupos refleja la aplicación de remedios de capital social a un conjunto de problemas desatendidos hasta ahora. Los grupos de apoyo a los homosexuales, la Association for Retarded Citizens y los grupos de apoyo a las personas con sobrepeso sacan a la palestra comunitaria problemas que hasta ahora se habían tratado en solitario. De la misma manera que los Alcohólicos Anónimos ayudaron a recalificar el alcoholismo como un problema social que requería remedios sociales y espirituales, estos nuevos grupos de apoyo llevan al terreno público problemas que se consideraban privados, y prestan servicio a una importante gama de necesidades de muchas personas que en caso contrario no habrían podido acceder al capital social.

En algunos casos esos grupos acaban persiguiendo objetivos cívicos más amplios. Las Mothers Against Drunk Driving y la Association for Retarded Citizens ilustran el alcance de los fines y actividades pú-

blicas planteadas desde este sector de la vida norteamericana.[12] Por otra parte, es característico que los grupos de autoayuda y apoyo no desempeñen el mismo cometido que las asociaciones cívicas tradicionales. La pertenencia a grupos de autoayuda no guarda relación con ninguna otra forma de afiliación, un caso único entre los veintidós tipos diferentes de grupos a los que pertenecen los norteamericanos. Los grupos de autoayuda no están ni de lejos tan estrechamente asociados al compromiso comunitario regular de votar, ejercer el voluntariado, realizar donaciones caritativas, trabajar en problemas de la comunidad o hablar con los vecinos como otras asociaciones cívicas más tradicionales, como las religiosas, las juveniles, las de barrio, los servicios escolares y los grupos fraternales y de servicios.[13] Según recalca Robert Wuthnow:

> El tipo de comunidad creada por [estos grupos pequeños] es muy diferente de las comunidades en las que vivía la gente en el pasado. Estas comunidades son más fluidas y están más preocupadas por el estado emocional de los individuos [...] Las comunidades que crean son raramente precarias. La gente siente que los demás se preocupan por ellos. Se telefonean. Comparten sus problemas íntimos [...] Pero, en otro sentido, es posible que los grupos pequeños no fomenten la comunidad de manera tan eficaz como quisieran muchos de sus defensores. Algunos grupos pequeños se limitan a proporcionar a los individuos oportunidades para centrarse en sí mismos en presencia de otras personas. El contrato social que vincula a los miembros impone sólo unas obligaciones debilísimas. Ven si tienes tiempo; habla si te apetece; respeta la opinión de los demás; no critiques nunca; márchate en silencio si te sientes insatisfecho [...] Podemos imaginar que [estos grupos pequeños] son realmente sucedáneos de las familias, los vecindarios y los lazos comunitarios más amplios que podrían exigir compromisos para toda una vida, aunque en realidad no lo hagan.[14]

Si la conexión entre los grupos pequeños y la vida pública es a veces tenue y difícil de detectar, la vinculación que se da en los movimientos sociales es omnipresente. Aunque todos los movimientos sociales tienen raíces históricas, y casi todas las épocas han sido testigos de la existencia de organizaciones de base para el cambio social, la década de 1960 fue sin duda la más portentosa del siglo XX desde la perspectiva del cambio social promovido desde la base. A partir de los éxitos iniciales del movimiento de derechos civiles para los negros, fueron formándose una tras otra oleadas de movilizaciones populares que culminaron en los años siguientes, desde el Free Speech Movement de Berkeley, en 1964, hasta las protestas contra la guerra de Vietnam en Chicago, en 1968, y luego en Washington DC y en cientos de otras ciudades pequeñas y grandes en la década de 1970; desde el levantamiento de Stonewall Inn en favor de los derechos de los homosexuales en 1969 hasta las manifestaciones por la calidad medioambiental en el Día de la Tierra de 1970; desde los atormentados debates sobre la liberación de la mujer en las salas de juntas y dormitorios de todo el país durante la década de 1970 hasta las manifestaciones masivas y generalizadas a favor y en contra del aborto en la de 1980.[15]

El activismo social de la década de los sesenta amplió considerablemente el repertorio de formas de compromiso cívico legítimas y fácilmente asequibles. Los boicots iniciados por los negros en las líneas de autobuses de Alabama fueron aplicados luego por los jornaleros a los viñedos de California, por los defensores del aborto a las pizzerías de Michigan y por quienes apoyaban los valores de la familia tradicional a los parques recreativos de Florida. Las marchas de protesta que habían escandalizado anteriormente a las autoridades en docenas de comunidades se convirtieron en algo tan habitual que policía y manifestantes pasaron a ser coreógrafos asociados. Sectores de la población norteamericana, tanto de izquierdas como de derechas, que se habían mantenido en la inmovilidad o habían sido reprimidos calladamente, se sintieron de pronto autorizados y se lanzaron a la vida pública. Cerca ya del final del siglo resulta prácticamente imposible exagerar los efectos de estos movimientos sociales en la vida de la mayoría de las comunidades de Estados Unidos y de sus ciudadanos. Nuestra conducta y valores llevan la huella de esos movimientos tanto en nuestros momentos más privados como en los más públicos.[16]

Los movimientos sociales y el capital social están tan estrechamente vinculados que a veces resulta difícil ver cuál es el huevo y cuál la gallina. Las redes sociales son el recurso quintaesencial de los organizadores de movimientos. Los grupos de lectura constituyeron el pilar del movimiento sufragista. Las redes amicales, y no las simpatías ecologistas, dan razón de por qué Pennsylvania se comprometió con la

protesta de base tras el accidente nuclear de Three Mile Island. Los lazos sociales explican quién participó en el Verano de la Libertad (*Freedom Summer*), un momento de clímax en el movimiento por los derechos civiles. Los vínculos de las iglesias locales explican la solidaridad en que se sustenta la Christian Coalition.[17] Precisamente porque el capital social es esencial para los movimientos sociales, su desgaste podría ser el sudario que envuelva sus perspectivas para el futuro.

Los movimientos sociales crean también capital social fomentando nuevas identidades y extendiendo las redes sociales.[18] Los lazos interpersonales preexistentes llevaron voluntarios al estado de Mississippi para participar en el Verano de la Libertad, pero además el calor que templó los ánimos en aquel verano de tumultos forjó identidades y solidaridades que durarían vidas enteras. «Mississippi los puso en contacto con un modo de vida y una visión de la comunidad que la mayoría de los voluntarios encontraron enormemente atrayente», informa Doug McAdam, biógrafo colectivo de los voluntarios, que llevaron consigo aquella visión para introducirla en el movimiento estudiantil, el pacifista, el feminista, el ecologista y muchos otros. Por otra parte, «los voluntarios regresaron de Mississippi no sólo más dispuestos para un mayor activismo, sino en mejor condición estructural, gracias a sus vínculos mutuos, para actuar según esas inclinaciones». Tal como ha demostrado el sociólogo Kenneth Andrews, la infraestructura comunitaria generada por el movimiento por los derechos civiles de Mississippi a comienzos de la década de 1960 influyó en el poder político afroamericano durante las décadas siguientes.[19]

El acto de protesta colectiva, tanto de los homosexuales manifestándose en San Francisco como de los evangélicos rezando juntos en el Mall, o en fechas anteriores de los obreros del automóvil que dejaban de trabajar en Flint, crea por sí mismo lazos de solidaridad duraderos. Curiosamente, muchos de los cantos colectivos predilectos, actualmente moderados, como *Oh! Susanna*, *Battle Hymn of the Republic*, *We Shall Overcome* o *Blowin' in the Wind*, tienen sus orígenes en movimientos sociales muy beligerantes. La protesta colectiva refuerza sin duda en los participantes, y a veces en sus herederos, la identidad compartida «enraizando a los individuos en culturas participativas».[20] En resumen, los movimientos sociales que implican a las bases personifican y crean capital social.

Otra cuestión es si también lo hacen las «organizaciones de movimientos sociales» nacionales, de Greenpeace a la Moral Majority. Incluso algunos comentaristas que ven con buenos ojos los movimientos que maduraron en la década de los sesenta, como la socióloga Margit Mayer, han observado que su legado organizativo fueron a menudo asociaciones con oficina central en Washington dirigidas por un equipo de profesionales a jornada completa y unos «empresarios sociales» que cultivaban unas bases cómodas con su conciencia y que manipulaban los medios de comunicación para influir en la opinión pública y generar respuestas en las élites y cambios en política».[21] De hecho, el sociólogo John McCarthy ha sostenido que las organizaciones profesionales de movimientos sociales surgieron precisamente como respuesta a una «carencia de infraestructuras sociales», es decir, a ciertos casos en los que «existe un sentimiento muy extendido favorable u opuesto al cambio social, pero en los que la falta de infraestructuras impedía la activación del sentimiento».[22]

McCarthy señala que si bien las posturas tanto de los partidarios del aborto libre como de sus oponentes –los grupos pro vida– cosechan un apoyo importante en los sondeos de opinión, ambos movimientos están estructurados de forma muy distinta. El movimiento pro vida se basa en miles de organizaciones de base centradas en iglesias, y puede movilizar eficazmente a sus partidarios para realizar acciones directas a partir de esas redes sociales preexistentes. Por tomar un único ejemplo, en 1993 el National Right to Life Committee afirmaba contar con trece millones de miembros y siete mil delegaciones locales. En cambio, el movimiento proabortista (en particular tras la desaparición del movimiento de base de liberación de la mujer en la década de 1980) carece de una infraestructura social previa, y por tanto se ha de apoyar con mucha más fuerza en organizaciones nacionales de defensa de intereses utilizando técnicas de buzoneo y telecomercio, medios de comunicación y otras prácticas similares.[23] El número de miembros de la National Abortion and Reproductive Rights Action League, por ejemplo, se multiplicó por más de tres, pasando de ciento treinta y dos mil en 1989 a casi medio millón en 1996, pero al cabo de dos años la afiliación había descendido a ciento noventa

mil personas, de las que, según cálculos de los dirigentes, sólo de un 3 a un 5 % hacían algo más que firmar un cheque.[24] Semejante volatilidad en la cifra de miembros es emblemática de una afiliación basada en la identificación simbólica más que en redes personales. Según observa correctamente la socióloga Debra Minkoff, «al faltar las posibilidades o los recursos para establecer interacciones cara a cara, esa afiliación simbólica podría ser la única estructura de movilización disponible capaz de vincular a individuos aislados».[25] Sin embargo, no debemos confundir los lazos simbólicos con los personales.

Ninguno de estos métodos –lo que los especialistas políticos califican a veces de estrategia de «guerra terrestre» y de «guerra aérea»– es política o moralmente superior. Más bien se adaptan a diferentes características en cuanto a los recursos. La guerra terrestre del movimiento pro vida está adaptada (al igual que la de los derechos civiles en años anteriores) a un entorno «rico en capital social», con unas densas redes sociales de reciprocidad preexistentes, mientras que la guerra aérea de los pro abortistas se acomoda a un medio «pobre en capital social». En este último caso la existencia de una organización de movimiento social nacional bien desarrollada que utiliza técnicas de «guerra aérea» no es un signo de presencia, sino de su ausencia de un compromiso de base.

Existe la idea generalizada de que la década de 1960 (y los primeros años de la de 1970) fue un período poco común de movilización social y política. ¿Cuál fue el significado histórico de este período, y cuáles iban a ser sus consecuencias? ¿Representaron los movimientos de esos años la cresta de una larga ola de compromiso cívico creciente, en realidad la misma cresta cuyos contornos habituales hemos descubierto en capítulos anteriores? Y este ciclo de protesta ¿retrocedió luego, dejando tras de sí únicamente unos grupos de interés profesionalizados y burocratizados que siguen enarbolando los estandartes de los movimientos sociales, desplegados ahora como una fuerza aérea ligera de defensa, y no como una infantería masiva partidaria del cambio? ¿Es eso todo lo que queda de aquel orgulloso período de intensa ciudadanía, plasmado ahora en la pegatina del guardabarros («Bombas atómicas por Jesús contra las ballenas homosexuales»)? ¿O por el contrario, los años sesenta crearon un repertorio más avanzado de compromiso cívico, dejando como legado múltiples formas de vinculación, nuevas y ricas, una «sociedad en movimiento» en la que el comportamiento «desafiante para con las élites» se ha convertido en algo permanente, convencional y desplegado de forma habitual por los defensores de muchas causas distintas?[26] En pocas palabras, ¿señalaron los años sesenta el nacimiento de una era, o fueron simplemente el clímax de otra?

Resulta sorprendentemente difícil responder con rigor a esta pregunta. Como los mejores estudios académicos de las dos últimas décadas han sido realizados por hijos de los años sesenta, es posible que una gran parte de ellos dé por supuesto que en 1968 amaneció una nueva era de expansión participativa. Es cierto que algunos estudios de casos de movimientos concretos describen a veces reveses, debilidades, retiradas y hasta inmovilidad. La mayoría de los historiadores sociales, por ejemplo, admiten que en 1970 el movimiento por los derechos civiles se hallaba en retroceso como campaña organizada de base, y que el movimiento feminista comenzó a decaer con la derrota de la Enmienda por la Igualdad de Derechos en 1982.[27] En cambio, la mayoría de los estudios del movimiento ecologista nos hablan de su constante capacidad para incitar a millones de norteamericanos a la actividad cívica.

La evolución del movimiento ecologista norteamericano a lo largo de las últimas cuatro décadas del siglo XX nos ofrece una visión instructiva del destino corrido por los movimientos sociales de la década de 1960. Aunque varias importantes organizaciones conservacionistas de base, como el Sierra Club y la National Audubon Society (NAS), fueron fundadas en el paso del siglo XIX al XX, la era moderna del ecologismo comenzó durante la década de 1960, y uno de sus hitos fue la sorpresa del Día de la Tierra de 1970, celebrado según se dijo por veinte millones de participantes a lo largo y ancho del país. Con la posterior aceptación del ecologismo en Washington y el inicio posterior de la crisis energética, el crecimiento del número de afiliados al movimiento fue renqueando durante la década de 1970, pero se recuperó durante la de 1980 ante la amenaza planteada por el gobierno del presidente Reagan a los triunfos del ecologismo. En 1990 el movimiento ecologista contaba, según un cálculo, con más de diez mil organizaciones en toda la nación.[28]

A lo largo de esos cuarenta años la afiliación a las organizaciones ecologistas experimentó un tremendo desarrollo, según se muestra en la figura 43.[29] El número de miembros de las principales organizaciones pasó de unos ciento veinticinco mil en 1960 a un millón en 1970, para doblarse luego hasta dos millones en 1980 y volver a multiplicarse por más de tres, alcanzando los seis millones y medio en 1990. Aunque el crecimiento se frenó sustancialmente en la década de 1990, en términos cuantitativos sigue siendo un caso de notable éxito organizativo, a la altura por ejemplo de la PTA de las décadas de 1930 a 1960. Este notable auge lleva a algunos observadores entusiastas a hablar de un «ecologismo participativo».

El caso de Greenpeace ilustra de forma resumida este fenómeno. La asociación, fundada en 1972, triplicó el número de sus miembros en apenas cinco años, pasando de ochocientos mil en 1985 a dos millones trescientos cincuenta mil en 1990, por delante de grupos competidores que la habían eclipsado diez años antes, y convirtiéndose con ventaja en la organización ecologista más numerosa de Estados Unidos, dos veces mayor que su siguiente rival, la National Wildlife Federation. Este crecimiento fenomenal de las organizaciones ecologistas se produjo precisamente en el período en que decayeron muchas otras organizaciones cívicas y en que había languidecido el propio movimiento feminista. A primera vista, la figura 43 parece una prueba sólida de que las últimas décadas han sido testigos no de un declive general del compromiso cívico, sino simplemente de una reorientación de una afiliación de tipo «anticuado» hacia otra «contemporánea», una afiliación que abandonaba a los Rotarios y la League of Women Voters y se pasaba a Greenpeace y al Sierra Club.

Por desgracia, este efervescente crecimiento engrosó las listas de correos de lo que hemos denominado anteriormente organizaciones «terciarias», es decir, organizaciones en las que la «afiliación» es esencialmente un recurso retórico y honorífico para recaudar fondos. La afiliación a Greenpeace (y a sus iguales de cualquier otro punto del espectro ideológico) no representa el tipo de solidaridad interpersonal y compromiso cívico intenso que llevó a millones de estudiantes, afroamericanos, homosexuales y lesbianas, pacifistas y defensores del derecho a la vida a realizar miles de marchas, asambleas y sentadas como una parte de los movimientos sociales de los años sesenta y setenta. La innovación crucial que explica la tendencia de la figura 43 no es una conciencia cívica más honda, sino el buzoneo.

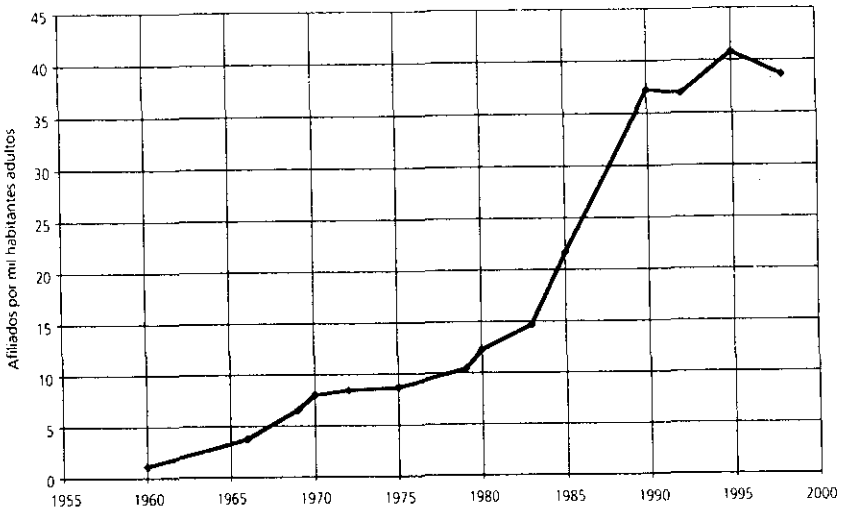


FIGURA 43: Crecimiento explosivo de organizaciones ecologistas en Estados Unidos (1960-1998)

En 1965 la National Audubon Society envió por correo un millón de invitaciones a afiliarse, cifra extraordinaria para una organización que contaba entonces con menos de cincuenta mil miembros. Su factura postal se había doblado en seis años, y en 1971 Audubon envió dos millones de cartas. Para entonces, con el estímulo que supuso el fuerte incremento del correo directo de hasta casi un 25 % anual, el número de miembros de Audubon había aumentado hasta doscientos mil. La técnica se difundió por todo el abanico de asociaciones ecologistas, y en 1990 Greenpeace enviaba cuarenta y ocho millones de cartas al año.[30]

Casi todos los principales grupos ecologistas norteamericanos (así como docenas de organizaciones menores dedicadas a animales «agraciados», como la Mountain Lion Foundation, Save the Manatee y Pheasants Forever) se han convertido en adictos al correo directo como instrumento de movilización y retención de afiliados.[31] De hecho, las pocas organizaciones ecologistas nacionales que han re-

nunciado al correo directo, como la Izaak Walton League, no han experimentado ningún crecimiento a lo largo de los últimos treinta años. En 1960 la Izaak Walton League, por ejemplo, tenía cincuenta y un mil miembros frente a los quince mil del Sierra Club. En 1990, al cabo de tres décadas de hormonas postales del crecimiento, el número de miembros del Sierra Club alcanzaba los quinientos sesenta mil, frente a los cincuenta mil de la Izaak Walton League.[32]

El correo directo sirve para múltiples objetivos. El principal especialista académico sobre recaudación de fondos para fines ecológicos, Christopher Bosso, dice que «el buzoneo ha sido un método lucrativo y relativamente barato de educar a la gente tanto sobre los problemas como sobre los grupos; reduce los costes de la participación individual a la simple firma de un cheque». Pero los supuestos bajos costes de esta técnica para la organización dependen de cómo se lleve la contabilidad. Este tipo de organizaciones suelen dedicar del 20 al 30% de su presupuesto a la publicidad dirigida a recaudar fondos y otros fines relacionados con ella.[33] También es característico que la tasa de rentabilidad sea del 1 al 3 %, dependiendo de lo buena que sea la selección de la lista de correo. El añadido de un regalo antes o después del alistamiento puede doblar la tasa de rentabilidad. Una vez que han firmado, los nuevos «miembros» cuentan con un leal amigo por correspondencia, pues el promedio de peticiones de dinero de las organizaciones ecologistas a sus «miembros» es de nueve al año. (Seamos justos: ocho de cada nueve peticiones postales de las organizaciones no lucrativas van a la papelera sin haber sido abiertas.)[34] El abandono tras el primer año se sitúa característicamente en un 30 %, aunque en algunos casos (como el de Common Cause en la década de 1980) las deserciones pueden pasar del 50 %.[35] Por otra parte, los miembros que continúan pasado el primer año son una fuente de ingresos más fiable. Según un estratega del ecologismo: «Sabemos cuánto nos cuesta conseguir un miembro; sabemos que perdemos dinero para atraer a la gente, [pero] se trata de un plan de inversión».

El reclutamiento de «miembros» (en realidad, los términos de «donantes» o «seguidores» serían más exactos) se ha convertido en una ciencia exacta. «Sabemos cuántas personas debemos atraer cada año –explicaba un director de afiliaciones–. Un gran porcentaje proviene del buzoneo. Estamos intentando dejar de enviar tanta correspondencia, pero en este momento se trata del medio más eficaz para atraer nuevos miembros.» Otro añadía: «Tenemos cierto número de bajas [...] y cierta cantidad de crecimiento deseado, y basándonos en nuestro índice de respuestas, debemos mandar ese número de envíos postales para mantener el nivel de afiliación y la tasa de crecimiento». Un tercero me escribía con una franqueza encantadora: «Aunque el número de nuestros afiliados no desciende, supone cada vez un mayor reto atraer nuevos miembros a un coste soportable por donante [...] ¡¡¡Quien encuentre un nuevo nicho de mercado será el ganador!!!».[36]

Según se puede esperar de este método de reclutamiento de «miembros», el compromiso organizativo es bajo. Si los comparamos con los miembros reclutados a través de las redes sociales de relación cara a cara (incluidos los beneficiarios de afiliaciones regaladas por amigos y parientes), las personas alistadas por correo desertan con más facilidad, participan en menos actividades y se sienten menos vinculadas al grupo. Los reclutados por correo mantienen también opiniones políticas más extremas e intolerantes que los miembros alistados por medio de las redes sociales.[37] Eso es quizá lo que hace menos sorprendente que Greenpeace, que triplicó el número de afiliados hasta llegar a dos millones trescientos cincuenta mil entre 1985 y 1990, perdiera el 85 % de sus miembros en los ocho años siguientes.

En cambio, ninguna de las organizaciones de «viejo cuño» basadas en secciones locales, que alcanzaron la marca máxima de afiliaciones tras la Segunda Guerra Mundial y cuyas penalidades hemos resumido en la figura 8, llegó a perder el 85 % de sus miembros en las tres o cuatro décadas transcurridas desde el pico logrado en la posguerra hasta finales de siglo.[38] La razón es obvia y sin embargo tiene una importancia decisiva para entender la diferencia entre los tipos viejos y nuevos de organización: los miembros del Moose Club o de Hadassah están unidos a la organización no sólo mediante lazos simbólicos, sino también por vínculos reales con personas reales, es decir, mediante el capital social. Los miembros de las secciones locales de la American Legion no siguen en ellas principalmente por patriotismo o por un deseo de presionar para conseguir más fondos para la Veterans Administration, sino por los vínculos personales mantenidos entre sus muchachos durante largo tiempo. La capacidad de tensión de las nuevas organizaciones es mucho menor. Según la conclu-

sión de Christopher Bosso, los seguidores de organizaciones de inscripción por correo no son tanto «miembros» cuanto «consumidores» de una causa. «El brusco declive del número de afiliados a Greenpeace en la década de 1990 podría reflejar un axioma del mercado según el cual el producto que está hoy de moda constituye la liquidación de mañana.»[39]

La mayoría de los afiliados a las asociaciones terciarias no se consideran siquiera «miembros». Más de la mitad de los «miembros» del Environmental Defense Fund dicen: «No me considero un miembro; el dinero que envío es sólo una aportación». Según otra encuesta sobre «miembros» de las cinco organizaciones principales, la media de afiliación era de menos de tres años, más de la mitad de ellos estaban afiliados a cuatro o más grupos del mismo tipo y sólo un 8 % se describían como «activos», todo lo cual coincide con la idea de una mera «afiliación de talonario».[40] (La notable coincidencia en la afiliación a diferentes grupos se debe, por supuesto, al reclutamiento postal, pues los grupos buscan en las mismas listas de correo.) Se trata de seguidores valiosos y auténticos partidarios del ecologismo como una buena causa, en la que sin embargo no participan de manera activa.[41] No se consideran los soldados de a pie de un movimiento en ningún sentido similar al de los jóvenes afroamericanos que se sentaban a la barra de los bares de comidas en Greensboro en 1960, y tampoco nosotros los tendríamos por tales.

El compromiso mínimo entre los miembros postales no es ni mucho menos exclusivo de los grupos ecologistas. Así, por ejemplo, sólo uno de cada cinco miembros de Common Cause decía que le gustaría ser más activo dentro del grupo si se le diera una oportunidad. La afiliación a la National Rifle Association se triplicó entre 1977 y 1996 –a pesar de (o debido a) una tendencia nacional favorable al control de las armas–, pero el índice de renovación anual de los miembros de la NRA alcanza apenas el 25 %.[42] Los «miembros» de la National Abortion Rights Action League (NARAL) que se describen a sí mismos como miembros no llegan casi a la mitad. Tres cuartas partes de los afiliados a la NARAL no tienen ni idea de cuántos de sus amigos lo son también, y dos terceras partes no les han animado nunca a afiliarse. Según la conclusión del sociólogo John McCarthy, que realizó estos sondeos, los resultados «indican claramente que [los miembros de NARAL] no hablan con sus amigos sobre su afiliación a la organización».[43] Y en realidad, ¿por qué iban a hacerlo, si no se consideran jugadores, sino público aficionado?

Se ha sugerido a veces que los miembros de grupos como Greenpeace participan en política «por poderes».[44] En realidad, ni los dirigentes de los grupos ni sus miembros consideran el grupo como un vehículo de democracia participativa. Apenas uno de cada cinco miembros de Friends of Earth y de Amnistía Internacional dice que la participación «política activa» haya constituido una razón importante para su afiliación.[45] Según la conclusión de dos profundos estudiosos de los grupos terciarios:

> Los grupos constituidos por correo permiten una forma de participación política que se podría calificar de participación barata. Por un precio que queda por debajo del umbral de lo que le costaría un análisis serio a un miembro potencial relativamente adinerado, se puede realizar una declaración de preferencia política sin correr con los gastos (en tiempo y dinero) de la participación «auténtica» [...] Lo que explica la rotación es la naturaleza superficial del compromiso, más que un posterior desencanto.[46]

Los observadores tempranos de la década de 1960 plantearon ya la cuestión de hasta qué punto esos movimientos eran auténticamente participativos. En su ya clásico análisis realizado en la década de 1970, los sociólogos John McCarthy y Mayer Zald hicieron hincapié en que «las funciones desempeñadas históricamente por una base de miembros de un movimiento social han sido [...] asumidas cada vez más por funcionarios retribuidos, por la "burocratización del descontento social", por las campañas masivas de promoción, por empleados fijos cuyas carreras profesionales se definen en función de la participación del movimiento social, las fundaciones filantrópicas y la acción del propio gobierno». En la década de 1990 el politólogo Ronald Shaiko declaraba: «La era del movimiento antiautoritario de aquellas personas del Flower Power, los hippies, vestidas con camisas de franela se ha esfumado prácticamente. Hoy [...] las organizaciones de interés público contratan economistas, abogados de las universidades de la Ivy League, asesores de empresas, especialistas en correo directo y directores de comunicaciones».[47]

Algunos críticos censuran a las nuevas organizaciones terciarias tachándolas de oligárquicas e irresponsables, un producto de la traición política o de la «renuncia». No pienso así. Al contrario, como explica el politólogo Christopher Bosso, «los principales grupos ecologistas desempeñan en realidad funciones que esperaríamos de organizaciones maduras dentro de un contexto político que obliga a los grupos a crecer y profesionalizarse o morir».[48] La competencia por las cuotas hace que las organizaciones sean sensibles a las propuestas de sus bases, y las que no consiguen apoyos mueren. Además, las organizaciones cívicas tradicionales tenían importantes rasgos oligárquicos. Al fin y al cabo, la famosa «ley de hierro de la oligarquía» de Robert Michels fue acuñada para describir organizaciones con afiliados de base activos.[49] Lo que mantengo no es que las organizaciones basadas en el correo directo sean moralmente malas o políticamente ineficaces. Podría sernos técnicamente más eficaz contratar a otros para que actúen políticamente en nuestro lugar. Sin embargo, esas organizaciones no ofrecen ni vinculación entre sus miembros ni compromiso directo en el toma y daca cívico, y sin duda no representan la «democracia participativa». La ciudadanía por poderes es un oxímoron.

Sólo dos o tres de las doce organizaciones ecologistas, más o menos, cuyo crecimiento de afiliación masivo se registra en la figura 43 tienen delegaciones locales. Según explicaba cansinamente el director de afiliación de una de ellas cuando le preguntamos por las actividades de sus miembros, «el hecho de que alguien esté afiliado significa simplemente que nos ha dado algún dinero al menos una vez en los dos últimos años». Pero incluso cuando exista una estructura formal de delegaciones estatales y locales, estará atrofiada. Según una encuesta realizada en 1989 por el propio Sierra Club entre sus afiliados, aunque sus miembros eran políticamente mucho más activos que el norteamericano medio, sólo un 13% había asistido en alguna ocasión a una reunión del club. La National Audubon Society declara tener cientos de secciones en toda la nación, pero los dirigentes estatales de la organización calculaban que de los veintiocho mil miembros de la NAS en Texas, por ejemplo, sólo era activo de un 3 a un 4%. En otras palabras, menos de uno de cada quince mil texanos participa activamente en una organización ecologista que dispone de la estructura local que ha sobrevivido con mayor tenacidad. En comparación con esa cifra, el número de texanos que se reúnen semanalmente para comer en los «anticuados» clubes de rotarios es veinte veces mayor.[50]

Los observadores concienzudos del movimiento ecologista afirman que «un cambio fundamental en el ecologismo desde 1970 ha sido el rápido incremento en el número e importancia de las organizaciones de base».[51] Superficialmente al menos, el apoyo público al ecologismo parece fuerte, aunque se debilitó visiblemente al finalizar el siglo XX. En 1990 tres cuartas partes de los norteamericanos dijeron en el sondeo Gallup que se consideraban «ecologistas», aunque la cifra cayó brusca y constantemente a partir de entonces, de modo que al concluir la década de 1990 el número de quienes decían serlo había descendido en un tercio hasta quedar tan sólo en el 50%.[52] Más del 60% de los norteamericanos dice realizar a menudo esfuerzos especiales por reciclar, la mitad afirma haber dado dinero a algún grupo ecologista en los últimos cinco años, el 30% asegura haber firmado una petición sobre algún problema medioambiental, el 10% dice ser miembro de un grupo ecologista y el 3% que ha tomado parte en alguna protesta o manifestación ecologista.[53]

Sin embargo, hay ciertas razones para creer que estos cálculos podrían ser exagerados. Aunque en los últimos años parecen haber crecido en número los grupos locales interesados por cuestiones como los residuos tóxicos y la conservación de la tierra, no me ha sido posible encontrar pruebas firmes de un crecimiento en general del ecologismo de base. En realidad, la única evidencia sistemática que he hallado sobre tendencias en las organizaciones conservacionistas y ecologistas en el plano estatal y local y respecto al activismo ecologista induce a pensar en una decadencia durante las últimas décadas. El porcentaje de norteamericanos que admitían estar «preocupados por lo que podían hacer personalmente para proteger los recursos medioambientales y naturales», por ejemplo, creció de forma irregular, según las encuestas anuales de Yankelovich Partners, de un 50% en 1981 a un 55% en 1990-1992, para caer luego de forma continua hasta un 40% en 1999, la marca más baja de este barómetro en casi dos décadas.[54] El veredicto más suave que podemos emitir sobre la pretensión de un creciente activismo ecologista de base es que «no está demostrado».

Si las pruebas de una participación de las bases en los movimientos sociales «progresistas» son débiles, los datos comparables sobre la vitalidad entre los conservadores religiosos son mucho más sólidos. En las décadas de 1950 y 1960 el maccartysmo, la John Birch Society, los consejos de White Citizens y la campaña presidencial de Wallace representaron movimientos de masas conservadores, anticomunistas y segregacionistas, pero cada uno de esos grupos movilizó, en el mejor de los casos, a varios cientos de miles de participantes y muchos menos activistas. En la década de 1970, en la cresta de una ola de fundamentalismo religioso, la Christian Right surgió como una fuerza política, pero desde el punto de vista organizativo estaba formada por unas pocas operaciones nacionales centralizadas de correo directo, en particular la Moral Majority encabezada por Jerry Falwell. Sin embargo, la década de 1980 vio cómo se formaban varias organizaciones evangélicas conservadoras genuinamente de base que iban de la Operation Rescue, violentamente antiabortista, a la más mayoritaria Christian Coalition, encabezada por Pat Robertson y Ralph Reed, y los Promise-Keepers, nominalmente apolíticos. Cada uno de estos dos grupos, Christian Coalition y Promise-Keepers, afirmaba contar con varios millones de participantes activos, una cifra mayor que cualquier anterior movimiento de masas conservador en el siglo XX. El destino de estas organizaciones concretas, fundadas ambas hace menos de una década, es incierto. Sin embargo, su significado (al igual que el de otras organizaciones de carácter religioso tanto de derecha como de izquierda) es mucho más importante: la aparición de un numeroso cuadro de ciudadanos activistas muy motivados.[55]

El centro de gravedad del evangelismo protestante, que forma parte del auge religioso vivido en Estados Unidos tras la Segunda Guerra Mundial, se desplazó gradualmente desde la periferia rural y social del fundamentalismo hacia las comunidades suburbanas de clase media. La afiliación a confesiones relacionadas con la National Association of Evangelicals (el equivalente evangélico del mayoritario National Council of Churches) se multiplicó por más de tres desde la década de 1940 hasta la de 1970, y según vimos anteriormente, las iglesias evangélicas han sufrido menos el golpe del posterior declive en la observancia religiosa.[56] Aún es más importante el hecho del

abandono gradual del tradicional rechazo del fundamentalismo hacia la participación en política.

Según ha señalado el sociólogo Robert Wuthnow, antes de 1974 la mayoría de los estudios consideraba que los evangélicos estaban menos dispuestos a participar en política que los demás norteamericanos: eran menores las probabilidades de que votaran, se afiliaran a grupos políticos, escribieran a cargos públicos y propiciaran el compromiso de la religión con la política. En cambio, a partir de 1974 la mayoría de los estudios los han visto más comprometidos políticamente que el resto de los norteamericanos.[57] Este cambio histórico se debe en parte a la expansión del evangelismo a estratos sociales más acostumbrados a la participación política, pero el propio evangelismo se ha vuelto también más partidario del compromiso cívico. Según ha observado Christian Smith, autor del estudio más reciente sobre la participación del evangelismo en la vida pública, «¿qué tradición cristiana está realizando actualmente la tarea de intentar influir en la sociedad norteamericana? Quienes más cumplen con lo que predican son los evangélicos».[58]

Este importante cambio en las bases sociales de la política norteamericana ilustra acertadamente cómo se nutren mutuamente el capital social, el compromiso cívico y los movimientos sociales. La movilización política de los evangélicos ilustra en parte los efectos causados por problemas nuevos (el aborto, la moralidad sexual, los «valores familiares»), técnicas nuevas (televisión y otros instrumentos de organización política contemporánea) y una nueva generación de empresarios políticos. Por otro lado, a diferencia otros grupos recientemente movilizados, como los ecologistas, existían ya unas bases firmes y duraderas para la politización de la comunidad evangélica. Según han observado varios estudiosos del nuevo activismo evangélico, «las personas religiosas están implicadas en redes de iglesias locales, canales de información y redes de asociaciones religiosas que las predisponen a la movilización».[59] Así, este movimiento social se nutre de las existencias de capital social, y al mismo tiempo las alimenta, al menos en una parte de la sociedad norteamericana.

Los activistas evangélicos se parecen mucho en ciertos aspectos a otros activistas de Estados Unidos –más viejos, más blancos, con mejor educación y más adinerados–, pero la religión es extraordinaria-

mente importante en sus vidas. Entre el 60 y el 70% de una muestra nacional de activistas religiosos acudía a la iglesia más de una vez por semana, frente a menos del 5% del resto de los norteamericanos. Además, son de tres a cinco veces más activos que el norteamericano medio en casi todas las formas de vida cívica y política, un fenómeno que habría asombrado y probablemente consternado a sus antecesores fundamentalistas.[60]

En las elecciones de 1996 la probabilidad de que los evangélicos debatieran el proceso electoral en la iglesia con un amigo y fueran abordados por un grupo de intereses religioso fue más del doble que en el caso de otros norteamericanos. En realidad, era más probable que contactaran con ellos grupos religiosos que partidos o candidatos para tratar de la campaña. El predictor más importante de ese contacto no era ni la demografía ni la línea teológica, sino simplemente el compromiso social de la comunidad religiosa. Y esos contactos religiosos –en especial una charla sobre política en la iglesia con un amigo– tuvieron una influencia demostrable sobre quién votó y por quién lo hizo. El vínculo entre participación en la comunidad eclesiástica y movilización política fue poderoso y directo.[61] Los conservadores religiosos han creado el movimiento social de base más amplio y mejor organizado del último cuarto de siglo. Por decirlo brevemente, las pruebas más sólidas de un auge de compromiso cívico frente al reflujo descrito en capítulos anteriores podemos hallarlas entre los cristianos evangélicos, no entre los herederos ideológicos de los sesenta.

¿Qué ocurre con la hipótesis más amplia, según la cual la moda de participar «desafiando a las élites», introducida por los movimientos sociales de los años sesenta, es ahora algo común en todo el abanico político? Hay un indicador que parece apoyar esta hipótesis, pues las iniciativas populares y los referendos comenzaron a desempeñar una función más importante en política en las décadas de 1980 y 1990. En realidad, según muestra la figura 44, la frecuencia de iniciativas plebiscitarias nacionales a lo largo del siglo XX es la imagen especular de casi todas las demás tendencias en el compromiso cívico analizadas por nosotros: esas iniciativas estuvieron marcadas por una caída a partir de la primera década del siglo hasta finales de la de 1960 (a excepción de un alza durante la Gran Depresión), para dispararse luego hacia arriba en el último tercio del siglo.[62] Según cierta retórica política, el auge de las iniciativas plebiscitarias es una forma institucionalizada de la propuesta de «todo el poder para el pueblo».[63]

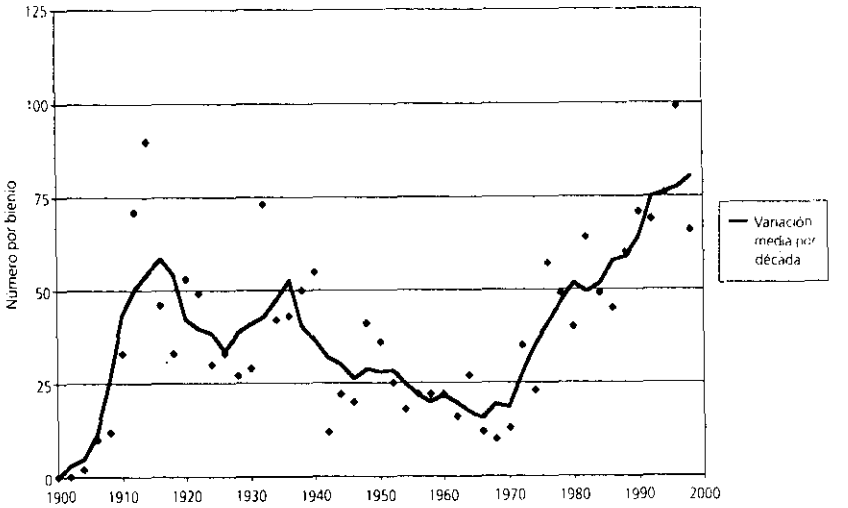


FIGURA 44: Iniciativas presentadas en Estados Unidos en votaciones nacionales (1900-1998)

Sin embargo, en contra de su alcurnia populista, estos mecanismos no pueden considerarse un signo fiable de la existencia de un amplio compromiso cívico. En primer lugar, cinco estados –California, Oregón, Dakota del Norte, Colorado y Arizona– suman más de la mitad de las iniciativas plebiscitarias realizadas en toda la nación en el siglo XX, y una gran parte del incremento reciente se ha de atribuir únicamente a California, por lo que el recurso a los referendos no es necesariamente un buen sistema de medición de la participación ciudadana en general.[64] En segundo lugar, aunque los activistas cívicos han introducido a veces en la votación asuntos como la gestión de las costas y los límites para los mandatos públicos, la mayoría de los estudiosos admite que:

> [En] las dos últimas décadas, casi la totalidad de las campañas realizadas con éxito se han apoyado, al menos de forma predominante, en empresas profe-

sionales de difusión. Un estudio [llevado a cabo por la Comisión de California para la Financiación de Campañas] concluía que «cualquier individuo, empresa u organización que pueda gastarse aproximadamente un millón de dólares puede plantear actualmente cualquier asunto en un plebiscito [...] Por tanto, conseguir que una iniciativa pase a formar parte de una propuesta electoral estatal no es ya una cuestión de interés de los ciudadanos en general, sino una prueba de la capacidad para recaudar fondos».[65]

Aunque entra dentro de lo imaginable que ese tipo de plebiscitos pudieran provocar un amplio debate político entre los ciudadanos, hay estudios que muestran que la mayoría de los firmantes no leen lo que firman. Durante la propia campaña, el buzoneo y la publicidad con lemas radiados y televisados, engañosa en gran parte, es más importante que la actividad de base. Por tanto, difícilmente podría extrañarnos que los gastos de campaña sean un sólido predictor del resultado y que las encuestas indiquen «un grado muy bajo de sutileza entre los votantes» en relación con las cuestiones de los referendos.[66] Basándose en un estudio detallado de iniciativas plebiscitarias presentadas en Massachusetts, Oregón y California en 1976-1982, la politóloga Betty Zisk concluía que «lejos de suplantar a las acciones de los grupos de presión dirigidas a la asamblea legislativa, las campañas de iniciativas y referendos parecen proporcionar una vía alternativa a las propias actividades de los grupos denunciadas por los reformadores [...] La posibilidad de participación directa no parece haber estimulado a un gran número de votantes».[67] En resumen, el auge de las iniciativas plebiscitarias sirve más para medir el poder de los intereses especiales bien financiados que el compromiso cívico.

Las manifestaciones y otras protestas públicas en Washington son algo más numerosas y más frecuentes desde finales de la década de 1960, pues sus organizadores, conocedores de los medios de comunicación, se han vuelto más sutiles para atraer la atención de la televisión nacional.[68] Por otra parte, las grandes marchas por los derechos civiles y contra la guerra del Vietnam de los años sesenta fueron precedidas y seguidas por un activismo continuo en comunidades de todo el país, mientras que la «Marcha a Washington» de la década de 1990 no ofreció garantías de una acción prolongada y de carácter comunitario. Por ejemplo, menos de seis meses después de haber patrocinado

la concentración «Stand in the Gap», que reunió a medio millón de personas en el Mall el 4 de octubre de 1997 y que, según se dijo, fue la mayor concentración religiosa de la historia norteamericana, la organización Promise-Keepers prácticamente se hundió y despidió a todo su equipo.[69]

Datos de encuestas disponibles indican un ligero crecimiento en los índices nacionales de manifestaciones y protestas a lo largo del último cuarto de siglo. Según el archivo de encuestas de Roper Social and Political Trends, el número de adultos que decían haber participado alguna vez en una marcha de protesta o una sentada aumentó del 7% en 1978 al 10% en 1994. Otras encuestas realizadas en las décadas de 1970, 1980 y 1990 calculaban así mismo de manera uniforme la participación en manifestaciones y protestas en torno a un adulto de cada diez o quince, con una ligera tendencia ascendente en los cálculos con el paso de los años. La cuestión del aborto parece representar por sí sola alrededor de un tercio de esa clase de actividades. Por otra parte, la explicación del aumento del porcentaje de la población que ha participado alguna vez en una protesta es la desaparición del vértice de la jerarquía de edad de la generación de quienes no protestaban, anterior a la década de 1960, y no la acumulación en su base de nuevos participantes en las protestas. Según muestra la figura 45, las actividades de protesta entre los veinteañeros son menos comunes ahora que entre personas de esa misma edad en los años sesenta y setenta, pero las protestas se han hecho más comunes entre gente de edad mediana y mayor a medida que envejecía la propia generación de los sesenta. Los participantes en marchas de protesta han ido encaneciendo constante y rápidamente durante las últimas décadas.[70]

Llama la atención que las protestas y las manifestaciones no son una alternativa, sino un complemento de la política convencional, en el sentido de que quienes protestan muestran una actividad inusual en política, incluso en formas más corrientes. Aunque la participación en manifestaciones y en formas de desobediencia civil no es mucho más común ahora que en la década de 1960, quienes no participan en ellas suelen considerarlas una práctica legítima. A diferencia de lo que ocurría hace treinta o cuarenta años, las acciones políticas actuales con características de «movimiento» son aceptadas como un «procedimiento normal de acción» en todo el abanico político. Por

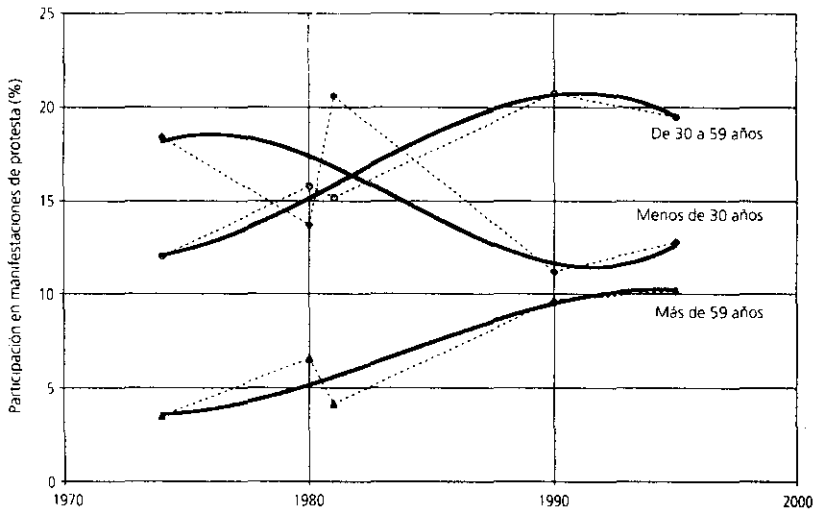


FIGURA 45: Encanecimiento de los manifestantes

otro lado, la participación real se limita a una parte de la población pequeña y cada vez más vieja. Además, según hemos observado en el capítulo 2, la presentación de peticiones y la participación en reuniones públicas ha descendido durante los diez o veinte últimos años. David Meyer y Sidney Tarrow, defensores de la hipótesis de la «sociedad en movimiento», acaban admitiendo que «la cantidad de formas muy beligerantes aceptadas y realmente utilizadas por los ciudadanos parece ser más reducida que hace dos décadas».[71]

No debemos exagerar el declive de la protesta de base. La década de 1990 fue testigo de una gran actividad por parte de activistas homosexuales y de partidarios del movimiento pro vida, así como de un nivel permanentemente bajo de activismo local y universitario. Es muy posible que la protesta social de base sea hoy tan común como en las décadas de 1960 y 1970, y la tolerancia hacia esas personas en sus protestas se halla claramente en alza. Sin embargo, no conozco ninguna prueba de que la participación real en los movimientos sociales de base haya ido en aumento durante las últimas décadas como para compensar el descenso masivo en formas más convencionales de participación social y política.

Las telecomunicaciones constituyen la tercera de las tendencias examinadas en este capítulo que van contra la corriente general y se orientan hacia una mayor vinculación social, y es sin lugar a dudas la más importante. El humilde teléfono nos ofrece un ejemplo instructivo. El uso del teléfono ha crecido exponencialmente a lo largo del siglo XX. Según muestra la primera mitad de la figura 46, la difusión del teléfono en los hogares norteamericanos siguió una trayectoria conocida, creciendo de forma constante durante los dos primeros tercios del siglo, a excepción del retroceso de la Gran Depresión. Entre 1945 y 1998 las llamadas urbanas anuales per cápita subieron de 304 a 2.203, mientras que las interurbanas experimentaron un aumento explosivo pasando de 13 a 353. La mayoría de este incremento se debió a la comunicación empresarial y comercial, pero también aumentaron las llamadas puramente sociales. En 1982 casi la mitad de los norteamericanos adultos habló por teléfono prácticamente a diario (en llamadas urbanas o interurbanas) con amigos o parientes. Los lazos entre amigos y parientes distantes pasaron de la palabra escrita a la hablada a lo largo del último cuarto del siglo, según muestra la segunda mitad de la figura 46, con una aceleración tras haberse liberalizado la industria telefónica interurbana en 1984, antes de estabilizarse visiblemente en la década de 1990. El ritmo rápido de la innovación tecnológica –especialmente de la difusión de los teléfonos móviles en la década de 1990– siguió haciendo del teléfono un aparato casi omnipresente. En 1998 el Pew Research Center for the People & the Press informaba de que dos tercios de los adultos habían llamado a un amigo o pariente el día anterior «simplemente por hablar».[72]

Las consecuencias sociales del teléfono fueron erróneamente interpretadas por los analistas y hasta por la propia compañía telefónica durante casi medio siglo después de su invención, en 1876. Para quienes pretendemos prever el impacto de internet sobre las relaciones sociales, la sorprendente serie de malas predicciones acerca de las consecuencias sociales del teléfono constituye una buenísima lección. El propio Alexander Graham Bell esperaba en un primer momento que el teléfono sirviera para el tipo de función emisora que llegaría a ser más tarde el mundo de la radio: «música al alcance de la mano». Bien entrado el siglo XX los directivos de las empresas telefónicas estaban

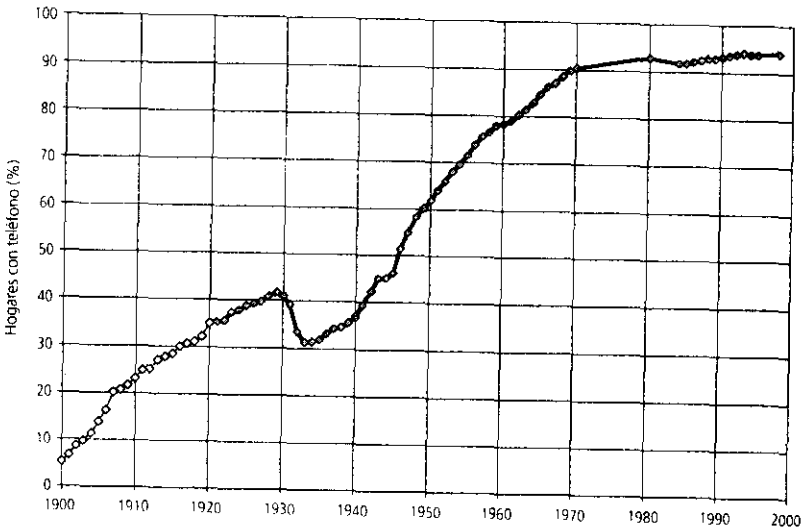


FIGURA 46a: Introducción del teléfono en los hogares norteamericanos

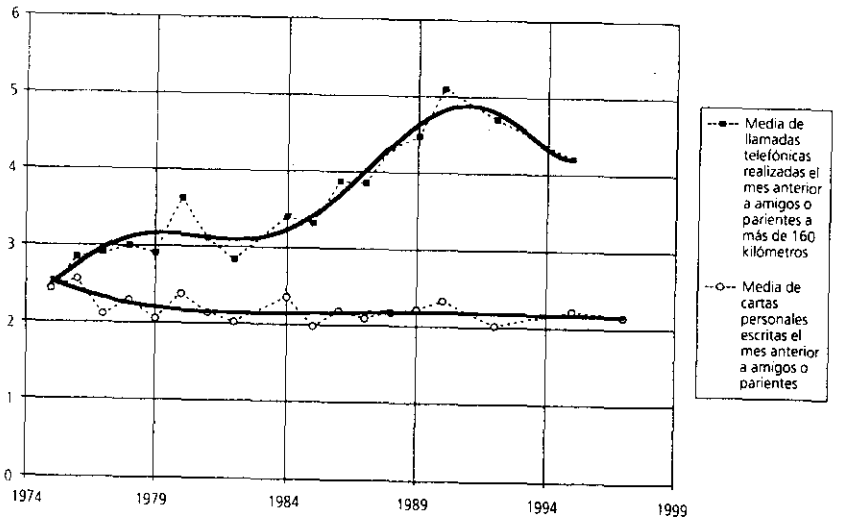


FIGURA 46b: Tendencias en las llamadas telefónicas interurbanas y en la correspondencia epistolar

tan convencidos de que su principal cliente era el hombre de negocios que de hecho disuadieron a la gente de «mantener vida social» por teléfono. Según el resumen de Claude Fischer, el principal sociólogo de la telefonía, «durante una generación o más hubo un desacuerdo entre cómo utilizaba la gente el teléfono en realidad y cómo imaginaba la industria que debería usarse o acabaría usándose».[73]

Aun con la ventaja de una visión retrospectiva, resulta sorprendentemente difícil evaluar los efectos del teléfono sobre las relaciones sociales. Ithiel de Sola Pool, pionero en este terreno, observaba:

> Dondequiera que dirijamos la mirada, los efectos del teléfono parecen correr en direcciones diametralmente opuestas. Ahorra a los médicos visitas a domicilio, pero en un primer momento éstos creyeron que las aumentaría, pues los pacientes podían llamarles en vez de ir a su consulta [...] Permite la dispersión de los centros de autoridad, pero también una supervisión estrecha y continua de las oficinas locales desde el centro [...] Sea cual sea la hipótesis inicial, aparecerán tendencias inversas.[74]

Desde un punto de vista social, el teléfono da y quita. Cuando en 1975 un incendio ocurrido en un centro de conmutación interrumpió inesperadamente el servicio en el Lower East Side de Manhattan durante tres semanas, dos tercios de la población que se quedaron sin él explicaron que estar sin teléfono les había hecho sentirse aislados, pero el otro tercio dijo haber visitado más a menudo a otras personas. En otras palabras, el teléfono parece reducir tanto la soledad como la socialización cara a cara.[75]

Muchos observadores han supuesto que el teléfono propició «relaciones de vecindad psicológica», liberando nuestras redes sociales íntimas de las limitaciones del espacio físico. Ya en 1891 un directivo de la empresa telefónica sugirió que la tecnología traería consigo una «época de vecindad sin cercanía». Sin embargo, el primer estudio general del impacto social del teléfono (realizado en 1933) llegó a la conclusión de que (a diferencia de los medios de comunicación) este medio a distancia reforzaba los lazos locales existentes más que los distantes. A mediados de la década de 1970 se decía que los registros de la compañía de teléfonos demostraban que entre el 40 y el 50% de las llamadas telefónicas desde un hogar se hacían hasta un

radio de tres kilómetros, y el 70 % dentro de un radio de ocho. Alrededor del 20 % de las llamadas domésticas eran a un mismo número, y la mitad más o menos iban dirigidas a un número entre cinco. Resumiendo esos datos, Martin Mayer concluye que «la gente realiza la mayoría de sus llamadas telefónicas dentro del vecindario en que vive». El tipo de hogar que más usa el teléfono, informa Mayer, es una familia con adolescentes que se ha mudado recientemente a un nuevo barrio de la misma zona metropolitana; en otras palabras, el teléfono se emplea para mantener relaciones personales interrumpidas en ese momento por el espacio. «No se hacen nuevas amistades por teléfono.»[76]

Así, de forma un tanto paradójica, el teléfono parece haber tenido el efecto de reforzar, y no de transformar o sustituir, las redes personales existentes. Si comparamos la primera mitad de la figura 46 sobre la difusión del teléfono en los primeros dos tercios del siglo XX con nuestros anteriores gráficos sobre el compromiso comunitario durante ese mismo período, la conclusión es obvia: las telecomunicaciones y las formas convencionales de vinculación social fueron, al menos en esos años, complementarias y no alternativas. De manera similar, el análisis histórico de Claude Fischer sobre el impacto social del teléfono llega a la conclusión de que aunque el teléfono amplió considerablemente las posibilidades de comunicación personal, «no alteró de manera radical la forma de vida de los norteamericanos, que lo utilizaron para continuar más decididamente con su estilo de vida característico».

La adopción del teléfono probablemente indujo a la gente a mantener conversaciones personales con amigos y parientes más a menudo de lo que había sido habitual hasta entonces, aunque también les indujera a reducir algunas visitas [...] En total, el teléfono llevó a mantener más conversaciones sociales con más gente que antes. Es posible que esas llamadas sustituyeran visitas y charlas largas con miembros de la familia, pero quizá simplemente ocuparon un tiempo que se habría pasado en soledad.

El teléfono parece participar más de otra tendencia: la del aumento de la intimidad [...] el hecho de formar parte de mundos sociales privados y considerarlos valiosos, frente a la comunidad más amplia y pública [...] Hay pocas pruebas de que el teléfono capacitara a la gente para aceptar compromisos en organizaciones claramente nuevas [...] El teléfono doméstico permitió a los

abonados mantener contactos más frecuentes con parientes y amigos charlando quizá brevemente unas pocas veces por semana en vez de hacerlo una vez sola y más por extenso. No hay muchos signos de que las llamadas por teléfono dieran pie al establecimiento de contactos sociales nuevos.[77]

En resumen, el teléfono sin duda ha facilitado practicar el *schmoozing* con viejos amigos, y en ese sentido ha contrarrestado algunas de las desvinculaciones descritas en el capítulo 6. Por otra parte, no ha generado amistades nuevas ni ha alterado fundamentalmente las actividades características de los *machers*. El historiador Daniel Boorstin compendia el efecto sorprendentemente trivial del teléfono sobre el capital social: «El teléfono fue sólo un instrumento que permitió a los norteamericanos realizar con mayor desenfado y menor esfuerzo lo que ya hacían antes».[78]

Al iniciarse el siglo XXI llevamos sólo unos pocos años en la era del acceso extendido a internet, pero es difícil evitar la conjetura de que las consecuencias de esta nueva tecnología de la comunicación pueden eclipsar los efectos del teléfono en la sociedad norteamericana. La velocidad de difusión de esta nueva tecnología ha sido sustancialmente superior a la de casi cualquier otra tecnología de consumo en la historia, comparable sólo a la de la televisión. El teléfono necesitó siete décadas para pasar de un 1 % de penetración en el mercado a un 75 %; el paso equivalente en el caso de internet requerirá poco más de siete años. Un organismo de encuestas daba a conocer que en la primavera de 1999 casi un tercio de la población adulta (unos sesenta y cuatro millones de personas) había utilizado internet, superando en más de diez millones a los usuarios de apenas seis meses antes.[79]

Al igual que casi todas las innovaciones dirigidas al consumo, ésta se impuso con especial rapidez y generalidad entre las generaciones más jóvenes. Según un estudio de 1999, aunque los jóvenes tendían en general a buscar información política mucho menos que las cohortes de más edad, era más probable que se sirvieran de internet como medio de acceso preferido. Por otra parte, por aquellas mismas fechas la página web de la American Association of Retired Persons estaba recibiendo ya supuestamente medio millón de visitantes individuales al mes.[80] El nuevo medio atraía a gente de todas las generaciones, hipnotizada por él.

Al cabo de unos pocos años del lanzamiento de internet podemos encontrar en ella imitaciones de la mayoría de las formas clásicas de vinculación social y compromiso cívico. En la red se puede asistir a funerales virtuales; un corresponsal de Today in Funeral Service explicaba a Associated Press que los funerales en línea «despersonalizaban en cierto modo los servicios fúnebres, pero eran mejores que la no asistencia». También llegaron los desposorios virtuales; en junio de 1997 America Online celebró la mayor ceremonia de bodas conocida hasta entonces al casar a miles de parejas simultáneamente mientras los espectadores «observaban» y «vitoreaban» desde sus bancos virtuales. En su último recuento Yahoo mencionaba más de quinientas páginas donde poder rezar virtualmente, incluida una –Yaale Ve'-Yavo, una página judía ortodoxa– que remite oraciones a Jerusalén por correo electrónico para fijarlas en el Muro de las Lamentaciones. En el ciberespacio podemos encontrar las siguientes formas de capital social y muchas más: oficios religiosos para la Pascua cristiana y para el *seder*, la cena ritual de la Pascua judía; asesoramiento para situaciones de duelo y grupos de ayuda a enfermos de cáncer; voluntariado, ciberrelaciones amorosas y cientos de miles de grupos de conversación; votaciones, actividades de grupos de presión y hasta una «marcha virtual a Washington» del Consejo de Acción contra el SIDA que registró más de veintitrés mil «manifestantes portando carteles».[81]

Una cuestión central planteada es, por supuesto, si la expresión misma de «capital social virtual» no supone una contradicción. La respuesta no es fácil. Las primeras conjeturas, enormemente fallidas, sobre las consecuencias sociales del teléfono nos advierten de que nuestras suposiciones sobre internet, igualmente prematuras, tienen probabilidades de ser parecidamente erróneas. Es muy poco lo que puede decirse con alguna seguridad sobre la vinculación entre el capital social y la tecnología de internet. No obstante, ya es un tópico que el desarrollo cronológico de la explosión de internet significa que no se puede ligar causalmente al hundimiento de la vinculación social descrito en los anteriores capítulos. La actividad electoral y caritativa, la confianza, la participación en reuniones, las visitas y otras prácticas habían comenzado a decaer cuando Bill Gates estaba todavía en la escuela primaria. Para cuando internet llegó al 10 % de los adultos norteamericanos, en 1996, el declive nacional de la vinculación social y el compromiso cívico tenían por lo menos un cuarto de siglo de existencia. Sean cuales fueren las consecuencias futuras de internet, lo cierto es que durante las últimas décadas del siglo XX el trato social no se desplazó simplemente del espacio físico al ciberespacio. Internet podría formar parte de la solución a nuestro problema cívico o también exacerbarlo, pero la revolución cibernética no lo provocó.

Sabemos también que los primeros usuarios de la tecnología de internet no estaban menos (ni más) comprometidos cívicamente que cualquier otra persona. En 1999 tres estudios (incluido uno mío) realizados independientemente confirmaron que si mantenemos constantes los niveles de educación superior de los usuarios de internet, no es posible distinguir a éstos de los no usuarios en lo relativo al compromiso cívico.[82] Por otra parte, estos tan cacareados resultados no dicen mucho sobre los efectos de la red dada la probabilidad de que los usuarios de internet formen de por sí un grupo selecto de alguna manera significativa. La ausencia de correlación entre el uso de internet y el compromiso cívico podría significar que internet atrae exclusivamente a personas anodinas y les da energía, pero también podría querer decir que atrae de una manera desproporcionada a gente con un gran dinamismo cívico y las aletarga. En cualquier caso, es demasiado temprano para evaluar empíricamente los efectos sociales de internet a largo plazo. Por tanto, voy a analizar aquí algunas posibles ventajas y desventajas de la comunicación por ordenador para la vida cívica norteamericana, reconociendo de antemano que ni los pronosticadores apocalípticos que lo ven todo negro ni los defensores utópicos de una nueva comunidad virtual feliz están dando quizá en el blanco. ¿Qué probabilidad tienen las comunidades «virtuales» de ser diferentes de las «reales»?

Los términos «comunidad», «comunión» y «comunicación» están relacionados íntima y etimológicamente. La comunicación es un requisito fundamental para los vínculos sociales y emocionales. Las telecomunicaciones en general e internet en particular mejoran nuestra capacidad de comunicarnos; por tanto, parece razonable suponer que su efecto neto será el de mejorar la comunidad, incluso tal vez de manera espectacular. El capital social es cosa de redes, e internet es la red que culmina todas las redes. Los estudiosos de la comunicación por ordenador, como el sociólogo Barry Wellman, mantienen que al eliminar

las barreras del tiempo y de la distancia, «las redes informáticas sostienen lazos fuertes, medios y débiles que proporcionan información y apoyo social a las relaciones tanto especializadas como de carácter amplio [...] La comunicación por ordenador acelera la actuación de la gente en los centros de comunidades parciales y personales, generando un intercambio rápido y frecuente entre grupos de vínculos».[83]

Los entusiastas de la «comunidad virtual» ven las redes informáticas como la base de cierto tipo de comunitarismo utópico, de manera muy parecida a los futuristas del siglo XIX cuando contemplaban las posibilidades que abría el teléfono. Starr Roxanne Hiltz y Murray Turoff, profetas tempranos de la comunicación por ordenador, predijeron que «nos convertiremos en una Nación de la Red que intercambia enormes cantidades de información y comunicaciones socioemocionales con compañeros, amigos y "desconocidos" que comparten intereses similares [...] nos transformaremos en una "aldea mundial"». Michael Strangelove, teórico de internet, escribía:

> Internet no es un asunto tecnológico, y tampoco atañe a la información, sino a la comunicación: gente que habla con otros, que se intercambia mensajes electrónicos... Internet es participación de masas en una comunicación masiva completamente bidireccional y sin censura. La comunicación es la base, el fundamento, el suelo y la raíz fundamental sobre la que se sostiene y prospera toda la comunidad. Internet es una comunidad de comunicantes crónicos.[84]

Howard Rheingold, que se presenta a sí mismo como un «colono en la frontera electrónica», explicaba:

> La idea de una comunidad accesible únicamente a través de la pantalla de mi ordenador me sonaba al principio a algo frío, pero pronto aprendí que la gente puede abrigar sentimientos apasionados hacia el correo electrónico y las conferencias por ordenador. Me he convertido en una de esas personas. Me preocupo por esa gente a la que conozco a través de mi ordenador.

John Perry Barlow, cofundador de la Electronic Frontier Foundation, no hallaba paralelos en la historia escrita para el advenimiento de la comunicación por ordenador: «Nos hallamos en medio del acontecimiento tecnológico más transformador desde la posesión del fuego».[85]

Internet es un instrumento poderoso para la transmisión de información entre personas físicamente distantes. La cuestión más difícil es la de saber si ese flujo de información fomenta por sí mismo el capital social y una comunidad auténtica. La información es por supuesto importante, pero según recalcan John Seeley Brown y Paul Duguid, del famoso Centro de Investigación de Palo Alto de la Xerox, la información misma necesita un contexto social para ser significativa: «Reducir estrictamente el foco de atención a la información, suponiendo implícitamente que si nos ocupamos de la información todo lo demás acabará encajando, es en última instancia una especie de ceguera social y moral». En el mejor de los casos, la comunicación por ordenador permite la creación de redes más amplias y eficaces que fortalecerán nuestros lazos con el mundo social e incrementarán nuestro «capital intelectual», pues la información se puede compartir prácticamente sin coste alguno. La gente que disponga de diferentes piezas del rompecabezas puede colaborar con mayor facilidad. La comunicación por ordenador puede sostener grupos grandes, densos y sin embargo fluidos más allá de las fronteras organizativas y geográficas, aumentando el compromiso de unos participantes que en caso contrario se mantendrían en la periferia, como los recién jubilados estudiados en un experimento colectivo de comunicación electrónica.[86]

Las redes sociales basadas en la comunicación por ordenador se pueden organizar en función de intereses compartidos, más que de un espacio compartido. Al concluir el siglo han surgido miles de redes extensas y definidas funcionalmente que vinculan a personas de mentalidades similares en terrenos tan distintos como los de los aficionados a los BMW, los observadores de aves y los suprematistas blancos. Haciéndose eco precisamente (aunque quizá de manera inconsciente) de conjeturas anteriores sobre los efectos del teléfono, Michael L. Dertouzos, especialista en informática del MIT, ha imaginado millones de «barrios virtuales» basados en aficiones más que en espacios compartidos.[87] Es cierto que el ciberespacio alberga ya a millares de grupos de aficiones y de otros intereses especiales, y si la participación en esos grupos se extiende y perdura, quizá la predicción pueda ser esta vez correcta.

También es posible que las comunidades virtuales sean más igualitarias que las reales en que vivimos. Durante un futuro previsible al

menos la comunicación por ordenador reducirá de manera radical la información sobre nuestros compañeros de debate. Rheingold sostiene que la invisibilidad de la comunicación textual impide a las personas formarse prejuicios antes de conocerse cara a cara. Tal como decía el perro cibernauta de la famosa tira cómica del *New Yorker*, «En internet nadie sabe que eres un perro». Así, suponiendo un amplio acceso al ciberespacio, las «comunidades virtuales» podrían ser más heterogéneas respecto a factores tan físicos como la raza, el sexo y la edad, aunque, según veremos más tarde, quizá sean más homogéneas en lo referente a intereses y valores.[88]

El anonimato y la ausencia de claves sociales impiden el control social –a fin de cuentas, ésa es la razón de que el sufragio sea secreto– y por tanto el ciberespacio parece en cierto sentido más democrático. (Curiosamente, esta ventaja de la comunicación por ordenador depende del hecho de que en realidad transmite menos información entre los participantes que la comunicación cara a cara, al menos con la actual tecnología.) La investigación ha demostrado que los debates en línea tienden a ser más francos e igualitarios que los encuentros cara a cara. Así, la comunicación por ordenador puede llevar a una nivelación de las jerarquías. Algunos experimentos han demostrado que en las redes laborales la comunicación por ordenador es menos jerárquica, más participativa, más sincera y menos sesgada por diferencias de rango. Por ejemplo, es menos probable que las mujeres sufran interrupciones en debates mantenidos en el ciberespacio.[89]

Parte de esa supuesta mayor democracia del ciberespacio se basa más en esperanzas y promoción propagandística que en una investigación cuidadosa. La cultura política de internet, al menos en sus primeros estadios, es rigurosamente libertaria, y en algunos aspectos el ciberespacio representa un estado de naturaleza más propio de Hobbes que de Locke. Según Peter Kollock y Marc Smith, dos de los observadores más concienzudos del hecho comunitario en internet, «hay muchas personas que creen y esperan que la facilidad de las comunicaciones y la interacción en línea llevarán a un florecimiento de las instituciones democráticas precursor de un foro de discurso público nuevo y lleno de vida. Pero hasta la fecha la mayoría de los grupos en línea poseen la estructura de una anarquía [cuando no están moderados] o de una dictadura [cuando lo están]».[90]

La alta velocidad, el bajo coste y las amplias posibilidades de movilización que permite internet pueden ser una ventaja para los organizadores políticos, al reducir los costes transaccionales, sobre todo en el caso de grupos dispersos de ciudadanos con una misma mentalidad. La Campaña Internacional para la Prohibición de las Minas en Tierra, ganadora del Premio Nobel en 1997, por ejemplo, fue organizada en un primer momento por Jody Williams a través de internet y desde su casa en una zona rural de Vermont. Ya en 1995 Mark Bonchek informaba de que «veintisiete mil personas leían con regularidad el grupo de noticias alt.politics.homosexuality, con una media de setenta y cinco mensajes diarios. Como su nombre indica, alt.politics.homosexuality es un foro de discusión de problemas y distribución de información relacionado con la política y la homosexualidad». Bonchek se encontró con una sorprendente gama de posturas acerca de estos problemas en las comunicaciones enviadas a ese foro, tanto cordiales como hostiles hacia la homosexualidad.[91]

Por otra parte, la comunicación por ordenador baja hasta tal punto el umbral de expresión de las opiniones que, como en las tertulias radiofónicas, puede acabar no en una deliberación, sino en un guirigay. Pensemos, por ejemplo, en el siguiente anuncio aparecido en el interior de la contratapa de *Mother Jones* de abril de 1999:

> Si te interesa,
> puedes hacer algo... ¡fácilmente!
> *www.ifnotnow.com*
> ¡Sé un ciudadano activista a tiempo completo...
> ...5 minutos por semana!
> Más de una docena de los mejores grupos de defensa
> de intereses te dará la información
> –leerás llamadas de alerta, enviarás cartas, tendrás respuestas
> y escucharás resultados–, todo con el clic de un botón.
> Es un servicio de venta integrado para mantenerse implicado.
> ¡Queremos facilitarte ser diferente!
> ¡Haz oír tu voz!
> *www.ifnotnow.com*
> ¡Conéctate para poder realizar ahora una prueba gratis!

De generalizarse, este atajo hacia la expresión cívica no haría sino agravar el desequilibrio entre hablar y escuchar, que es un rasgo destacado del actual desinterés por lo cívico, según observamos en el capítulo 2 y en la tabla 1. John Seeley Brown y Paul Duguid señalan que «la posibilidad de enviar un mensaje [a la dirección electrónica del presidente de Estados Unidos] puede proporcionar la ilusión de un acceso, una participación y una proximidad social mucho mayor de lo que realmente está a nuestro alcance».[92] Somos millones más quienes podemos expresar nuestras opiniones con el clic de un ratón, pero ¿hay alguien escuchándolas?

No obstante, las potenciales ventajas de la comunicación por ordenador para el compromiso cívico y la vinculación social son impresionantes. Internet nos ofrece un medio barato y en muchos aspectos igualitario que nos permite conectar con millones de otros conciudadanos, sobre todo con quienes compartimos intereses, pero no espacio o tiempo. De hecho, en el caso de nuestros lazos sociales, la liberación de las limitaciones del tiempo –mediante lo que los especialistas denominan «comunicación asíncrona»– puede acabar siendo un efecto de internet más importante que la liberación de las limitaciones espaciales.

Este futuro prometedor se ha de contrastar, por lo demás, con cuatro graves desafíos a la esperanza de que la comunicación por ordenador genere unas comunidades nuevas y mejores. Los analizaré siguiendo un orden de complejidad creciente.

La «línea divisoria digital» se refiere a la desigualdad de acceso al ciberespacio. No hay duda de que en los primeros años de internet los principales usuarios eran predominantemente varones blancos jóvenes con una buena formación académica y salarios altos. Según un estudio exhaustivo realizado en 1997 por el Departamento del Censo, los grupos menos conectados de la sociedad norteamericana eran los pobres de zonas rurales, las minorías raciales rurales y de los centros de las ciudades y los hogares jóvenes con una mujer como cabeza de familia. Además, estas diferencias en función de la educación, los ingresos, la raza y la estructura familiar parecían ir ampliándose en vez de reducirse. Pippa Norris, especialista en medios de comunicación, constató que tanto en Estados Unidos como en Europa internet no ha

movilizado a grupos anteriormente inactivos (con la excepción parcial de los jóvenes), sino que, al contrario, ha reforzado las tendencias existentes en participación política. El sociólogo Manuel Castells sostiene convincentemente:

> Como el acceso a la comunicación por ordenador es restrictiva desde un punto de vista cultural, educativo y económico, y lo seguirá siendo durante largo tiempo, el efecto cultural más importante de esa comunicación podría ser el refuerzo de las redes sociales culturalmente dominantes.[93]

Este fantasma de cierto tipo de ciberapartheid en el que se reduce el capital social que tiende puentes a medida que las redes elitistas se hacen menos accesibles a los desposeídos, es realmente estremecedor. El problema se podría abordar con voluntad política. Si se considera internet como una especie de servicio público del siglo XXI, se podría facilitar un acceso barato y subvencionado (que incluyera tanto los aparatos como unos programas fáciles de manejar) en bibliotecas, centros comunitarios, lavanderías y hasta viviendas particulares, tal como se subvencionó el servicio telefónico a bajo precio en el siglo XX. Este primer reto de internet a la vinculación comunitaria es grave, pero no insuperable.

El segundo desafío es técnicamente más difícil de resolver. La comunicación por ordenador transmite información no verbal en grado mucho menor que la comunicación cara a cara. Dertouzos, del MIT, plantea la pregunta correcta: «¿Qué cualidades de las relaciones humanas podrán pasar bien a través de las infraestructuras informativas, y cuáles no?».[94]

Los seres humanos son notablemente eficientes para percibir los mensajes no verbales enviados de unos a otros, sobre todo en lo relativo a las emociones, la cooperación y la fiabilidad. (Parece posible que la capacidad de reconocer signos de falsedad no verbales les proporcionara una importante ventaja para la supervivencia durante el largo recorrido de su evolución.) El psicólogo Albert Mehrabian escribe en *Silent Messages: Implicit Communication of Emotions and Attitudes* que en el «reino de los sentimientos» nuestras «expresiones, posturas, movimientos y gestos faciales y vocales» son decisivos. Cuando nuestras palabras «contradicen los mensajes contenidos en

ellas, los demás desconfían de lo que decimos y confían casi enteramente en lo que hacemos».[95]

La comunicación por ordenador oculta, ahora y en un previsible futuro, la enorme cantidad de comunicación no verbal que se da incluso durante el encuentro más superficial cara a cara. (Los emoticones del correo electrónico como :) reconocen implícitamente este hecho, pero sólo proporcionan la huella más leve de la información contenida en la expresión facial real.) El contacto ocular, los gestos (tanto intencionados como no intencionados), los ademanes, un leve pliegue del entrecejo, el lenguaje corporal, la manera de sentarse y hasta algunas vacilaciones medidas en milisegundos constituyen una masa de información que el texto no capta, y que procesamos habitualmente, casi sin pensar, en los encuentros cara a cara.

Además, según señalan los teóricos de las organizaciones Nitin Nohria y Robert G. Eccles, los encuentros cara a cara nos permiten una profundidad y rapidez de reacción que resulta imposible en la comunicación por ordenador.

Frente al intercambio por medios electrónicos, la estructura de la interacción cara a cara ofrece una capacidad insólita de interrupción, reparación, reacción y aprendizaje. A diferencia de las interacciones de carácter principalmente secuencial, la interacción cara a cara permite que dos personas se envíen y entreguen mensajes simultáneamente. El ciclo de interrupción, reacción y reparación posible en la interacción cara a cara es tan rápido que resulta prácticamente instantáneo. Según señala [el sociólogo Erving] Goffman, «un hablante puede ver cómo responden los demás a su mensaje incluso antes de concluirlo, y modificarlo a medio camino para suscitar una respuesta diferente». Si la interacción se produce en un grupo, el número de «conversaciones» que se pueden mantener simultáneamente cuando los interactuantes se hallan cara a cara es aún más difícil de conseguir en otros medios.

La pobreza de claves sociales en la comunicación por ordenador impide la colaboración y la confianza personal, en especial cuando la interacción es anónima y no se inserta en un contexto social más amplio. Experimentos que comparan la comunicación cara a cara y por ordenador confirman que cuanto más rico sea el medio de comunicación, más sociable, personal, confiado y amistoso será el encuentro.[96]

La comunicación por ordenador es sin duda más igualitaria, franca y centrada en la tarea que la comunicación cara a cara. Quienes participan en grupos informáticos suelen presentar una gama más amplia de alternativas. Sin embargo, dada la escasez de claves y comunicación sociales, a los participantes en dichos grupos les resulta más difícil llegar a un acuerdo y se sienten mutuamente menos solidarios. Desarrollan un sentimiento de «despersonalización» y están menos satisfechos con los resultados alcanzados por el grupo. Los grupos informáticos logran con más rapidez una comprensión de los problemas que comparten –probablemente porque les distrae menos la comunicación social «improcedente»–, pero son mucho peores para generar la confianza y reciprocidad necesarias para llevar a la práctica ese entendimiento.

El fraude y el incumplimiento de las promesas son más comunes en la comunicación por ordenador, en la que también son más fáciles las tergiversaciones y las malas interpretaciones. Quienes participan en marcos de relaciones de carácter informático se ven menos impedidos por sutilezas sociales y recurren con mayor rapidez a formas de lenguaje extremas y a invectivas («echar fuego» es la expresión utilizada comúnmente entre los cibernautas norteamericanos, una imagen provocadora de la comunicación, como si se tratara de una lucha mano a mano con lanzallamas). La comunicación por ordenador es buena para compartir información, recabar opiniones y debatir alternativas, pero en el ciberespacio no resulta fácil crear confianza y buena voluntad. John Seeley Brown y Paul Duguid señalan que las «interacciones, tanto económicas como sociales, en la red no tendrán el grado de seguridad de su cifrado digital, que es una solución relativamente barata, sino el de la infraestructura –tanto social como técnica– en que se inscriba esa interacción».[97]

Por esas razones, señalan Nohria y Eccles, la utilización extendida de la comunicación por ordenador requerirá en realidad encuentros cara a cara más frecuentes: «Deberá existir una infraestructura social de relaciones amplia, profunda y robusta para que quienes utilicen los medios electrónicos entiendan de verdad qué les están comunicando los demás». La experiencia de la red electrónica comunitaria de Blacksburg (Virginia) nos lleva a pensar que «cuando se superpone directamente una comunidad electrónica a otra física, se crea una

presión social muy poderosa para comportarse cívicamente. Existe la posibilidad de que expulsemos a alguien de la red a gritos y "abrasándolo", y que luego nos encontremos con él en el colmado y resulte ser nuestro vecino».[98] En otras palabras, el capital social puede llegar a ser un requisito para una comunicación informática eficaz más que una consecuencia de la misma.

Todos estos problemas son más leves cuando se tratan cuestiones claras y prácticas, pero revisten una mayor gravedad en situaciones de incertidumbre y ambigüedad. Las complicaciones se reducen mucho si la comunicación por ordenador se inscribe en una relación cara a cara ya existente. Un encuentro en el restaurante con la propia esposa puede ser algo fácil de organizar mediante comunicación por ordenador, pero discutir con un nuevo vecino sobre el estrépito de sus fiestas podría no serlo. La interacción arquetípica con un nuevo amiguete en internet carece precisamente del arraigo social que parece esencial para superar la falta de claves sociales que se da en este medio. Las redes cara a cara suelen ser densas y bien trabadas, mientras que las redes de comunicación por ordenador tienden a ser diluidas y poco ligadas. El anonimato y la fluidez del mundo virtual estimulan relaciones fáciles de «iniciar y acabar», relaciones «de pasada». Esta misma informalidad constituye el atractivo de la comunicación por ordenador para algunos habitantes del ciberespacio, pero frena la creación de capital social. Al ser tan fácil entrar y salir, no se desarrolla compromiso, confianza y reciprocidad.[99]

Es posible que las mejoras de los elementos visuales y acústicos de la comunicación por ordenador reduzcan estas dificultades, pero es improbable que ocurra pronto. Las exigencias de un «ancho de banda» (capacidad de comunicación) necesario incluso para obtener unas imágenes de mala calidad son tan grandes que es improbable que dispongamos de ellas de forma normal y barata hasta dentro de una década por lo menos, e incluso más. Por otra parte, algunos datos experimentales indican que los efectos desfavorables de la comunicación por ordenador –la despersonalización, la distancia psicológica, la debilidad de las claves sociales, etc.– se reducen, pero no se eliminan ni siquiera con unas imágenes de alta calidad.[100] El ritmo y la amplitud del cambio tecnológico hacen arriesgadas las predicciones sobre los efectos de la comunicación por ordenador en el intercambio social, pero este segundo obstáculo a la creación de comunidades en el ciberespacio parece incluso más intimidatorio que la línea divisoria digital.

El tercer obstáculo lleva la evocadora etiqueta de «ciberbalcanización».[101] Internet nos permite limitar nuestra comunicación a gente que comparte exactamente nuestros intereses: no sólo a otros propietarios de coches BMW, sino a propietarios de un BMW 2002, y quizá incluso a los propietarios de un 2002 turbo de 1973, al margen de dónde vivan y de los demás intereses suyos y nuestros. Esta poderosa especialización es uno de los grandes atractivos del medio, pero también una de sus más sutiles amenazas para el capital social destinado a tender puentes. Un comentario sobre coches Thunderbird en un grupo de conversación sobre BMW corre el riesgo de ser descartado por «salirse del tema». Imaginemos, en cambio, las carcajadas si un miembro del equipo de una bolera o de una catequesis dominical intentara excluir un comentario fortuito pensado para iniciar una conversación por considerarlo «ajeno al tema».

Las interacciones del mundo real nos fuerzan a menudo a enfrentarnos a la diversidad, mientras que el mundo virtual puede ser más homogéneo, no en sentido demográfico, sino en cuanto a intereses y puntos de vista. Las comunidades locales pueden verse sustituidas por comunidades de interés. Según Stephen Doheny-Farina, especialista en comunicación y comentarista concienzudo y bien predispuesto hacia las perspectivas de la comunidad cibernética:

> En las comunidades físicas nos vemos obligados a vivir con personas que pueden diferir de nosotros en muchos sentidos. Pero las comunidades virtuales nos ofrecen la oportunidad de construir colectividades utópicas: comunidades de interés, educación, gustos, creencias y habilidades. En el ciberespacio podemos reconstruir el mundo a partir de un paisaje no colonizado.[102]

La interacción en el ciberespacio se caracteriza por su unilateralidad. Los miembros de mi grupo de correo electrónico sobre historia norteamericana del siglo XIX están conectados conmigo únicamente en función de ese tema, a diferencia de mi vecino, que puede encontrarse también conmigo en el supermercado, en la iglesia o en el terreno de

juego. No podemos, desde luego, estar seguros de cómo evolucionarán las comunidades de internet, pero si las comunidades virtuales acaban siendo más unilaterales que las del mundo real, tendrán como consecuencia probable una ciberbalcanización.

La heterogeneidad local podría dar paso a una homogeneidad virtual de carácter más restringido a medida que las comunidades se vayan fusionando en el espacio. La tecnología de internet permite y estimula a los astrónomos de ondas infrarrojas, a los aficionados a la enología, a quienes practican el *trekking* y a los suprematistas blancos a reducir su círculo a personas íntimas con ideas idénticas a las suyas. Las nuevas tecnologías de «filtro» que automatizan el ocultamiento de los mensajes «no pertinentes» agravan todavía más el problema. Las conexiones casuales resultan menos probables a medida que la comunicación reduce nuestros gustos e intereses, el hecho de saber y preocuparnos cada vez más por cada vez menos cosas. Esta tendencia puede incrementar la productividad en sentido estricto al tiempo que reduce la cohesión social.

Por otra parte, no deberíamos hacernos una idea romántica al respecto de la heterogeneidad de las comunidades del mundo real en que vivimos. «Dios los cría y ellos se juntan», dice un refrán que nos recuerda que las tendencias hacia la homogeneidad comunitaria son muy anteriores a internet. La eventualidad de que la posibilidad de la existencia de comunidades cada vez más restringidas llegue a ser una realidad en el ciberespacio dependerá en gran parte de cómo encaje en nuestra realidad social más amplia la faceta «virtual» de nuestras vidas, así como de cuáles sean nuestros valores fundamentales. Además, según ha señalado el cibernético Paul Resnick, el resultado de la evolución podrían no ser ni «cibercomunidades» que lo engloben todo, ni «ciberguetos» impermeables, sino una multiplicidad de «ciberclubes» con una afiliación parcialmente común. En este tipo de mundo los lazos débiles que tienden puentes entre distintos grupos podrían llegar a crear una comunidad formada por comunidades entretejidas.[103]

El posible desafío final es más hipotético y no obstante más ominoso: ¿no acabará siendo internet en la práctica un teléfono o una televisión con mayor capacidad? En otras palabras, ¿se convertirá internet predominantemente en un medio de comunicación activa y social,

o en un medio de entretenimiento pasivo? La comunicación por ordenador ¿«arrinconará» los lazos cara a cara? Es demasiado pronto para saberlo, sobre todo en este terreno. Resulta esperanzador que algunos datos muy preliminares indiquen que el tiempo dedicado a internet sustituye al tiempo pasado frente al televisor: según una encuesta de 1999, el 42 % de los usuarios de internet decía que veía menos televisión, frente a sólo un 19 % que afirmaba leer menos revistas y un 16 % que declaraba leer menos periódicos. Por otra parte, según un estudio experimental temprano, el uso intensivo de internet provocaba un mayor aislamiento social e incluso depresión.[104] Una última advertencia entre estos indicios dispersos: los incentivos comerciales que rigen actualmente el desarrollo de internet parecen destinados a hacer hincapié en el entretenimiento y el comercio individualizado más que en el compromiso comunitario. Para desarrollar una tecnología más favorable a lo comunitario será necesario que los incentivos vengan de ámbitos ajenos al mercado.

Tras haber examinado hipótesis tanto optimistas como pesimistas, ¿cuál puede ser nuestra conclusión respecto a los probables efectos de las telecomunicaciones sobre los vínculos sociales y el compromiso cívico? La historia del teléfono nos recuerda la probable equivocación tanto de las actitudes utópicas como de las jeremíacas. Además, es un error fundamental suponer que la cuestión planteada es el enfrentamiento entre la comunicación por ordenador y la interacción cara a cara. Tanto la historia del teléfono como los primeros datos sobre el uso de internet constituyen un poderoso indicio de que la comunicación por ordenador acabará complementando y no sustituyendo a las comunidades cara a cara.

En un paralelismo especialmente llamativo, y según un cuidadoso estudio realizado por el sociólogo Barry Wellman y sus colegas sobre el uso de la comunicación por ordenador entre investigadores:

> Aunque internet ayuda a los académicos a mantener lazos a grandes distancias, la proximidad material sigue siendo importante. Esos estudiosos que se ven a menudo o trabajan en lugares próximos se envían correos electrónicos con mayor frecuencia. El contacto frecuente en internet es un complemento, y no un sucedáneo, del contacto directo frecuente.[105]

Esta conclusión concuerda plenamente con la fundamentada predicción de Dertouzos, investigador del MIT, un adalid entusiasta de la comunicación por ordenador:

> Aunque algunas relaciones empresariales poco importantes y ciertas relaciones sociales informales se establecerán y mantendrán sobre un fundamento puramente virtual, será necesaria la proximidad física para cimentar y reforzar los encuentros profesionales y sociales más importantes.

Dan Huttenlocher, profesor de informática en Cornell, afirma que «las tecnologías digitales son apropiadas para mantener comunidades ya forjadas. Pero lo son menos para constituirlas».[106] Sin embargo, si el principal efecto de la comunicación por ordenador es reforzar más que sustituir las relaciones cara a cara, entonces no es probable que la red invierta el rumbo del deterioro de nuestro capital social.

Finalmente, no debemos suponer que el futuro de internet vaya a estar determinado por algún «imperativo tecnológico» externo y ciego. La cuestión más importante no es saber qué hará internet con nosotros, sino qué haremos nosotros con ella. ¿Cómo podemos usar las enormes posibilidades de la comunicación por ordenador para hacer más productivas nuestras inversiones en capital social? ¿Cómo podemos aprovechar esta prometedora tecnología para dar mayor densidad a los lazos comunitarios? ¿Cómo podemos desarrollar la tecnología para mejorar la presencia, la respuesta y las claves sociales? ¿Cómo podemos utilizar la perspectiva de una comunicación rápida y barata para reforzar el tejido de nuestras comunidades reales, actualmente en vías de deshilacharse, en vez de quedar seducidos por el espejismo de cierta «comunidad virtual» ajena a este mundo? En resumen, ¿cómo podemos conseguir que internet forme parte de la solución? Al iniciarse el nuevo siglo algunos de los trabajos más apasionantes en el terreno de la comunicación por ordenador están abordando precisamente esas cuestiones. En el capítulo final del presente libro diré algo acerca de esas perspectivas. De momento, mi conclusión será que internet no va a compensar automáticamente el declive de formas más convencionales de capital social, pero sí tiene la posibilidad de hacerlo. En realidad, es difícil imaginar que nuestros dilemas cívicos contemporáneos vayan a resolverse sin la comunicación por ordenador.

Los datos relativos a grupos pequeños, movimientos sociales y telecomunicaciones son más ambiguos que los expuestos en anteriores capítulos. Teniendo en cuenta todo, las excepciones más claras a la tendencia hacia una pérdida de compromiso cívico son: 1) el aumento del voluntariado juvenil analizado en el capítulo 7; 2) el crecimiento de las telecomunicaciones, en particular de internet; 3) el vigoroso aumento de la actividad de base entre los evangélicos conservadores, y 4) el incremento de los grupos de autoayuda. Estas distintas contracorrientes son un valioso recordatorio de que la sociedad evoluciona simultáneamente de múltiples maneras. Estas excepciones al relato presentado por mí –deprimente en general– nos llaman la atención sobre unas posibilidades alentadoras de renovación cívica. Aun así, esos fenómenos contrarrestan apenas los muchos otros modos y maneras en que la mayoría de norteamericanos aparecen menos vinculados a nuestras comunidades de lo que lo estuvieron hace dos o tres décadas. Antes de examinar las posibles vías de reforma necesitamos entender los orígenes de este reflujo. ¿Cuál puede ser la explicación de la inversión experimentada en las últimas décadas por las tendencias cívicas que caracterizaron los dos primeros tercios del siglo XX? En la parte siguiente del libro abordaremos este enigmático problema.

Parte III

¿Por qué?

Capítulo 10

Introducción

Algo importante les ocurrió a los vínculos sociales y al compromiso cívico en Estados Unidos durante el último tercio del siglo XX. Antes de examinar el porqué, resumamos lo que hemos aprendido.

Durante los dos primeros tercios del siglo los norteamericanos asumieron un cometido cada vez más activo en la vida social y política de sus comunidades, en iglesias y centros sindicales, en boleras y salones de clubes y en torno a mesas de comisiones, juegos de naipes y comidas. Año tras año fue aumentando la generosidad de sus donativos de caridad, arrimaron el hombro más a menudo en proyectos comunitarios y (hasta donde podemos encontrar pruebas fiables) mantuvieron comportamientos dignos de confianza mutua. Luego, de forma misteriosa y más o menos simultánea, comenzaron a hacer todo eso menos a menudo.

Nuestra participación cívica es todavía mayor que la de los ciudadanos de muchos otros países, pero comparados con nuestro propio pasado reciente, no estamos tan vinculados como antes. Seguimos siendo unos espectadores interesados y críticos de la escena pública. Comentamos, pero no jugamos. Mantenemos una fachada de afiliación formal, pero raras veces nos dejamos ver. Hemos experimentado nuevas maneras de expresar exigencias que cada vez exigen menos de nosotros. Las probabilidades de que acudamos a una deliberación colectiva –en la cabina electoral o en la sala de reuniones– son menores; y cuando acudimos, comprobamos descorazonados que se han presentado pocos de nuestros amigos y vecinos. Somos menos generosos con nuestro dinero y nuestro tiempo (con la importante excepción de los ciudadanos entrados en años), y tendemos menos a conceder a los desconocidos el beneficio de la duda. Ellos, por supuesto, nos devuelven el favor.

No todas las redes sociales se han atrofiado. Las interacciones diluidas, aisladas y superficiales están sustituyendo gradualmente a los

vínculos densos, múltiples y bien trabajados. Una gran parte de nuestras vinculaciones sociales son de carácter singular y específico, y van encaminadas a nuestro propio interés. Según previó hace varias décadas el sociólogo Morris Janowitz, hemos creado «comunidades de responsabilidad limitada», o lo que los sociólogos Claude Fischer, Robert Jackson y sus colegas califican con mayor esperanza de «comunidades personales».[1] Los grandes grupos con delegaciones locales, una larga historia, objetivos múltiples y afiliados diversos están siendo sustituidos por organizaciones más evanescentes y de objetivo único, por pequeños grupos que «reflejan la fluidez de nuestras vidas al permitirnos unirnos fácilmente, pero romper también nuestros lazos con igual facilidad».[2] Los grupos de base que en otros tiempos nos ponían directamente ante nuestros vecinos, tanto agradables como desagradables, han quedado eclipsados por el auge vertiginoso de grupos de interés dirigidos por equipos y constituidos para representar nuestra individualidad más estrecha. El capital social local está siendo sustituido por otro funcional. Estamos abandonando aquellas redes de reciprocidad que en otro tiempo constituyeron nuestras comunidades.

Lo más desconcertante es que a diferencia de los estados de decadencia comunitaria que los Jeremías de antaño creían percibir, este desgaste del capital social no comenzó cuando desembarcaron los Peregrinos del *Mayflower*. Al contrario, hasta donde la memoria nos permite recordar, la marea se movía con fuerza en la dirección opuesta: hacia una participación social y política más activa, hacia una generosidad y una confianza más extremas y hacia una mayor vinculación. Sea cual sea en detalle la valoración que haga cada cual de la inversión del sentido de la marea en las dos o tres últimas décadas, su propio carácter repentino y lo inesperado de la misma constituyen un enigmático misterio. ¿Por qué a partir de las décadas de 1960 y 1970, y de manera más acelerada en las de 1980 y 1990, comenzó a deshacerse el tejido de la vida comunitaria norteamericana? Antes de poder pensar en recomponer dicho tejido será preciso encarar este misterio.

Si estoy en lo cierto, se trata de una incógnita de cierta importancia para el futuro de la democracia norteamericana. Es un rompecabezas clásico, con un *corpus delicti*, una escena del crimen sembrada de indicios y muchos posibles sospechosos. Sin embargo, como en todos

los buenos relatos detectivescos, algunos bellacos obvios cuentan con coartadas impecables, y ciertos indicios importantes aluden a sucesos portentosos ocurridos mucho antes de que se alzara el telón. Además, como en *Asesinato en el Orient Express*, de Agatha Christie, resulta que este crimen ha tenido más de un autor, de modo que tendremos que separar a los criminales en primer grado de los cómplices. Finalmente, debo dejar claro desde el principio que no he resuelto el misterio por completo, e invito por tanto al lector a que me ayude a discernir sus claves.

Cuando intentan resolver un crimen en serie (o en este caso entender una epidemia pública), los investigadores suelen buscar características comunes entre las víctimas: ¿eran todas rubias, aficionadas al marisco o zurdas? De manera similar, al enfrentarse a una tendencia como el declive de la participación social, los sociólogos buscan concentraciones de efectos. Si el descenso en la participación es mayor entre los residentes en zonas suburbanas, eso podría dar pie a una explicación, mientras que si predomina entre las mujeres trabajadoras, por ejemplo, resultará más plausible otra. También yo me atendré a esta estrategia genérica e intentaré ver si la decadencia del compromiso cívico guarda relación espacial y temporal con ciertas características sociales. No obstante, debemos reconocer de entrada dos puntos débiles en esta estrategia.

En primer lugar, los efectos provocados por el cambio social suelen difundirse mucho más allá del punto de contacto inicial. Si, por ejemplo, la entrada de las mujeres en el mundo laboral asalariado ha socavado las invitaciones a cenar –opinión para la que encontraremos ciertas pruebas–, ese fenómeno podría muy bien impedir que celebraran cenas no sólo las mujeres que trabajan fuera de su hogar, sino también las amas de casa, cansadas de encargarse ellas solas de las invitaciones. En ese caso, la correlación entre trabajo y cenas en los individuos concretos no pasaría de ser laxa, aun cuando (en hipótesis) aquél hubiera ido comiéndoles el terreno a éstas. De manera similar, si el desplazamiento al trabajo o la televisión provocaron el hundimiento de los clubes fraternales, los efectos habrían acabado haciéndose notar entre quienes no se desplazan ni ven la televisión, pues una vez que los clubes inician su descenso, no acudirán a ellos ni siquiera las

personas que por lo demás estarían dispuestas a hacerlo. En anteriores capítulos hemos visto pruebas de esos mismos efectos «sinérgicos», como el declive más rápido en las actividades colectivas (por ejemplo las asambleas públicas) que en las individuales (por ejemplo el envío de cartas al director). Por desgracia para nuestra estrategia detectivesca, los efectos sinérgicos (como una epidemia que se propaga más allá de sus portadores iniciales) desbaratan los veredictos inequívocos.[3]

En segundo lugar, en nuestra normal comprobación de los sospechosos habituales no hay ninguno que destaque en la primera rueda de identificación. La pérdida de compromiso cívico parece ser un achaque extendido por igual. Los descensos bruscos y continuos de las reuniones de clubes, visitas a amigos, servicio en comités, asistencia a la iglesia, generosidad filantrópica, partidas de cartas y participación electoral han afectado prácticamente a todos los sectores de la sociedad norteamericana, y en la misma medida, más o menos a lo largo de las últimas décadas. Las tendencias son descendentes entre mujeres y hombres en ambas costas y en el interior del país, entre inquilinos y propietarios, en los guetos negros y en los suburbios blancos, en las pequeñas ciudades y en las zonas metropolitanas, entre protestantes y entre católicos, entre la gente adinerada y entre los pobres, entre solteros y entre casados, entre trabajadores no especializados y entre empresarios pequeños y grandes, entre republicanos, demócratas e independientes, entre padres y entre quienes no tienen hijos, entre trabajadores a tiempo completo y entre amas de casa.[4]

Es verdad que, según hemos observado, los niveles de compromiso cívico difieren de una categoría a otra: un mayor grado de socialización informal entre las mujeres, más compromiso cívico entre la gente próspera, menos confianza social entre los afroamericanos, menos participación electoral entre los independientes, más altruismo en las pequeñas ciudades, más asistencia a la iglesia entre los padres, etc. Pero las tendencias en el compromiso cívico son muy similares. Por ejemplo, estableciendo una media entre 1974 y 1994, el 18 % de los blancos dijo haber asistido el año anterior a una reunión pública sobre asuntos locales, frente a sólo un 13 % de los negros, pero el índice de asistencia en ambas razas se vio recortado por la mitad a lo largo de esas dos décadas. En 1999 quienes participan en la política local en

las zonas rurales de Vermont son más que en el Boston metropolitano, pero menos de los que participaban en 1959. En resumen, por lo que respecta a los cambios en el compromiso cívico, no encontramos en el mapa demográfico de esta epidemia anticívica ningún «punto candente» fácilmente identificable que pudiera darnos alguna clave sencilla respecto a sus orígenes.

Un lugar plausible para iniciar nuestra investigación podría ser, por ejemplo, la educación. La educación es uno de los predictores más importantes –de hecho suele ser el predictor más importante– de muchas formas de participación social, desde la participación electoral hasta la afiliación asociativa, desde la presidencia en comités locales hasta la celebración de cenas o la donación de sangre. Es cierto que tiene poco efecto sobre el *schmoozing* –es decir, sobre la vinculación social informal, como las visitas a los amigos o las cenas en familia– o sobre la asistencia a la iglesia, aunque guarda una relación positiva con la afiliación a grupos relacionados con las iglesias. Por otra parte, la educación es un predictor especialmente sólido de participación en actividades públicas formalmente organizadas. El hecho de haber cursado cuatro años más de estudios (por ejemplo el haber asistido a una universidad) se asocia con un 30 % más de interés por la política, un 40 % más de asistencia a clubes y un 45 % más de participación en tareas de voluntariado. Los titulados universitarios tienen el doble de probabilidades de desempeñar cargos directivos o ser miembros de comités en una organización local, de asistir a una reunión pública, escribir al Congreso o acudir a una concentración política. Esa misma pauta básica se aplica tanto a hombres como a mujeres de todas las razas y generaciones. En pocas palabras, la educación es un predictor sumamente sólido de compromiso cívico.[5]

¿Por qué tiene la educación un efecto tan masivo sobre la vinculación social?[6] La educación es en parte un sucedáneo de una condición privilegiada –en lo referente a la clase social y las ventajas económicas–, pero cuando los ingresos, la condición social y la educación se utilizan conjuntamente para predecir distintas formas de compromiso, esta última destaca como influencia primordial. Podemos concebir los logros educativos como un indicador de ambición o energía superiores a lo habitual o de algún otro rasgo innato que estimula así mismo la participación cívica. Finalmente, las personas educadas se

hallan más comprometidas con la comunidad, en parte al menos por las destrezas, recursos e inclinaciones que se les inculcaron en casa y en la escuela. En cualquier caso, tanto si tenemos en cuenta individuos como estados, localidades o tiempo (durante los dos primeros tercios del siglo XX), más educación significa más participación.

Aunque existe un reconocimiento amplio de que los norteamericanos de hoy están mejor educados que sus padres y abuelos, no se suele tener tan en cuenta hasta qué punto la composición educativa de la población adulta ha quedado transformada masiva y rápidamente por esta tendencia. En fecha tan reciente como el año 1960 sólo un 41 % de los adultos norteamericanos había concluido la enseñanza media; en 1998 lo había hecho el 82 %. En 1960 sólo un 8 % de los adultos norteamericanos tenía un título universitario; en 1998 lo tenía un 24 %. Entre 1972 y 1998 la proporción de adultos con menos de doce años de estudios se redujo a la mitad, cayendo de un 40 a un 18 %, mientras que la de quienes habían cursado más de doce años se dobló, aumentando de un 28 a un 50 % a medida que la generación de norteamericanos que habían realizado sus estudios en los albores del siglo XX (la mayoría de los cuales no había acabado el bachillerato) abandonaba la escena y era sustituida por los nacidos durante la explosión demográfica y sus sucesores (la mayoría de los cuales había cursado estudios universitarios).[7]

Así pues, la educación impulsa fuertemente el compromiso cívico; y los niveles educativos han aumentado de forma masiva. Por desgracia, estos dos sencillos hechos no hacen sino ahondar nuestro misterio fundamental. En cualquier caso, el aumento de la educación debería haber incrementado el compromiso cívico. Por tanto, esta primera incursión exploratoria nos deja más perplejos que antes. Sean cuales fueren la fuerzas que determinan el brusco descenso del compromiso cívico y del capital social, estas fuerzas han afectado a todos los estratos de la sociedad norteamericana. El capital social se ha debilitado entre uno de cada doce norteamericanos que han disfrutado de las ventajas de unos estudios universitarios, lo ha hecho también entre uno de cada ocho norteamericanos que ni siquiera lograron ingresar en un instituto, e igualmente entre todos los estratos en conjunto. El misterioso abandono del compromiso ocurrido en el último tercio de un siglo ha afectado a todos los escalones de nuestra sociedad.

Se han propuesto numerosas posibles respuestas a este enigma:

- Presiones de trabajo y tiempo.
- Dificultades económicas.
- Ingreso de las mujeres en la actividad laboral asalariada y tensiones en las familias en que trabajan ambos cónyuges.
- Movilidad residencial.
- Traslado a zonas suburbanas y dispersión urbanística.
- La televisión, la revolución electrónica y otros cambios tecnológicos.
- Cambios en la estructura y escala de la economía norteamericana, como el auge de las cadenas de tiendas, de empresas con sucursales y del sector del servicio, o la mundialización.
- Ruptura de los lazos matrimoniales y familiares.
- Desarrollo del Estado del bienestar.
- Revolución de los derechos civiles.
- Los sucesos de los sesenta (la mayoría de los cuales ocurrieron en realidad en los setenta), entre ellos:
  - Vietnam, Watergate y el descontento con la vida pública.
  - Rebelión cultural contra la autoridad (sexo, drogas, etc.).

La mayoría de los buenos escritores de novelas de intriga dudarían en proponer tantos sospechosos plausibles, por muy activo que fuera su detective. No estoy en condiciones de abordar todas estas teorías –al menos, por supuesto, no en forma definitiva–, pero debemos comenzar a cribar la lista. Resulta tentador suponer que un gran efecto (como el abandono del compromiso cívico) ha tenido una gran causa (como las familias en que trabajan ambos cónyuges, el materialismo o la televisión), pero tal suposición suele ser una falacia. Una tendencia social tan omnipresente como la que estamos investigando tiene probablemente múltiples causas, por lo que nuestra tarea consistirá en evaluar la importancia relativa de esos factores.

Una solución, aunque sea parcial, a nuestro misterio debe superar varias pruebas.

- *¿Guarda relación el factor explicativo con el capital social y el compromiso cívico?* De no ser así, resulta difícil ver por qué habría que

incluir ese factor en la rueda de identificación de sospechosos. Por ejemplo, durante el período en cuestión han entrado muchas mujeres en el mundo laboral asalariado, pero si resultara que las mujeres trabajadoras no participan menos en la vida de la comunidad que las amas de casa, sería difícil atribuir el descenso en las organizaciones comunitarias al aumento de familias en que trabajan ambos cónyuges.[8]

- *¿Se trata de una correlación espuria?* Si, por ejemplo, los padres tendieran a asociarse más que las personas sin hijos, este dato podría ser un indicio importante. Sin embargo, si la correlación entre estado parental y compromiso cívico se debiera enteramente a los efectos de la edad, por ejemplo, tendríamos que retirar de nuestra lista de sospechosos el descenso de la tasa de natalidad.
- *¿Ha experimentado un cambio significativo el factor explicativo propuesto?* Supongamos, por ejemplo, que la gente que se muda a menudo tiene raíces comunitarias más superficiales. Eso podría ser una parte importante de la respuesta a nuestro misterio, pero sólo si la propia movilidad de residencia hubiera aumentado durante ese período. (La imposibilidad de soslayar este obstáculo es lo que nos llevó a desechar cualquier cargo contra la educación.)
- *¿Es posible que el factor explicativo propuesto sea resultado del abandono del compromiso cívico, y no su causa?* Por ejemplo, aunque la lectura de periódicos guardara una correlación estrecha con el compromiso cívico en cuanto a individuos y tiempo, necesitaríamos sopesar la posibilidad de que una menor circulación de prensa fuera el resultado (y no la causa) de esa pérdida de compromiso.

Los cinco capítulos siguientes examinan las posibles influencias ejercidas sobre la creación y destrucción de capital social cotejándolas con esta serie de puntos de referencia.

Capítulo 11

Presiones de tiempo y dinero

El sospechoso más obvio de nuestra tendencia a abandonar los asuntos de la comunidad es el trajín, que todo lo invade. Ésta es la explicación favorita de todo el mundo para la pérdida del compromiso. La razón citada más a menudo por los norteamericanos para explicar su no participación es: «No tengo tiempo». «Estoy demasiado ocupado», es de lejos la explicación más común ofrecida para no realizar tareas de voluntariado. Es cierto que actualmente nos sentimos más ocupados que los norteamericanos de hace una generación: la proporción de quienes decimos que «andamos siempre con prisas» subió en más de un 50% entre mediados de las décadas de 1960 y de 1990. A lo largo de las de 1980 y 1990 fueron cada vez más los norteamericanos que afirmaban «trabajar muy duramente casi todo el tiempo» y quedarse a menudo «trabajando hasta tarde». Los grupos que se sienten más agobiados son los trabajadores de jornada completa (en especial la personas con una formación académica avanzada), las mujeres, las personas de entre veinticinco y cincuenta y cuatro años, y los padres y madres de hijos pequeños, sobre todo los solteros.[1] Estas pautas resultan poco sorprendentes, y sin embargo esos mismos grupos de personas han sido especialmente activos en la historia de la vida comunitaria. Quizá el malo de la película sea sencillamente el exceso de trabajo.

Otras causas posibles del abandono del compromiso son unas presiones económicas endémicas, la inseguridad en el empleo y el descenso de los salarios reales, en especial en los dos tercios inferiores de la escala de distribución de ingresos. El clima económico de Estados Unidos de mediados de la década de 1970 a mediados de la de 1990 fue de una creciente ansiedad. Así pues, es posible que las presiones conjuntas de tiempo y dinero sean (según se dice a los encuestadores) la principal explicación de nuestra pérdida de compromiso cívico. Sin embargo, encontrar pruebas suficientes para condenar (o absolver) a

esos sospechosos –a nuestra menor disposición de tiempo para los amigos, los vecinos y los asuntos cívicos, simplemente porque nos vemos en mayores dificultades que nunca para mantenernos económicamente a la altura– resulta ser una tarea inesperadamente difícil. Dadas las contracorrientes con que nos encontramos al buscar pruebas significativas, pido al lector que no emita un veredicto definitivo hasta llegar al final del capítulo.

En primer lugar no está del todo claro que los norteamericanos en conjunto trabajen con más dureza que sus padres en el momento álgido del auge del civismo en la década de 1960. Los economistas Ellen McGrattan y Richard Rogerson exponen que en total «el número de horas laborales por persona se ha mantenido más o menos constante en Estados Unidos desde la Segunda Guerra Mundial», ese medio siglo durante el cual (según hemos visto) el compromiso civil comenzó robusteciéndose para luego marchitarse.[2] Bajo esta estabilidad de conjunto se han dado importantes cambios en la distribución del trabajo remunerado entre hombres y mujeres, y entre personas mayores y jóvenes. En conjunto, los hombres dedicaron menos horas al trabajo remunerado en la década de 1990 que en la de 1950. En concreto, los hombres de más de cincuenta y cinco años disfrutan de más tiempo libre por día, muchos de ellos debido a jubilaciones anticipadas y otros de forma involuntaria. Es evidente que las mujeres trabajan más horas fuera de casa hoy que hace treinta años, fenómeno que trataremos con más detalle en páginas posteriores. Entre los economistas es materia de debate si los hombres y las mujeres presentes en el mundo laboral trabajan actualmente más tiempo que hace una generación, pero lo más probable es que no se hayan producido demasiados cambios. Los dietarios de ocupación del tiempo indican que se han reducido las cargas soportadas durante la parte no laboral de la jornada, incluidas las tareas del hogar y el cuidado de los hijos (pues actualmente se tienen menos). En realidad, John Robinson y Geoffrey Godbey hablan de una ganancia de 6,2 horas semanales de tiempo libre para el norteamericano medio entre 1965 y 1995 –4,5 horas para las mujeres y 7,9 para los hombres–, debido sobre todo a una reducción de las tareas domésticas y a una anterior jubilación.[3]

La afirmación de Robinson y Godbey de que los norteamericanos tienen ahora más tiempo libre que hace unas décadas es puesta en duda por otros observadores, pero sin duda no es evidente que tengan menos. Según los sondeos de opinión Harris, la media del tiempo de que dicen disponer los norteamericanos «para relajarse, ver la televisión, practicar deportes o aficiones, nadar o esquiar, ir al cine, al teatro o a conciertos, o para practicar otras formas de entretenimiento, reunirse con amigos, etc.» se ha mantenido sólidamente constante entre diecinueve y veinte horas semanales durante el último cuarto de siglo. (Los dietarios de empleo del tiempo indican que en realidad disponemos del doble de tiempo libre.) A pesar de ciertos datos conflictivos, parece razonable concluir que los últimos treinta años no han conocido en Estados Unidos un descenso general del tiempo libre que pudiera explicar el abandono del compromiso cívico.[4] De hecho, es muy posible que a lo largo de esos años se haya dado un significativo aumento neto del tiempo de ocio. Sin embargo, antes de dejar libre al sospechoso, necesitamos identificar en concreto cómo se han distribuido las ganancias y pérdidas de tiempo libre.

En primer lugar, una gran parte del nuevo «tiempo libre» se ha presentado bajo formas que no son fácilmente convertibles en compromiso cívico. Una porción del mismo aparece en miles de momentos dispersos en medio de un horario agobiado, y otra en grandes fragmentos involuntarios a disposición de personas mayores obligadas a acogerse a una jubilación anticipada. En segundo lugar, todas las partes que intervienen en el debate sobre las horas de trabajo están de acuerdo en que los norteamericanos con menos estudios han ganado en tiempo libre, mientras que la mayoría de sus conciudadanos con formación universitaria lo han perdido. La diferencia en horas por semana entre los norteamericanos universitarios y quienes abandonaron los estudios en el instituto se alargó de seis en 1969 a trece en 1998. Según señalan Robinson y Godbey, la «clase trabajadora» tiene menos trabajo, y la «clase ociosa» menos ocio. En tercer lugar, las familias en que trabajan ambos cónyuges pasan en el trabajo más tiempo del que solían: las parejas casadas dedicaron a trabajar una media de catorce horas más por semana en 1998 que en 1969. En otras palabras, para ese segmento de la sociedad –padres de clase media con una buena educación–, cuyas energías han suministrado históricamente a la infraestructura comunitaria una parte mayor de la que proporcinalmente les correspondía, los apuros de tiempo son

reales. Quizá hemos sido testigos de una redistribución del tiempo libre, que ha pasado de la gente que lo habría invertido en compromiso comunitario (sobre todo mujeres jóvenes y con más estudios) a otra con más probabilidad de consumirlo en actividades privadas (sobre todo hombres mayores y con menos estudios).[5]

Finalmente, aunque la mayoría de nosotros tenemos suficientes horas libres para invertirlas en actividades de la comunidad, mis horas libres no son necesariamente las mismas que las de otro, por lo que la coordinación de planes se ha hecho más laboriosa. Esta interpretación concuerda con el hecho señalado anteriormente de que las formas colectivas de compromiso cívico han decaído con mayor rapidez que las individuales.[6]

Sin embargo, dos conjuntos adicionales de pruebas no concuerdan con esta «liosa» teoría del abandono del compromiso cívico. En primer lugar, unas fuertes exigencias de tiempo no están asociadas a una menor participación en la vida cívica, ni siquiera entre personas con idénticos niveles de educación e ingresos. Al contrario, las personas con empleo son más activas cívica y socialmente que las que se hallan fuera del mercado del trabajo retribuido; y entre los trabajadores, un número mayor de horas va unido a menudo a más compromiso cívico, no a menos. Las personas que dicen soportar las presiones más fuertes de tiempo tienden más, no menos, a participar en proyectos comunitarios, asistir a la iglesia y a reuniones de club, estar al tanto en política, dedicar tiempo a visitar amigos, recibir en casa y otras actividades similares.[7] Según un estudio –y en contra de lo que sostiene la teoría económica estándar–, las personas con más horas de trabajo retribuido suelen realizar más tareas de voluntariado, y la gente con dos ocupaciones tiene más probabilidades de trabajar como voluntaria que quienes sólo ejercen un empleo. En un estudio exhaustivo sobre los factores determinantes de la participación, el politólogo Sidney Verba y sus compañeros han llegado a la conclusión de que la cantidad de tiempo libre de una persona influye poco o nada en que sea o no cívicamente activa. La actividad social que las personas ocupadas y agobiadas practican menos que otras es casi únicamente la de cenar en familia.[8]

La correlación positiva entre actividad cívica y horas de trabajo no significa ciertamente que el hecho de trabajar más sea la causa de un mayor compromiso cívico. Todos sabemos que la manera de conseguir que se haga algo es encargárselo a una persona ocupada. Una razón de que algunos nos sintamos agobiados es precisamente el estar cívicamente comprometidos. Ninguno de esos dos hechos implica que si nos ocupamos todavía más (por ejemplo trabajando muchas más horas), vayamos a participar también más en la vida comunitaria, pues la limitación de las veinticuatro horas del día será en algún momento un obstáculo insuperable. Por otra parte, la evidencia nos enseña que el trabajo duro no impide el compromiso cívico. Los estudios de los dietarios de ocupación del tiempo muestran, como era de prever, que la gente que pasa más tiempo trabajando se siente más apurada, y esas almas agobiadas dedican menos horas a comer, dormir, leer libros, practicar aficiones y no hacer nada. Comparados con el resto de la población, pasan también menos tiempo viendo la televisión, casi un 30 % menos. Sin embargo, no dedican menos tiempo a actividades organizativas.[9] En resumen, quienes se hallan siempre en danza renuncian a la serie *Urgencias* antes que a la Cruz Roja, y a *Friends* antes que a los amigos. Las personas ocupadas tienden a renunciar a la única actividad –ver la televisión– sumamente letal para el compromiso comunitario (según veremos en el capítulo 13).

Una segunda razón para dudar de que el ajetreo de la vida contemporánea explique en gran parte el declive del compromiso cívico es que dicho declive es prácticamente igual de pronunciado entre quienes se sienten menos agobiados que entre quienes padecen un agobio máximo. La reducción del compromiso cívico y social se refleja perfectamente entre quienes trabajan a jornada completa, entre quienes lo hacen a jornada partida y entre quienes no forman parte de la mano de obra retribuida. Incluso entre el tercio de la población norteamericana que dice disponer de «mucho tiempo libre», la asistencia a la iglesia ha descendido de un 15 a un 20 %, la presencia en clubes un 30 % y las invitaciones a amigos un 35 % a lo largo de las dos últimas décadas.[10] La prolongación del horario laboral y un programa de actividades febril no pueden ser las únicas razones de que la gente abandone la vida comunitaria. Aunque estos factores pueden haber contribuido a ello, en especial entre el tipo de personas que han cargado históricamente en Estados Unidos con un peso mayor del que les correspondía en las tareas organizativas, no son sin duda la única causa.

Si las presiones del tiempo no son el principal culpable que buscamos, ¿qué ocurre con las económicas? Algunos indicios importantes apuntan en esta dirección. En primer lugar, las angustias económicas han aumentado claramente a lo largo del último cuarto del siglo XX. A comienzos de la década de 1970 la inflación provocada por la guerra de Vietnam más dos crisis petrolíferas mundiales y masivas corrieron el telón sobre la bullente prosperidad económica de las décadas de 1950 y 1960. Dos décadas de vacas gordas fueron seguidas, a la manera bíblica, por otras dos de vacas flacas e inquietas. Durante las de 1970 y 1980 los temores económicos aumentaron entre los norteamericanos de cualquier condición, y la propia recuperación de la década de 1990 no eliminó el malestar generalizado que dejaron las dos anteriores. A comienzos de 1975, en lo hondo de la recesión más grave ocurrida en cuarenta años, el 74 % de los norteamericanos seguía diciendo aún que sus «ingresos familiares eran lo bastante elevados como para satisfacer casi todos sus deseos importantes», pero en 1999, a pesar de ocho años ininterrumpidos de crecimiento, ese mismo barómetro de satisfacción económica había bajado a un 61 %.[11] En medio de la prosperidad de la década de 1990 los norteamericanos seguían estando más preocupados y asustados económicamente que treinta años antes, quizá porque entretanto habían aumentado sus aspiraciones materiales.[12]

También es cierto que las preocupaciones financieras y los problemas económicos ejercen un efecto profundamente deprimente sobre el compromiso social tanto formal como informal. Según vimos en el capítulo 3, la Gran Depresión provocó la única interrupción significativa en la marea ascendente de participación cívica y vinculación social de los dos primeros tercios del siglo XX. En contra de las expectativas de que el desempleo fuera a radicalizar a sus víctimas, los psicólogos sociales descubrieron que los parados se volvían pasivos y retraídos, tanto social como políticamente.[13] A medida que la situación económica de una persona se hace más penosa, su foco de atención se reduce a la supervivencia personal y familiar. La gente con ingresos más bajos y quienes sienten estrecheces económicas participan mucho menos en cualquier forma de vida social y comunitaria que quienes se encuentran en mejor situación. Si comparamos, por ejemplo, a personas con niveles de ingresos y formación idénticos, los hombres y

mujeres que forman parte del tercio de la población con mayores preocupaciones económicas asisten a reuniones de clubes sólo dos terceras partes de lo que lo hacen quienes constituyen el tercio de la población con menos proecupaciones.[14]

Las angustias económicas no van asociadas sólo a una menor asistencia al cine –consecuencia quizá natural de tener una cartera menos surtida–, sino también a pasar menos tiempo con los amigos, a jugar menos a las cartas, a recibir menos en casa, a frecuentar menos la iglesia, a realizar menos tareas de voluntariado y a interesarse menos por la política. Las dificultades económicas impiden incluso las actividades sociales de poco o de ningún coste monetario. En realidad, la única actividad de ocio que guarda una relación positiva con la angustia económica es ver la televisión. Es más, si sumamos las dificultades económicas, los ingresos y la educación para predecir diversas formas de compromiso cívico y vinculación social, los ingresos carecerán de significación. En otras palabras, lo que inhibe el compromiso social no son los ingresos bajos por sí mismos, sino las preocupaciones financieras que generan. Cierto sentimiento de vulnerabilidad económica menoscaba el compromiso comunitario incluso entre la gente adinerada.

Esta lista de datos es de una gran fuerza.[15] Las malas rachas económicas reducen nuestros ingresos, incrementan nuestro endeudamiento y hacen nuestros empleos más precarios (y quizá más exigentes). Aumentan las tensiones y decae el compromiso cívico. El caso no parece tener vuelta de hoja. Sin embargo, la defensa dispone de algunas poderosas contrapruebas. En primer lugar, el declive del compromiso cívico en sus diversas formas parece haber comenzado antes que los problemas económicos de la década de 1970, y se mantuvo en las mismas cotas durante el auge económico de mediados de la de 1980 y finales de la de 1990. La economía experimentó diversos altibajos, pero el capital social no dejó de menguar.

En segundo lugar, el descenso del compromiso y la vinculación es prácticamente tan grande entre los sectores adinerados de la población norteamericana como entre quienes perciben unos salarios bajos y medios, con pocos signos de que esa pérdida de la participación se concentre entre quienes han resultado más castigados por las dificultades económicas de las dos últimas décadas. Por ejemplo, entre el tercio

de la población de Estados Unidos menos afectada por problemas económicos, la asistencia a reuniones de club cayó de trece a seis veces al año, mientras que entre los más afectados el descenso fue de nueve veces a cuatro anuales. Hasta en el caso del único norteamericano afortunado de cada dieciocho que confiesa que su familia dispone «sin la menor duda de más dinero para gastos extraordinarios que la mayoría de sus vecinos», el ritmo de invitaciones a su casa bajó de diecisiete veces al año en 1975 a diez en 1999, mientras que sus asistencias anuales a clubes descendieron de trece a cinco.[16] La buena fortuna económica no ha garantizado el mantenimiento de un compromiso cívico.

Algunos observadores de las tendencias del capital social sostienen que su descenso en los últimos veinte años se ha concentrado entre los sectores más «marginados» de la población.[17] Otros, en cambio, atribuyen el abandono del compromiso cívico a una élite de clase media alta desertora y centrada en sí misma que ha abandonado sus tradicionales responsabilidades cívicas.[18] En mi opinión, el balance de las pruebas contradice ambos puntos de vista, pues el dato fundamental es que según casi todos los indicadores del abandono del compromiso cívico y según todos los relativos a la situación socioeconómica, las tendencias son muy similares en cualquier nivel. Es posible que, examinados al microscopio, los abandonos sean ligeramente mayores entre las personas con problemas económicos, pero las diferencias son mínimas y nada sistemáticas.[19] Es cierto que quienes se hallan en una situación cómoda no están desertando con tanta rapidez como los afectados, pero tampoco están desentendiéndose de sus compromisos mucho menos.

Si mantenemos constantes tanto los ingresos reales como la satisfacción económica (un recurso más fácil de aplicar en el mundo estadístico que en el real), se atenúa poco la caída del compromiso cívico y la vinculación social. En el mejor de los casos la difusión de la angustia económica explicaría del 5 al 10 % del declive total en cuanto a asistencia a la iglesia, afiliación a clubes, invitaciones a casa y otras prácticas similares.[20] Ni el bienestar económico objetivo ni el subjetivo han vacunado a los norteamericanos contra el virus del abandono del compromiso cívico. Las presiones de tiempo y dinero son actores de reparto en nuestro relato de intriga, pero a ninguno de ellos se les puede asignar fácilmente un papel protagonista.

La salida de las mujeres del hogar para formar parte de la mano de obra retribuida es el cambio social más portentoso del último medio siglo. El porcentaje de mujeres que trabajan fuera de casa se ha duplicado, pasando de menos de una de cada tres en la década de 1950 a casi dos en la de 1990. Las mujeres dedicaron a trabajos asalariados aproximadamente una hora diaria más, por término medio, en la década de 1990 que en la de 1960, y como cada día tiene sólo veinticuatro horas, no ha quedado más remedio que dejar de hacer algo. La mayor parte de este tiempo adicional dedicado al trabajo, si no todo, se recuperó reduciendo las tareas domésticas y el cuidado de los niños, pero parece plausible que esos recortes afectaran también al compromiso con la comunidad.[21] La mayoría de nuestras madres eran amas de casa que hacían grandes inversiones en la formación del capital social, jerga con la que nos referimos a las incontables horas no retribuidas dedicadas a comidas dadas en la iglesia, reuniones de padres y profesores, charlas tomando un café y visitas a amigas y parientes. Aunque la revolución feminista ha sido bien recibida y el retraso de su llegada era ya muy grande, cuesta creer que no haya tenido ningún efecto sobre la vinculación social. ¿Podría ser ésta la razón primordial del declive del capital social durante la última generación?

Conseguir un empleo fuera de casa tiene dos efectos contrarios sobre el compromiso comunitario: aumenta las posibilidades de establecer nuevos contactos y de comprometerse, y al mismo tiempo reduce el tiempo disponible para explorar esas posibilidades.

En términos generales las personas activas en el mundo laboral participan más en la vida de la comunidad. La función de ama de casa suele causar aislamiento social. Las amas de casa pertenecen a grupos diferentes de aquellos de los que forman parte las mujeres trabajadoras (por ejemplo, a más asociaciones de padres y profesores y a menos asociaciones profesionales), pero en conjunto las mujeres trabajadoras están afiliadas a un número ligeramente menor de asociaciones voluntarias. A comienzos del siglo XX los hombres pertenecían a más organizaciones cívicas y profesionales, y participaban de forma más activa en la vida pública, pero las diferencias en función del sexo se han difuminado a medida que las mujeres han entrado a formar parte de la población activa.[22]

La brecha del «compromiso público» se ha cerrado a lo largo de las últimas décadas a medida que ciertas actividades, como la de trabajar para un partido político o actuar como dirigente de una organización, han ido decayendo con mayor rapidez entre los hombres que entre las mujeres, algunas de las cuales no se han introducido en círculos influyentes hasta fechas recientes. Mientras el número de hombres que se presentaban a cargos públicos descendió en torno a una cuarta parte entre 1974 y 1994, el de mujeres candidatas creció a lo largo de esos años, reduciendo considerablemente la diferencia por motivos de género, al menos en el terreno local.[23] De manera similar, aunque la pertenencia al colegio de abogados ha ido a la zaga del aumento de éstos, el hecho de que haya más abogadas ha supuesto un incremento en la cifra de mujeres activas en dicho colegio. En este sentido, el movimiento de las mujeres hacia la igualdad profesional ha tendido a aumentar su implicación cívica.

En una categoría concreta y cada vez más numerosa –las madres solteras– hay pruebas sólidas de que el trabajo fuera de casa ejerce un efecto favorable sobre prácticamente todas las formas de compromiso cívico, desde la pertenencia a un club hasta el interés por la política.[24] Al tener niños que cuidar y no contar con un cónyuge que les ayude, esas mujeres suelen estar socialmente aisladas, si exceptuamos sus vinculaciones laborales. En resumen, trabajar fuera del hogar significa estar en contacto con un conjunto más amplio de redes sociales y comunitarias. Dado que este factor es predominante, la entrada de las mujeres en el mundo del trabajo retribuido no contribuyó sin duda al declive del capital social y el compromiso cívico en la nación, y de hecho pudo haber aminorado ese declive.

Por otra parte, tradicionalmente las mujeres han dedicado más tiempo que los hombres a los contactos sociales. Aunque los hombres pertenecen a más organizaciones, las mujeres les dedican más tiempo. Las mujeres pasan también más tiempo en conversaciones informales y en otros tipos de *schmoozing*, y participan más en actividades religiosas.[25] Debido precisamente a la gran cantidad de tiempo dedicado tradicionalmente por las mujeres al capital social, su tasa de inversión se ha visto reducida por su entrada en el mundo del trabajo retribuido.

Si comparamos dos mujeres de la misma edad, estudios, seguridad económica y estado civil y familiar, el empleo a tiempo completo parece recortar el cuidado del hogar en aproximadamente un 10%, la asistencia a clubes y a la iglesia en torno a un 15%, las visitas informales a amigos en un 25% y las actividades de voluntariado en más de un 50%. Además, los maridos de mujeres que trabajan a jornada completa tienden, lo mismo que sus esposas, a asistir menos a la iglesia, realizar menos tareas como voluntarios y recibir menos en casa. En cambio, en igualdad de condiciones respecto a todo lo demás, las mujeres que trabajan la jornada completa (y sus maridos) dedican más tiempo a esparcimientos personales como el vídeo, el cine, la televisión y el ir de tiendas: en resumen, a «desconectar». Cuando los dos miembros de una pareja han trabajado durante todo el día en profesiones de una gran exigencia, la actividad de ocio preferida es comprensiblemente el esparcimiento, no un compromiso cívico frenético. Este tipo de evidencias hace verosímil suponer que la entrada de las mujeres en el mundo laboral asalariado ha contribuido de manera importante al declive nacional del compromiso comunitario.[26]

En síntesis, trabajar fuera de casa, en especial si se trata de un trabajo a jornada completa, es una espada de dos filos para el compromiso cívico: más oportunidades, pero menos tiempo. Debido en parte a estas corrientes contrapuestas, resulta difícil conciliar ciertos datos probatorios con la teoría de que la liberación de la mujer ha provocado nuestra crisis cívica. Los datos de los dietarios sobre el uso del tiempo obtenidos entre 1965 y 1985 muestran, por ejemplo, que aunque en los últimos años el descenso de la actividad organizativa real se concentra en las mujeres, en realidad las que tienen un empleo dedican más tiempo que antes a las organizaciones, mientras que las mujeres sin empleo les dedican menos. Además, los datos de los dietarios indican que la decadencia del *schmoozing* a partir de 1965 se ha concentrado también en las mujeres sin empleo. El descenso en la afiliación a la PTA y en la asistencia a clubes ha sido en realidad mayor entre las «mamás tradicionales», es decir, las mujeres casadas con hijos en casa y sin un empleo retribuido.[27] Estas cifras dan a entender que las mujeres que trabajan a jornada completa son quizá más resistentes a esa caída que las no trabajadoras.

Estas pautas pueden ser, al menos en parte, una ilusión óptica, pues las mujeres que han optado por formar parte del mundo laboral difieren sin duda en muchos sentidos de las que han decidido quedarse en

casa. Ciertas formas de compromiso comunitario parecen quizá hallarse en auge entre las mujeres trabajadoras y en descenso entre las amas de casa precisamente porque el tipo de mujeres que en un período anterior estaban más implicadas en sus comunidades han tendido a formar parte del mundo del trabajo en una proporción superior a la que les correspondía, reduciendo así simultáneamente el nivel medio de compromiso cívico entre las restantes amas de casa, y elevando esa misma media entre las que ocupan puestos de trabajo. Es obvio que no hemos realizado un gran experimento nacional controlado sobre los efectos del trabajo en el compromiso cívico de las mujeres, experimento en el que se asignaría aleatoriamente a las mujeres trabajar o quedarse en casa; por tanto, es difícil resolver la cuestión relativa a la autoselección y la causalidad.

Podemos hacernos una idea mejor de las consecuencias del empleo para la vida cívica y social de las mujeres si consideramos simultáneamente dos aspectos de su vida laboral:

1) Aumento del tiempo dedicado al trabajo fuera del hogar.
2) Preferencia por el empleo fuera del hogar.

Los datos de DDB Needham Life Style nos permiten medir simultáneamente estos dos aspectos. La encuesta comenzó preguntando a todas las mujeres si trabajaban a jornada completa o a tiempo parcial, o si eran amas de casa de pleno empleo. A quienes trabajaban la jornada completa o una parte de ella se les preguntaba a continuación si lo hacían ante todo por satisfacción personal o por necesidad económica. A las que eran exclusivamente amas de casa se les preguntó si se quedaban en el hogar primordialmente por satisfacción personal o por cuidar de los hijos. En el mundo real, esas decisiones se toman, como es natural, por una mezcla de todos esos motivos y algunos otros.[28] Sin embargo, estas preguntas de tipo general distinguen, como un primer desglose aproximativo, entre las mujeres que trabajan (o no) sobre todo porque desean hacerlo, y las que trabajan (o no) principalmente porque tienen que hacerlo.

La figura 47 muestra cómo se distribuyen las mujeres en función de estos dos factores. La columna A representa a las mujeres con un empleo de jornada completa debido principalmente a la necesidad económica; a lo largo de las dos últimas décadas han sumado una media del 31 % del total. Esta media es, sin embargo, un tanto engañosa,

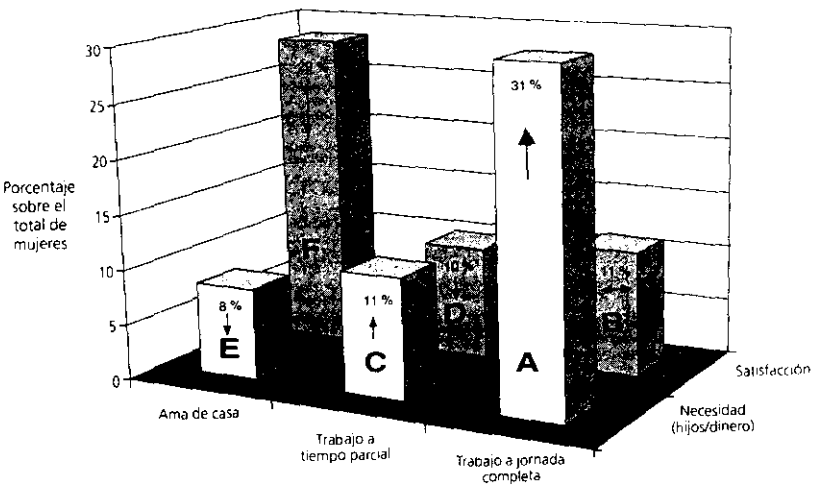


FIGURA 47: Mujeres norteamericanas que trabajan por decisión propia o por necesidad (1978-1999)

pues su cifra ha llegado casi a doblarse desde aproximadamente el 21 % del total de las mujeres en 1978 hasta el 36 % en 1999; la flecha de la columna representa esta tendencia. La columna B representa a las mujeres con un trabajo de jornada completa practicado primordialmente por satisfacción personal; constituyen el 11 % de la muestra total, cifra que no ha cambiado mucho a lo largo de estas dos décadas. En otras palabras, del total de mujeres trabajadoras a tiempo completo, la parte que dice estar haciéndolo ante todo por necesidades económicas ha aumentado de dos tercios a más de tres cuartos (la figura 48 resume esta tendencia). En estas encuestas, al menos, la práctica totalidad del aumento en el empleo a jornada completa entre las mujeres norteamericanas durante los veinte últimos años es atribuible a presiones económicas, y no a la satisfacción personal.[29]

La columna C representa a las mujeres que trabajan a tiempo parcial fuera de casa y lo hacen ante todo por razones económicas, mientras que la columna D representa a quienes trabajan a tiempo parcial por satisfacción personal. Cada uno de estos dos grupos suma del 10 al 11 % del total de las mujeres, con una tendencia moderada a que con el paso del tiempo las razones económicas superen en importan-

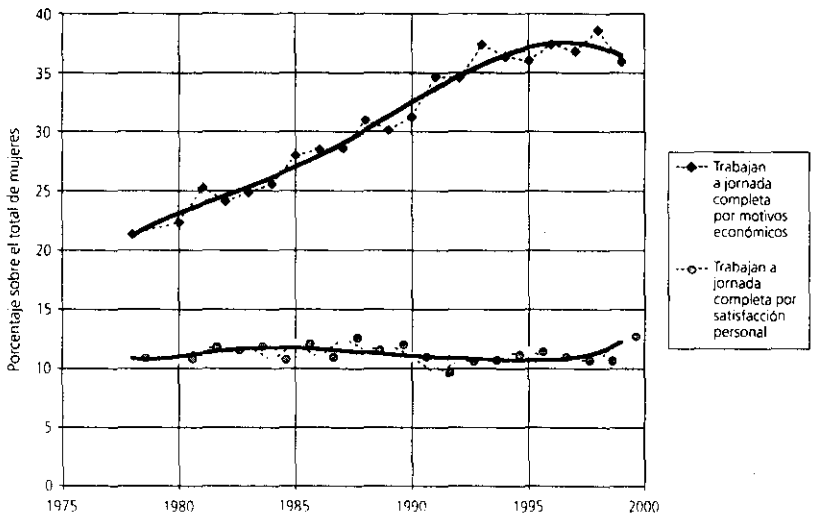


FIGURA 48: Aumenta el número de mujeres que trabajan por necesidad (1978-1999)

cia a la satisfacción personal. La columna E representa a las madres que se quedan en casa y dicen que su principal razón es el cuidado de los hijos; a lo largo de estas dos décadas han sumado el 8 % de las mujeres, cifra que ha descendido de alrededor del 11 % en 1978 al 7 % en 1999. Finalmente, la columna F representa a las mujeres que por razones de satisfacción personal no trabajan fuera del hogar. Durante las dos últimas décadas esta categoría ha descendido del 37 % aproximadamente del total de mujeres en 1978 al 23 % en 1999. No es de extrañar que las columnas E y F representen en una proporción superior a lo normal a mujeres de diferentes etapas del ciclo de vida. Las madres que se quedan en casa (columna E) son diez años más jóvenes que la media nacional. En cambio, la categoría de las amas de casa a tiempo completo que se sienten personalmente satisfechas (columna F) incluye un número mayor de mujeres jubiladas, y esta categoría es diez años mayor que la media nacional.

Un difícil rompecabezas que se plantea al estudiar los efectos del trabajo en el comportamiento de las mujeres es el siguiente: si resulta que las mujeres trabajadoras difieren de las amas de casa en algún

sentido, esta diferencia podría ser un reflejo de las consecuencias del trabajo, o quizá podría reflejar una autoselección. Si las mujeres que trabajan van a la iglesia menos a menudo que, por ejemplo, las amas de casa de dedicación plena, ¿se deberá a presiones del tiempo y a obligaciones que entran en conflicto, o a que las mujeres piadosas tienden menos a trabajar fuera de casa? Aquí, la distinción hecha en la figura 47 entre mujeres que trabajan (o no) porque desean hacerlo (columnas F, D y B) y las que trabajan (o no) porque tienen que hacerlo (columnas E, C y A) nos proporciona cierto apoyo analítico útil.

Si comparamos la columna A con la B, cotejaremos mujeres que trabajan todas ellas a jornada completa, pero unas por necesidad (columna A) y otras por decisión personal (columna B). Es decir, estaremos comparando mujeres cuyas circunstancias laborales son similares, pero cuyas preferencias difieren. De manera similar, si comparamos la columna A con la F, cotejaremos mujeres que al parecer preferirían no trabajar fuera de casa, pero unas están trabajando por necesidad (columna A), mientras que otras se sienten contentas de quedarse en el hogar (columna F). Es decir, estaremos comparando mujeres cuyas preferencias son similares, pero cuyas circunstancias laborales difieren. Es verdad que la vida encierra más complicaciones de las que puede abarcar un simple gráfico. La mayoría de las mujeres (como la mayoría de los hombres) tienen sentimientos variados y muy complejos tanto hacia el trabajo como hacia el hogar, y la distinción entre «satisfacción personal» y «necesidad» es demasiado tosca para captar las motivaciones subyacentes. No ofrezco la figura 47 como una exposición que dé cuenta de las complicadas decisiones (algunas de las cuales no lo son en sentido pleno) que deben tomar las mujeres en el mundo real. Sin embargo, dicha figura nos proporciona una plantilla útil para tratar a continuación de las consecuencias del trabajo de la mujer en el compromiso cívico.

Consideremos, en primer lugar, la relación entre el trabajo y la asistencia a un club. Las mujeres que trabajan a jornada completa asisten a un número menor de reuniones de club que las demás. La figura 49 ilustra con más detalle cómo la asistencia al club varía tanto en función de la naturaleza del trabajo de la mujer como de las motivaciones de ésta. En cada categoría la altura de la columna representa la frecuencia relativa de asistencia a reuniones de club entre esas muje-

res. (Es necesario establecer alguna comparación estándar; por tanto comparamos de forma arbitraria cada categoría con la frecuencia media de asistencia a clubes entre los hombres, representada por la base de la figura 49. Para centrar nuestra atención en los efectos del trabajo por sí mismo, nuestro análisis estadístico mantiene constantes otros factores que afectan al compromiso comunitario, entre ellos los estudios, el año de nacimiento, el año de la encuesta, el estado civil o familiar, los problemas económicos y el arraigo en la comunidad.)[30] Así, las mujeres que trabajan a jornada completa por necesidad económica asisten por término medio a reuniones de club 0,7 veces al año más que un hombre tipo. En cambio, las mujeres que son amas de casa por decisión propia (columna posterior izquierda de la figura 49) asisten a reuniones de clubes 2,7 veces al año más que un hombre medio, o dos veces al año más que sus compañeras que tienen por necesidad un empleo de jornada completa. (Como hemos mantenido constantes las variables de los estudios y los problemas económicos, podemos tener la seguridad de que esta diferencia no refleja simplemente una discrepancia de clase social entre ambos grupos.)

Podemos extraer algunas conclusiones importantes de la figura 49. En primer lugar, todas las columnas se elevan por encima del nivel comparativo (la base del gráfico) que representa el nivel de compro-

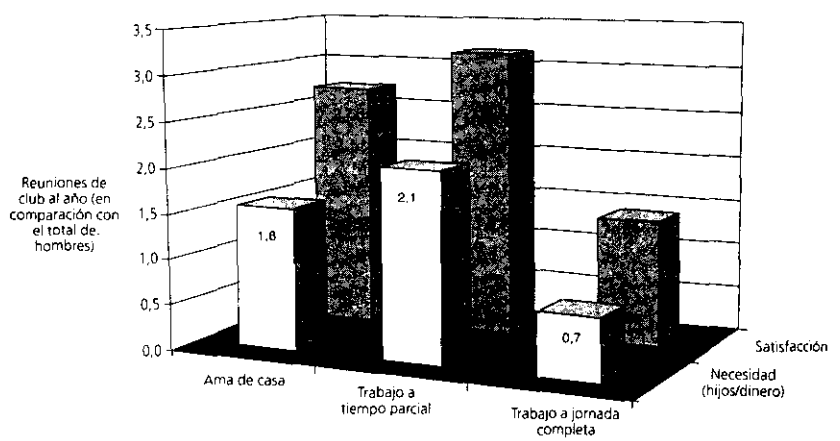


FIGURA 49: El trabajo a jornada completa reduce el compromiso comunitario

miso del hombre medio. Tanto si trabajan a jornada completa como a tiempo parcial, como si no trabajan fuera de casa, y tanto si lo hacen por decisión propia como por necesidad, las mujeres dedican más tiempo a la vida asociativa que el promedio de los hombres.

En segundo lugar, el trabajo a jornada completa reduce significativamente la asistencia a clubes, al margen de si el trabajo se realiza por decisión propia o por necesidad. (Esta situación aparece representada en el gráfico por el brusco descenso de las dos columnas de la derecha.) Además, las mujeres cuya condición laboral se debe a una decisión personal (tanto si se quedan en el hogar a tiempo completo como si van a trabajar toda la jornada, o si combinan ambas situaciones) participan más de la vida organizativa que las que se hallan en esas mismas circunstancias por necesidad. (Esta situación aparece representada en el gráfico por la mayor altura de las columnas del fondo.) La menor participación se da entre las mujeres que trabajan a jornada completa no por deseo, sino por necesidad. Estas mujeres –el grupo femenino de mayor crecimiento, y de momento el más numeroso– sufren el castigo cívico más acusado. Cada vez son más las mujeres que –por necesidad y no por decisión personal– se hallan precisamente en la categoría que impide más la vinculación social.

Finalmente, la figura 49 muestra también que el máximo compromiso se da entre trabajadoras a tiempo parcial, en especial entre aquellas para las que el trabajo es una decisión personal y no una necesidad. Podemos adivinar que estas mujeres se esfuerzan por equilibrar las obligaciones contrapuestas de la familia, la comunidad y las que se deben a sí mismas, y cuentan con cierto margen de maniobra para hacerlo. El trabajo a tiempo parcial parece ser una «regla de oro», al menos desde el punto de vista del compromiso cívico.[31]

Estas conclusiones fundamentales sobre asistencia a clubes son aplicables a otros modos de compromiso comunitario, tanto formales como informales, entre ellos asistir a la iglesia, recibir invitados, visitar a amigos y practicar el voluntariado. En igualdad de condiciones, las mujeres que trabajan a jornada completa van a la iglesia cuatro veces menos, reciben invitados una o dos veces menos, visitan a sus amigos alrededor de una tercera parte menos de veces y realizan tareas de voluntariado unas cuatro veces menos al año que las demás mujeres.[32] El hecho de que el trabajo a jornada completa reduce el

compromiso comunitario de las mujeres, tanto entre las que trabajan por decisión propia como entre las que lo hacen por necesidad, indica que la correlación no es primordialmente el resultado de una autoselección. En realidad, dado que casi todo el aumento del empleo femenino que se ha dado a lo largo de las dos últimas décadas del siglo XX se ha producido por necesidad y no por decisión personal, según mostraba la figura 48, la autoselección debería haber tenido una función secundaria, al menos durante ese período.

Las mujeres que trabajan por decisión propia están más comprometidas con clubes, iglesias y amigos, y con el cuidado del hogar y el voluntariado que las que trabajan por necesidad. Este hecho, ilustrado por la diferencia entre las columnas delanteras y traseras de la derecha de la figura 49, es un indicador aproximado del grado de autoselección en que se funda la correlación entre compromiso cívico y trabajo. Este dato da a entender que las mujeres socialmente activas tendían algo más a optar por acceder al mundo laboral que sus hermanas menos mentalizadas cívicamente; pero si lo comparamos con el efecto del propio trabajo, el de la autoselección no pasa de ser moderado.

Las mujeres que se ven obligadas a trabajar a jornada completa tienden menos a visitar a sus amigos, recibir invitados o practicar el voluntariado, así como a participar en la vida de algún club. Las que trabajan a tiempo parcial, en especial quienes lo hacen por decisión personal, practican más el voluntariado, reciben más invitados y visitan más a sus amigos que quienes están empleadas o son amas de casa a tiempo completo.[33] Las mujeres de todas las categorías están más comprometidas que los hombres en todas esas formas de actividad comunitaria, con muy pocas excepciones.

En resumen, el trabajo a jornada completa impide el compromiso social, tanto formal como informal, de la mujer.[34] Sin embargo, el grado de decisión personal para que una mujer opte por el trabajo está también estrechamente asociado al compromiso comunitario. En realidad, el máximo grado de implicación comunitaria se encuentra entre mujeres que trabajan a tiempo parcial por decisión propia. (Recordemos que estamos manteniendo constantes otras características de las circunstancias de la mujer, entre ellas sus estudios, su estado civil y familiar, y la situación económica, por lo que la ventaja del trabajo parcial respecto al civismo no se debe meramente al tipo de mujeres capaces de optar por un trabajo a tiempo parcial.) Este llamativo hecho nos lleva a pensar que una manera práctica de incrementar el compromiso comunitario en Estados Unidos consistiría en facilitar a las mujeres (y también a los hombres) trabajar a tiempo parcial, si lo desean.[35]

Debemos añadir algunas importantes matizaciones a nuestras conclusiones sobre el trabajo de la mujer y el compromiso cívico.

En primer lugar, para evitar malentendidos, me niego explícitamente a aceptar la opinión de que se ha de «culpar» a las mujeres por nuestro abandono del compromiso cívico. Obviamente, el empleo a jornada completa reduce la disponibilidad de tiempo para otras actividades. Aunque las madres de la generación actual de norteamericanos adultos no solían formar parte de la población activa, participaban en muchas actividades socialmente productivas. Era de esperar que a medida que sus hijas participaban más en el trabajo fuera del hogar, sus hijos cargaran con una mayor parte de otras responsabilidades sociales y comunitarias, pero (según nos muestra la experiencia) no ha sido así. El movimiento de las mujeres hacia la igualdad profesional ha liberado una gran cantidad de energía creativa, ha aumentado la autonomía individual y ha supuesto una ganancia neta para la sociedad norteamericana. Sin embargo, la ampliación de las columnas de costes y beneficios no debería incluir sólo los beneficios de las nuevas funciones de la mujer, sino también los costes de las actividades sociales y comunitarias de las que nos hemos visto privados colectivamente.

En segundo lugar, el empleo a tiempo completo no ha impedido todas las formas de compromiso organizativo. Según hemos señalado anteriormente, la participación de las mujeres en las actividades cívicas de carácter más público ha mejorado con el empleo a jornada completa. Lo mismo puede decirse de la afiliación formal a muchas organizaciones profesionales y de servicios.[36] En otras palabras, a medida que el lugar de trabajo de la mujer se ha desplazado fuera del hogar hacia el ámbito público, también lo ha hecho en cierta medida el foco de su compromiso comunitario. Para algunas mujeres trabajadoras el aumento de las posibilidades de implicación en la vida comunitaria ha compensado la reducción de tiempo y les ha hecho nadar contra la corriente del abandono del compromiso con la comunidad.

En tercer lugar –y esto es lo más importante–, ni el acceso de las mujeres al mundo laboral retribuido ni el aumento de las dificultades económicas analizadas anteriormente pueden ser la principal razón de la decadencia fundamental del compromiso cívico en Estados Unidos durante las dos últimas décadas. De hecho, basándonos en los datos actualmente disponibles, mi conjetura más verosímil es que ambos factores juntos explican menos de una décima parte del declive total.[37] En resumen, la aparición durante el último cuarto del siglo XX de familias en las que trabajan ambos cónyuges ha tenido un papel visible pero bastante modesto en el desgaste del capital social y del compromiso cívico.

Una manera de percibir la limitada capacidad de estas explicaciones consiste en centrarnos en las dos categorías sociales menos afectadas por ellas, a saber, los hombres solteros y las mujeres casadas sin empleo a jornada completa y que gozan de bienestar económico. Los solteros y las amas de casa adineradas constituyen sólo un pequeño porcentaje de la población norteamericana, pero su testimonio es importante para nuestra materia, pues han estado relativamente a resguardo de las fuerzas del abandono del compromiso cívico analizadas en este capítulo, en especial del acceso de las mujeres al mundo del trabajo.

El nivel de compromiso social es superior entre las amas de casa ricas que entre otras mujeres: dedican más tiempo a visitar a sus amigos, recibir invitados en casa, asistir a reuniones de clubes, etc. Así, el proceso a largo plazo por el que las mujeres han abandonado la categoría de «amas de casa ricas» para pasar a otras categorías sociales ha tendido a reducir el compromiso cívico. Sin embargo, la reducción de las actividades de recibir invitados, acudir al club, trabajar en proyectos comunitarios, visitar a los amigos, etc., es prácticamente tan grande entre las mujeres menos afectadas por el auge de las familias con dos empleos o por la aparición casi simultánea de dificultades económicas como entre otras mujeres. De hecho, el índice de inasistencia a las reuniones públicas, de abandono del trabajo en los partidos y de los puestos directivos locales, además de otros tipos de implicación formal, ha sido mayor entre las amas de casa adineradas que entre el resto de la población. De manera similar, la decadencia de las reuniones de clubes, visitas a los amigos, trabajo en proyectos

comunitarios, ocupación de puestos directivos locales, firma de peticiones y otras prácticas similares ha sido por lo menos tan grande entre los solteros como entre el resto de los norteamericanos. Ninguno de estos datos concuerda con la hipótesis de que nuestro abandono del compromiso cívico a lo largo de las últimas décadas pueda atribuirse ante todo al acceso de las mujeres al mundo del trabajo retribuido.[38]

Resumiendo: las pruebas disponibles indican que el agobio, las dificultades económicas y las presiones asociadas a las familias en las que trabajan ambos cónyuges constituyen una parte pequeña de la explicación del declive en la vinculación social. Estas presiones han recaído sobre aquellas personas (en especial las mujeres con estudios superiores) que en el pasado soportaban en cuanto a compromiso comunitario una carga de responsabilidad superior a la que les correspondía proporcionalmente; en ese sentido, este fenómeno ha tenido sin duda efectos sinérgicos que se han extendido más allá de esas personas. Al contar con menos mujeres educadas y dinámicas con suficiente tiempo libre para organizar actividades cívicas, cenas para promover planes y otras actividades similares, los demás nos hemos ido desentendiendo también gradualmente. Al mismo tiempo, los datos nos llevan también a pensar que ni las presiones de tiempo, ni las dificultades económicas, ni el acceso de las mujeres al mundo del trabajo retribuido son la causa primordial del abandono del compromiso cívico durante las dos últimas décadas.[39] El hecho exculpatorio fundamental es que el compromiso cívico y la vinculación social han disminuido casi por igual tanto entre hombres y mujeres que trabajan como entre los que no, tanto casados como solteros, tanto en los que se hallaban en apuros como en los que disfrutaban de una cómoda situación económica.

Capítulo 12

Movilidad y dispersión urbana

Comparados con los ciudadanos de la mayoría de los demás países, los norteamericanos han llevado siempre una existencia nómada. Casi uno de cada cinco se muda todos los años, y una vez que lo ha hecho tiende a ponerse en marcha de nuevo y volver a mudarse. Más de dos de cada cinco esperan cambiar de residencia en los próximos cinco años.[1] En consecuencia, comparados con otros pueblos, los norteamericanos se han habituado a montar rápidamente el campamento y hacer amigos con facilidad. De nuestro pasado de frontera e inmigración hemos aprendido a sumergirnos en nuevas instituciones comunitarias al mudarnos de hogar.

Sin embargo, a las personas les ocurre lo que a las plantas: un cambio frecuente de tiesto rompe el sistema radicular. A un individuo móvil le cuesta tiempo echar nuevas raíces. Los recién llegados a una comunidad cualquiera tienen menos probabilidades de votar, contar con redes de apoyo de amigos o vecinos y pertenecer a organizaciones cívicas. Las personas que esperan cambiar de domicilio en los siguientes cinco años tienen de un 20 a un 25 % menos de probabilidades de ir a la iglesia, asistir a reuniones de club, realizar tareas de voluntariado o trabajar en proyectos comunitarios que quienes esperan quedarse. Los propietarios de viviendas están mucho más arraigados que los inquilinos, incluso manteniendo constantes las demás circunstancias sociales y económicas. Entre los propietarios de su vivienda sólo uno de cada cuatro espera mudarse en los siguientes cinco años, frente a dos tercios de quienes viven en alquiler. Dado su mayor arraigo, los propietarios tienden a participar en los asuntos de la comunidad considerablemente más que los alquilados.[2]

Si quienes se mudan a menudo tienen lazos comunitarios más débiles, también las comunidades con índices elevados de cambio residencial están menos integradas. Las comunidades móviles parecen menos amables para sus habitantes que las más estables. En las comunidades con una gran movilidad las tasas de delincuencia son más altas y los rendimientos escolares más bajos. Hasta aquellos que llevan mucho tiempo residiendo en esas comunidades tienen lazos más débiles con sus vecinos.[3] Así, la movilidad socava el compromiso cívico y el capital social de carácter comunitario.

Así pues, ¿podría ser esa movilidad creciente el principal malvado del misterio al que nos enfrentamos? La respuesta es inequívoca: no. Podemos exonerar totalmente a la movilidad residencial de cualquier responsabilidad por el desvanecimiento del compromiso cívico, pues no ha aumentado en absoluto durante los últimos cincuenta años. En realidad, los registros del censo muestran que la movilidad, tanto a distancias largas como cortas, ha descendido ligeramente en esas cinco décadas.

Durante la década de 1950 el 20 % de los norteamericanos cambió de residencia cada año, y el 7 % se desplazó a un condado o un estado distinto. Durante la de 1990 las cifras comparables son de un 16 y un 6 %. Por lo que respecta a su residencia, hoy los norteamericanos están si acaso ligeramente más enraizados que hace una generación. En 1968 (cuando el compromiso cívico había alcanzado casi su punto más alto) el adulto medio norteamericano había vivido en una misma localidad durante veintidós años; tres décadas después esa cifra permanecía fundamentalmente sin cambios. Aunque los datos históricos sobre movilidad residencial son incompletos, es posible que dicha movilidad no haya sido nunca tan baja en la historia de Estados Unidos como lo es al concluir el siglo XX. La propiedad de la vivienda ha ido también en aumento durante las últimas décadas hasta establecer una marca histórica del 67 % en 1999. Las expectativas de los norteamericanos respecto a la probabilidad de mudarse durante los cinco años siguientes se ha mantenido constante durante el último cuarto del siglo, por lo menos.[4] Si nuestros veredictos sobre las presiones de tiempo y dinero tuvieron que ser matizados, el que emitimos sobre la movilidad es inequívoco: esa teoría es sencillamente errónea.

Pero aunque el hecho mismo de mudarse no ha consumido nuestro capital social, ¿no nos habremos mudado quizá a lugares menos propicios para la vinculación social? Ahora, como en el pasado, la vinculación difiere en función del tipo de comunidad. Comparados con

otros norteamericanos, los residentes en las mayores zonas metropolitanas de la nación (tanto los centros de las ciudades como sus cinturones suburbanos) mantienen de un 10 a un 15 % menos de afiliación a grupos, asisten de un 10 a un 15 % menos a reuniones de club, van a la iglesia con una frecuencia de un 10 a un 20 % más baja y tienden a ocupar puestos directivos en organizaciones locales, ser miembros de sus comités o acudir a reuniones públicas sobre asuntos locales de un 30 a un 40 % menos (las figuras 50 y 51 ilustran estas diferencias). Según señalamos en el capítulo 7, los residentes en ciudades pequeñas y zonas rurales son más altruistas, honrados y confiados que los demás norteamericanos. De hecho, en las propias zonas suburbanas lo más pequeño es mejor desde el punto de vista del capital social.[5] La participación en asuntos comunitarios resulta más atrayente –o el abstenerse de participar menos atractivo– cuando la escala de la vida cotidiana es más reducida e íntima.

¿Se trata quizá de un modelo interpretativo engañoso? ¿No será tal vez que el tipo de personas que se congregan en las mayores zonas metropolitanas tiene algún tipo de predisposición contra el compromiso cívico? Para descartar esta posibilidad hemos vuelto a examinar

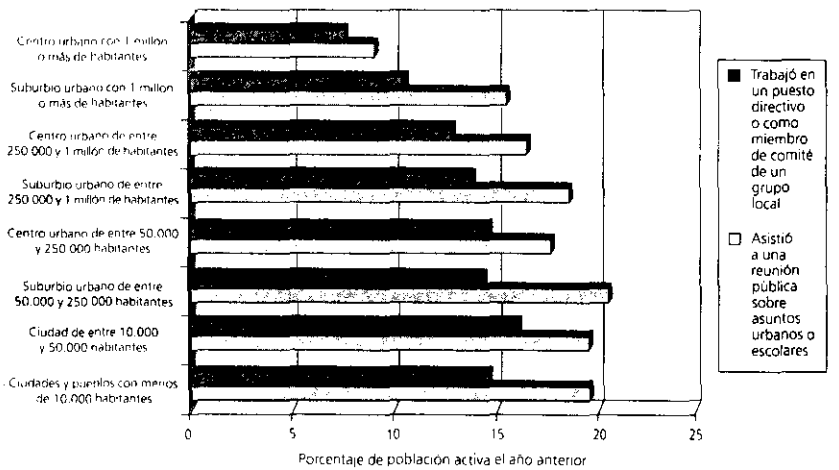


FIGURA 50: El compromiso comunitario es menor en las grandes zonas metropolitanas

las pruebas manteniendo al mismo tiempo constante una amplia gama de características individuales: edad, sexo, estudios, raza, estado civil, condición laboral y familiar, circunstancias económicas, propiedad de la vivienda y región del país. Al comparar dos personas idénticas en todos esos aspectos, el residente de una gran zona metropolitana, tanto si vive en el centro urbano como en el cinturón suburbano, tiende significativamente menos a asistir a reuniones públicas, participar activamente en las organizaciones de la comunidad, ir a la iglesia, firmar una petición, ejercer tareas de voluntariado, acudir a reuniones de club, trabajar en proyectos comunitarios o incluso visitar a sus amigos.[6] Los metropolitanos son menos comprometidos no por ser quienes son, sino por estar donde están.

Podemos descartar también la posibilidad de que las localidades pequeñas atraigan a personas más gregarias. Si mantenemos constante el lugar de residencia, el compromiso cívico no guarda relación con las preferencias por vivir en una gran ciudad, una zona suburbana o una pequeña localidad. La mayoría de la gente vive en el lugar del tamaño que prefiere, pero cuando hay una divergencia entre las preferencias y la realidad, lo que determina el compromiso cívico es la realidad y no las preferencias.[7] El hecho de residir en una gran aglo-

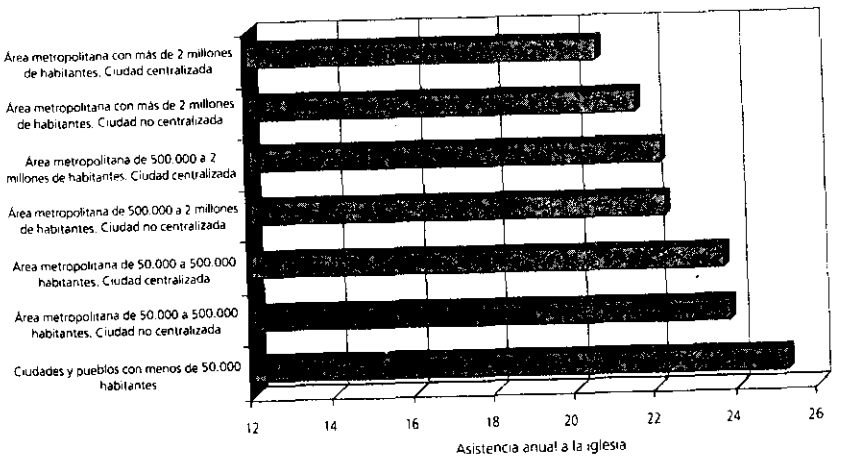


FIGURA 51: La asistencia a la iglesia es menor en las grandes zonas metropolitanas

meración metropolitana debilita de algún modo el compromiso cívico y el capital social.

Cada vez son más los norteamericanos que viven precisamente en ese tipo de entornos. La figura 52 registra los cambios en relación con los lugares de residencia de los norteamericanos a lo largo de la última mitad del siglo XX, distinguiendo entre tres categorías amplias: 1) la proporción de residentes fuera de aglomeraciones metropolitanas tal como las define el Departamento del Censo –es decir, en ciudades pequeñas y zonas rurales– ha descendido del 44 % de la población en 1950 al 20% en 1996; 2) quienes viven en el centro urbano de una metrópolis han bajado ligeramente del 33 % en 1950 al 31 % en 1996, y 3) quienes viven en alguna zona metropolitana, pero fuera del centro de la ciudad –es decir, en las zonas suburbanas–, se han multiplicado por más de dos, pasando del 23 % en 1950 al 49 % en 1996. En la década de 1950 vivía en zonas metropolitanas escasamente la mitad de los norteamericanos, mientras que en la de 1990 residían en ellas en torno a cuatro de cada cinco. A lo largo de ese período los norteamericanos se han mudado a lugares que parecen menos propicios para el compromiso cívico. Además, el mejor estudio de cuantos disponemos no halló pruebas de que el proceso de suburbanización hubiera descendido en la década de 1990.[8] Por tanto, el descenso de la vinculación social durante el último tercio del siglo XX podría atribuirse al declive ininterrumpido de las pequeñas ciudades en Estados Unidos.

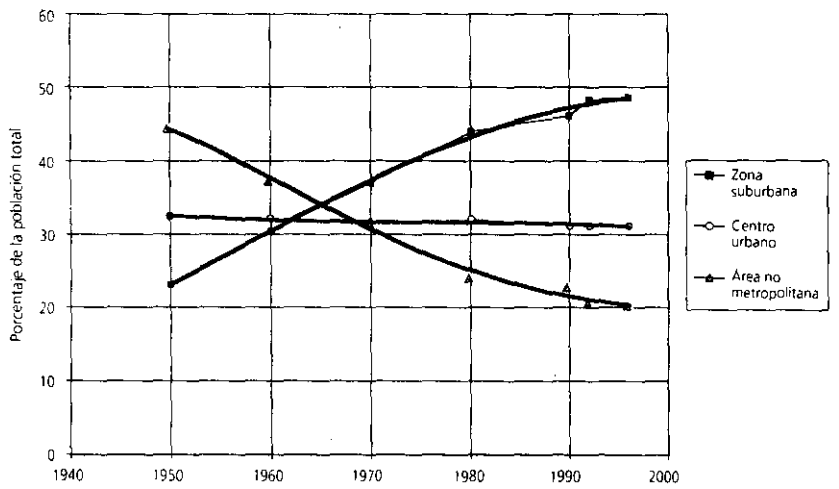


FIGURA 52: La suburbanización de Estados Unidos (1950-1996)

Los norteamericanos se han mudado del campo a la ciudad durante más de un siglo entre constantes lamentos de los profetas catastrofistas antiurbanos. «[Nueva York] es un espléndido desierto, una soledad con bóvedas y torres donde los extraños se hallan solos en medio de un millón de gentes de su raza –escribía Mark Twain en 1867–. Una persona recorre a diario tediosos kilómetros por la misma calle interminable abriéndose paso a codazos entre un hervidero de gente, pero sin ver nunca un rostro conocido y sin mirar un segundo a un desconocido [...] El resultado natural es [...] la serena indiferencia del neoyorquino ante cualquier persona o cosa fuera de lo que cae dentro de su círculo privado e individual.» Pocos años después, el filósofo social Henry George extendía el reproche de la urbanización en Estados Unidos más allá de la ciudad de Gotham: «La miseria y el sufrimiento, y los vicios y crímenes que derivan de ellos crecen por todas partes a medida que el pueblo se convierte en ciudad».[9]

Sin embargo, la urbanización no parece haber tenido efectos destructivos sobre nuestro compromiso cívico, al menos hasta hace poco. En realidad, el número de norteamericanos que fue a vivir a las ciudades fue muy grande a lo largo de los dos primeros tercios del siglo XX, coincidiendo con el auge continuo del compromiso cívico. Además, el reciente declive de cualquier forma de compromiso cívico es prácticamente idéntico en todas partes, en las ciudades grandes y pequeñas, en las zonas suburbanas, en las pequeñas localidades y en el campo.[10] Ningún lugar de Estados Unidos, ni siquiera la aldea más diminuta, ha resultado inmune a esta epidemia. En todo esto debe de haber, por tanto, algo más que la simple urbanización.

Pudiera ser que el abandono del compromiso estuviese ligado no a la urbanización, sino a la suburbanización. Las zonas suburbanas han sido una característica de la vida norteamericana desde mediados del siglo XIX, impulsadas en gran medida por las revoluciones producidas en el transporte. Primero el tranvía y luego el automóvil permitieron a millones de norteamericanos vivir en la boscosa periferia ur-

bana mientras disfrutaban de las ventajas económicas, comerciales y culturales de la ciudad. Tras la Segunda Guerra Mundial la difusión de la propiedad del coche se sumó a un auge en la construcción de carreteras y viviendas subvencionada por el Estado para producir un movimiento acelerado hacia los suburbios que no se diferenciaba de las tendencias anteriores por su carácter, pero sí por su grado.

La suburbanización significa un aumento de la distancia entre lugar de trabajo y residencia, y más segregación en función de la raza y la clase. Esta segregación no era en absoluto una novedad en las ciudades norteamericanas, pero durante la posguerra fue asumiendo cada vez más unas características nuevas. En la ciudad norteamericana clásica los barrios solían ser homogéneos, pero los municipios eran heterogéneos, siguiendo a menudo un modelo de pastiche con bloques ucranianos adyacentes a zonas irlandesas, barrios judíos contiguos a otros negros, y criados que vivían al lado de los hogares de clase alta donde servían. En unos Estados Unidos suburbanizados los municipios fueron cada vez más homogéneos desde el punto de vista étnico y de clase.

Al principio la oleada de suburbanización de la posguerra provocó un entusiasmo casi de frontera favorable al compromiso cívico. La mitología del entusiasta, alimentada por los promotores inmobiliarios, era decididamente comunitaria. Éstas eran las palabras de un anuncio publicitario para Park Forest, el suburbio de Chicago estudiado en detalle por el urbanista William Whyte para la obra *The Organization Man*:

¡Tu lugar es PARK FOREST!

En el momento en que llegues a nuestra localidad sabrás:
Que eres bienvenido
Que formas parte de este gran grupo
Que puedes vivir en una ciudad pequeña y amable
en vez de en una ciudad grande y solitaria
Que puedes tener los amigos que desees...
y que puedes disfrutar en su compañía.
Pásate por aquí. Descubre el espíritu de Park Forest.[11]

No era una simple moda pasajera, pues según explicaba Whyte, Park Forest fue un «vivero de participación. Con sesenta y seis organizaciones para adultos y una rotación demográfica que las hace insaciables en su búsqueda de nuevos miembros, Park Forest absorbe porcentualmente más energía cívica que cualquier otra comunidad del país». Pocos años después el sociólogo Herbert Gans, que se había mudado de hecho a Levittown, en Nueva Jersey, para estudiar su vida social, explicaba que sus habitantes eran «asociacionistas hiperactivos». La imagen de la vida suburbana proyectada por estudios realizados en la década de 1960 era la de una participación insólitamente emprendedora en actividades de barrio.[12] Parecía como si los norteamericanos estuvieran descubriendo de nuevo las virtudes cívicas de la vida en una pequeña ciudad.

Sin embargo, a medida que continuó la suburbanización, las propias zonas suburbanas se fragmentaron en un mosaico sociológico colectivamente heterogéneo, pero individualmente homogéneo, pues la gente que huía de la ciudad se distribuía en «enclaves de forma de vida» diferenciados cada vez con mayor sutileza, segregados por raza, clase, estudios, fases de vida, etc. La llamada desbandada blanca fue sólo la forma más obvia de este movimiento hacia la diferenciación metropolitana. Al concluir el siglo algunos suburbios eran de clase media alta, pero otros eran de clase media, de clase media baja o incluso de clase obrera. Unos eran blancos, pero otros negros, hispanos o asiáticos. Algunos se centraban en los niños; otros, en cambio, estaban compuestos predominantemente por solteros con mucha marcha, por personas adineradas que habían abandonado sus hogares o por jubilados. Muchos suburbios acabaron pareciendo parques temáticos, con una arquitectura uniforme y unos servicios y tiendas a tono. En la década de 1980 comenzaron a proliferar «urbanizaciones de intereses comunes» y «comunidades valladas» en las que unas asociaciones de propietarios particulares y unas barreras físicas visibles custodiadas por guardas complementaban las barreras sociológicas invisibles que distinguían cada comunidad de las comunidades vecinas. En 1983 el 15 % de los proyectos urbanísticos del condado de Orange (California) eran comunidades valladas, porcentaje que se dobló en cinco años.[13]

Sería de esperar que la abrumadora homogeneidad de estos nuevos enclaves suburbanos fomentara cierta trabazón social, aunque sólo

fuera del tipo «vinculante» y no del que «tiende puentes». Los promotores suburbanos de la década de 1990, como sus predecesores de la de 1950, siguieron vendiendo comunidad. «¿Recuerdas la calle donde naciste? –decía un anuncio en internet–. Donde los vecinos se conocían. Vive de nuevo allí, en Greenfield, junto a los Wheatlands. Greenfield es una tradicional patria chica para familias que aspiran a llevar una buena vida.»[14]

Sin embargo, en realidad la mayoría de los datos apuntan en la dirección opuesta. De esas comunidades selectas no se excluye sólo a políticos en campaña y a girlscouts que venden galletas, sino que los propios residentes, gente adinerada, parecen tener un índice sorprendentemente bajo de participación cívica y comportamiento vecinal incluso dentro de sus propios límites. Según un cuidadoso análisis del compromiso comunitario en zonas suburbanas de Estados Unidos realizado por el politólogo Eric Oliver, cuanto mayor sea la homogeneidad social de una comunidad, más bajo será el nivel de implicación cívica: «Al crear comunidades de intereses políticos homogéneos, la suburbanización reduce los conflictos locales que implican a la ciudadanía y la impulsan al terreno de lo público».[15]

Cuando la etnógrafa M.P. Baumgartner vivió en una comunidad suburbana de Nueva Jersey en la década de 1980, encontró una cultura de aislamiento atomizado, autocontrol y «minimalismo moral», y no la unidad compulsiva atribuida a los suburbios clásicos de la década de 1950. Lejos de buscar la vinculación propia de la pequeña ciudad, los residentes suburbanos se encerraban en sí mismos, preguntaban poco por los vecinos y esperaban también poco a cambio. «El suburbio es el no va más de la privatización, y podría ser incluso un límite mortal –sostienen los nuevos arquitectos urbanistas Andres Duany y Elizabeth Plater-Zyberk–, y significa el fin de la auténtica vida cívica.»[16]

Hace más de sesenta años el urbanista Lewis Mumford observaba que «los suburbios constituyen un esfuerzo colectivo por llevar una vida privada». Ahora, sin embargo, la privatización de la vida suburbana se ha formalizado y despersonalizado. Las comunidades valladas son inherentemente introvertidas, de la misma manera que los barrios urbanos eran inherentemente extrovertidos. Según explican dos concienzudos estudiosos de las comunidades valladas, Robert

Lang y Karen Danielsen, «en el pasado los residentes de las zonas suburbanas pinchaban suavemente a sus vecinos para empujarles a actuar con responsabilidad, por ejemplo cuando su césped estaba muy alto. Ahora un representante de la asociación de vecinos pasa para medir con exactitud la hierba, y por cierta cantidad de dinero corta el césped que ha crecido demasiado. Todo ese procedimiento formaliza un intercambio que históricamente había sido informal».[17]

El eminente historiador de los suburbios norteamericanos Kenneth T. Jackson concluye:

> Una de las principales víctimas de la cultura norteamericana del uso del automóvil es un debilitamiento del «sentimiento de comunidad» predominante en la mayoría de zonas metropolitanas. Me refiero a cierta tendencia hacia la «privatización» de la vida social y a una reducción del sentimiento de preocupación y responsabilidad entre las familias respecto a sus vecinos, y entre los residentes de la zonas suburbanas en general respecto a los del interior de las ciudades [...] Sin embargo, el verdadero cambio se ha producido en el modo en que nuestras vidas se centran hoy en el interior del hogar, más que en el barrio o en la comunidad. Con la utilización creciente del automóvil ha desaparecido en gran parte la vida en las aceras y en el patio delantero de las casas, y se ha desvanecido el intercambio social, que solía ser la principal característica de la vida urbana [...] Hay pocos lugares tan desolados y solitarios como una calle suburbana en una tarde calurosa.[18]

En los primeros años de la posguerra la estructura más amplia de la zona metropolitana típica siguió siendo monocéntrica: la gente vivía en los suburbios, pero seguía yendo al centro de la ciudad para el trabajo y las compras. Sin embargo, tanto los trabajos como las tiendas emigraron también gradualmente a los suburbios, produciendo aglomeraciones de grandes centros comerciales, oficinas centrales de empresas y parques administrativos e industriales, lo que el urbanista Joel Garreau denomina «ciudades marginales». A las antiguas zonas urbanas de estructura radial del nordeste les sucedieron las megalópolis diseminadas y policéntricas del Cinturón del Sol (los estados del sur y el suroeste). A comienzos del siglo XXI va en aumento el número de norteamericanos que se desplazan de un suburbio a otro en las horas de trabajo. Las compras se realizan cada vez más en megacen-

tros comerciales en lo que constituye un tercer suburbio. Medidas de zonificación segregadoras han eliminado de la zonas residenciales lugares de reunión como las tiendas y los restaurantes locales, al tiempo que la política fiscal federal estimulaba el auge de los centros comerciales.

Hoy en día los residentes de las zonas suburbanas compran en grandes hipermercados impersonales en vez de hacerlo en el colmado barato de la calle Mayor, donde la gente se conocía de vista. Aunque los centros comerciales constituyen el espacio público contemporáneo más característico de Estados Unidos, están cuidadosamente diseñados para un objetivo particular y primordial: dirigir a los consumidores hacia la compra. A pesar de las aspiraciones de algunos promotores, la cultura de los centros comerciales no sirve para superar el aislamiento y trabar contacto con los demás, sino para ir de tienda en tienda en presencia de los otros, pero no en su compañía. La experiencia de comprar en una zona suburbana no cuenta con la interacción con personas insertas en una red social común. Cada vez son menos los que pasan mucho tiempo en el centro de la ciudad o en cualquier otro sitio particular. Según observaba una californiana: «Vivo en Garden Grove, trabajo en Irvine, compro en Santa Ana, voy al dentista en Anaheim, mi marido trabaja en Long Beach y yo era presidenta de la League of Women Voters de Fullerton». A medida que nos desplazamos a diario de casa al trabajo y del trabajo a casa, nuestras vidas se sitúan cada vez más en grandes triángulos suburbanos.[19]

Es difícil exagerar la simbiosis entre automóvil y suburbio. Hemos pasado de una sociedad de un coche por hogar en 1969 a casi dos en 1995, a pesar incluso de que el tamaño del hogar medio fue reduciéndose a lo largo de este período. Entre 1973 y 1996 el porcentaje de norteamericanos que consideraban el segundo coche «una necesidad» y no «un lujo» se multiplicó casi por dos, pasando del 20 al 37 %. En 1990 Estados Unidos tenía más coches que conductores. Una gran parte de este cambio se ha producido muy recientemente. Todavía en 1985 sólo un 55 % de las viviendas unifamiliares nuevas incluían espacio para dos o más coches, pero en 1998 este índice de predominio del automóvil era del 79 % y seguía aumentando.[20]

La suburbanización de los últimos treinta años ha hecho que aumentara no sólo el dinero, sino también el tiempo invertido por los norteamericanos en sus automóviles. Entre 1969 y 1995, según encuestas realizadas por el gobierno sobre el uso de vehículos, la longitud media del viaje de ida y vuelta al trabajo aumentó en un 26 %, mientras que la distancia media recorrida en coche para ir de compras creció en un 29 %. Mientras el número de viajes al trabajo por hogar aumentó en un 24 % en el actual cuarto de siglo, el de los viajes por hogar para ir de compras llegó casi a doblarse, y el de otros viajes por asuntos personales o familiares se multiplicó por más de dos. Además, las probabilidades de que cada uno de esos viajes se realizara en solitario fueron mucho mayores, pues la ocupación media por vehículo cayó de 1,9 personas en 1977 a 1,6 en 1995; para los viajes de ida y vuelta al trabajo, la ocupación media descendió de 1,3 a 1,15. (Como la ocupación por vehículo no puede bajar de 1,0, estas cifras representan un descenso de un tercio en ocupación de pasajeros para todos los viajes y del 50 % en el traslado al trabajo.)

Una consecuencia inevitable de cómo hemos llegado a organizar espacialmente nuestras vidas es que dedicamos una parte claramente mayor de la jornada a ir solos dentro de nuestras cajas metálicas entre los vértices de nuestros triángulos privados. Según la encuesta de transporte personal del Ministerio de Transporte, los adultos norteamericanos pasan al volante una media diaria de setenta y dos minutos. De acuerdo con los estudios de los dietarios de ocupación del tiempo, es más de lo que dedican a cocinar o a comer, y más del doble del tiempo que pasa con sus hijos un padre normal. Los coches particulares suman el 86 % de los viajes realizados en Estados Unidos, y dos tercios de los viajes en coche se llevan a cabo en solitario, proporción que ha ido en aumento constante.

El traslado al trabajo representa poco más de una cuarta parte de los viajes personales, pero teniendo en cuenta la estructura de la vida de los nortemaericanos que trabajan, se trata del viaje individual más importante del día. (El número de personas que trabajan en casa ha aumentado, pero la proporción sigue siendo minúscula, menos del 4 % de la población activa de 1997 trabajaba en casa un día a la semana por lo menos. En cualquier caso, quienes trabajan en casa conducen tanto como los trabajadores tradicionales, pues los viajes al centro comercial compensan los no realizados al trabajo.) Durante las dos o tres últimas décadas, conducir solo se ha convertido para la ma-

yoría de los norteamericanos en la manera absolutamente predominante de viajar al trabajo. La proporción de quienes van a trabajar en vehículo propio ha aumentado del 61 % en 1960 al 91 % en 1995, mientras que han descendido todas las demás formas de desplazamiento al trabajo: transporte público, marcha a pie, etc. El transporte público tiene una importancia cada vez menor en la mayoría de las zonas metropolitanas de la nación; en 1995 el 3,5 % de los viajes para ir al trabajo se realizó en medios de transporte públicos. La utilización por turno de los coches de varias personas ha descendido también de forma continua durante más de dos décadas. La proporción de personas que van a trabajar utilizando ese sistema se ha reducido a la mitad desde mediados de la década de 1970, y se prevé que alcance sólo del 7 al 8 % en el año 2000. En resumidas cuentas: a finales de la década de 1990 del 80 al 90 % de los norteamericanos viajaban al trabajo conduciendo solos, cuando en una fecha tan cercana como 1980 eran el 64 %.

Además, las distancias para llegar al trabajo son cada vez mayores. De 1960 a 1990 el número de trabajadores que atravesaban las fronteras de un condado para ir a trabajar se multiplicó por más de tres. Entre 1983 y 1995 la distancia media del viaje al trabajo aumentó en un 37 %. Resulta una ironía que el tiempo de viaje aumentara en sólo un 14 %, pues la velocidad del viaje medio en el conjunto de medios de transporte ascendió en casi un cuarto. Tres factores contribuyeron a que los viajes fueran más rápidos, al menos en el pasado reciente: el abandono de los viajes colectivos y del transporte público en favor de los vehículos ocupados por una sola persona, que son más veloces para el trabajador individual, aunque socialmente resulten ineficientes, el aumento de los traslados de un suburbio a otro y la mayor flexibilidad del horario laboral. Por otra parte, la congestión del tráfico ha hecho metástasis en todas partes. En un estudio de sesenta y ocho zonas urbanas de Los Ángeles a Corpus Christi, Cleveland y Providence los retrasos anuales relacionados con los atascos fueron aumentando de dieciséis horas por conductor en 1982 a cuarenta y cinco en 1997.[21]

En resumen, cada vez pasamos más tiempo solos dentro del coche. Y en conjunto muchos lo consideramos un tiempo para estar tranquilamente relajados, en especial quienes llegaron a la edad adulta en medio de este auge del tráfico. Según una encuesta realizada en 1997, el 45 % de los conductores –el 61 % de quienes tenían entre dieciocho y veinticuatro años, aunque sólo el 36 % de los de cincuenta y cinco o más– estaba de acuerdo en que «el tiempo de conducir es el de pensar y disfrutar a solas».[22]

Sin embargo, se puede demostrar que el coche y el desplazamiento al trabajo son malos para la vida comunitaria. En números redondos, los datos indican que cada diez minutos añadidos al tiempo de desplazamiento al trabajo reducen en un 10 % la implicación en los asuntos de la comunidad: menos presencia en asambleas públicas, menos presidencias de comités, menos firmas de peticiones, menos asistencia a oficios religiosos, menos tareas de voluntariado, etc. En realidad, aunque el tiempo del desplazamiento al trabajo no influye en el compromiso cívico de manera tan poderosa como la educación, es más importante que casi cualquier otro factor demográfico. Y los estudios de dietarios de empleo del tiempo indican que el dedicado a ir al trabajo tiene un efecto desfavorable igualmente fuerte sobre la interacción social informal.[23]

Sorprendentemente, el aumento del tiempo para desplazarse al trabajo entre los residentes de una comunidad reduce el nivel medio de participación cívica incluso entre quienes no tienen que desplazarse. En realidad, la «penalización cívica» asociada a las comunidades con un índice elevado de desplazamiento al trabajo es casi tan grande para los residentes jubilados y otras personas que no forman parte de la población activa como para los trabajadores a jornada completa, y prácticamente igual para la asistencia a la iglesia el fin de semana que para la participación en organizaciones laicas. En otras palabras, parece tratarse de un «efecto sinérgico» típico en el que las consecuencias de las acciones individuales se desbordan más allá de los individuos concernidos. En el lenguaje de los economistas, desplazarse para ir al trabajo comporta externalidades desfavorables.

Este hecho, desconcertante por lo demás, es en realidad un indicio importante de que lo malo para la vida de la comunidad no es meramente el tiempo pasado en el propio coche, sino también la fragmentación espacial entre el hogar y el puesto de trabajo. La localidad de Lexington (Massachusetts), por ejemplo, se ha transformado en los últimos cincuenta años de una ciudad rural del Middlesex en una ciudad dormitorio para el MIT de Harvard y las zonas suburbanas dedi-

cadas a la alta tecnología situadas a lo largo de la carretera 128. Aunque sigue siendo un lugar agradable para vivir, desde un punto de vista cívico es menos autosuficiente que cuando la mayoría de sus habitantes trabajaba en la ciudad. Ahora, cuando la mayoría de ellos sale de allí a diario para ir al trabajo, muchas organizaciones cívicas están pasando malos momentos, circunstancia ésta que afecta incluso a aquellos residentes que todavía trabajan en la localidad. Además, los lazos anudados en el trabajo compiten con los establecidos en la localidad en vez de reforzarlos. Si los compañeros de trabajo proceden de toda la zona metropolitana, habrá que elegir si se pasa una velada con los vecinos o con los colegas. (Al llegar cansados después de un desplazamiento ajetreado, podemos decidir también, por supuesto, quedarnos en casa solos.) En resumen, la dispersión urbana es un mal colectivo tanto para quienes se desplazan al trabajo como para quienes se quedan en casa.

No hay duda de que los suburbios, los coches y la dispersión asociada a ellos tienen sus ventajas. Si los norteamericanos deciden mudarse a las zonas suburbanas y pasar más tiempo conduciendo es probablemente porque consideran que unos espacios más amplios, unas casas más grandes, unas compras y una vivienda más baratas –y quizá también la mayor segregación en función de la clase y la raza– valen el precio colectivo pagado a expensas de los asuntos comunitarios. Por otro lado, los datos de la encuesta de DDB Needham Life Style sobre preferencias residenciales indican que, durante el último cuarto del siglo XX –años de una rápida suburbanización– la vida en zonas suburbanas comenzó a ser menos atractiva en comparación con la residencia en el centro de las ciudades o de pequeñas localidades.[24] Sin embargo, sean cuales fueren nuestra preferencias personales, la diseminación metropolitana parece haber contribuido de manera significativa al abandono del compromiso cívico a lo largo de las tres o cuatro últimas décadas, al menos por tres razones distintas.

En primer lugar, la dispersión consume tiempo. El aumento del tiempo que pasamos solos en el coche significa que dedicamos menos a amigos, vecinos, reuniones, proyectos comunitarios, etc. Aunque éste es el vínculo más obvio entre diseminación y pérdida de compromiso, no es probablemente el más importante.

En segundo lugar, la expansión urbana está asociada a un aumento de la segregación social, y la homogeneidad social parece reducir los incentivos para la participación social, así como las posibilidades de crear redes sociales que se superpongan a las divisorias de clase y raciales. La dispersión ha resultado especialmente dañina para el capital social que tiende puentes.

En tercer lugar, la dispersión urbana destruye la «vinculación» comunitaria de forma extraordinariamente sutil, pero también sumamente poderosa. El tiempo de desplazamiento al trabajo es importante en gran parte como imagen de la creciente separación entre el trabajo, el hogar y la tienda. Hace más de tres décadas, cuando el compromiso cívico fluía de forma torrencial (lo sabemos ahora retrospectivamente), los politólogos Sidney Verba y Norman Nie demostraron que quienes residían en comunidades «bien definidas y trabadas» tendían a involucrarse mucho más en los asuntos locales. En realidad, Verba y Nie llegaron a la conclusión de que el desplazamiento mismo al trabajo influía de manera fuertemente desfavorable en la participación. Con comprensión clarividente escribieron que las «comunidades que parecen fomentar la participación –las pequeñas y relativamente independientes– son cada vez más raras».[25] Al cabo de tres décadas esta fragmentación física de nuestra vida diaria ha tenido un efecto perceptiblemente debilitador sobre el compromiso comunitario.

Los residentes en grandes zonas metropolitanas sufren una «penalización cívica por la dispersión urbana» de aproximadamente el 20 % en la mayoría de los indicadores de compromiso comunitario. Cada vez son más quienes han acabado sufriendo esta penalización a lo largo de los últimos treinta años. La penalización cívica directa asociada a la diseminación urbana, unida a la suburbanización de la población norteamericana, tal como aparece en la figura 52, explica probablemente algo menos de una décima parte de la pérdida total del compromiso esbozada en la parte II del presente libro.[26] Esto ayuda a explicar, al igual que las presiones de tiempo y dinero, la pérdida de sentido cívico de los norteamericanos. Sin embargo, no puede representar más que una pequeña parte del declive, pues el abandono del compromiso cívico es perfectamente visible en ciudades más pequeñas y en zonas rurales no afectadas aún por la dispersión. Nuestra redada de sospechosos no ha concluido todavía.

Capítulo 13

Tecnología y medios de comunicación

Cuando se haya escrito la historia del siglo XX con mayor perspectiva de la que ahora tenemos, los efectos de la tecnología sobre las comunicaciones y el ocio constituirán seguramente un asunto importante. Al comenzar el siglo apenas existían industrias de comunicación y entretenimiento fuera de algunas pequeñas editoriales y teatros de variedades. Para cuando se inventó la expresión inglesa *mass media* ('medios de comunicación') había transcurrido casi el primer cuarto de siglo. En cambio, al concluir éste la fusión gradual de las enormes industrias de telecomunicaciones y entretenimiento se habían convertido en el fundamento mismo de una nueva era económica.

Entre los efectos de esta transformación producida a lo largo de un siglo hay dos que son aquí especialmente significativos. En primer lugar, la información y el entretenimiento se han individualizado cada vez más. Para disfrutar de los productos culturales más raros y de la información más exclusiva no tenemos ya que hacer coincidir nuestros gustos y horarios con otra gente. En 1900 los amantes de la música tenían que sentarse con docenas de otras personas en momentos dados para escuchar programas prefijados; y si vivían en poblaciones pequeñas, como era el caso de la mayoría de los norteamericanos, la música era ofrecida probablemente por aficionados locales entusiastas.* En el año 2000, con mi discman de alta fidelidad puedo escuchar exactamente lo que desee y cuando lo desee sin que importe donde viva. Todavía en 1975 los norteamericanos elegían entre un puñado de programas de televisión. Transcurrido apenas un cuarto de siglo, el cable, los vídeos e internet nos ofrecen un cúmulo de posibilidades de elección individuales.

* En aquella época casi todas las pequeñas ciudades de New Hampshire, donde estoy escribiendo este libro, tenían bandas municipales; ahora son pocas las que las tienen.

En segundo lugar, la tecnología electrónica nos permite consumir en privado, y hasta en completa soledad, este entretenimiento a medida. Todavía a mediados del siglo XX el entretenimiento a bajo coste se hallaba disponible en principio en entornos públicos, como el campo de béisbol, la sala de baile, el cine y el parque de atracciones, aunque en la década de 1930 la radio se convirtió rápidamente en una importante posibilidad, la primera de una serie de inventos electrónicos que transformarían el ocio en Estados Unidos. En la segunda mitad del siglo la televisión y sus derivados trasladaron el ocio a la intimidad de nuestros hogares. Según observaba el poeta T.S. Eliot a comienzos de la era de la televisión: «Se trata de un medio de entretenimiento que permite escuchar a millones de personas el mismo chiste al mismo tiempo, y no obstante estar solas».[1] El artificio de la risa enlatada fue un reflejo tanto de la realidad perdurable de que la compañía aumenta el jolgorio como de la novedad de que la compañía se podía simular por medios electrónicos. La transmisión electrónica de noticias y entretenimiento cambió prácticamente todas las características de la vida norteamericana a un ritmo acelerado a lo largo del siglo.

El ritmo de esa transformación fue sorprendente, incluso para la moderna tecnología. La tabla 2 muestra la rapidez de difusión de un conjunto de aparatos modernos en los hogares norteamericanos durante el siglo XX.[2] Los que ofrecían entretenimiento electrónico –la radio, el vídeo y sobre todo la televisión– se difundieron por los hogares de todos los niveles en la sociedad norteamericana con una rapidez de cinco a diez veces mayor que otros aparatos que son ahora igualmente omnipresentes. Estas innovaciones están transformando nuestra ocupación del día incluso más que el automóvil. En el presente capítulo investigaremos si están también involucrados en el desgaste del capital social de Estados Unidos.

Aunque los medios de comunicación modernos ofrecen tanto información como entretenimiento –en realidad, difuminan cada vez más la diferencia entre ambos productos–, desde el punto de vista del compromiso cívico es importante tratar ambos por separado, aunque sólo sea en parte.

El primer medio de comunicación y entretenimiento no fue, por supuesto, electrónico; lo fue la palabra impresa y sobre todo el periódi-

TABLA 2: Ritmo de introducción de ciertos objetos de consumo

Invento tecnológico	*Inicio de la introducción en los hogares (1 %)*	*Años transcurridos hasta llegar al 75 % de los hogares norteamericanos*
Teléfono	1890	67
Automóvil	1908	52
Aspirador	1913	48
Aire acondicionado	1952	~48
Frigorífico	1925	23
Radio	1923	14
Vídeo	1980	12
Televisión	1948	7

co. Alexis de Tocqueville vio claramente la importancia de la comunicación masiva para el compromiso cívico:

> Cuando los hombres dejan de estar unidos por lazos firmes y duraderos, es imposible obtener la cooperación de muchos, a menos que podamos persuadir a todos aquellos cuya ayuda se requiere de que al unir voluntariamente sus esfuerzos a los de todos los demás, sirven a su interés personal. Esto no se puede conseguir de forma habitual y conveniente sin la ayuda de un periódico. Sólo un periódico puede presentar el mismo pensamiento al mismo tiempo ante un millar de lectores [...] Así pues, es difícil que una asociación democrática pueda mantenerse sin prensa.[3]

Casi dos siglos después la lectura de periódicos sigue siendo señal de un fuerte compromiso cívico. Los lectores de periódicos son mayores, tienen más estudios y están más arraigados en sus comunidades que el norteamericano medio. Sin embargo, aun manteniendo constantes la edad, los estudios y el arraigo, quienes leen las noticias están más comprometidos y saben más del mundo que quienes sólo las ven. Comparados con otras personas demográficamente idénticas a ellos, pero no lectores, quienes leen con regularidad la prensa pertenecen a más organizaciones, participan más activamente en clubes y asociaciones cívicas, acuden con mayor frecuencia a reuniones locales, votan más habitualmente y trabajan más a menudo en proyectos comunitarios, e incluso visitan a sus amigos más veces y confían más en sus vecinos.[4] Los lectores de prensa son *machers* y *schmoozers*.

Sin realizar experimentos controlados no podemos estar seguros de qué causas producen determinados efectos. Según la práctica totalidad de los estudios no experimentales sobre los medios de comunicación, es difícil distinguir entre «efectos de selección» (las personas con una determinada característica buscan un medio particular) y «efectos de los medios» (las personas desarrollan esa característica al estar expuestos a los efectos de ese medio). En el presente capítulo tendremos que lidiar repetidamente con ese problema analítico. No obstante, los datos dejan muy claro que la lectura de periódicos y una buena ciudadanía marchan juntas.

Por tanto, no debería sorprendernos en absoluto que la lectura de periódicos haya ido descendiendo en las últimas décadas, junto con la mayoría de los demás indicadores de capital social y compromiso cívico. En 1948, cuando el adulto norteamericano medio tenía nueve años de escolarización, la difusión de la prensa diaria era de 1,3 periódicos por hogar. Es decir, hace medio siglo la familia norteamericana media leía más de un periódico al día. Cincuenta años después la escolarización ha aumentado en un 50 %, pero la lectura de periódicos ha caído en un 57 %, a pesar de que la lectura de periódicos mantiene una alta correlación con los estudios.[5]

La lectura de prensa es un hábito duradero adquirido en los primeros años de la vida adulta. En general, quien comienza de joven suele continuar. Casi nada del brusco descenso sufrido por la difusión de la prensa a lo largo de los últimos cincuenta años se puede atribuir a un descenso en la lectura individual. La práctica totalidad del declive se debe al modelo, ahora ya conocido, de la sucesión generacional. Según muestra la figura 53, tres de cada cuatro norteamericanos nacidos en el primer tercio del siglo XX siguen leyendo un diario al acabar éste, tal como lo hacía esa generación hace decenios. Sin embargo, menos de la mitad de sus hijos, nacidos durante la explosión demográfica, continúa esa tradición, proporción que se ha reducido a uno de cada cuatro entre sus nietos, pertenecientes a la generación X. Como las cohortes más recientes no dan señales de llegar a ser lecto-

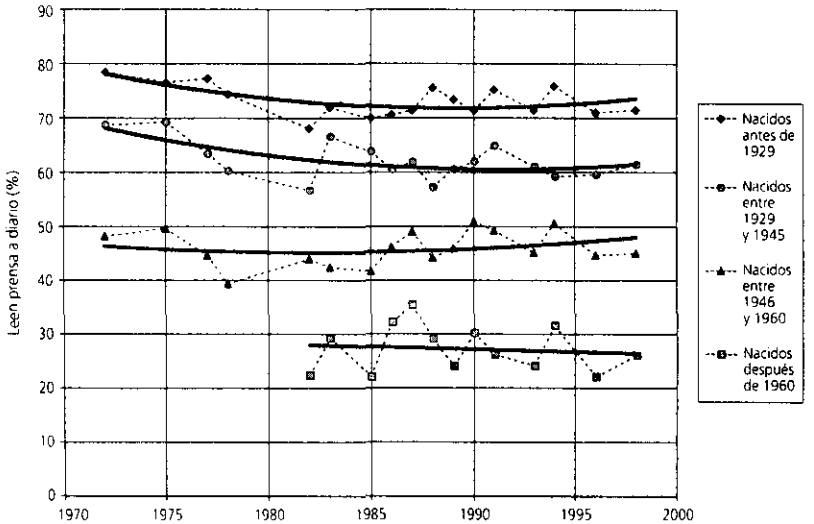


FIGURA 53: La sucesión generacional explica la desaparición de periódicos

res de periódicos con el paso de los años, la difusión sigue descendiendo a medida que la generación de lectores es sustituida por la de no lectores.[6] No será fácil invertir esta tendencia descendente, pues cada año desaparece el suelo bajo nuestros pies.

Podríamos imaginar que la explicación de esta tendencia es sencilla: la televisión. En la actualidad vemos las noticias, no las leemos. Sin embargo, la realidad es más complicada. Los norteamericanos no han desplazado sin más su consumo de noticias de la página impresa a la pantalla luminosa. De hecho, los que ven las noticias en televisión tienden más, no menos, que otros norteamericanos a leer el periódico.[7] En la jerga de la economía las noticias televisadas y el periódico son complementarios, no sustitutivos. Algunas personas andan a la caza de la noticia y otras no.

Lo que está descendiendo en cada generación no es sólo la lectura de periódicos, sino el interés por las noticias en sí. Según muestra la figura 54, cuando se pregunta a la gente si «necesita conocer las noticias (mundiales, nacionales, deportivas, etc.) cada día», la respuesta suele depender de cuándo nacieron. De forma más o menos estable,

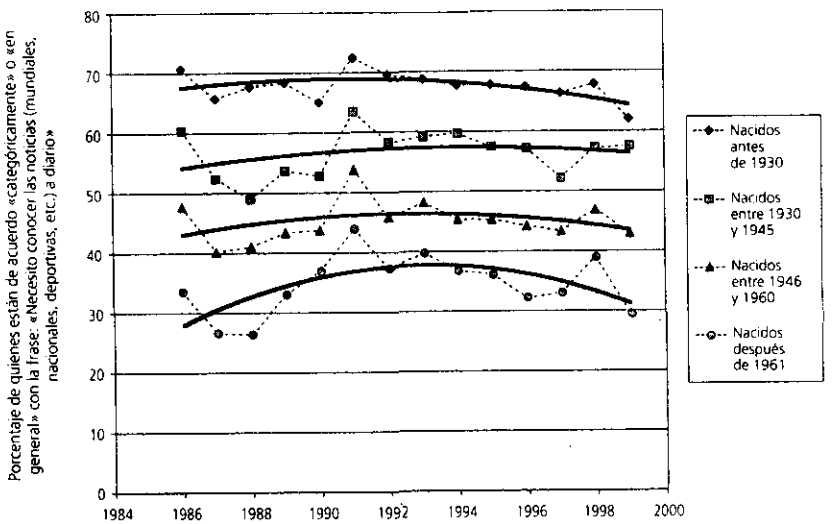


FIGURA 54: Los cazanoticias son una especie en peligro de extinción

dos tercios de la población nacida antes de 1930 dice «categórica» o «generalmente» que sí. Entre la generación de sus hijos y nietos (nacidos después de 1960), el interés por las noticias llega apenas a la mitad. Además, la figura 54 no muestra entre las nuevas generaciones absolutamente ninguna evidencia de un aumento de interés por las noticias ligado al ciclo de vida y que pudiera acabar llevándolos al nivel de sus padres o sus abuelos.

Como ver las noticias y leerlas son componentes del mismo síndrome, resulta apenas sorprendente que el hecho de verlas en televisión esté asociado positivamente a la participación cívica. Quienes recurren únicamente a las noticias televisadas no son tan cívicos en su comportamiento como sus conciudadanos que acuden a la prensa, pero los teleinformados son no obstante más cívicos que la mayoría de los demás norteamericanos. Los seguidores de los noticiarios de las grandes cadenas de televisión (así como los de la National Public Radio e incluso de los informativos de las televisiones locales) dedican más tiempo a proyectos comunitarios, acuden a más reuniones de club y siguen la política mucho más de cerca que los demás norteame-

ricanos (incluso aunque estén a la par en edad, estudios, sexo, ingresos, etc.). Los norteamericanos que siguen las noticias en televisión están más al tanto de asuntos públicos (por comparación con quienes no las siguen), aunque no sean tan caracterizadamente cívicos como los lectores de periódicos.[8]

Por desgracia, el número de quienes ven las noticias, como el de quienes las leen, se halla en declive, según nos permite predecir la figura 54. En los últimos años la caída de la audiencia de las noticias por televisión ha sido incluso más rápida que la de la difusión de prensa; la audiencia habitual de las noticias de la noche en las cadenas de televisión, por ejemplo, cayó bruscamente del 60% de los adultos en 1993 al 38% en 1998. Además, tal como ha ocurrido con la difusión de los periódicos, una gran parte del descenso del público de las noticias televisadas está motivada por diferencias generacionales. La audiencia de los informativos televisados envejece rápidamente, según podemos adivinar por la publicidad sobre temas de salud que sostiene a Brokaw, Jennings y Rather. Según un estudio realizado en 1997 por NBC News, mientras la edad media de los espectadores de los programas de máxima audiencia era de cuarenta y cuatro años, la media de los telespectadores de las noticias de la noche era de cincuenta y siete. Además, hoy en día quienes ven las noticias están dispuestos a cambiar de canal al instante: la mitad de los norteamericanos dice ver los informativos con el mando a distancia en la mano.[9]

Algunos ven cierta esperanza en el aumento de las noticias en internet o en los canales por cable que transmiten sólo informativos. Todavía es demasiado pronto para predecir los efectos de estos canales a largo plazo. Pero dicho esto, los primeros resultados no son estimulantes. En primer lugar, de la misma manera que quienes van buscando las noticias en televisión son también lectores de prensa en una proporción superior a la que les corresponde, la mayoría de las personas que siguen las noticias en internet o en canales por cable de contenidos exclusivamente informativos son también «generalistas» en su consumo de noticias. La posibilidad de que los telespectadores de la CNN, por ejemplo, vean los informativos de la noche de las cadenas de televisión es dos veces mayor que la de los demás norteamericanos. Los propios entusiastas de las noticias por internet admiten que «internet está siendo un suplemento –no un sustitutivo– de otras fuentes

tradicionales de emisión de noticias». En realidad, a medida que el uso de internet se extendió en la segunda mitad de la década de 1990, fue a menos la importancia relativa de su utilización para seguir los asuntos públicos.[10] En resumen, los medios más recientes se apoyan sobre todo en el público tradicional de las noticias, público que no crece, sino que es cada vez menor.

Además, a diferencia de quienes recurren a la prensa, la radio y la televisión en busca de noticias, los pocos norteamericanos tecnológicamente avanzados que se basan principalmente en internet para informarse tienden a estar menos comprometidos cívicamente que sus conciudadanos.[11] Esto no prueba, desde luego, que la red sea socialmente desmotivadora. En primer lugar, es posible que estos «pioneros» de las noticias en internet sean personas socialmente retiradas. No obstante, es improbable que la producción de noticias por internet y cable vayan a compensar las pérdidas cívicas debidas a la reducción de público de las informaciones de prensa y las grandes cadenas de televisión.

De todos modos, la mayor parte del tiempo, de la energía y de la creatividad de los medios electrónicos no está dedicada a las noticias, sino al entretenimiento. Ver los informativos no daña nuestra salud cívica; pero ¿qué ocurre con los programas televisivos de entretenimiento? En este punto debemos comenzar por el hecho más fundamental sobre el impacto de la televisión en los norteamericanos: en el siglo XX no ha habido nada que haya afectado a nuestro tiempo de ocio de manera tan rápida y profunda.

En 1950 el número de hogares norteamericanos que disponían de un televisor era apenas del 10%, pero en 1959 lo tenía ya el 90%, lo que supone probablemente la difusión más rápida jamás registrada en el caso de una innovación tecnológica. (La difusión del acceso a internet competirá con el récord establecido por la televisión, pero probablemente no lo superará.) Las reverberaciones de este rayo mantuvieron su intensidad durante décadas a medida que las horas por persona dedicadas a ver televisión aumentaron de un 17 a un 20% en la década de 1960, con un 7-8% adicional durante la de 1970 y otro 7-8% desde los primeros años de la de 1980 hasta finales de la de 1990. (Sobre este crecimiento constante véanse los índices de consu-

mo televisivo en los hogares en la figura 55.) En los primeros años de la televisión su público se concentraba entre los sectores de la población con menos estudios, pero durante la década de 1970 el tiempo de audiencia de los sectores con mejor formación comenzó a converger con los anteriores siguiendo una línea ascendente. El consumo de televisión aumenta con la edad, sobre todo tras la jubilación, pero desde la aparición de esta tecnología cada generación ha iniciado su ciclo de vida en un punto cada vez más alto. El porcentaje de norteamericanos adultos que ven «cualquier programa» –es decir, aquellos que encienden el aparato sin pensar en ninguno en particular– saltó del 29 % en 1979 al 43 % a finales de la década de 1980, debido en parte a esas diferencias generacionales. En 1995 el tiempo por hogar dedicado a la televisión era superior al de la década de 1950 en más de un 50 %.[12]

La mayoría de los estudios calcula que el norteamericano medio ve en la actualidad en torno a cuatro horas diarias de televisión, lo cual se acerca mucho al máximo consumo del mundo. Utilizando la técnica más conservadora para el estudio de dietarios a fin de determinar cómo organiza su tiempo la gente, John Robinson y Geoffrey Godbey, investigadores del empleo del tiempo, nos ofrecen un cálculo cercano a las tres horas diarias, pero concluyen que como actividad principal la televisión absorbió casi el 40 % del tiempo libre de los norteamericanos en 1995, lo que supone un aumento de aproximadamente un tercio desde 1965. Entre 1965 y 1995 hemos ganado una media de seis horas semanales sobre nuestro tiempo libre, y esas horas adicionales se dedican casi en su totalidad a ver televisión. En resumen, según la conclusión de Robinson y Godbey, «la televisión es el gorila de cuatrocientos kilos del tiempo libre».[13]

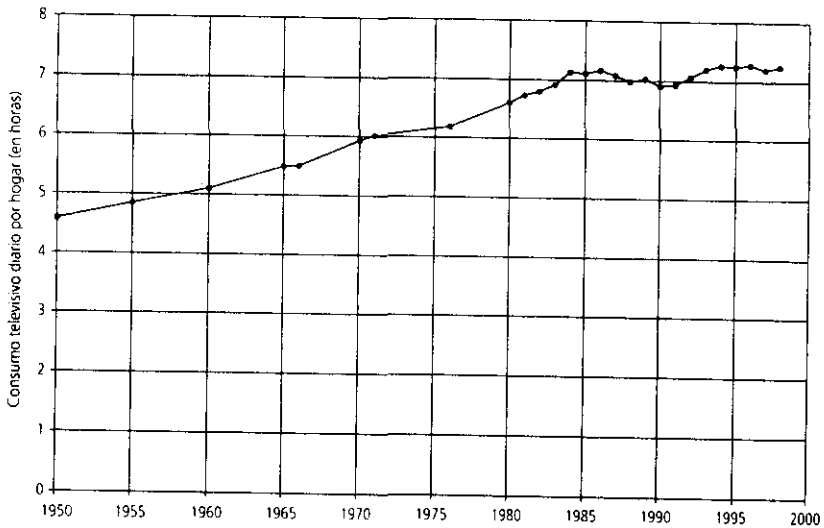


FIGURA 55: Aumento del consumo televisivo en medio siglo (1950-1998)

Además, ha proliferado la costumbre de tener varios televisores en casa: a finales de 1990 tres cuartas partes de los hogares estadounidenses contaban con más de uno, lo que permitía ver la televisión cada vez más en privado. La proporción de niños de sexto curso con un televisor en su cuarto creció del 6 % en 1970 al 77 % en 1999. (Dos de cada tres chicos entre 8 y 18 años dicen que la televisión suele estar encendida en sus casas durante las comidas.) Al mismo tiempo, la rápida difusión de reproductores de vídeo y videojuegos en los hogares norteamericanos durante la década de 1980 añadió otras nuevas formas de «tiempo de pantalla». Finalmente, durante la de 1990 los ordenadores personales y el acceso a internet ampliaron de manera espectacular los tipos de información y entretenimiento introducidos en los hogares norteamericanos.[14] (Algunas de estas tendencias se recogen en la figura 56.)

La consecuencia individual más importante de la revolución televisiva ha sido la de llevarnos a casa. Una encuesta realizada por Scripps-Howard informaba ya en 1982 de que ocho de las diez actividades de tiempo libre más populares eran característicamente domésticas. Entre todas las gráficas descendentes de participación social y comunitaria que aparecen en las encuestas realizadas por DDB Needham Life Style de 1975 a 1999 destaca la siguiente: la cifra de norteamericanos que afirmaban preferir «pasar una velada tranquila en casa» creció de manera continua. No es de extrañar que quienes lo decían dependieran en buena medida de los programas de entretenimiento televisados.[15] Aunque los primeros entusiastas de este nuevo medio hablaran apasionadamente de la televisión como un «corazón electrónico» que propiciaría la unidad familiar, la experiencia de los últimos cincuenta años nos invita a reflexionar.

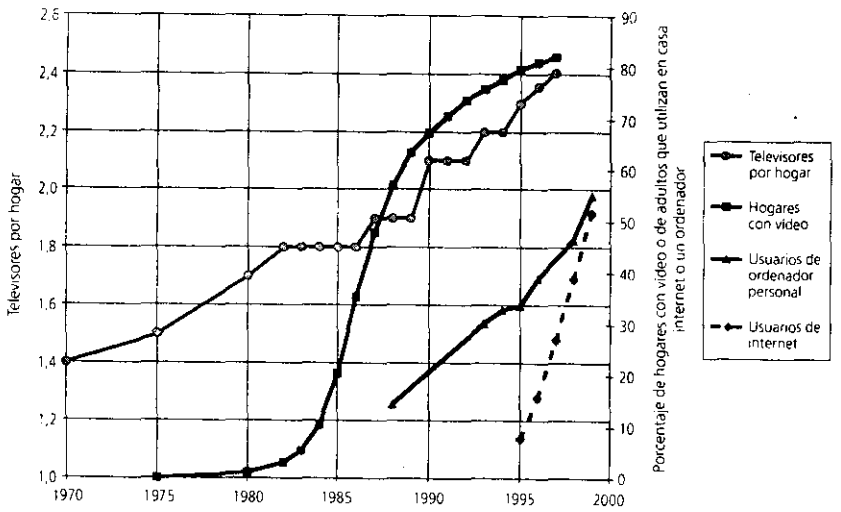


FIGURA 56: Proliferación de pantallas en los hogares norteamericanos: vídeos, ordenadores, televisores adicionales y la red (1970-1999)

Las polémicas observaciones del crítico social James Howard Kuntsler no van muy desencaminadas:

El hogar norteamericano se ha centrado en la televisión durante tres generaciones. El televisor es el foco de la vida familiar, y en consecuencia la vida de casa se vuelve hacia dentro, lejos de cuanto ocurre más allá de sus cuatro paredes. (El cuarto de la televisión se llama «habitación familiar» en la jerga de los constructores. Un amigo arquitecto me explicaba: «La gente no quiere admitir que lo que la familia hace en común es ver la tele».) Al mismo tiempo la televisión es el principal vínculo de la familia con el mundo exterior. La propia envoltura física de la casa no conecta ya en ningún sentido activo las vidas de sus miembros con lo que ocurre fuera; más bien los impermeabiliza de él. El mundo exterior se ha convertido en una abstracción filtrada por la televisión, de la misma manera que el tiempo atmosférico es una abstracción filtrada por el aire acondicionado.[16]

Los dietarios muestran que maridos y mujeres dedican tres o cuatro veces más tiempo a ver la televisión juntos que a hablarse, y de seis a siete veces más que a realizar actividades comunitarias fuera de casa. Por otra parte, a medida que se multiplica el número de televisores por hogar, se va haciendo más raro ver televisión en común. Cada vez es mayor el tiempo que pasamos viéndola completamente solos. Según un estudio, por lo menos la mitad de los norteamericanos ven la televisión a solas, mientras que según otro, el tiempo dedicado a verla en solitario es de un tercio del total. Entre los chicos y chicas de ocho a dieciocho años las cifras son aún más alarmantes: el tiempo que dedican a ver televisión con sus padres es menos del 5 % del que pasan ante el televisor, y un tercio del mismo están completamente solos.[17]

Ver televisión se ha ido haciendo en nuestras vidas una práctica cada vez más habitual y menos intencional. La organización de sondeos de opinión Roper planteó a los norteamericanos dos reveladoras preguntas en cuatro ocasiones entre 1979 y 1993:

Cuando enciende el televisor, ¿comienza encendiéndolo, y luego busca algo que le apetezca ver, o suele encenderlo sólo si hay algún programa concreto que desea ver?

A algunas personas les gusta tener un televisor encendido como fondo, aunque de hecho no estén viéndolo. ¿Considera usted que suele tener encendido a menudo el televisor aun cuando de hecho no esté viéndolo, o bien ve la televisión, y si no la apaga?

Los telespectadores selectivos (es decir, aquellos que encienden el televisor sólo para ver un programa concreto y lo apagan cuando no están viéndolo) participan significativamente más en la vida comunitaria que quienes lo son por hábito (aquellos que encienden el televisor sin tener en cuenta qué emite y lo dejan de fondo), incluso manteniendo fijas las variables de educación y otros factores demográficos. Los telespectadores selectivos son, por ejemplo, un 23 % más activos en organizaciones de base y tienen un 33 % más de posibilidades de acudir a reuniones públicas que otros norteamericanos que se hallan en su misma situación demográfica. Ver la televisión por hábito es especialmente perjudicial para el compromiso cívico. En realidad, el efecto de esa práctica sobre el abandono del compromiso cívico es tan grande como el de dedicarse simplemente a ver más televisión.[18]

Con el paso de los años ha aumentado la posibilidad de que encendamos la tele sin saber qué queremos ver y de que la dejemos como ruido de fondo, aunque no estemos viéndola, según muestra la figura 57. Todavía en la década de 1970 los telespectadores selectivos superaban a los habituales en más de tres a dos, pero las proporciones se invirtieron a mediados de la de 1990. En 1962, sólo cinco años después de que la televisión se hiciera casi omnipresente, el protagonista de *The Manchurian Candidate* podía decir: «En el mundo hay dos tipos de personas, las que entran en una habitación y encienden el televisor, y las que entran en una habitación y lo apagan».[19] Al cabo de cuatro décadas el primer tipo de personas ha acabado siendo más común, y el segundo cada vez más raro.

La habituación a la omnipresencia de la televisión es mucho más dominante entre las generaciones jóvenes. (Al analizar este punto pensemos que, a finales de siglo, el concepto «jóvenes» puede incluir a cuarentones.) Incluso los miembros de las generaciones más jóvenes con formación superior tienden mucho menos a ser telespectadores selectivos que las personas menos formadas de generaciones anteriores. El

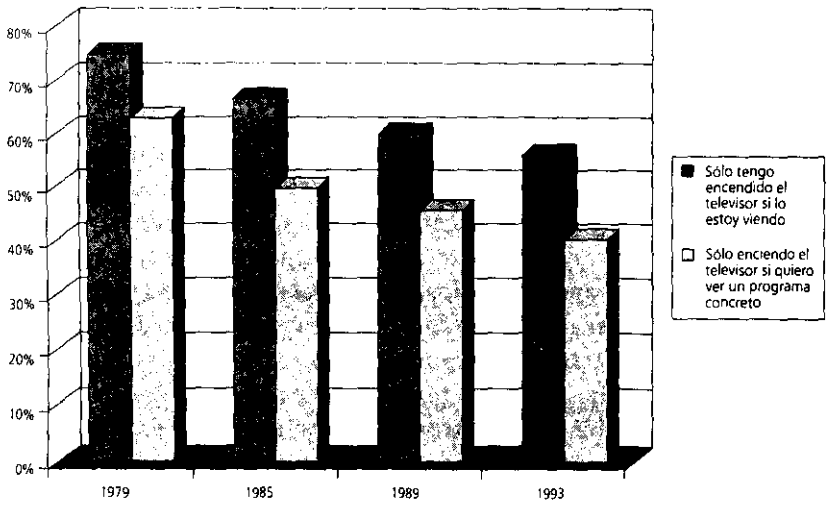


FIGURA 57: La televisión se convierte en hábito en Estados Unidos a medida que decae el consumo selectivo

43 % de los norteamericanos nacidos antes de 1933 (ninguno de los cuales creció con la televisión) eran telespectadores selectivos en 1993, aproximadamente el doble del índice de consumo selectivo (23 %) de aquel año entre las personas nacidas después de 1963 (todas las cuales crecieron con la televisión). Todos los nacidos en la era de la televisión tendemos mucho más que nuestros mayores a considerarla un compañero natural y constante. Es justamente lo que deberíamos esperar, si ver la televisión es un hábito adquirido con suma facilidad en la infancia. En resumen, aun cuando el total de horas de televisión sea el mismo en diferentes grupos de edad –como suele ocurrir–, las distintas generaciones utilizan el televisor de manera diferente. Como la tendencia a ver televisión por hábito refleja más que nada los efectos de la sucesión generacional, es improbable que se invierta en breve plazo.[20]

Ver televisión por hábito no es la única actitud en que difieren las generaciones en sus costumbres de televidentes. Otra es la de cambiar de canal. La figura 58, tomada de una encuesta Yankelovich Monitor realizada en 1996, muestra que cuando están viendo realmente la televisión, las generaciones más jóvenes (incluidos los nacidos en los

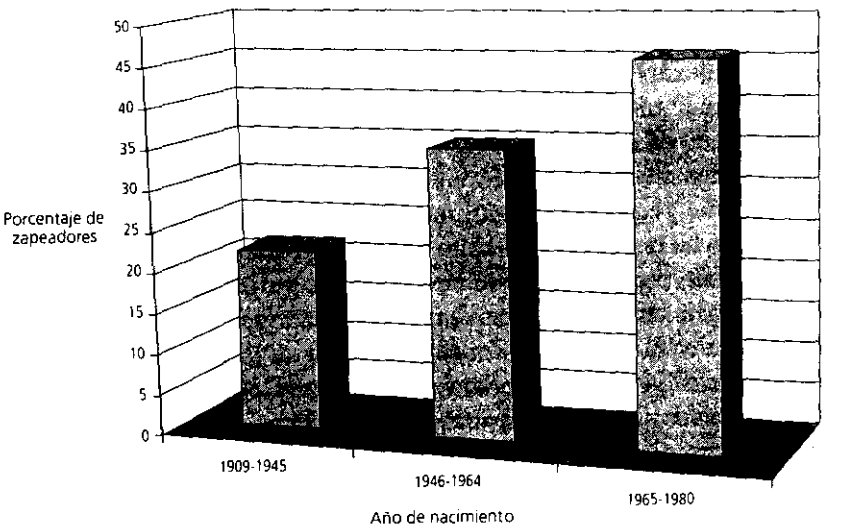


FIGURA 58: El zapeo es más común en las generaciones más jóvenes

años de la explosión demográfica, por comparación con sus mayores) tienden a pasar de programa en programa «picoteando» o viendo varios canales más que siguiendo sencillamente un solo relato. Según otros estudiosos, las amistades de los jóvenes de la década de 1990 son menos, más débiles y no tan estables como las de los adolescentes de la de 1950.[21] Aunque no conozco pruebas sistemáticas que apoyen esta sensación, sospecho que el lazo entre el zapeo entre canales y el zapeo social es más que metafórico.

La mejor manera de llegar a conocer la omnipresencia de la televisión en nuestras vidas consiste en analizar la proporción de norteamericanos que dicen ver televisión en diversos momentos a lo largo del día. Las encuestas realizadas por DDB Needham Life Style de 1993 a 1998 pedían a los encuestados que indicaran si habían visto o no televisión durante diez momentos distintos a lo largo del día anterior, desde la mañana al levantarse, hasta la noche al ir a la cama. Luego se les preguntaba si en cada uno de los períodos en que decían haber visto televisión, lo habían hecho sobre todo por informarse, por entretenerse o «simplemente por tenerla de fondo». La figura 59 presenta las medias nacionales.

Al menos una cuarta parte de los adultos dijo haber visto algo de televisión durante cada uno de los períodos del día. Concluida la jornada laboral, esta proporción aumenta en más de la mitad hasta alcanzar el punto más alto de un 86 % durante las horas llamadas acertadamente «de máxima audiencia».[22] En muchos hogares la televisión no pasa de ser un ruido de fondo, una especie de hilo musical televisivo, pero la figura 59 nos muestra que ese consumo fortuito representa una parte relativamente pequeña del consumo declarado de televisión. Estas medias incluyen tanto a los norteamericanos que trabajan como a los que no trabajan, aunque obviamente durante la jornada laboral las cifras son más bajas para aquellos que trabajan. La mitad aproximadamente de los norteamericanos –casados, solteros, con hijos y sin hijos– dice ver la televisión mientras cena, y casi un tercio lo hace durante el desayuno y la comida.[23] Al acabar el siglo XX la televisión se ha convertido en algo omnipresente en las vidas de los norteamericanos.

Otro medio de constatar el predominio del consumo televisivo en las vidas de los norteamericanos consiste en compararlo con otras formas de pasar el final del día. La figura 60 muestra que el 81 % de

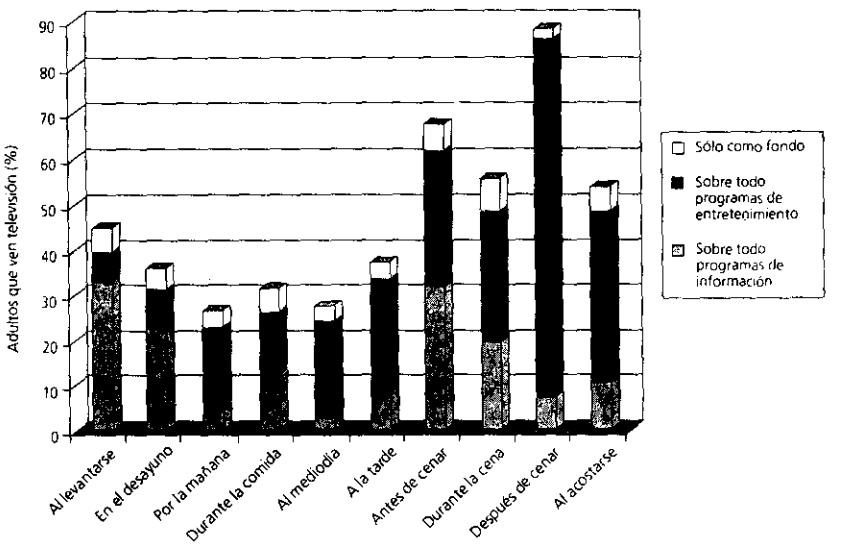
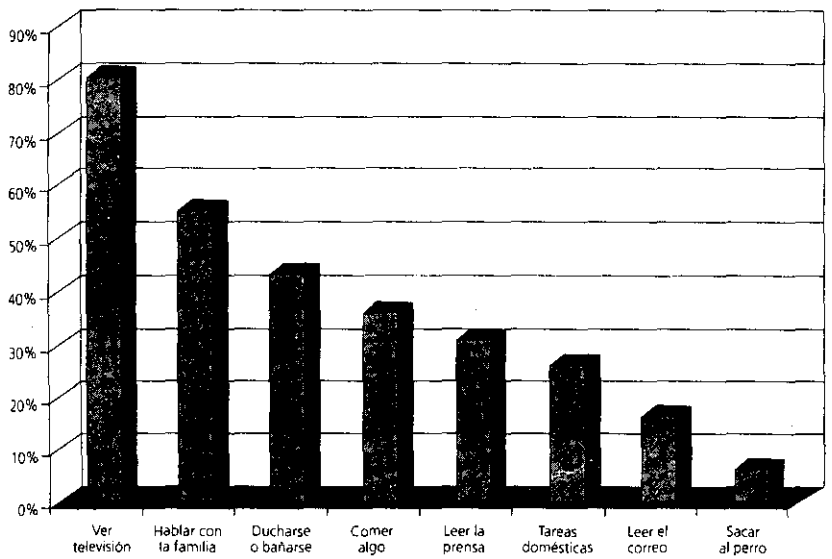


FIGURA 59: Estados Unidos ve la televisión a diario y a lo largo de todo el día

los norteamericanos dice ver televisión la mayoría de las noches, frente a sólo un 56 % que habla con los miembros de su familia, un 36 % que come algo, un 27 % que realiza tareas domésticas y un 7 % que saca el perro a pasear. Ver televisión por la noche se ha convertido en una de las pocas actividades universales de la vida norteamericana contemporánea.[24]

El cambio masivo en la manera como los norteamericanos pasan sus días y sus noches se produjo precisamente durante los años del abandono generacional del compromiso cívico. ¿Qué relación guarda el consumo de televisión con ese compromiso? La respuesta es sencilla en lo que atañe a la correlación: ver más televisión significa reducir prácticamente cualquier forma de participación cívica e implicación social. El consumo televisivo está correlacionado así mismo con otros factores que reducen el compromiso cívico, incluida la pobreza, una edad avanzada, pocos estudios, etc. Por tanto, para aislar la vinculación específica entre televisión y participación social, tenemos que



¿A cuál de estas actividades se dedica la mayoría de las noches de la semana después de la cena y antes de acostarse?

FIGURA 60: Por la noche los norteamericanos se dedican sobre todo a ver televisión

mantener constantes, estadísticamente hablando, los demás factores. Según ese análisis, en igualdad de condiciones respecto a todo lo demás cada hora adicional de televisión por día significa una reducción del 10 % aproximadamente en la mayoría de las formas de activismo cívico: menos reuniones públicas, menos miembros para comités locales, menos cartas enviadas al Congreso, etc.[25]

Si los cálculos de los dietarios de empleo del tiempo son correctos cuando dicen que en 1995 los norteamericanos pasan frente a la tele casi una hora diaria más que en 1965, entonces ese factor podría explicar tal vez por sí solo una cuarta parte del descenso total del compromiso cívico a lo largo de ese período.[26] Sin embargo, debo añadir dos matizaciones a este cálculo: una que podría corregirlo hacia arriba, y otra hacia abajo. Por una parte, hasta el momento no he presentado pruebas de que la flecha causal vaya de la televisión al compromiso cívico, y no al contrario. Por otra, este cálculo supone que el único efecto del televisor sobre el compromiso cívico deriva del número de horas pasadas ante él, más que de alguna otra cosa respecto a cómo se ve la televisión, qué se ve en ella y quién es el telespectador.

Antes de abordar estas importantes sutilezas, la figura 61 nos ofrece algunas de las pruebas que vinculan el consumo televisivo y la pérdida de compromiso cívico. Para excluir los efectos del ciclo de vida y de los estudios, limitaremos aquí nuestra atención a los norteamericanos en edad laboral y con formación universitaria. (El modelo está aún más caracterizado entre otros sectores de la población más dependientes del televisor, como los jubilados o las personas con menos estudios.) En este grupo quienes ven una hora o menos de televisión al día tienen un cincuenta por ciento más de actividad cívica que quienes ven tres horas diarias o más. Así, por ejemplo, el 39 % de quienes ven poca televisión asistió el año anterior a alguna reunión pública sobre asuntos locales o escolares, frente a sólo un 25 % de los grandes televidentes comparables demográficamente a los anteriores. De los televidentes moderados, el 28 % escribió el año anterior al Congreso, frente al 21 % de los grandes televidentes. De los televidentes mode-

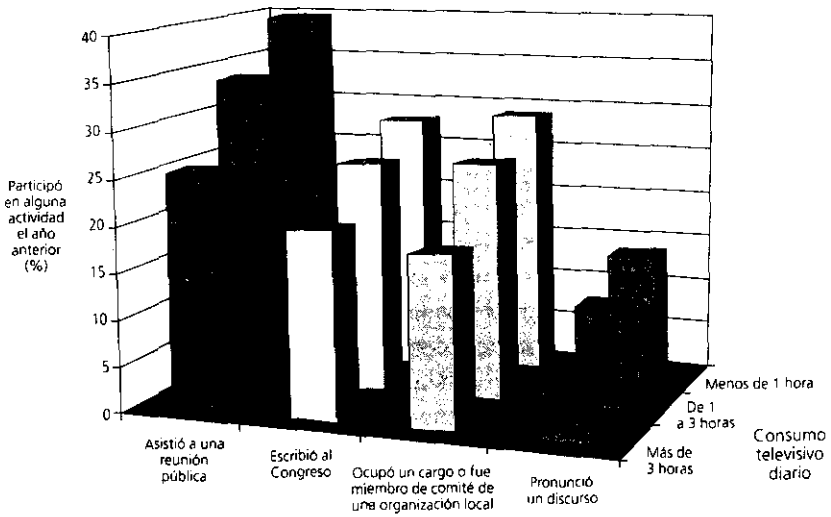


FIGURA 61: Más televisión significa menos compromiso cívico (entre adultos con estudios universitarios y en edad laboral)

rados, el 29 % tuvo algún cometido de liderazgo en alguna organización local, frente a sólo el 18 % de los grandes telespectadores. La probabilidad de que los televidentes moderados pronunciaran un discurso el año anterior fue tres veces mayor que la de los grandes televidentes con una formación académica igual (el 14 % frente al 5 %).

La importancia de estas diferencias entre telespectadores moderados y grandes telespectadores se intensifica por el hecho de que, incluso entre este grupo selecto de norteamericanos con buena educación y en edad laboral, los grandes telespectadores superan en número a los moderados por casi el doble. Un consumo importante de televisión –como el que ha acabado caracterizando a la mayoría– resulta incompatible con una participación sustancial en la vida comunitaria.

En el capítulo 2 señalamos que las formas colectivas de compromiso, como la asistencia a asambleas locales, el trabajo en comités o en favor de un partido político, habían disminuido en las últimas décadas mucho más rápidamente que las formas individuales de implicación, como el envío de cartas al Congreso o la firma de peticiones. Ambos tipos de compromiso pueden tener consecuencias políticas, pero sólo el primero ayuda a fomentar y reforzar los vínculos sociales. Vemos pues que la televisión es mala tanto para el compromiso cívico individual como para el colectivo, pero que es especialmente dañina para las actividades que realizamos conjuntamente. Mientras que el hecho de ver mucha televisión (manteniendo constantes, como siempre, los factores demográficos) reduce de un 10 a un 15 % aproximadamente ciertas actividades individuales, como la de escribir cartas, una cantidad igual de televisión adicional merma hasta en un 40 % las actividades colectivas, como asistir a reuniones públicas o desempeñar una función directiva en organizaciones locales. En resumen, así como la televisión convierte en actividad privada nuestro tiempo de ocio, también privatiza nuestra actividad, reduciendo nuestras interacciones con los otros más aún de lo que desestimula nuestras actividades políticas.[27]

Según hemos visto, los cazanoticias que ven la televisión para informarse tienen mayor conciencia cívica que la mayoría de los norteamericanos. Pero muchos de nosotros vemos la televisión para entretenernos, no por las noticias. El 7 % de los norteamericanos dice ver

televisión ante todo para informarse, frente a un 41 % que afirma verla primordialmente para entretenerse. (Los demás dicen que la ven tanto para informarse como para entretenerse; el vínculo inextricable entre información y entretenimiento –«infoentretenimiento»– es una característica notable de la televisión, que la distingue de otros medios como los libros o la radio.)[28] Ya hemos visto que las noticias y los programas de asuntos públicos parecen tener, si acaso, un efecto favorable sobre el compromiso cívico. Pero ¿qué ocurre con los programas de entretenimiento?

Una manera de detectar los efectos de la televisión de entretenimiento sobre la participación social es centrarse en las personas que dicen que la televisión es su «principal forma de entretenimiento»: la mitad de los norteamericanos. No es de extrañar que esa gente vea mucha más televisión que los demás norteamericanos, y que tienda mucho más a admitir que es «lo que podría llamarse un teleadicto».[29] En cuanto a compromiso cívico, estas personas máximamente dependientes de los programas televisivos de entretenimiento difieren de manera muy notable de la otra mitad de la población norteamericana.

Si la consideramos junto con una veintena de otros factores predictores de participación social (como los estudios, la generación, el sexo, la región, el tamaño del lugar de residencia, las obligaciones laborales, el matrimonio, los hijos, los ingresos, las preocupaciones económicas, la religiosidad, la raza, la movilidad geográfica, el tiempo de ida y vuelta al trabajo, la propiedad de la vivienda y algunos otros), la dependencia de la televisión en relación con el entretenimiento no es simplemente un predictor significativo de pérdida de compromiso cívico; es el predictor individual más sistemático que he podido descubrir.

Las personas que dicen que la televisión es su «forma principal de entretenimiento» realizan con menos frecuencia actividades voluntarias y trabajos en proyectos comunitarios, asisten a menos cenas y a menos reuniones de club, dedican menos tiempo a visitar a sus amigos, reciben menos en sus casas, organizan menos picnics, están menos interesadas por la política, donan sangre menos a menudo, escriben a los amigos con menor regularidad, realizan menos llamadas telefónicas interurbanas, envían menos postales de felicitación y menos correos electrónicos, y son más violentos en la carretera que las

personas demográficamente iguales que sólo difieren de ellas en manifestar que la televisión no es su forma principal de entretenimiento. La dependencia de la televisión no va asociada simplemente a una menor participación en la vida comunitaria, sino a una menor comunicación social en todas sus formas, escritas, orales o electrónicas. Resulta que esta simple cuestión distingue a los norteamericanos más aislados socialmente de quienes están más implicados en sus comunidades, tal como ilustran las figuras 62 a 66. Nada –ni una educación escasa, ni el trabajo a jornada completa, ni los largos viajes de ida y vuelta al trabajo en aglomeraciones urbanas, ni la pobreza o las dificultades económicas– está asociado de forma tan amplia con el abandono del compromiso cívico y con la desvinculación social como la dependencia de la televisión para el entretenimiento.[30]

Por término medio, los norteamericanos que categóricamente no están de acuerdo con la frase: «La televisión es mi forma principal de entretenimiento» –permítaseme llamarlos minimalistas televisivos– realizan tareas de voluntariado nueve veces al año. En cambio, los maximalistas televisivos –quienes admiten categóricamente que la televisión les proporciona su principal actividad de tiempo libre– reali-

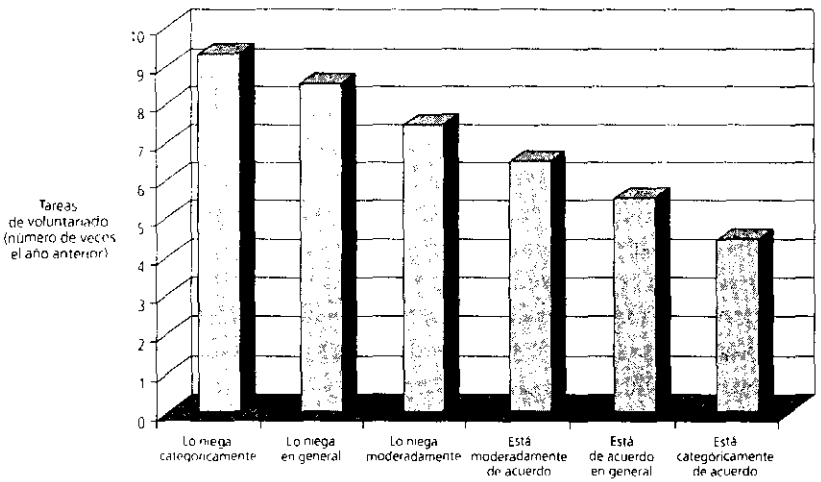


FIGURA 62: La televisión y el voluntariado no se compaginan

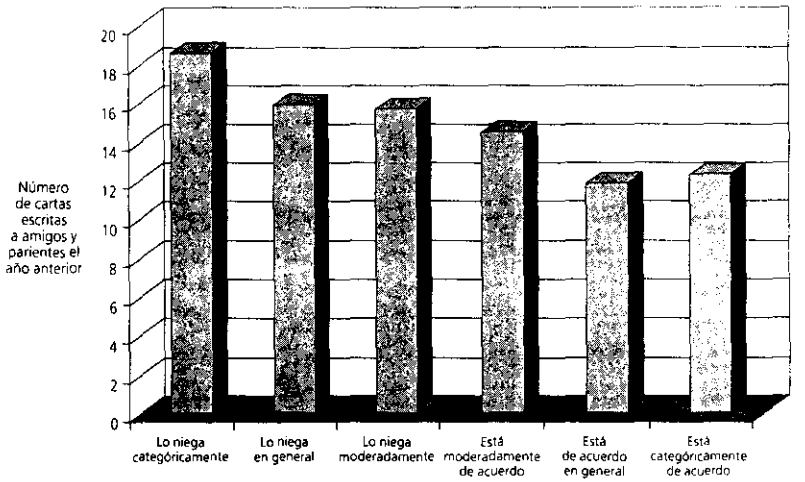


FIGURA 63: Los televidentes no mantienen contactos

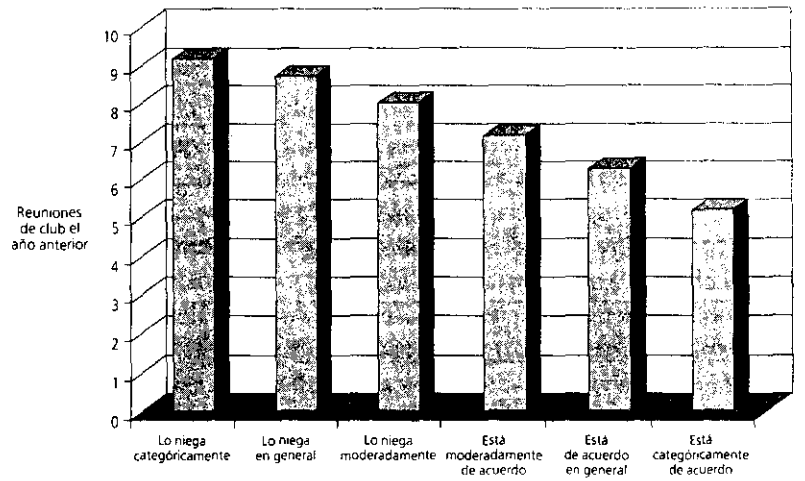


FIGURA 64: La televisión y las reuniones de club no se compaginan

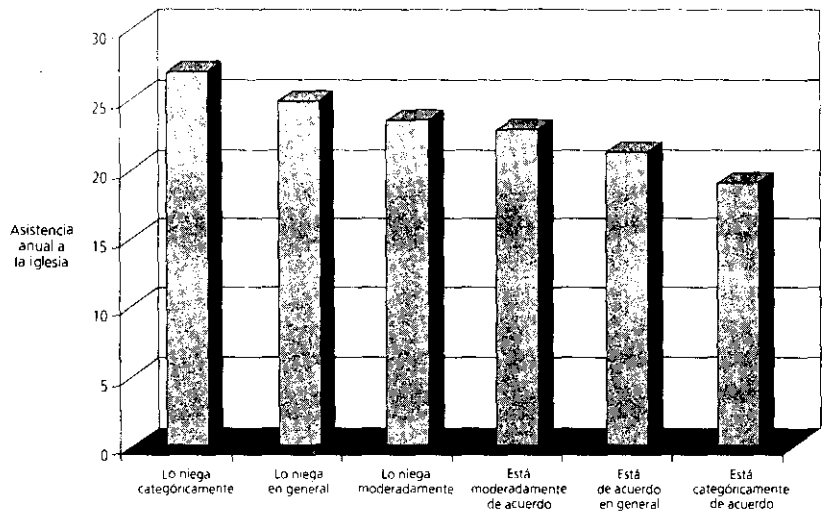


FIGURA 65: La televisión y la asistencia a la iglesia no se compaginan

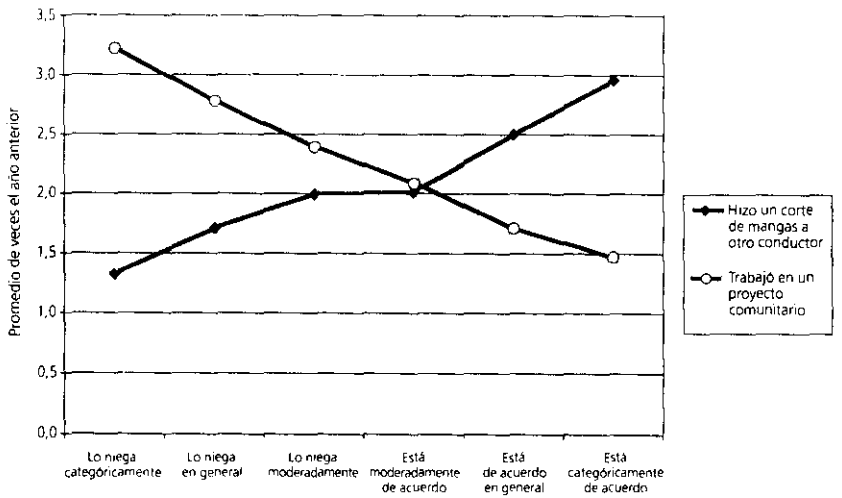


FIGURA 66: La televisión y los buenos modales no se compaginan

zan trabajos voluntarios sólo cuatro veces al año. Los minimalistas televisivos escriben una media de dieciocho cartas al año a amigos y parientes; los maximalistas, sólo doce. Los minimalistas acuden a nueve reuniones de club al año, frente a las cinco de los maximalistas. Los minimalistas van a la iglesia veintisiete veces al año por término medio; los maximalistas, diecinueve. En realidad, la dependencia de los programas de entretenimiento es un fuerte predictor desfavorable para la asistencia a la iglesia, incluso manteniendo constante el factor de la religiosidad. Entre personas igualmente religiosas, quienes dicen que la televisión es su principal forma de entretenimiento asisten a la iglesia con mucha menor frecuencia.[31]

Las diferencias cívicas entre ambos grupos se plasman en la figura 66: los minimalistas televisivos declaran haber participado en más de tres proyectos comunitarios al año y haber hecho un corte de mangas a otro conductor en menos de la mitad de casos. Entre los maximalistas televisivos este índice de civismo es exactamente inverso: dos veces más gestos groseros que participación en proyectos comunitarios. Los *machers*, los *schmoozers* y quienes sencillamente muestran una actitud civilizada proceden de las filas de la minoría de norteamericanos que hacen un uso mínimo de la televisión en una proporción que no se corresponde con su número.

Podemos descubrir nichos de resistencia a la dependencia de la televisión, pero incluso en ellos es posible detectar rastros de su influencia en el abandono del compromiso. Tomemos por ejemplo el caso de las mujeres con buena formación, en situación económicamente holgada, procedentes del nordeste y en la treintena o recién cumplidos los cuarenta: la categoría demográfica individual de la nación con más probabilidades de renegar de la televisión como entretenimiento. Incluso en este grupo selecto, más de una de cada cuatro confiesa que la televisión es su principal actividad en el tiempo libre. No obstante, es cierto que comparadas con sus hermanas liberadas de la televisión, las aquejadas de la enfermedad televisiva realizan actividades de voluntariado un 62 % de veces menos, acuden a un 37 % menos de reuniones de club, asisten a los oficios religiosos en la iglesia un 27 % menos y un 21 % menos a cenas, reciben invitados con una frecuencia inferior en un 20 % y dicen estar un 24 % más insatisfechas con su vida.[32]

Esta correlación negativa entre ver la televisión y estar socialmente comprometido aparece en dietarios de empleo del tiempo y encuestas de muchos otros países. Tanto en Estados Unidos como en otras naciones los grandes televidentes tienen muchas menos probabilidades de pertenecer a asociaciones voluntarias y confiar en los demás (incluso manteniendo constantes otros factores demográficos). A medida que la posesión y el uso del televisor se difundía entre la población, iba ligado, tanto en Estados Unidos como en el extranjero, a una reducción de los contactos con parientes, amigos y vecinos. Ver más televisión significaba pasar más tiempo no sólo en el hogar, sino dentro de sus cuatro paredes a expensas del vivido en el patio o en la calle, o de visita a otras casas.[33]

Un resumen preciso del impacto de la televisión sobre el capital social es el realizado por un miembro de la comunidad tradicional y muy unida de los *amish*, en el sudeste de Pennsylvania, en respuesta a un etnógrafo que le visitó y le preguntó cómo sabían ellos qué inventos tecnológicos debían admitir y cuáles eludir.

> Podemos reconocer casi siempre si un cambio nos traerá buenas o malas nuevas. Hay cosas que decididamente no deseamos, como la televisión y la radio. Destruirían nuestra práctica de realizar visitas. En vez de juntarnos con otra gente, nos quedaríamos en casa con la radio o el televisor. La práctica de las visitas es importante por la proximidad entre las personas. ¿Cómo podemos preocuparnos por los vecinos si no les visitamos o no sabemos qué ocurre en sus vidas?[34]

Hasta el momento hemos descubierto que ver televisión y en especial depender de ella son prácticas estrechamente relacionadas con la pérdida del compromiso cívico. Sin embargo, la correlación no demuestra la existencia de una causa. Una interpretación posible podría ser también que las personas que de entrada son socialmente aisladas gravitan hacia la pantalla, al ser la línea de menor resistencia. Sin datos probatorios verdaderamente experimentales –en los que ciertos individuos elegidos al azar estén expuestos (o no) a los efectos de la televisión durante largos períodos de tiempo– no podemos estar seguros de que la propia televisión sea la causa de la pérdida de compromiso. (Como los efectos atribuidos a la televisión se acumulan supuestamente a lo largo de los años, es improbable que algunos minutos de consumo televisivo en un laboratorio universitario reproduzcan los efectos más profundos a los que nos estamos refiriendo aquí.)

Sobre este punto no contamos con pruebas verdaderamente concluyentes, y dadas las limitaciones éticas impuestas a la experimentación con seres humanos, no es probable que dispongamos de ellas a corto plazo. (Resulta difícil saber si las enérgicas protestas públicas contra esos experimentos se harían en favor de los individuos obligados a ver televisión o de los obligados a no verla.) Por otra parte, otros tipos de pruebas hacen más plausible en este caso la atribución de culpa. En primer lugar, la epidemia del abandono del compromiso cívico comenzó poco menos de una década después de que se extendiera la posibilidad de poseer un televisor. Además, según veremos con más detalle en el capítulo 14, cuanto mayor haya sido la exposición a los efectos de la televisión en los años jóvenes de cualquier cohorte de individuos, mayor será en la actualidad su grado de pérdida de compromiso. Ya hemos observado que las generaciones más jóvenes, expuestas a la televisión durante toda su vida, tienden a utilizarla más por hábito, y ese uso habitual se asocia a su vez a un menor compromiso cívico.

Sorprendentemente, las pruebas directas respecto a la dirección causal nos llegan de un conjunto de interesantes estudios realizados poco antes y poco después de la introducción de la televisión. El más notable se basó en tres comunidades aisladas del norte de Canadá en la década de 1970.[35] Debido únicamente a la mala calidad de la señal, los residentes de una de ellas (a la que los investigadores bautizaron con el seudónimo de Notel, 'Sintele') carecían de televisión al iniciarse el estudio. El «tratamiento», cuyos efectos se sometieron a observación, consistió en introducir un único canal entre los residentes de Notel, el de la Canadian Broadcasting Corporation (CBC). La vida en Notel se comparó con la de otras dos comunidades, Unitel y Multitel. Durante los dos años que duró el estudio la recepción de televisión en Unitel –que en otros aspectos era muy similar a Notel– pasó de sólo la CBC a la CBC más tres canales comerciales norteamericanos. Multitel era similar a las otras dos localidades en todos los aspectos significativos, aunque geográficamente se hallaba algo aparta-

da. Los residentes de Multitel pudieron recibir los cuatro canales a lo largo del período de la investigación.

La investigadora canadiense Tannis MacBeth Williams y sus compañeros explicaron por qué esta tríada de localidades constituía un auténtico experimento:

> Si exceptuamos el anacronismo de no recibir la televisión en 1973, [Notel] era una localidad típica. Era accesible por carretera, tenía servicio diario de autobús en dos direcciones y su mezcla étnica no era insólita. Simplemente daba la casualidad de que el pueblo se hallaba situado en un valle de tales características que el emisor que servía a la zona no permitía a la mayoría de los residentes recibir la televisión.[36]

Es así mismo significativo el hecho de que el estudio se llevara a cabo antes de la generalización de los aparatos de vídeo y de las antenas por satélite. En otras palabras, es probable que no vuelva a darse nunca otro caso como éste de una comunidad fundamentalmente libre de televisión en una nación industrializada. Los resultados mostraron claramente que la introducción de la televisión redujo la participación de los residentes de Notel en actividades comunitarias. Según informan concisamente los investigadores:

> Antes de que Notel dispusiera de televisión los residentes de la muestra longitudinal acudían a toda una serie de reuniones de club y de otros tipos en más ocasiones que los residentes de Unitel y de Multitel, que no diferían entre ellos. A raíz de la introducción de la televisión se produjo un importante descenso en Notel, pero no hubo cambios ni en Unitel ni en Multitel.[37]

Los investigadores preguntaron también si la televisión afectaba únicamente a quienes sólo participaban de forma marginal en actividades comunitarias o también a sus líderes. Su conclusión fue la siguiente:

> La televisión parece afectar a la participación en actividades comunitarias de aquellos individuos que son fundamentales para dichas actividades, pero no a la de quienes participan de forma más marginal. Los residentes tienden a participar en las actividades de su comunidad fundamentalmente más en ausencia que en presencia de televisión.[38]

Este estudio indica decididamente que la televisión no es un mero concomitante de un compromiso comunitario menor, sino realmente una de sus causas. Un efecto importante de la llegada de la televisión fue la reducción de la participación en actividades sociales, recreativas y comunitarias entre las personas de todas las edades. La televisión convierte el tiempo libre en actividad privada.

Disponemos de pruebas comparables, aunque menos concluyentes, de estudios sobre la introducción de la televisión en Inglaterra, Sudáfrica, Escocia, Australia y Estados Unidos.[39] Los efectos de la televisión en la socialización de la infancia han sido objeto de acalorados debates durante más de tres décadas. La conclusión más razonable de un fárrago de resultados aparentemente contrapuestos parece ser que ver mucha televisión incrementa probablemente la agresividad (aunque quizá no la violencia de hecho), que también probablemente reduce los rendimientos escolares y que es una práctica estadísticamente asociada a «disfunciones psíquicas», aunque se discute qué parte de este efecto se debe a autoselección y cuál es de origen causal. Un alto consumo de televisión por parte de los jóvenes lleva aparejada ignorancia cívica, una actitud cínica y un menor compromiso político en años posteriores, junto con una reducción en el rendimiento académico y un salario más bajo en etapas futuras de la vida. En una revisión exhaustiva de esta bibliografía interdisciplinaria sobre los efectos de la televisión en la vida social norteamericana, George Comstock y Haejung Paik concluyen que la introducción de la televisión ha rebajado la participación de la gente en actividades sociales fuera del hogar. Ninguno de estos estudios brinda un apoyo completamente irrefutable a la tesis de que ver televisión provoque una pérdida del compromiso cívico, pero en conjunto los datos apuntan sin duda en esa dirección.[40]

Si la televisión reduce el compromiso cívico, ¿cómo lo hace? En términos generales existen tres posibilidades:

- La televisión compite por un tiempo ya escaso.
- La televisión tiene efectos psicológicos que inhiben la participación social.
- Los contenidos concretos de los programas televisivos socavan las motivaciones cívicas.

Examinemos las pruebas que apoyan cada una de estas hipótesis.

Aunque cada día tiene sólo veinticuatro horas, la mayoría de las formas de participación social y uso de los medios de comunicación mantienen una correlación positiva. La gente que escucha mucha música clásica tiende más, no menos, que los demás a asistir a los juegos de los boyscouts. La gente que realiza trabajos de bricolaje en casa tiende en mayor grado que los demás a jugar mucho al vóleibol y a hablar más en público. Incluso en grupos con características demográficas similares, las personas que van más al cine acuden también más a reuniones de club, frecuentan más cenas, van más a la iglesia y a reuniones públicas, donan más sangre y visitan más a menudo a sus amigos. Hace más de treinta años el psicólogo social Rolf Meyersohn observaba esta pauta en nuestras actividades de tiempo libre y las calificaba simplemente con la expresión de «cuanto más, más».[41]

Según observaba Meyersohn, la televisión es la excepción principal a esta generalización, la única actividad de tiempo libre que parece inhibir la participación en otras actividades de ocio. Se ve televisión a expensas de casi cualquier otra actividad social fuera del hogar, en especial las reuniones sociales y las conversaciones informales. Las principales víctimas de un aumento del consumo televisivo, según los dietarios de empleo del tiempo, son la participación en actos religiosos, las visitas sociales, las compras, las fiestas, el deporte y la participación en organizaciones. Las únicas actividades ligadas positivamente a un gran consumo televisivo son el sueño, la comida, los trabajos caseros, escuchar la radio y las aficiones manuales. Los televidentes permanecen anclados en casa, y son los primeros en reconocerlo; los grandes televidentes están en general de acuerdo en que son «muy caseros», mientras que la mayoría de los televidentes moderados creen que no lo son. Según los politólogos John Brehm y Wendy Rahn, ver televisión tiene un efecto tan fuerte sobre el compromiso cívico que una hora menos de consumo televisivo al día es la vitamina cívica equivalente a cinco o seis años más de estudios. Hay razones para creer que los efectos de desplazamiento del consumo televisivo podrían ser incluso más significativos para actividades no estructuradas, como salir con amigos, que para actividades más formales, como las reuniones organizativas.[42] En resumen, más tiempo dedicado a la televisión significa menos tiempo para la vida social.

A lo largo de la década de 1970, en el período preciso en que (según sabemos ahora) la pérdida de compromiso cívico cogía fuerza en Estados Unidos, la organización Roper preguntó a los norteamericanos cómo había cambiado en los últimos años su asignación de tiempo y energías. De la encuesta se dedujeron dos grandes conclusiones. Primero, que, como muestra la figura 67, hubo un movimiento masivo hacia las actividades domésticas (en especial el consumo televisivo), con un abandono de las de socialización fuera de casa. El 47 % de los norteamericanos afirmaba, por ejemplo, ver más televisión que en el pasado, frente a sólo un 16 % que decía que veía menos (un incremento neto del 31 %). En cambio, sólo un 11 % decía que dedicaba más tiempo que en el pasado a visitar a amigos y parientes que no vivían «muy cerca», frente a un 38 % que afirmaba dedicar menos tiempo a este tipo de socialización, con un descenso neto del 27 %. Las actividades practicadas fuera del hogar estaban desvaneciéndose casi sin excepción, mientras que iban en aumento las practicadas en casa (en especial ver televisión).[43]

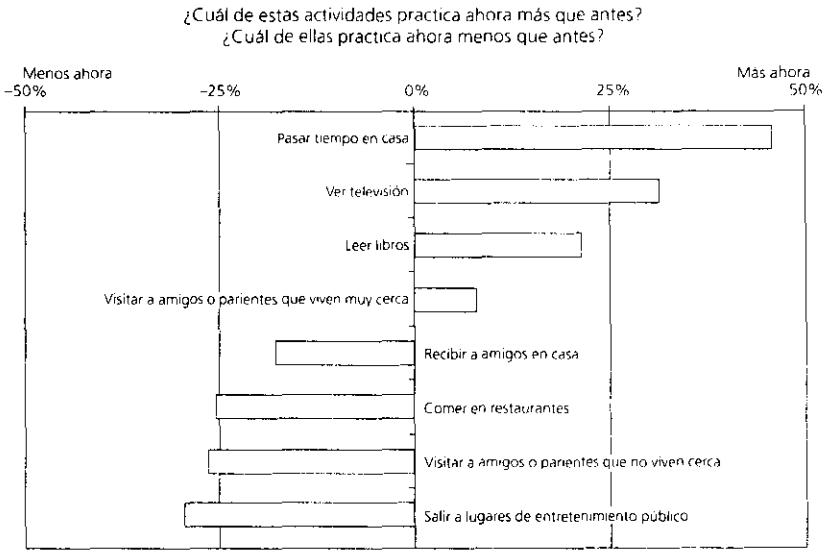


FIGURA 67: Los norteamericanos comenzaron a encerrarse en la década de 1970

En segundo lugar, quienes decían que dedicaban más tiempo que antes a ver la televisión tenían notablemente menos posibilidades de acudir a reuniones públicas, realizar alguna labor en organizaciones locales, firmar peticiones y otras cosas similares que las personas demográficamente similares que declaraban pasar menos tiempo ante el televisor. En cambio, la minoría de personas que informaban de que antes pasaban más tiempo con amigos tendía también más a participar en la vida cívica, incluso en comparación con grupos demográficamente idénticos.[44] El vínculo entre un aumento del consumo televisivo y un descenso en el compromiso cívico en ese momento decisivo es insólitamente claro.

La televisión roba tiempo, pero también parece estimular el aletargamiento y la pasividad. Robert Kubey y Mihaly Csikszentmihalyi, investigadores del empleo del tiempo, utilizaron un método ingenioso para descubrir el uso que hacemos del tiempo y sus efectos sobre nuestro bienestar psíquico.[45] Para ello convencieron a los sujetos del experimento para que llevaran consigo un busca las veinticuatro horas del día durante una semana; cuando el busca era accionado al azar, los sujetos ponían por escrito lo que estaban haciendo y cómo se sentían. Kubey y Csikszentmihalyi descubrieron que ver televisión es una actividad relajante y que exige escasa concentración. Los telespectadores se sentían pasivos y menos atentos después de ver televisión. En veladas de mucho consumo televisivo la gente tiende también a realizar otras actividades que requieran poca energía o que puedan realizarse con indolencia, mientras que en veladas de poca televisión esas mismas personas pasaban más tiempo fuera de casa realizando, por ejemplo, actividades deportivas o en reuniones de club. Un fuerte consumo televisivo va asociado a mucho tiempo libre, soledad y problemas emocionales. La televisión resulta al parecer especialmente atractiva para personas que se sienten desdichadas, en particular si no tienen nada más que hacer.

Es probable que la propia televisión no sea la causa principal de estos sentimientos pesimistas, pero tampoco sirve de gran ayuda, a no ser como escape momentáneo. Según resumen en sus conclusiones Kubey y Csikszentmihalyi:

> Los grandes televidentes pasan más tiempo con la televisión, pero lo consideran menos gratificante [...] Aunque [...] sentirse mal en momentos desestructurados y solitarios conduce al consumo de televisión [...] el hecho de ver mucha y la rapidez de los actuales montajes televisivos pueden contribuir también a reforzar en el telespectador masivo una intolerancia hacia los momentos del día que no están llenos de visiones y sonidos [...] Parece probable que ver mucha televisión ayude a la perpetuación de esa misma actitud. Algunos telespectadores acaban dependiendo de los estímulos impuestos por la televisión o por entretenimientos similares, y son cada vez más incapaces de llenar su tiempo libre sin ayuda exterior.[46]

Kubey y Csikszentmihalyi explican que estos estados psicológicos concomitantes del consumo televisivo son comunes a muchas culturas. Según el psicólogo social británico Michael Argyle, la televisión induce un estado emocional calificado muy acertadamente de «relajado, adormilado y pasivo». Los investigadores británicos Sue Bowden y Avner Offer explican:

> La televisión es el medio más barato y menos exigente para conjurar el aburrimiento. Según ciertos estudios sobre la televisión, su consumo es la actividad casera que requiere el nivel más bajo de concentración, vigilancia, resistencia y destreza [...] Los índices de activación mientras se está viendo la televisión son muy bajos; se trata de una práctica que se experimenta como un escape relajante de la tensión. Al parecer, mientras los niños ven televisión sus índices metabólicos se reducen, lo que contribuye a que aumenten de peso.[47]

Según la conclusión de Kubey y Csikszentmihalyi, sin duda la televisión crea hábitos y podría ser levemente adictiva. En estudios experimentales los televidentes exigen una recompensa considerable para dejar la televisión, aun cuando afirman sistemáticamente que verla es una actividad menos satisfactoria que otras practicadas en el tiempo libre, e incluso que el trabajo. En 1977 el periódico *Detroit Free Press* sólo consiguió encontrar cinco familias entre ciento veinte dispuestas a dejar la televisión durante un mes a cambio de quinientos dólares. La gente que renuncia a la televisión experimenta, según se dice, aburrimiento, ansiedad, irritación y depresión. Una mujer comentaba: «Fue

terrible. No hacíamos nada; mi marido y yo nos dedicábamos a hablar».[48]

Bowden y Offer concluyen diciendo que, como ocurre con otras adicciones:

Los televidentes son proclives a la habituación, la pérdida de sensibilidad y el hartazgo [...] Un investigador informaba de que en 1989 «casi todos los trabajadores de la industria de la televisión creen fervientemente que el tiempo de atención del público se reduce progresivamente, y que para mantener la audiencia, el montaje ha de tener un ritmo cada vez más rápido y ofrecer material visual más y más apasionante» [...] A medida que los consumidores se acostumbran a las nuevas fórmulas de estimulación, requieren una dosis cada vez mayor.[49]

Aunque la cuestión no sea inmediatamente significativa para nuestro principal interés –que es el compromiso cívico y el capital social–, la dependencia de la televisión para el entretenimiento, confesada por los propios telespectadores, está relacionada con una gama sorprendentemente amplia de dolencias físicas y psicológicas. Se da la circunstancia de que las encuestas DDB Needham Life Style incluyen informes de los propios afectados sobre dolores de cabeza, indigestión e insomnio. (Como el estudio se ideó originariamente, entre otras cosas, para ayudar a los encargados de departamentos comerciales de farmacia, no es de extrañar que se incluyeran estos indicadores.) Por nuestra parte, hemos fusionado estos informes en un solo índice de «malestar»: las personas con una alta puntuación en este índice son víctimas frecuentes de dolores de cabeza y estómago, y de insomnios. La figura 68 muestra que ese malestar está estrechamente asociado a una dependencia del entretenimiento televisivo.[50]

Hemos comprobado, como siempre, si esta correlación inesperadamente alta podría ser engañosa (tal vez la gente que no se encuentra en buenas condiciones físicas o económicas tiene más dolores de cabeza y ve también más televisión). Sin embargo, entre varias docenas de predictores potenciales de malestar (como las declaraciones de los propios interesados sobre su salud, ansiedad económica, frecuencia en la práctica de ejercicio físico, consumo de cigarrillos, religiosidad, diversas formas de vinculación social y todas las características demográficas estándares), los cuatro primeros de la lista, bastante por encima de los demás factores, resultaron ser la salud física, la inseguridad social, una formación baja (como equivalente de la clase social) y la dependencia de la televisión. No es de extrañar que la salud física fuera el predictor más sólido del malestar, pero los otros tres poseían fundamentalmente idéntica capacidad predictiva. En otras palabras, la dependencia de la televisión es tan destructiva para nuestra salud como la angustia económica y la pertenencia a una clase social baja. Sin un estudio experimental no podemos demostrar hacia dónde apunta la flecha causal, pero no hay una razón obvia para que las personas con dolor de cabeza busquen alivio en la televisión por encima de lo que proporcionalmente les correspondería. (Más adelante veremos algunas pruebas de cómo intervienen en este punto las diferencias generacionales.) No obstante, sean cuales fueren las causas y los efectos, resulta muy preocupante que al concluir el siglo XX más de la mitad de los norteamericanos diga que la televisión es su forma principal de entretenimiento.

Al igual que otros comportamientos adictivos o compulsivos, la televisión parece ser una experiencia sorprendentemente insatisfacto-

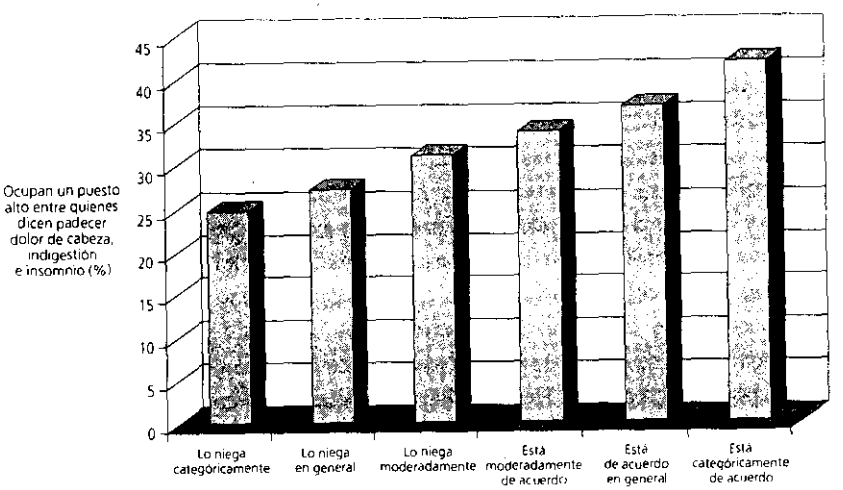


FIGURA 68: Los televidentes no se sienten demasiado bien

ria. Tanto los estudios de dietarios del empleo del tiempo como los basados en la utilización de un busca llegan a la conclusión de que para el telespectador medio la televisión es tan agradable más o menos como los trabajos caseros y la cocina, y se sitúa muy por debajo de otras actividades de ocio, e incluso en una posición inferior al propio trabajo.[51] El predomino de la televisión en nuestras vidas no refleja la sublimidad del placer que produce, sino su coste mínimo. John Robinson y Geoffrey Godbey, estudiosos del empleo del tiempo, concluyen:

> Gran parte del atractivo de la televisión reside en su omnipresencia y su carácter poco exigente [...] Como actividad, ver televisión no requiere una planificación previa, no cuesta casi nada, no exige un esfuerzo físico, raras veces nos choca o nos sorprende, y se puede practicar en la comodidad del propio hogar.[52]

Otra de las razones de que la televisión esté ligada tan desfavorablemente a la vinculación social es quizá el hecho de que ofrece una especie de conexión pseudopersonal con los demás. Cualquiera que se haya topado cara a cara con un personaje televisivo ha experimentado la poderosa sensación de conocerlo de antemano. El saludo diario del locutor del programa matinal o el espacio dramático semanal con personajes queridos nos confirma que ya conocemos a esa gente, que nos preocupamos por ellos y que participamos en sus vidas, y sin duda que ellos corresponden a esos sentimientos (o al menos así lo sentimos en nuestro subconsciente).

Joshua Meyrowitz, teórico de la comunicación, observa que los medios electrónicos permiten que los lazos sociales se disocien del contacto físico. «Los medios electrónicos crean lazos y asociaciones que compiten con las formadas a lo largo de la interacción directa en lugares concretos. Los contactos directos son sin duda más "especiales" y proporcionan unas relaciones más fuertes y profundas, pero su número relativo va en disminución.» Roderick Hart, especialista en comunicación política, sostiene que la televisión, como medio, crea un sentimiento falso de compañerismo, y hace que la gente tenga sensación de intimidad y se considere informada, inteligente, atareada e importante. El resultado es una especie de «política de mando a distancia» por la que, como televidentes, nos sentimos implicados en nuestra comunidad sin el esfuerzo de estar realmente comprometidos.[53] Lo mismo que la comida basura, la televisión –y en especial los entretenimientos televisados– satisface la ansiedad sin proporcionar una auténtica alimentación.

Al tenernos al tanto de cualquier problema social y personal imaginable, la televisión reduce las posibilidades de que hagamos algo por solucionarlos. «No es de extrañar que si los problemas de todo el mundo terminan siendo iguales en su aparente urgencia –observa Meyrowitz–, mucha gente acabe preocupándose por los suyos.» En un sentido similar, el politólogo Shanto Iyengar ha demostrado experimentalmente que la atención predominante prestada por la televisión a problemas como el de la pobreza lleva a los telespectadores a atribuirlos a fallos más bien individuales que sociales, y a eludir su responsabilidad para ayudar a resolverlos. El politólogo Allan McBride demostró en un detallado análisis de los contenidos de los programas de televisión más populares que «los programas televisivos menoscaban el capital social al centrarse en personajes y relatos que retratan un tipo de vida que debilita los vínculos de grupo y el compromiso social y político». La televisión ofrece una visión de los acontecimientos del mundo ingenuamente directa y personal en un marco dominado por los valores del entretenimiento. Da preferencia a las personas sobre los problemas, y a las comunidades de interés sobre las locales. En resumen, la televisión podría estar fuertemente ligada a la pérdida del compromiso cívico debido a los efectos psicológicos del propio medio.[54]

Es posible que también el mensaje –o, dicho de otra manera, los contenidos programáticos concretos– sea responsable de los evidentes efectos anticívicos de la televisión. Las encuestas de DDB Needham Life Style nos permiten indagar esta posibilidad, pues además de las preguntas sobre vinculación social y participación cívica, obtienen información sobre los programas concretos que los encuestados «ven porque realmente les gustan». Dada la imposibilidad de deducir de esos datos una relación causal, podemos elaborar una clasificación improvisada de los programas que atraen y/o crean los públicos más y menos cívicos.

En el primer puesto de la jerarquía propicia al civismo (manteniendo constantes, como siempre, características demográficas estándares como la edad y la clase social) se hallan los programas de noticias y los educativos. A finales de la década de 1990 los televidentes de programas como los informativos de los canales nacionales y las producciones sobre asuntos públicos, *NewsHour* y otros programas del PBS (Public Broadcasting Service, la radiotelevisión pública de Estados Unidos), estaban en general más comprometidos con la vida comunitaria que los demás norteamericanos, en parte porque ese público tendía a evitar otras ofertas de la televisión. En el otro extremo de la escala se encuentran las series de acción (ejemplificadas en una época pasada por *The Dukes of Hazzard* y *Corrupción en Miami*), las telenovelas (como *Dallas* y *Melrose Place*) y los llamados *reality shows* (como *America's Most Wanted* y *Current Affair*).[55]

Una manera de medir las consecuencias de los diferentes tipos de programas sobre el compromiso cívico (distinguiéndolo de la mera cantidad de tiempo pasado ante la pantalla) consiste en comparar los efectos de una exposición a dosis crecientes de programas informativos y no informativos, manteniendo constantes no sólo la educación, los ingresos, el sexo, la edad, la raza, el empleo, el estado civil y otros factores similares, sino también el tiempo total dedicado a ver televisión. Según muestra la figura 69, cuanto más tiempo dedique un individuo a ver noticias, mayor será su actividad en la comunidad, mientras que cuanto más tiempo pase viendo culebrones, concursos y tertulias, menor será su actividad comunitaria.[56] En otras palabras, incluso entre personas que pasan el mismo número de horas ante la tele, lo que ven guarda una relación estrecha con su grado de actividad en la vida comunitaria.

La distinción clara entre el público de *NewsHour* y el del *Jerry Springer Show* subraya el hecho de que no toda la televisión es antisocial. Estudios experimentales han demostrado que una programación de carácter social puede tener efectos socialmente favorables, como el de estimular el altruismo.[57] Además, la televisión (sobre todo, aunque no exclusivamente, los programas dedicados a asuntos públicos) puede reforzar a veces un sentimiento comunitario más amplio al comunicar una experiencia común a toda la nación, como ocurrió con el asesinato de Kennedy, la explosión del *Challenger* y la bomba de la

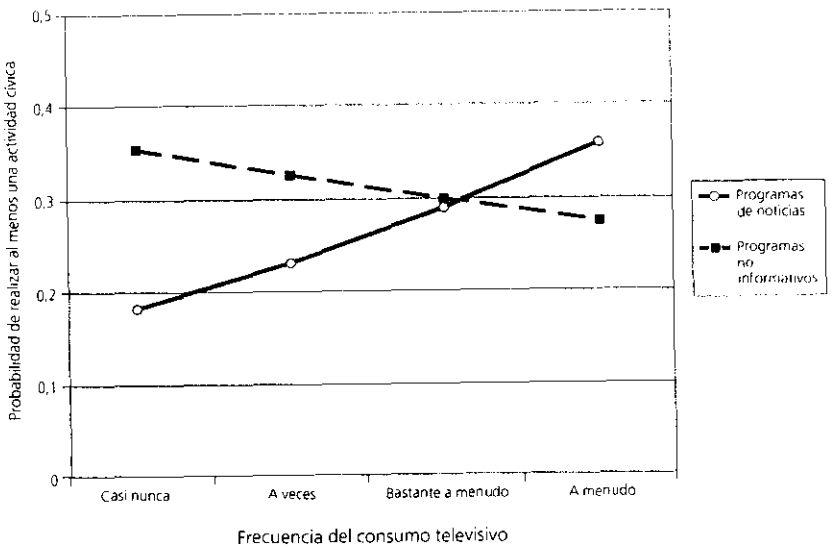


FIGURA 69: Tipos de programas de televisión y compromiso cívico (manteniendo constante el tiempo pasado ante el televisor)

ciudad de Oklahoma. Todos estos casos fueron experiencias nacionales compartidas únicamente porque la televisión introdujo en nuestros hogares las mismas imágenes dolorosas. Cuando la televisión actúa de forma eminentemente cívica puede ser un lugar de reunión, una fuerza poderosa para tender puentes entre las diferencias sociales, fomentando la solidaridad y comunicando información cívica esencial.

Sin embargo, a esta lista de experiencias compartidas debemos añadir las muertes de la princesa Diana y John F. Kennedy Jr. y el juicio de O. J. Simpson, que ofrecieron más melodrama que ilustración cívica. Los vínculos alimentados por estas experiencias comunes son psicológicamente persuasivos, tal como puede atestiguar cualquiera de nosotros. Pero en general no resultan sociológicamente convincentes en el sentido de impulsarnos a la acción. Cada uno de esos episodios es cautivador, pero pocos provocan cambios duraderos en la manera de comportarnos o establecer vínculos. Los psicólogos infantiles hablan de un estadio bastante primitivo del desarrollo social llamado «juego paralelo»: dos niños en el cajón de arena de un parque donde

cada cual se entretiene con un juguete, pero sin interactuar realmente. En un desarrollo sano, los niños superan el juego paralelo. Pero los espectáculos públicos televisados nos dejan en ese estadio atrasado del desarrollo que raras veces va más allá de la atención paralela a un mismo estímulo externo.

La televisión «salvaje», por así decirlo, está representada sobre todo por programas ligados empíricamente al abandono del compromiso cívico. Este tipo de programas asociados en su mayoría al aislamiento cívico constituye un porcentaje masivo y creciente de la programación televisiva. La «mercadotecnia orientada» y la llegada de la televisión por cable con quinientos canales presagian una ulterior fragmentación del público en función de intereses sociales, económicos y personales.[58] Según Nielsen Media Research, el número de canales recibidos en un hogar medio se disparó de diecinueve en 1985 a cuarenta y nueve en 1997, y sigue aumentando. La capacidad de la televisión para crear una cultura nacional de «reunión en torno a la máquina dispensadora de agua» ha ido a menos a medida que disminuía el número de personas que veían programas comunes. Al principio de la década de 1950 dos tercios de los norteamericanos encendían el televisor y veían el programa de mayor audiencia (*I Love Lucy*); a comienzos de la de 1970 el programa de máxima audiencia (*All in the Family*) atraía aproximadamente a la mitad de la audiencia nacional; a mediados de la de 1990 el índice de audiencia de *Urgencias* y *Seinfeld* era de apenas un tercio.[59] Esta tendencia a la segmentación del mercado permite elegir, y aumenta probablemente la satisfacción del consumidor, pero también reduce la función de unir a la gente, de la que presumía en otros tiempos la televisión.

Otro efecto probable de la televisión (no sólo de la programación, sino también de la publicidad concomitante) es el fomento de los valores materialistas. Como dicen, por ejemplo, George Gerbner, estudioso de los medios de comunicación, y sus colegas, los adolescentes que ven mucha televisión «tienden más a desear trabajos de alta categoría que les permitan ganar mucho dinero, pero también quieren que sus empleos sean relativamente fáciles, con largas vacaciones y tiempo para hacer otras cosas». Según veremos con más detalle en el siguiente capítulo, el materialismo entre los universitarios de primer curso ha aumentado notablemente durante la era de máxima exposición a los efectos televisivos; además, mientras están en la universidad, los estudiantes que ven más televisión se hacen todavía más materialistas por comparación con sus compañeros que la ven menos o no la ven.[60]

En resumen, el auge de las comunicaciones y el entretenimiento electrónico es una de las tendencias sociales más poderosas del siglo XX. En ciertos aspectos importantes esta revolución ha aliviado nuestras almas e ilustrado nuestras mentes, pero también ha hecho de nuestro ocio una realidad más privada y pasiva. Cada vez dedicamos más tiempo y dinero a bienes y servicios consumidos individualmente, no a los de consumo colectivo. El tiempo libre de los norteamericanos puede medirse cada vez más –como lo hacen los especialistas en márketing– en función de la «visualidad», pues la actividad de ver cosas (en especial pantallas electrónicas) va ocupando progresivamente una parte mayor de nuestro tiempo, mientras que la de realizarlas (en especial junto con otras personas) lo ocupa cada vez menos. Esta insistencia en el entretenimiento visual parece ser particularmente común entre las generaciones crecidas en las últimas décadas.[61] Ver televisión, vídeos y ventanas de la pantalla del ordenador abiertas al ciberespacio son prácticas cada vez más comunes. Compartir actividades comunales lo es cada vez menos.

La apoteosis de estas tendencias se puede hallar, por más imprevisible que parezca, en las boleras Holiday Bowling de New London (Connecticut). Sobre cada una de las calles de la bolera hay una pantalla gigante de televisión que muestra la oferta de programas nocturnos. Incluso en una noche de competición de liga, los miembros del equipo no se dedican a charlar animadamente sobre los acontecimientos del día, tanto públicos como privados, sino que cada cual se queda contemplando en silencio la pantalla y esperando su turno. Aunque estén jugando juntos a los bolos, ven la televisión en solitario.

Los efectos de estas nuevas tecnologías sobre la visión del mundo de los norteamericanos son más acusados entre las generaciones jóvenes. Sven Birkerts, crítico social, hace hincapié en la ruptura histórica que significó el advenimiento de la televisión:

> Hay una línea, un umbral, un punto a partir del cual todo es diferente. Yo trazaría esa línea en algún momento impreciso de la década de 1950, cuando

la televisión se abrió paso hasta penetrar en el tejido de la vida norteamericana, cuando nos acostumbramos a la idea de dos realidades paralelas: aquella en que vivíamos, y otra en la que nos introducíamos siempre que deseábamos descansar de nuestra vida. Las personas nacidas después de la mitad de la década de 1950 son las portadoras de lo nuevo; constituyen la fuerza que nos sacará de nuestra comprensión ya desvaneciente, rural, de pequeña ciudad o urbana, de la organización social. El impulso del cambio ha hecho que esas expresiones ya no tengan casi sentido.[6]

Al concluir el siglo XX los norteamericanos ven más televisión, la ven de manera más habitual y generalizada, y la ven más a menudo solos; y ven más programas asociados específicamente a la pérdida del compromiso cívico (programas de entretenimiento, a diferencia de los informativos). El inicio de esta tendencia coincidió exactamente con el declive nacional de la vinculación social, y fue especialmente acentuada entre las generaciones jóvenes que, según veremos con más detalle en el siguiente capítulo, son marcadamente ajenas al compromiso. Además, los norteamericanos entre quienes se da la máxima probabilidad de abandono de la vida cívica y social son precisamente los más caracterizados por esta dependencia del entretenimiento por televisión, son también quienes pasan menos tiempo con sus amigos, están menos implicados en organizaciones comunitarias y tienden a participar menos en asuntos públicos.

Las pruebas son poderosas y detalladas, aunque al no poderse extraer de experimentos al azar, no pueden ser plenamente concluyentes en cuanto a los efectos causales de la televisión y otras formas de entretenimiento colectivo. Los grandes consumidores de estas nuevas formas de entretenimiento son sin duda personas aisladas, pasivas y distantes de sus comunidades, pero no podemos estar completamente seguros de que si les faltara la televisión, fueran a ser más sociables. Lo mínimo que puede decirse es que la televisión y sus primos electrónicos son cómplices voluntarios en el misterio cívico que hemos estado desentrañando, y hay una gran probabilidad de que sean los principales implicados.

Capítulo 14

De generación en generación

Los esfuerzos realizados hasta ahora para identificar a los culpables del abandono del compromiso cívico han sido fructíferos, pero nada concluyentes. La televisión, la expansión urbana y las presiones de tiempo y dinero contribuyen de manera cuantificable al problema, cada una por su parte. Sin embargo, incluso la pequeña y menguante minoría de norteamericanos más ajenos a esas presiones –las parejas adineradas en las que sólo uno de sus miembros tiene un trabajo retribuido, que residen fuera de grandes zonas metropolitanas y raramente ven la televisión– ha ido abandonando de manera constante el compromiso con la comunidad y la vida social a lo largo de las dos últimas décadas. Aunque parezca que viven en una «anticuada» y convencional Pleasantville de los años cincuenta, esas personas acuden en la década de 1990 a la mitad de reuniones de club de las que la gente como ellos frecuentaba en la de 1970, y la probabilidad de que se desentiendan por completo de la vida comunitaria es cinco veces mayor. Incluso en las aldeas minúsculas y de mentalidad cívica del bucólico estado de Vermont, la asistencia a las asambleas municipales se redujo casi en un cincuenta por ciento entre los primeros años de la década de 1970 y los últimos de la de 1990.[7] Según hemos señalado más arriba, no hay prácticamente ningún sector de la sociedad norteamericana que no haya sufrido este contagio anticívico. Ha afectado a mujeres y hombres; a centros de ciudades, a zonas suburbanas y a pequeñas localidades; a ricos, a pobres y a la clase media; a negros, a blancos y a otros grupos étnicos; a personas que trabajan y a parados; a matrimonios y a solteros de vida alegre; al norte, al sur, a las dos costas y al centro de Estados Unidos.

La edad es la única excepción llamativa a esta uniformidad. Los años van únicamente por detrás de los estudios como predictores de casi todas las formas de compromiso cívico, y las tendencias en este compromiso no son uniformes en todas las categorías de edad. Las

personas de edad mediana y los mayores son más activos en más organizaciones que la gente joven, van a la iglesia más a menudo, votan con mayor regularidad, leen y ven las noticias con más frecuencia, su misantropía es menor y son más filantrópicos, están más interesados en política, trabajan en más proyectos comunitarios y realizan más tareas de voluntariado.[2]

Es evidente que hay algo en la edad que es clave para nuestro enigma. Sin embargo, esta clave es fundamentalmente ambigua, pues podría corroborar cualquiera de estas dos interpretaciones diversas: las personas de diferente edad ¿se comportan de manera distinta porque se hallan de momento en puntos diferentes de un ciclo de vida común, o porque pertenecen de manera permanente a generaciones distintas? La edad es una clave valiosísima, pero no es ni de lejos tan infalible como las huellas dactilares o el ADN, por lo que necesitamos examinar las pruebas con cuidado.

Al acabar el siglo XX los varones norteamericanos de sesenta y setenta años tenían la vista mucho peor que sus nietos de veinte y treinta, y las probabilidades de que los ancianos hubieran servido en el ejército eran también mucho mayores que las de sus nietos. Sin embargo, estas dos pautas relacionadas con la edad se deben a causas muy diferentes. El efecto de la pérdida de visión depende enteramente del ciclo de vida: a todos se nos deteriora la vista a medida que envejecemos. Por otra parte, la diferencia en el índice de realización del servicio militar se debe a diferencias generacionales. De los hombres nacidos en la década de 1920 hizo la mili aproximadamente un 80 % frente a alrededor de un 10 % de los nacidos en la de 1960, diferencia atribuible por completo al distinto estado de los asuntos internacionales cuando cada uno de esos grupos cumplió dieciocho años. La visión refleja el ciclo de vida, mientras que el servicio militar es un reflejo de las generaciones. Cuando los nietos lleguen a la edad de sus abuelos, su visión se enturbiará igualmente, pero nunca habrán compartido con ellos la experiencia del servicio militar.

Si disponemos de pruebas procedentes de un único momento temporal, no podemos distinguir entre ciclo de vida y efectos generacionales, pero si logramos seguir la evolución de una cohorte determinada a lo largo de los años, nos será más fácil distinguir ambos. El

significado de los efectos del ciclo de vida es que los individuos cambian, pero la sociedad en conjunto no. Los efectos generacionales, en cambio, significan que la sociedad se transforma, aunque los individuos no lo hagan. Hay pocas razones para creer que la visión media de los norteamericanos se deteriorará en las primeras décadas del siglo XXI, pero es prácticamente cierto que cada vez habrá menos veteranos.

Así, antes de poder decir si las diferencias omnipresentes relacionadas con la edad son auténticamente generacionales y producen por tanto cambio social, necesitamos determinar si son atribuibles al ciclo de vida normal. Si contamos con pruebas comparables a lo largo de varias décadas, podemos seguir cada una de las cohortes a medida que sus miembros van pasando por diversas etapas de la vida. Si varias cohortes sucesivas recorren los mismos altibajos a medida que envejecen, podemos estar razonablemente seguros de que observamos una pauta de ciclo de vida. De no ser así, es más probable que las diferencias relacionadas con la edad sean de origen generacional.[3]

Las pautas de ciclo de vida en el comportamiento social se deben de manera característica a uno de estos tres factores: exigencias familiares (a saber, el matrimonio y la paternidad), pérdida de energías (decadencia de la adolescencia a la vejez) y configuración de las carreras (es decir, entrada y salida de la actividad laboral). Las diferentes formas de participación cívica alcanzan su punto culminante en distintas etapas del ciclo de vida. Los clubes de deportes atraen las energías de los jóvenes. El tiempo que pasamos con los amigos llega a su máximo nivel al comienzo de la veintena, se reduce con el matrimonio y los hijos, y vuelve a remontar cuando cumplimos los sesenta, con el retiro y la viudez. Las actividades relacionadas con los niños, como las reuniones entre profesores y padres, la salidas al campo y los actos deportivos, están vinculados a los primeros años de paternidad (la veintena y la treintena). La afiliación a organizaciones cívicas y sociedades profesionales llega a su cresta entre hombres y mujeres que han cumplido los cuarenta y los cincuenta. La donación de sangre alcanza su punto más alto en la treintena y cae bruscamente a partir de los cincuenta, mientras que la donación de dinero aumenta en las últimas épocas de la vida. Las relaciones con la iglesia crecen en la veintena (con la llegada del matrimonio y los hijos), se estabilizan

y vuelven luego a reanudarse, aumentando poco a poco entre los mayores. Las actividades de voluntariado solían tener una única cúspide en la treintena, como un reflejo de las fiestas para vender galletas en beneficio de las PTA y de los entrenamientos para la Litle League, la liga deportiva infantil, pero en las últimas décadas (según vimos en el capítulo 7) se ha producido una segunda racha de voluntariado en los años siguientes a la jubilación. El compromiso cívico en general sigue de manera característica un trazado como el de la figura 70, elevándose a partir de la primera edad adulta hacia un zona de estabilidad en la edad mediana, desde donde decae gradualmente. Este dibujo abovedado representa el arco natural de nuestros compromisos en la vida.[4]

Si este ciclo normal de los sucesos de la vida explicara por entero las diferencias en cuanto a compromiso cívico relacionadas con la edad, los norteamericanos más viejos deberían estar mucho menos comprometidos cívicamente que las personas de edad mediana. Los estudios clásicos de sociología realizados en las décadas de 1950 y 1960 llegaron exactamente a esa conclusión. En la de 1990, sin embargo, de

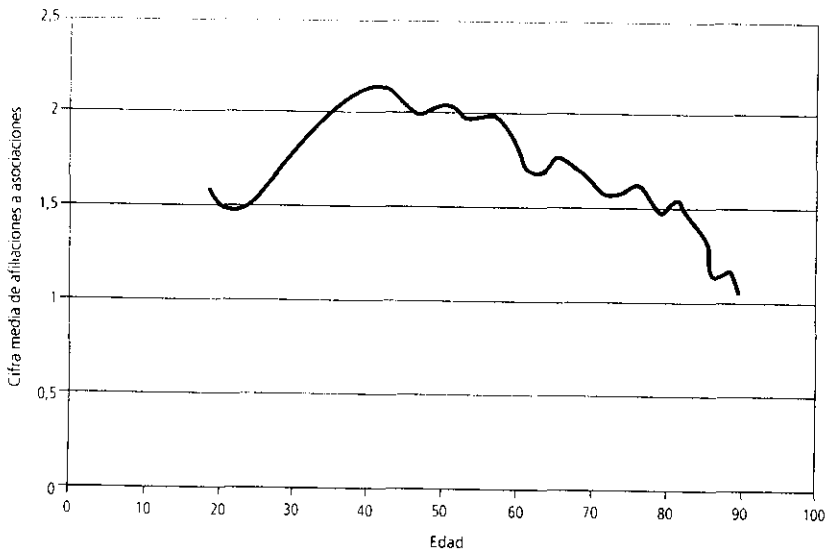


FIGURA 70: La afiliación asociativa aumenta o disminuye con la edad

forma inesperada, el grado de compromiso de los hombres y mujeres de edad mediana no fue muy superior al de sus mayores.

Además, a medida que los nacidos en los años de la explosión demográfica iban pasando por el ciclo de vida normal, como pasa un cochinillo por la garganta de una serpiente pitón, Estados Unidos debería haber experimentado oleadas de creciente participación cívica cuando esas personas llegaban al ciclo normal de un mayor compromiso comunitario. En las décadas de 1970 y 1980 deberíamos haber visto un auge en la afiliación a la PTA, junto con un rápido aumento del número de miembros de las iglesias y una profusión de implicación cívica en la de 1990. (Según esa misma lógica, cuando los hijos de la explosión demográfica comiencen a jubilarse, en la década de 2010, deberemos esperar un florecimiento del voluntariado y la filantropía.) De momento, sin embargo, ninguna de esas oleadas de compromiso cívico se ha materializado en el pasado; muy al contrario: según hemos visto a lo largo del libro, los nacidos durante el estallido demográfico y sus sucesores no han seguido la misma senda cívica ascendente recorrida por generaciones anteriores. Este «perro cívico que no ladró» es un importante indicio del declive del civismo norteamericano en las últimas décadas, pues las alzas esperadas provocadas por el ciclo de vida han debido de quedar anegadas por algún inesperado movimiento generacional descendente. El interés y la participación política, la asistencia a la iglesia, los proyectos comunitarios, las donaciones caritativas y la participación en organizaciones son formas de compromiso cívico que, según hemos visto, han decaído en gran medida, si no exclusivamente –junto con algunas otras–, a causa de la inexorable sustitución de una generación muy cívica por otras que lo son mucho menos.[5]

Podemos ver con máxima claridad este hecho examinando el compromiso cívico de generaciones sucesivas a medida que pasan por los hitos fijos del ciclo de vida. La tabla 3 nos ofrece unos patrones de cambio entre cuatro grupos de edad diferentes a lo largo del último cuarto del siglo XX.[6] Merece la pena estudiar en detalle esa tabla, aunque esté cuajada de números, pues representa un sorprendente cuadro del cambio sociológico en Estados Unidos a lo largo del último cuarto de siglo. La tabla mantiene constantes, en efecto, las diferencias del ciclo de vida para centrarse en las generacionales. La pri-

mera fila, por ejemplo, muestra el alcance del porcentaje de lectores de periódicos en cuatro diferentes grupos de edad a comienzos de la década de 1970. En esa época el número de quienes leían un periódico al día era ligeramente menos de la mitad de los adultos jóvenes (49%), frente a tres cuartas partes más o menos en cada uno de los otros tres grupos de edad. Entre las personas de más de sesenta años, por ejemplo, eran lectores de periódicos el 76%. La segunda fila muestra el nivel de lectura de periódicos en cada uno de esos mismos grupos de edad a mediados de la década de 1990. En este período más reciente el número de lectores entre los adultos jóvenes había caído a un 21% –menos de la mitad de la cifra de los adultos jóvenes de dos décadas antes–, con un descenso relativo del 57%. En el otro extremo de la jerarquía de edad los lectores de periódicos habían bajado también algo, aunque sólo un 10%. La tercera fila de la tabla muestra que el índice de descenso en la lectura de periódicos fue mucho más rápido entre las cohortes jóvenes que entre las viejas. La probabilidad de que las personas con más de sesenta años en la década de 1990 (es decir, los nacidos en la de 1930 o antes) leyeran periódicos era casi tan alta como la de quienes tenían esa misma edad en la década de 1970. En resumen, la reducción en el número de lectores en Estados Unidos de la década de 1970 a la de 1990 se concentraba fuertemente en las generaciones más jóvenes: cuanto más joven es la cohorte, más rápido es el declive en esas dos décadas.

Si repasamos ahora la tabla hacia abajo, podemos ver que ese mismo patrón se aplica a casi cualquier forma de compromiso cívico. La pérdida del compromiso se concentra en casi todos los casos en las cohortes más jóvenes, y es menor en los hombres y mujeres nacidos y crecidos antes de la Segunda Guerra Mundial. Entre las personas de más de sesenta años leer prensa, firmar peticiones y escribir cartas al director de un medio y al Congreso eran prácticas casi tan comunes en la década de 1990 como en la de 1970, pero entre la categoría más joven tales actividades eran la mitad de comunes de lo que lo habían sido. En la cohorte de más edad la asistencia a la iglesia se mantuvo fundamentalmente sin cambios entre 1973-1974 y 1997-1998, mientras que entre las personas de menos de treinta años se redujo casi en un tercio. Incluso en casos como el de afiliarse a un sindicato y trabajar para un partido político –casos en que todos los grupos de edad

TABLA 3: Todas las formas de abandono del compromiso cívico se concentran en las cohortes más jóvenes

		Bandas de edad (%)			
		18-29	*30-44*	*45-59*	*+60*
Lee la prensa a diario	1972-1975	49	72	78	76
	1996-1998	21	34	53	69
	Cambio relativo	*-57*	*-52*	*-31*	*-10*
Va a la iglesia una vez por semana	1973-1974	36	43	47	48
	1997-1998	25	32	37	47
	Cambio relativo	*-30*	*-25*	*-22*	*-3*
Firmó una petición	1973-1974	42	42	34	22
	1993-1994	23	30	31	22
	Cambio relativo	*-46*	*-27*	*-8*	*-0*
Afiliación a un sindicato	1973-1974	15	18	19	10
	1993-1994	5	10	13	6
	Cambio relativo	*-64*	*-41*	*-32*	*-42*
Asistió a una reunión pública	1973-1974	19	34	23	10
	1993-1994	8	17	15	8
	Cambio relativo	*-57*	*-50*	*-34*	*-21*
Escribió a un congresista	1973-1974	13	19	19	14
	1993-1994	7	12	14	12
	Cambio relativo	*-47*	*-34*	*-27*	*-15*
Fue cargo o miembro de comité de una organización local	1973-1974	13	21	17	10
	1993-1994	6	10	10	8
	Cambio relativo	*-53*	*-53*	*-41*	*-24*
Escribió una carta a un periódico	1973-1974	6	6	5	4
	1993-1994	3	5	5	4
	Cambio relativo	*-49*	*-18*	*-9*	*-4*
Trabajó para un partido político	1973-1974	5	7	7	5
	1993-1994	2	3	4	3
	Cambio relativo	*-64*	*-59*	*-49*	*-36*
Se presentó como candidato u ocupó un cargo público	1973-1974	0,6	1,5	0,9	0,6
	1993-1994	0,3	0,8	0,8	0,5
	Cambio relativo	*-43*	*-49*	*-8*	*-22*
Tomó parte en alguna de doce formas diferentes de vida cívica*	1973-1974	56	61	54	37
	1993-1994	31	42	42	33
	Cambio relativo	*-44*	*-31*	*-22*	*-11*

* Escribió al Congreso, mandó una carta al director de un medio de prensa, escribió un artículo en una revista, pronunció un discurso, acudió a un mitin, asistió a una reunión pública, trabajó para un partido político, sirvió en un cargo o como miembro de un comité de una organización local, firmó una petición, se presentó como candidato a un cargo y/o perteneció a una ogranización por un buen gobierno.

muestran un descenso en la participación– el índice de declive fue significativamente más rápido entre las cohortes jóvenes. Según muestran las tres últimas filas de la tabla, la participación en cualquiera de las doce actividades cívicas medidas por las encuestas Roper Social and Political Trends cayó en un 11 % entre quienes tenían más de sesenta años, en un 22 % entre quienes tenían de cuarenta y cinco a cincuenta y nueve, en un 32 % entre quienes habían cumplido de treinta a cuarenta y cuatro, y en un 44 % entre quienes no habían llegado a los treinta. Leyendo a lo largo de las filas correspondientes a la década de 1970 vemos la conocida ondulación del ciclo de vida según la cual la cohorte de más edad está significativamente menos comprometida que los jóvenes. Sin embargo, en la de 1990 la curva del ciclo de vida fue mucho más rebajada, pues las cohortes más jóvenes sólo estaban ligeramente más comprometidas que sus mayores. Cuanto más reciente es la cohorte, más espectacular es el desentendimiento de la vida comunitaria. Se trata de un fuerte indicio de que el declive general en el compromiso cívico en Estados Unidos a lo largo de las últimas décadas hunde sus raíces en diferencias generacionales.[7]

La pregunta clave que debemos plantearnos respecto a las diferencias generacionales no es qué edad tienen las personas en este momento, sino cuándo fueron jóvenes.[8] La figura 71 aborda esta cuestión presentando varios indicadores de compromiso cívico según el año de nacimiento de los encuestados.[9] En efecto, la figura pone en fila a los norteamericanos de izquierda a derecha según su fecha de nacimiento, comenzando con los nacidos en el primer tercio del siglo XX y continuando hasta llegar a sus nietos, nacidos en el último tercio del siglo. A cada una de las sucesivas cohortes de nacimiento se le aplica una serie de comprobaciones respecto al capital social y al compromiso cívico: ¿Votó en la última elección presidencial? ¿Con qué frecuencia lee un periódico? ¿A qué asociaciones voluntarias pertenece, si es que pertenece a alguna? ¿Con qué frecuencia va a la iglesia? ¿Cuántas veces acudió a una reunión de club el año pasado? ¿Le interesa la política? ¿Trabajó en algún proyecto comunitario el año pasado? ¿Piensa que se puede confiar en la mayoría de las personas, o que nunca se es demasiado precavido?

A medida que nos desplazamos siguiendo esta línea desde la generación más vieja hacia otras más jóvenes –de los nacidos en el paso del siglo XIX al XX a los nacidos en los años locos de la década de 1920– encontramos al principio unos niveles altos y relativamente estables de compromiso cívico y capital social. Luego, sin embargo, de forma bastante abrupta y comenzando por las mujeres y los hombres nacidos en algún momento de la década de 1930, hallamos signos de un descenso en la implicación comunitaria. Estas personas anteriores a la generación de la explosión demográfica son aún relativamente cívicas, pero algo menos que sus hermanos y hermanas de mayor edad. Según seguimos adelante hasta los miembros de la generación de la explosión demográfica y de la generación X esa tendencia descendente en cuanto a asociacionismo, confianza, participación electoral, lectura de periódicos, asistencia a la iglesia, voluntariado e interés por la política continúa casi ininterrumpidamente durante unos cuarenta años. (Los índices de asistencia a la iglesia y a clubes descienden en todas las cohortes, en vez de mostrar la fractura característica de la década de 1930.) La figura 71 muestra, en resumidas cuentas, que cada una de las generaciones que han alcanzado la edad adulta desde la década de 1950 ha estado menos comprometida en asuntos comunitarios que su predecesora inmediata.

Estas diferencias intergeneracionales son extraordinarias en todos los parámetros. Si mantenemos constantes las disparidades educativas, los miembros de la generación nacida en la década de 1920 pertenecen casi al doble de asociaciones cívicas que los de la generación de sus nietos, nacidos a finales de la década de 1960 (alrededor de 1,9 afiliaciones por individuo, frente a 1,1 aproximadamente). La probabilidad de que los abuelos confíen en otras personas es más del doble que la de sus nietos (un 50 % frente a un 20 %). El índice de participación electoral es casi el doble que el de las cohortes recientes (80-85 % frente a 45-50 %). Los abuelos tienden a interesarse por la política casi dos veces más (55 % frente a 30-35 %), y suelen asistir también a la iglesia con casi el doble de regularidad (45 % frente a 25 %). La probabilidad de que trabajen en un proyecto comunitario es del doble (un 35 % lo hizo en el año anterior, frente a un 15-20 % de la generación más joven). Los abuelos son los últimos cazadores ansiosos de noticias: la probabilidad de que lean periódicos es casi tres veces superior a la de la cohorte más joven (75 % frente a 25 %), y constituyen también la parte del león de los consumidores de noti-

cias televisadas.[10] Además, unos patrones de ciclo de vida bien confirmados ofrecen pocos motivos para esperar que la generación más joven llegue a igualar en algún momento los niveles de sus abuelos en cuanto a compromiso cívico.

Descifrada con esta clave, la figura 71 retrata una larga generación cívica nacida más o menos entre 1910 y 1940, un amplio grupo de personas fundamentalmente más comprometidas en los asuntos comunitarios y que confiaban más que los de edad más joven.[11] El núcleo de esta generación cívica es la cohorte nacida entre 1925 y 1930 que asistió a la escuela primaria durante la Gran Depresión, pasó la Segunda Guerra Mundial en el instituto (o en el campo de batalla), votó por primera vez en 1948 o 1952, fundó un hogar en la década de 1950 y vio su primer programa de televisión cuando se hallaba al final de la veintena. Desde que comenzaron los sondeos de opinión nacionales esta cohorte ha sido de un excepcional civismo: ha votado más, se ha asociado más, ha leído más, ha confiado más y ha hecho más donativos.

Más aún, este grupo ha realizado esta función cívica a pesar de haber recibido una formación académica considerablemente menor que la de sus hijos y nietos. Sólo una cuarta parte de los norteamericanos nacidos entre 1900 y 1940 cursó estudios superiores a la enseñanza media, frente a más de la mitad de los norteamericanos nacidos después de esas fechas. Por lo que respecta a los estudios reglados, los miembros de la generación cívica larga fueron ciudadanos que se hicieron a sí mismos. Según ha dicho el reputado sociólogo Charles Tilly (nacido en 1928) refiriéndose a esta generación: «Somos los últimos pringados».[12]

Estas pautas dan a entender que haber crecido después de la Segunda Guerra Mundial fue una experiencia muy diferente de haberlo hecho antes de esa divisoria. Es como si las generaciones de posguerra hubieran estado expuestas a algún tipo de rayos X anticívicos que redujeron en ellos de manera permanente y creciente la probabilidad de establecer vínculos con la comunidad. Esa fuerza, sea cual fuere, explica –más que cualquier otra cosa ocurrida durante las décadas de 1970 y 1980– la mayor parte del abandono del compromiso cívico que aparece en el meollo de nuestro misterio. Pero ¿por qué tardaron tanto en manifestarse los efectos de esos misteriosos rayos X? Si las

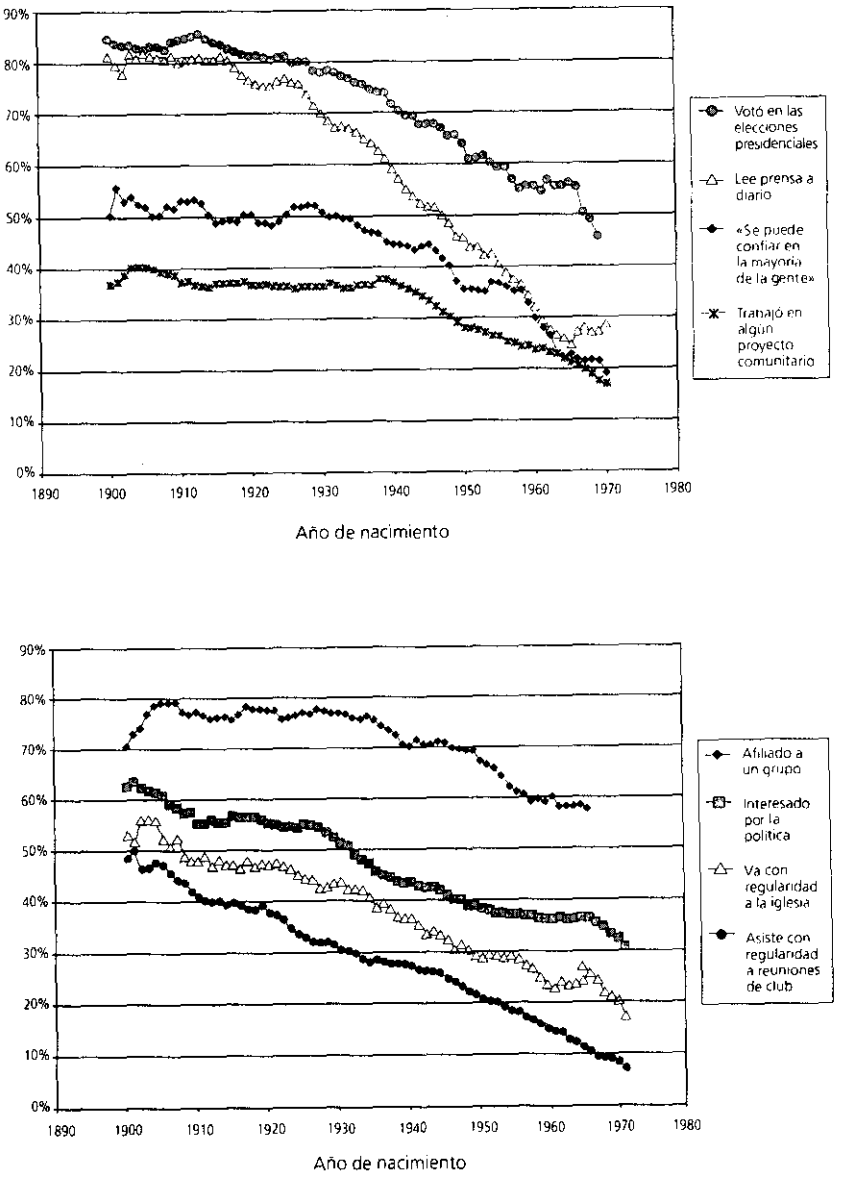


FIGURA 71: Tendencias generacionales en el compromiso cívico (manteniendo constante la educación)

raíces de la pérdida del compromiso cívico se pueden remontar a las décadas de 1940 y 1950, ¿por qué sus efectos no fueron obvios en las reuniones de la PTA y las logias masónicas, en la Cruz Roja y en el colegio de abogados, en los colegios electorales y en los bancos de las iglesias y las boleras de todo el país hasta las décadas de 1960, 1970 y 1980?

Los efectos visibles del desentendimiento cívico generacional se retrasaron varias décadas debido a dos factores importantes. En primer lugar, el gran incremento de las matrículas universitarias proporcionó a Estados Unidos una oportuna vacuna de refuerzo cívico que previno un declive catastrófico en la participación política y social, que podría haberse producido a no ser por dicho incremento.[13] Y lo que es aún más importante, los efectos de los fenómenos generacionales retrasan varias décadas su aparición porque ése es el tiempo que tarda una generación en llegar a ser numéricamente dominante entre la población adulta. La generación cívica larga (nacida entre 1910 y 1940) no alcanzó su cénit hasta 1960, cuando abarcó a dos tercios de quienes eligieron entre John Kennedy y Richard Nixon. No es casualidad que muchos de los índices de capital social examinados en la parte II llegaran a su punto culminante en el mediodía de la larga generación cívica.

La generación «poscívica» no llegó a la edad adulta en número significativo hasta después de mediada la década de 1960, momento en que diluyó y luego dejó de lado el compromiso cívico de las cohortes mayores de edad. Cuando Bill Clinton fue elegido presidente, en 1992, la proporción de los miembros de la generación cívica larga entre el electorado había quedado reducida exactamente a la mitad en comparación con 1960. En cambio, en el último cuarto del siglo XX, los nacidos en los años de la explosión demográfica y los miembros de la generación X (es decir, los norteamericanos nacidos después de 1945) se multiplicaron por tres, pasando de uno a tres de cada cuatro adultos. Estas matemáticas generacionales (unidas a las diferencias cívicas entre las sucesivas generaciones) son la explicación individual más importante del hundimiento del compromiso cívico a lo largo de las últimas décadas.

En resumen, las décadas que han conocido un deterioro del capital social son las mismas en las que el predominio numérico de una generación excepcionalmente cívica fue sustituido por el de otras cohortes «poscívicas». Aunque la larga generación cívica ha disfrutado de una esperanza de vida sin precedentes, lo que ha permitido a sus miembros aportar en las últimas décadas al capital social norteamericano más de lo que proporcionalmente les correspondía, en estos momentos está abandonando la escena. Al concluir el siglo habían alcanzado la edad de la jubilación incluso los miembros más jóvenes de esta generación. Así, un análisis generacional nos lleva casi inevitablemente a concluir que es probable que continúe el hundimiento nacional del compromiso cívico.

Hace más de un cuarto de siglo, justo cuando comenzaban a aparecer en la política norteamericana los primeros signos de pérdida de ese compromiso, el politólogo Ithiel de Sola Pool observó que la cuestión fundamental sería la de saber si el fenómeno representaba un cambio de tiempo pasajero o una alteración climática más duradera (en aquel momento era aún demasiado prematuro hacer un juicio, según señaló correctamente).[14] Ahora vemos que había identificado los signos iniciales de un cambio climático. Además, de la misma manera que la desaparición de la capa del ozono no se demostró científicamente hasta muchos años después de la proliferación de los clorofluorocarburos que la provocaron, así también la merma del capital social norteamericano sólo se hizo visible varias décadas después de haber comenzado el proceso subyacente. Como la lechuza de Minerva, que vuela al anochecer, estamos empezando a apreciar la importancia de la larga generación cívica para la vida comunitaria norteamericana en el preciso momento en que sus miembros se retiran. E invertir los efectos provocados por su marcha será tan difícil como intentar volver a calentar una bañera de agua que se ha enfriado: para elevar su temperatura media habrá que añadir una gran cantidad de agua muy caliente. A menos que Estados Unidos experimente durante los próximos años un espectacular impulso ascendente en el compromiso cívico, los norteamericanos del siglo XXI se asociarán, confiarán y votarán menos y entregaran menos donativos que al final del siglo XX.

Una consecuencia importante es el encanecimiento de los Estados Unidos cívicos. Las personas mayores han votado casi siempre algo más que los jóvenes, pero esta diferencia generacional en el número

de votantes se amplió considerablemente desde la década de 1960 hasta la de 1990. En realidad, la vida cívica del país ha ido encaneciendo durante casi cuarenta años, debido en parte a que en la actualidad los ancianos siguen siendo vigorosos durante más tiempo, pero sobre todo porque, en comparación con lo que hacía la gente de su misma edad hace unas pocas décadas, los grupos jóvenes y de edad mediana han ido retirándose (o nunca han participado). A comienzos de la década de 1970 las personas a partir de sesenta años sumaban el 12 % de los dirigentes y miembros de comités de organizaciones locales, el 20 % de quienes realizaban tareas voluntarias en la comunidad y el 24 % de los asistentes a reuniones de club. A mediados de la década de 1990 estas cifras habían subido al 20, el 35 y el 38 % respectivamente. Aunque la parte proporcional de ancianos en la población adulta no se modificó apenas durante esas dos décadas, su aportación a la vida comunitaria se multiplicó casi por dos.[15]

Esta excesiva representación de la generación de más edad en la vida cívica refleja la libre decisión de diferentes cohortes repecto a la manera de emplear su tiempo. De hecho, la generación más vieja está cargando con un peso cívico mayor del que le corresponde. Al mismo tiempo, su voz sobre asuntos controvertidos queda amplificada por su activismo. Cuando los intereses de la generación más vieja difieren de los de la gente joven –sobre impuestos locales para apoyar a las escuelas, por ejemplo–, es razonable sospechar que las opiniones de la generación de más edad tengan mayor peso del que tuvieron hace unas pocas décadas. A mediados de la de 1970 las personas a partir de cuarenta y cinco años representaban un tercio de quienes participaban en las asambleas públicas para tratar asuntos municipales y escolares, y una proporción igual de quienes escribían cartas al director; pero al cabo de veinte años su proporción tanto en las asambleas públicas como en las páginas editoriales ha subido a la mitad.[16] No hay por qué suponer que esta generación más anciana va a ser insólitamente egoísta –lo cierto es probablemente lo contrario– para sentirnos preocupados porque los grupos jóvenes se han privado a sí mismos del derecho de representación.

Si la larga generación cívica es el notable protagonista de nuestro drama moral, el segundo actor es la generación de la explosión demográfica, nacida ente 1946 y 1964. Al iniciarse el nuevo siglo los miembros más viejos de esta cohorte masiva rondan los cincuenta y cinco años; y los más jóvenes, los treinta y cinco. Los miembros de esa generación son un tercio de la población adulta; lo han sido durante las dos últimas décadas y lo serán durante casi dos más. Constituyen la generación mejor formada de la historia de Estados Unidos. En su juventud vivieron una prosperidad sin precedentes y una gran vitalidad comunitaria, pero como adultos han padecido malas rachas. Aunque no tanto como sus padres durante la Gran Depresión.[17]

Los hijos de la explosión demográfica fueron la primera generación expuesta a la influencia de la televisión a lo largo de toda su vida, y tienden mucho más que sus mayores a encender el televisor sin saber qué van a ver, y a dejarlo encendido cuando no lo están viendo. Paul Light, politólogo, explica:

> En el momento en que la persona nacida durante la explosión demográfica cumplió dieciséis años había visto de doce a quince mil horas de televisión, o el equivalente a veinticuatro horas diarias de quince a veinte meses seguidos [...] No puede haber mucha duda de que la televisión redujo el contacto de esas personas con sus iguales y sus padres, y que su generación tuvo sus primeros contactos con el mundo real a través de ese medio.[18]

Desde el punto de vista político, esa generación quedó indeleblemente marcada por los sucesos de los años sesenta: el movimiento por los derechos civiles (ocurrido cuando la mayoría de ellos se hallaban en la escuela primaria), los asesinatos de Kennedy y Martin Luther King, el trauma de Vietnam y Watergate. Es posible que tengan razón –sin duda lo piensan así– al desconfiar de las instituciones, distanciarse de la política y (a pesar de sus aventuras en la universidad durante los años sesenta y setenta) comprometerse claramente menos con la vida cívica, y todavía menos sus hijos, algunos de los cuales han iniciado un pequeño auge en el voluntariado (según vimos en el capítulo 7 y volveremos a ver más adelante en el presente). A pesar de su formación académica nada corriente, los hijos de la explosión demográfica están menos informados sobre política que sus padres a una edad comparable. Según observa Michael Delli Carpini, biógrafo político de la generación de los años sesenta, «es menos probable que se inte-

resen por la política, que la sigan con regularidad, que expresen una opinión política y que tengan una información política exacta y pertinente».[19] Votan menos, participan menos en las campañas, asisten menos a mítines políticos y en general eluden sus deberes cívicos más que otras generaciones.[20] Delli Carpini concluye:

> Lo que distingue más claramente a la generación de los años sesenta de otras cohortes anteriores no es tanto el desarrollo de una dirección política alternativa cuanto el rechazo de la política mayoritaria [...] En resumen, se trata de una generación que, en relación con las anteriores, rechaza las normas e instituciones fundamentales para el sistema político del que forma parte. El principal distintivo de esta generación es lo que no le gusta o lo que no hace, y no lo que le gusta o hace.[21]

La política, sin embargo, no es el único aspecto de la vida comunitaria del que se han desentendido los nacidos durante la explosión demográfica. Estas personas tardaron en casarse y se apresuraron a divorciarse. Tanto el matrimonio como la paternidad fueron decisiones, no obligaciones. Aunque el 96 % de esa generación se educó en una tradición religiosa, el 58 % la abandonó, y sólo uno de cada tres apóstatas regresaron a su fe. En su vida laboral se hallan menos cómodos con las burocracias, son menos leales a una empresa concreta y hacen más hincapié en su autonomía. Quizá la propia uniformidad de la sociedad de posguerra en que nacieron –familias de dos padres y dos hijos, coches cromados y casas prefabricadas, clases abarrotadas y mucho *I Love Lucy*– les hizo dar una gran importancia al individualismo y la tolerancia para con la diversidad y rechazar los roles sociales. Uno de los costes de las aulas abarrotadas a las que asistieron los hijos de la explosión demográfica fue una menor posibilidad de aprendizaje social, pues la investigación demuestra que en las escuelas más grandes se reduce fundamentalmente la participación en actividades extracurriculares. Debido en parte a las presiones competitivas inherentes a su pertenencia a una cohorte muy numerosa, tuvieron que sufrir una reducción de las expectativas y padecer frustraciones económicas.[22]

A lo largo de sus vidas han expresado actitudes más libertarias que sus mayores y menos respeto hacia la autoridad, la religión y el patriotismo. Comparando las clases de quienes acabaron el bachillerato en 1967 y 1973, se ve con claridad que incluso en el instituto los nacidos tardíamente en esta generación eran menos confiados, menos participativos, más escépticos respecto a las autoridades, más centrados en sí mismos y más materialistas que los nacidos antes. Los hijos de la explosión demográfica son en general muy individualistas, se sienten más cómodos a solas que en equipo, y también más con los valores que con las reglas. Son, por ejemplo, menos moralistas que sus padres en cuanto al consumo de drogas: tienden más a achacar los problemas de las drogas a la sociedad que a los individuos, y menos a aceptar someterse a pruebas de consumo de drogas en el lugar de trabajo. Hay que decir en su honor que desde el principio han sido una generación insólitamente tolerante, de mentalidad más abierta hacia las minorías raciales, sexuales y políticas, y menos inclinados a imponer su propia moralidad a los demás.[23] En el capítulo 22 examinaremos con más detalle esta admirable faceta de sus ideas políticas.

Las personas nacidas durante la explosión demográfica, tolerantes, escépticas y «despreocupadas», pueden tener cierta razón en alguna cuestión concreta, pero como síndrome sus actitudes han supuesto un elevado coste social. Cheryl Russell, analista de encuestas, caracteriza acertadamente a estas personas como gente «independiente».[24] Los datos relativos al capital social y al compromiso cívico examinados en capítulos anteriores ponen de manifiesto que esta independencia de acción ha reducido la vitalidad de las comunidades norteamericanas: menos voluntariado, menos filantropía, menos confianza, menos responsabilidad compartida en favor de la vida comunitaria.

Tras la generación de la explosión demográfica (los *baby boomers*), la nomenclatura es más controvertida. Corriendo el riesgo de insultar a sus miembros sin pretenderlo, seguiré aquí la costumbre de referirme a los nacidos entre 1965 y 1980 como la «generación X». Aunque los miembros de la generación X han sido acusados por sus mayores (en especial por los hijos de la explosión demográfica) de ser los causantes de los problemas de la sociedad norteamericana contemporánea –en especial por la importancia dada al materialismo y al individualismo–, las pruebas que ya he presentado permiten ver claramente que esta acusación está fuera de lugar. El desgaste del capital social norteamericano comenzó antes del nacimiento de cualquier miembro

de la generación X, por lo que no se les puede tachar razonablemente de haber sido los causantes de esas tendencias adversas. Aun así, la generación X refleja en muchos aspectos una continuación del curso generacional emprendido inmediatamente después de la Segunda Guerra Mundial.

Examinada en detalle, la tabla 3 muestra claramente que casi todas las formas de compromiso cívico –desde la sindicación a la asistencia a la iglesia, la firma de peticiones y la presencia en asambleas públicas– siguieron cayendo en picado entre los jóvenes que habían cumplido veinte años en la década de 1990, es decir, los miembros de la generación X. Esta generación aceleró en muchos aspectos las tendencias hacia el individualismo que hallamos en las de la explosión demográfica, pues los X son la segunda generación consecutiva de independientes. Su opinión sobre la política es extremadamente personal e individualista. Llegaron a la mayoría de edad en una época que encomiaba los bienes personales y la iniciativa privada por encima de los intereses públicos compartidos. A diferencia de los nacidos en la explosión demográfica, los de la generación X no han tenido nunca contacto con la política, por lo que hacen hincapié en lo personal y privado por encima de lo público y colectivo. Además, tienden a lo visual, pasan continuamente de una cosa a otra, se dedican a múltiples tareas y son especialistas en medios interactivos. Desde el punto de vista tanto personal como nacional esta generación está determinada por la incertidumbre (debido sobre todo al lento crecimiento y el inflacionismo de las décadas de 1970 y 1980), la inseguridad (pues son hijos del auge de los divorcios) y una ausencia de historias colectivas de éxito: no cuentan con un victorioso día D ni con un triunfo sobre Hitler, no han vivido estimulantes y liberadoras marchas a Washington ni un triunfo sobre el racismo y la guerra; en realidad, desconocen casi por completo cualquier «gran acontecimiento colectivo». Por razones comprensibles, esta cohorte está muy volcada sobre sí misma.

Los miembros de la generación X son más materialistas que sus predecesores cuando tenían su edad, aunque quizá no lo sean más de lo que han acabado siendo los de la explosión demográfica en la mitad de la vida. La encuesta anual de la UCLA sobre universitarios de primer año nos ofrece una visión útil de los valores cambiantes de la juventud norteamericana a lo largo de las tres últimas décadas (véase

en la figura 72 una panorámica de las tendencias fundamentales). A finales de la década de 1960 y principios de la de 1970, cuando los nacidos durante la explosión demográfica llegaron a la universidad, del 45 al 50% consideraba objetivos personales muy importantes mantenerse al día en política y contribuir a la descontaminación del medio ambiente, frente a un 40% aproximadamente que ponían a la misma altura «una excelente situación económica». En 1998, cuando el último miembro de la generación X ingresó en la universidad, tres décadas de materialismo creciente habían reducido el índice de la política y el medio ambiente a un 26 y un 19% respectivamente, mientras que el bienestar económico se había disparado hasta alcanzar un 75%. Una encuesta nacional independiente realizada cada año por la Universidad de Michigan entre universitarios de último curso confirma esta tendencia hacia un materialismo creciente al constatar que la proporción de estudiantes para quienes era muy importante «tener mucho dinero» había aumentado del 46% en 1976 al 70% en 1990, antes de descender hasta un 60-65% a mediados de la década de 1990.[25]

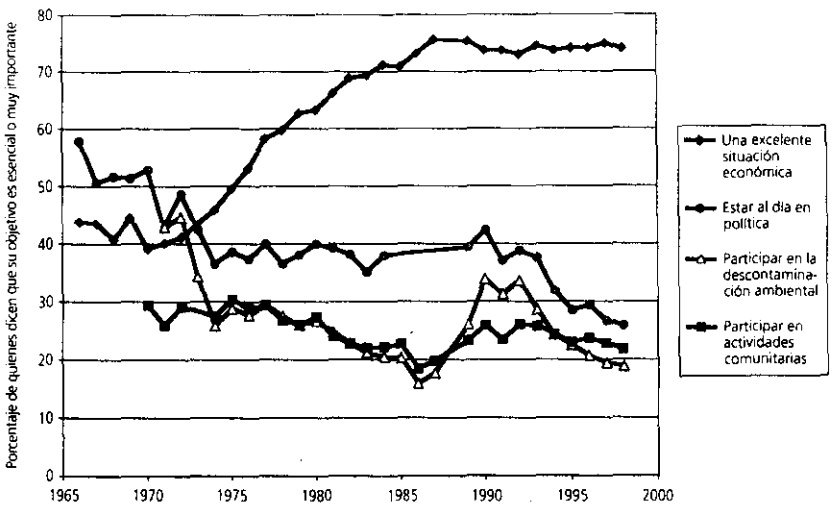


FIGURA 72: La codicia triunfa sobre el sentimiento comunitario entre los universitarios de primer año (1966-1998)

Estos índices coinciden con lo que los miembros de la generación X dicen sobre su propio comportamiento. Según las encuestas de la UCLA, las discusiones políticas entre estudiantes universitarios eran un cincuenta por ciento menos comunes a finales de la década de 1990 que a finales de la de 1960. La participación en las elecciones estudiantiles cayó en picado aún más rápidamente, pasando de alrededor del 75 % a finales de la década de 1960 al 20 % al acabar la de 1990. Cuando se entregó a los estudiantes de último curso de bachillerato una larga lista de posibles beneficiarios de donativos de caridad, desde United Way hasta grupos de presión cívicos y sociedades contra el cáncer, la proporción de quienes dijeron que harían «sin duda alguna» una aportación al menos a una de esas organizaciones (o que ya la habían hecho) se redujo en torno a un 25 % entre mediados de la década de 1970 y de la de 1990.[26] Lo más prodigioso de todo es que los miembros de la generación X tienden a confiar en otros mucho menos que las personas que tenían su edad hace veinte años: la proporción de estudiantes de último curso de bachillerato que estaban de acuerdo con que «se puede confiar en la mayoría de las personas» se recortó exactamente por la mitad entre los últimos hijos de la explosión demográfica, nacidos en 1976 (el 46 % de los cuales decía tener confianza), y los últimos de la generación X, nacidos en 1995 (de los que sólo confiaba un 23 %).[27]

Esta distinción persistió cuando los miembros de la generación X llegaron a la edad adulta. Sólo un 54 % de estos adultos abrigaba sentimientos de culpa cuando no votaba, frente a más de un 70 % de otras generaciones mayores; de hecho, los de la generación X tienden mucho menos a votar, sobre todo en las elecciones locales. Comparados con generaciones mayores –incluso cuando los miembros de éstas tenían la misma edad que tienen ahora los de la generación X–, se interesan menos por la política y están menos informados sobre acontecimientos de actualidad (a excepción de los escándalos, las personalidades y los deportes), suelen asistir menos a reuniones públicas y es menos probable que entren en contacto con altos cargos públicos, vayan a la iglesia, trabajen con otros en algún proyecto comunitario y hagan aportaciones económicas a una iglesia, actividades caritativas o causas políticas. Los de la generación X no son especialmente escépticos en asuntos de política ni críticos con los líderes políticos –rasgos

que comparten con sus mayores–, pero sí se sienten menos inclinados a implicarse personalmente.[28] Una cuestión completamente distinta es la de saber si la «culpa» de estos cambios es de los propios estudiantes o de sus padres, sus profesores o la sociedad en sentido amplio –por mi parte tiendo a acusar a éstos, no a aquéllos–, pero los datos parecen estar claros. La acción colectiva –y en especial la política– les es aún más ajena a los miembros de la generación X que a los nacidos durante la explosión demográfica.

Una fuente absolutamente inesperada nos proporciona pruebas de los retos característicos a los que se han enfrentado las cohortes recientes: sirviéndose de una multiplicidad de metodologías diversas, los epidemiólogos de salud pública han confirmado una tendencia a largo plazo y de fundamento generacional hacia un aumento de la depresión y el suicidio. A partir de las cohortes nacidas después de 1940 la depresión ha afectado más temprano y de forma mucho más generalizada a las sucesivas generaciones. Un estudio informaba, por ejemplo, de que «sólo un 1 % de los norteamericanos nacidos antes de 1955 había padecido una depresión grave antes de los setenta y cinco años, mientras que el 6 % de los nacidos después de 1955 había sufrido depresiones a los veinticuatro años de edad».[29] El psicólogo Martin Seligman concluye que «la tasa de depresión se ha multiplicado aproximadamente por diez durante las dos últimas generaciones».[30]

Por desgracia, esta misma tendencia generacional apareció también en forma de verdadera epidemia de suicidios entre la juventud norteamericana en la última mitad del siglo XX. Entre 1950 y 1995 el índice de suicidios entre adolescentes de quince a diecinueve años se multiplicó por más de cuatro, mientras que el de adultos jóvenes de veinte a veinticuatro años llegó casi a triplicarse a partir de un nivel más alto. La mayor parte de este aumento, aunque no todo, se concentró entre hombre jóvenes, aunque las mujeres jóvenes intentaron suicidarse más a menudo. Este aumento de los suicidios juveniles ¿es simplemente parte del incremento general en suicidios entre los norteamericanos de nuestra época ajetreada? Todo lo contrario; tal como muestra la figura 73, este crecimiento explosivo de los suicidios entre los jóvenes coincidió con un descenso igualmente notable en grupos de más edad.[31]

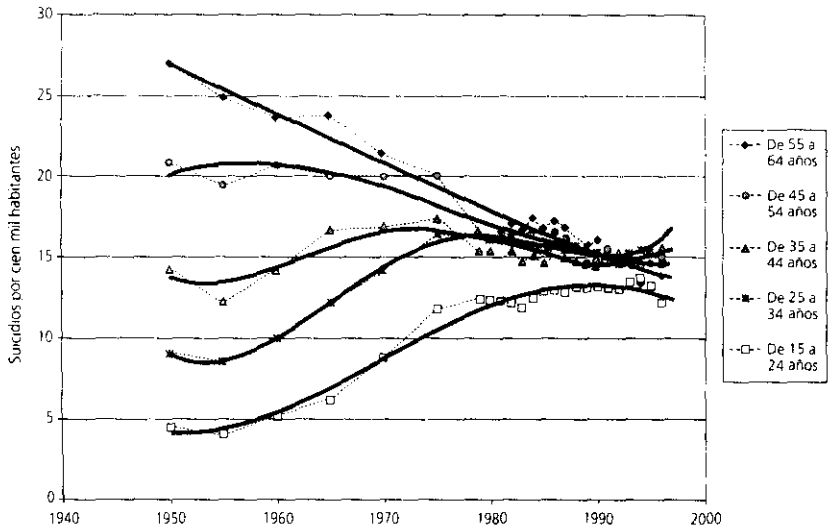


FIGURA 73: Diferencias en el índice de suicidios en relación con la edad (1950-1995)

En la primera mitad del siglo XX la probabilidad de suicidio entre los ancianos era mucho mayor que entre los jóvenes, debido probablemente a la acumulación de frustraciones y flaquezas físicas a lo largo del ciclo de la vida.

Sin embargo, durante la segunda mitad del siglo XX el suicidio fue cada vez menos común entre la gente mayor, y más corriente entre los jóvenes. En realidad, éste es precisamente el patrón que podríamos haber pronosticado a medida que entraba en años la larga generación cívica y bien integrada (reduciendo los índices tradicionalmente elevados entre la gente mayor), al mismo tiempo que los nacidos durante la explosión demográfica, menos integrados, y los miembros de la generación X comenzaban a formar parte de la población (elevando los índices tradicionalmente bajos entre los jóvenes). Al concluir el siglo XX la probabilidad de que los norteamericanos nacidos y crecidos en las décadas de 1920 y 1930 llegaran a suicidarse era un cincuenta por ciento menor que la de quienes tenían su misma edad a mediados del siglo, mientras que los norteamericanos nacidos y crecidos en las

de 1970 y 1980 tendían a suicidarse con una probabilidad tres o cuatro veces superior a la de las personas de su edad también a mediados de siglo. Tanto si las diferencias generacionales en cuanto a capital social explican plenamente la figura 73 como si no lo hacen, el hecho es que dicha figura muestra con seguridad que las experiencias vitales de las personas que llegaron a la mayoría de edad después de 1950 fueron muy diferentes de las de quienes se hicieron adultos antes de esa fecha.

En muchos países occidentales se ha hallado de hecho una tendencia muy similar hacia el suicidio juvenil en un momento en que los índices de suicidio descendían para el resto de la población. Como la depresión clínica es un factor primordial de riesgo de suicidio, el incremento de los índices de suicido entre los jóvenes coincide tristemente con el aumento generacional de la depresión. Según el resumen de cientos de estudios realizados en docenas de países avanzados por los principales investigadores de este campo:

> Resulta llamativo que el aumento de trastornos psicológicos en los últimos cincuenta años sea un fenómeno aplicable a los adolescentes y los adultos jóvenes, no a los mayores. La explicación ha de estar por tanto en los cambios sociales, psicológicos o biológicos que afectan a grupos de edad jóvenes.[32]

El suicidio es un síntoma poderoso pero (por suerte) raro de la angustia psíquica. Las encuestas anuales de DDB Needham Life Style detectan síntomas menos graves y más generalizados de dolores de cabeza, indigestiones e insomnios, lo que denominamos «malestar». Según muestra la figura 74, la frecuencia de estos síntomas a mediados de la década de 1970 no difería significativamente en función de la edad. Por término medio, las personas de sesenta o setenta años no tenían ni más ni menos probabilidades que sus hijos o nietos de verse afectadas por descomposiciones estomacales, migrañas y noches sin dormir. Sin embargo, en las dos décadas siguientes, a pesar de algunas fluctuaciones a corto plazo, estos síntomas de malestar tendieron a esfumarse entre la gente mayor, mientras que las personas de edad mediana y (en especial) los jóvenes resultaron cada vez más afectados. Entre 1975-1976 y 1998-1999 la proporción de adultos de más de treinta años con una elevada incidencia de síntomas de malestar

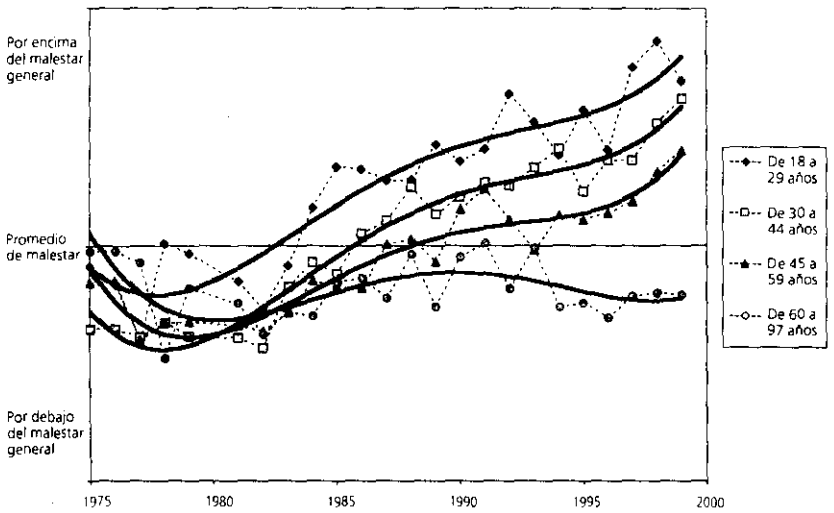


FIGURA 74: Aumento de las diferencias generacionales en cuanto a sensación de malestar físico (dolor de cabeza, insomnio, indigestión)

saltó del 31 al 45 %, mientras que el índice comparable de trastornos en adultos de más de sesenta años descendió del 33 al 30 %. Poco más de la mitad de esta diferencia creciente se puede atribuir a los problemas económicos adicionales con que se han encontrado los jóvenes a lo largo del último cuarto del siglo, pero esto deja aún sin explicar un importante aumento del malestar juvenil, pues en este problema la brecha generacional se va ampliando incluso entre las personas con una situación económica desahogada.[33]

A lo largo de esos mismos años (y descontados los efectos del ciclo de vida) la satisfacción general con la existencia ha descendido entre personas de menos de cincuenta y cinco años, mientras aumentaba moderadamente entre quienes tenían más de esa edad. Según encuestas realizadas en las décadas de 1940 y 1950, los jóvenes eran más felices que los viejos. En 1975 edad y felicidad no guardaban ninguna relación. En 1999, sin embargo, los jóvenes eran más infelices que los mayores.[34] En definitiva: ha aumentado la diferencia generacional en cuanto a malestar e infelicidad. Las tendencias representadas en las figuras 73 y 74 son, por desgracia, perfectamente coherentes: cuanto

más joven sea uno, peor le habrán ido la cosas durante las últimas décadas del siglo XX en cuanto a dolores de cabeza, indigestiones, insomnios y satisfacción general con la vida, e incluso en lo relativo a quitársela.

A mediados del siglo los norteamericanos jóvenes (a quienes etiquetaríamos como generación cívica larga) eran más felices y estaban mejor adaptados que los demás: por ejemplo tendían menos a quitarse la vida. Al concluir el siglo esa misma generación (ahora jubilada) sigue siendo claramente adaptada psicológica y fisiológicamente. Por otra parte, al concluir el siglo los hijos y nietos de la larga generación cívica (los denominados hijos de la generación de la explosión demográfica y de la generación X) viven mucho más afligidos y tienen más probabilidades de quitarse la vida que sus abuelos cuando tenían su edad.

De momento, esta tendencia notable, bien confirmada y preocupante hacia el suicidio, la depresión y el malestar entre las generaciones norteamericanas más jóvenes no ha sido objeto de una interpretación ampliamente aceptada. Sin embargo, una explicación plausible es la del aislamiento social. Los sociopedagogos Barbara Schneider y David Stevenson exponían recientemente que «el adolescente norteamericano medio pasa solo aproximadamente, y en general, tres horas y media diarias. Los adolescentes están más tiempo solos que con la familia o sus amigos». Comparados con los adolescentes estudiados en la década de 1950, los jóvenes de la de 1990 hablaban de un número menor de amistades, que eran además más débiles y fluidas. De manera similar, Martin Seligman destaca que la epidemia de depresión no ha afectado a la comunidad *amish*, muy trabada y organizada a la antigua, a pesar de que según estudios cuidadosos el índice de las demás enfermedades mentales en esa comunidad no es diferente del de la sociedad norteamericana en general. Seligman ve el origen del aumento de las depresiones entre los jóvenes norteamericanos en un «individualismo rampante» unido a «acontecimientos que han debilitado nuestro compromiso con las grandes instituciones tradicionales de nuestra sociedad».

El individualismo no tenía por qué llevar a la depresión mientras pudiéramos apoyarnos en grandes instituciones: la religión, el país, la familia. Cuando no se consigue alcanzar alguna de las metas personales, como nos ocurre a to-

dos, podemos buscar esperanza en esas instituciones mayores [...] Pero en un individuo que se mantiene solitario, sin la amortiguación de unas creencias más amplias, la indefensión y el fracaso pueden convertirse fácilmente en desesperanza y desesperación.[35]

Los datos demuestran que esta tendencia provoca no sólo el trauma definitivo del suicidio, sino también síntomas crónicos de malestar más ligero.

El aislamiento social es un factor reconocido de riesgo para la depresión grave. En cierto modo, la depresión provoca aislamiento (en parte porque las personas deprimidas deciden aislarse, y en parte también porque no resulta agradable tratar con gente deprimida). Sin embargo, hay también motivos para creer que el aislamiento causa depresión.[36] Aunque no se han recogido todos los datos posibles, es difícil creer que el declive generacional en lo relativo a la vinculación social y el aumento concomitante de los suicidios, la depresión y el malestar no guarden ninguna relación.

A este sombrío cuadro de aislamiento social y pérdida del compromiso cívico en las últimas generaciones debemos oponer un importante dato de sentido contrario: los últimos diez años han presenciado sin duda alguna un aumento sustancial del voluntariado y el servicio a la comunidad entre los jóvenes. Según la encuesta anual de los recién ingresados en la universidad, realizada en 1998, el número de estudiantes que practicaron el voluntariado durante su último año de instituto fue todo un récord: un 74 % frente a un mínimo del 62 % en 1989. También está en alza el voluntariado practicado de manera regular, con un 42 % de universitarios de primer año que le dedican al menos una hora semanal, frente a un 27 % en 1987. Esta inversión de la tendencia del voluntariado entre estudiantes de enseñanza media en la década de 1990 aparece también confirmado en las encuestas Michigan Monitoring the Future y en las DDB Needham Life Style.

No sabemos todavía con claridad cuál es la razón de este grato y alentador aumento del voluntariado. En parte podría ser sencillamente un reflejo de un mayor estímulo público a favor del servicio a la comunidad (incluso en algunos casos de exigencias planteadas por la graduación). Si este voluntariado juvenil está impulsado sólo por las presiones oficiales y no se apoya en una infraestructura cívica más

amplia de organizaciones comunitarias, tanto religiosas como laicas, no podemos ser optimistas respecto a la perduración de su aumento. Por otro lado, una interpretación más optimista diría que la tendencia de cuarenta años hacia un abandono generacional del compromiso está por fin tocando fondo.

La sucesión de las generaciones es, en resumen, un elemento crucial de la situación aquí expuesta. Sin embargo, no ha contribuido con igual fuerza a todas las formas de pérdida del compromiso cívico y social. El declive en la asistencia a la iglesia, la participación electoral, el interés político, las actividades de campaña, la afiliación en asociaciones y la confianza social es atribuible casi enteramente a la sucesión generacional. En estos casos el cambio social está provocado en gran parte por diferencias surgidas de una generación a otra, no por un cambio de hábitos de los individuos. En cambio, el descenso producido en diversas formas de socialización informal, como el juego de cartas y los entretenimientos domésticos, son atribuibles sobre todo a cambios que han afectado a toda la sociedad, a medida que la gente de cualquier edad y generación tendía a abandonar esas actividades. El descenso del número de reuniones de club, cenas con la familia o los amigos, relaciones de vecindario, presencia en la bolera, picnics, visitas a los amigos y envío de tarjetas de felicitación es atribuible a una combinación compleja tanto de cambio social en sentido amplio como de sustitución generacional.

En otras palabras, durante las últimas décadas los norteamericanos de todas las edades se han visto afectados por un conjunto de fuerzas. Estas fuerzas sociales han resultado especialmente dañinas para las actividades de socialización privada, como jugar a las cartas y recibir invitados en casa. Los consiguientes descensos han sido moderadamente fuertes y visibles a corto plazo, pues se ha visto afectado el comportamiento de individuos de casi todas las generaciones. El atractivo de los pasatiempos electrónicos es una explicación probable de estas tendencias, pues ha transformado nuestra manera de pasar el tiempo.

Un segundo conjunto de fuerzas ha generado diferencias fundamentales en distintas generaciones sin cambiar a los individuos. Estas fuerzas generacionales han afectado en especial a formas de compro-

miso público como la observancia religiosa, la confianza, la participación electoral, el seguimiento de las noticias y el voluntariado. Como esas fuerzas han actuado a través de la sucesión generacional, sus efectos han sido más graduales y menos inmediatamente visibles. No obstante, los norteamericanos nacidos en la primera mitad del siglo XX han tendido a votar, ir a la iglesia, realizar tareas de voluntariado, estar al tanto de los asuntos públicos y confiar en los demás con más constancia que los nacidos en la segunda mitad del siglo.

Algunas actividades han padecido el zarandeo tanto de los efectos sociales como de los generacionales en su influencia sobre las normas públicas. Las reuniones de club, las cenas en familia y el liderazgo organizativo local son ejemplos excelentes de esta clase de cambio. Como las actividades de ese tipo se han visto afectadas por cambios tanto a la corta como a la larga, han puesto de manifiesto algunos de los cambios más espectaculares, como la caída de un 60 % en las reuniones de club y de un 53 % en el ejercicio de cargos directivos o en la participación en comités de grupos locales, y el aumento del 60 % en el número de familias cuyos miembros acostumbran a cenar por separado.

El vínculo entre cambio generacional y decadencia del compromiso cívico varía entre los diversos campos; así pues, es un tanto engañoso elaborar un resumen único de la importancia del cambio generacional en la explicación de los descensos analizados en la parte II del presente libro. No obstante, como resumen aproximativo, parece justo decir que más o menos la mitad del declive general del capital social y el compromiso cívico se puede atribuir al cambio generacional.[37] Sin embargo, afirmar que el abandono del compromiso cívico en los Estados Unidos de hoy es en gran parte generacional no hace más que plantear de nuevo nuestro enigma central. Las raíces de nuestra soledad en la bolera se remontan probablemente a las décadas de 1940 y 1950, más que a las de 1960, 1970 y 1980; pero ¿qué fuerza pudo haber afectado a los norteamericanos que llegaron a la mayoría de edad tras la Segunda Guerra Mundial de forma tan distinta que a sus padres e incluso a sus hermanos y hermanas mayores?

Varios candidatos verosímiles a primera vista no encajan bien en la cronología requerida por esta nueva formulación del misterio aquí tratado. La inestabilidad familiar, por ejemplo, parece contar con una coartada blindada para las fechas identificadas ahora por nosotros como período crítico, pues el declive generacional del compromiso cívico comenzó con los hijos de los matrimonios estables de las décadas de 1940 y 1950. El índice de divorcios en Estados Unidos descendió en realidad a partir de 1945, y el salto más brusco en dicho índice no se dio hasta la década de 1970, mucho después de que se hubieran marchado de casa las cohortes que presentan el descenso más acusado en cuanto a compromiso cívico y confianza social. De manera similar, las madres trabajadoras quedan exoneradas tras el replanteamiento de nuestro problema, pues el hundimiento del sentido cívico entre los hijos de las décadas de 1940, 1950 y 1960 se produjo mientras sus madres seguían aún en casa. Ni la adversidad, ni la prosperidad económica, ni las medidas del gobierno pueden vincularse fácilmente al declive generacional del compromiso cívico, pues la caída parece haber afectado en igual medida a quienes llegaron a la mayoría de edad en la plácida década de los años cincuenta, en el auge de los sesenta, en los insolventes setenta y en los agitados ochenta.

Hay varios otros factores que encajan mejor con los datos. En primer lugar, el replanteamiento generacional de nuestro misterio central sugiere la posibilidad de que el *Zeitgeist* de unidad nacional y patriotismo de la época de la guerra, que culminó en 1945, reforzara la mentalidad cívica. Según un tópico de la sociología, el conflicto externo incrementa la cohesión interna. Tal como escribía en 1906 William Graham Sumner, un sociólogo pionero:

> Entre nosotros –el grupo del nosotros o endogrupo– y cualquier otro –los grupos de los demás o exogrupos– surge una diferencia [...] La relación de camaradería y paz en el grupo del nosotros y la de hostilidad y guerra hacia los grupos de los otros son mutuamente correlativas. Las exigencias de guerra con los extraños son las que crean la paz en el interior [...] La lealtad al grupo, el sacrificio por él, el odio y el desprecio a los extraños, la fraternidad en el interior y la belicosidad hacia el exterior constituyen un conjunto, son productos comunes de una misma situación.

En el capítulo 3 señalamos que la afiliación a asociaciones cívicas ha conocido rachas de incremento después de cada una de las dos prin-

cipales guerras del siglo XX, y la politóloga Theda Skocpol ha extendido esta tesis a toda la historia de Estados Unidos. En el capítulo 5 observamos que la sindicación ha crecido rápidamente a lo largo de la historia durante las principales guerras e inmediatamente después de ellas. Las historiadoras Susan Ellis y Katherine Noyes insisten en que para entender los orígenes del voluntariado en Estados Unidos hay que tener en cuenta la historia de la implicación del país en la guerra. «Los voluntarios suelen participar a menudo en los movimientos que llevan a la guerra, en el apoyo a los esfuerzos para ganarla, en la protesta contra la guerra y en la reconstrucción de la sociedad tras ella.»[38]

Durante la guerra civil las mujeres del norte formaron las Ladies' Aide Societies para confeccionar vendajes, ropa y tiendas de campaña para los soldados, y finalmente un grupo de esas sociedades hizo causa común para constituir la U.S. Sanitary Commission, que se convirtió en la mayor organización de auxilio durante y después de la guerra. A partir de su experiencia como enfermera de la Sanitary Commission en el campo de batalla, Clara Barton constituyó la Cruz Roja Americana en 1881. La guerra impulsó así mismo las asociaciones fraternas apelando al espíritu de camaradería y sacrificio mutuo fomentado por la adversidad compartida en tiempo de guerra. Cinco de las asociaciones que acabarían siendo las más numerosas de finales del siglo XIX y comienzos del XX –los Knights of Pythias, la Grange, la Benevolent and Protective Order of Elks, la Ancient Order of United Workmen y el Grand Army of the Republic– fueron fundadas entre 1864 y 1868. Un brote similar, aunque menos pronunciado, de actividad voluntaria en la sociedad civil estuvo asociado a la Primera Guerra Mundial.[39]

El caso más significativo es, sin embargo, el del extraordinario estallido de actividad cívica que (según hemos visto en repetidas ocasiones en la parte II) se produjo durante y después de la Segunda Guerra Mundial. Casi todas las asociaciones principales cuya historia de afiliación hemos examinado –desde la PTA, la League of Women Voters y la American Society of Mechanical Engineers, hasta el Lions Club, la American Dental Association y los boyscouts– ampliaron notablemente su «cuota de mercado» entre mediados de la década de 1940 y de la de 1960. Durante la posguerra hubo rachas similares en otras

actividades, tal como hemos observado, desde las ligas de bolos y los juegos de naipes hasta la asistencia a la iglesia y las donaciones a United Way.

La Segunda Guerra Mundial trajo consigo, como otras grandes guerras anteriores de la historia de Estados Unidos, una adversidad y un enemigo compartidos.[40] La guerra fue el preludio de un período de intenso patriotismo nacional y de activismo cívico local, y afectó directamente a casi todos los habitantes del país. Dieciséis millones de hombres y mujeres, incluidos seis millones de voluntarios, sirvieron en las fuerzas armadas. Ellos y sus familias directas sumaban por lo menos una cuarta parte de la población. Casi el 80 % de los hombres nacidos en la década de 1920 (la cohorte que sería el núcleo de la «larga generación cívica») sirvió en el ejército.[41] En millones de escaparates colgaban las estrellas azules, emblema de la presencia de un hijo o un esposo en el ejército, y un desolador número de estrellas doradas, que significaban la pérdida de un ser querido. Y la angustiosa tarea de decidir a qué joven se enviaría a la guerra se dejaba en manos no de una lejana burocracia federal, sino de miles de oficinas de reclutamiento no profesionales repartidas por todo el país.

Ciertos temas patrióticos, entre ellos el servicio civil –defensa civil, racionamiento, recogida de chatarra, venta de bonos de guerra–, impregnaban la cultura popular, desde los programas de radio hasta las tiras cómicas de los periódicos, de Hollywood a Broadway y la Tin Pan Alley, el centro de las ediciones de música popular. El historiador Richard Lingeman informaba: «Había banderas norteamericanas desplegadas por doquier: frente a las casas, en edificios públicos, en logias fraternas. Los Elks, los Lions, los Kiwanis, los Rotarios y hasta los campamentos de caravanas, las gasolineras y los moteles aparecían con banderas». La guerra reforzó la solidaridad incluso con los extraños: «Uno tiene la sensación de que el desconocido sentado a nuestro lado en el restaurante o en cualquier lugar abriga los mismos sentimientos que nosotros sobre cuestiones básicas».[42]

El gobierno procuraba servirse de la cooperación voluntaria siempre que fuera posible, y recurría a controles poco sistemáticos, movido en buena parte por un cálculo político. Un agente del partido demócrata que se oponía al racionamiento de la gasolina antes de las elecciones de 1942 para el Congreso escribía: «Una llamada del presi-

dente para lograr la cooperación voluntaria obtendrá apoyo patriótico [...] y será políticamente más segura».[43]

Henry Morgenthau, ministro de Hacienda, insistió en que se realizara una masiva campaña publicitaria para vender bonos de guerra en la esperanza de que dicha campaña «hará que el país tome conciencia de la guerra». Batman vendía bonos de guerra desde la cubierta de su libro de historietas, Betty Grable subastó un par de medias de nylon por cuarenta mil dólares y Marlene Dietrich recorrió en jeep dieciséis ciudades de Ohio. La cosa funcionó: veinticinco millones de trabajadores firmaron planes de ahorro sobre la nómina; y en 1944 las ventas de bonos de empresas eficientes (representadas con la letra E) absorbieron el 7,1 % de los ingresos personales después de impuestos.[44]

Bing Crosby, la superestrella de la canción melódica, fue reclutado para conseguir apoyo para la recogida de chatarra:

> Los cacharros ya no lo son, porque pueden ganar la guerra.
>
> Lo que para ti es un cacharro tiene una función, pues los cacharros ya no lo son.
>
> Pucheros y sartenes, los viejos cubos de basura, el hervidor que se ha obturado.
>
> Recoge hoy para Estados Unidos, pues los cacharros pueden ganar la guerra.[45]

Por mucho que nos cueste creerlo en nuestros tiempos más cínicos, esa clase de llamamientos daban en el blanco. Frente a una grave escasez de goma, el presidente pidió a la población en junio de 1942 que entregara «neumáticos usados, impermeables viejos de goma, viejos pantalones de jardinería, calzados de goma, gorras de baño, guantes; cualquier cosa que tengan y esté hecha de goma». Se apostó a boyscouts en las gasolineras para recordar a los conductores que donaran las alfombrillas. Millones de norteamericanos, literalmente, respondieron a la llamada del presidente, y en menos de cuatro semanas se recogieron alrededor de cuatrocientas mil toneladas de residuos de goma, casi tres kilos por hombre, mujer y niño del país (o en el frente).[46]

Los voluntarios acudían en masa, sobre todo al inicio de la guerra. En los seis primeros meses de 1942 el cuerpo de defensa civil se amplió de 1,2 millones a siete, y a mediados de 1943 el número de norteamericanos registrados superaba los doce millones. Provistos de brazaletes, silbatos y linternas, los voluntarios se lanzaban a supervisar los apagones, planificar la descontaminación de gases y practicar los primeros auxilios. En abril de 1942 dieciséis mil capitanes de bloque de viviendas juraron fidelidad en Chicago en una ceremonia masiva realizada en el Coliseum. Las comunidades locales recaudaron fondos mediante reuniones «sociales» para construir puestos de observación aérea. «Un mitin de reclutamiento celebrado en Hannibal (Missouri), consistente en un desfile seguido por una asamblea de la localidad, concentró a cuatro mil personas en el arsenal, y otras quince mil se quedaron fuera por falta de espacio», recuerda Lingeman. Entretanto, el número de voluntarios de la Cruz Roja se disparó en toda la nación, pasando de 1,1 millones en 1940 a 7,5 en 1945, y la gente puso manos a la obra liando vendas, transportando a los donantes de sangre a los lugares de recogida y entrenándose para tareas de emergencia.[47]

Los jóvenes se alistaban para el esfuerzo de guerra de mil maneras: los Junior Service Corps, los High School Victory Corps, los scouts, los Junior Red Cross, sin olvidar a los 4-H, que se pusieron en cabeza del programa Victory Garden ('Huertas para la Victoria'). En su momento culminante estas popularísimas campañas civiles generaron casi veinte millones de Victory Gardens en patios traseros y parcelas vacías, obteniendo el 40 % de los productos hortícolas de todo el país. Para indicar el alcance de la participación de los jóvenes en el esfuerzo de guerra, Lingeman enumera las actividades de los alumnos de octavo de Gary (Indiana) durante un período de dos años:

> Se enseñó a las chicas cómo cuidar de los niños, se recogieron discos de fonógrafo, se distribuyeron señales de TRABAJADORES DE LA INDUSTRIA DE GUERRA DURMIENDO, se vendieron sellos de guerra en una exposición de un submarino japonés capturado, se debatió la ley del toque de queda con el ayuntamiento, se distribuyeron tarjetas de compromiso contra el mercado negro, se recibieron cursos de entrenamiento para bombero y policía auxiliar, se recogieron doscientos veintisiete mil kilos de papel usado, se vendió una media de cuarenta mil dólares al mes en sellos de guerra, se entregó en todos los hogares de la ciudad material para fondos municipales voluntarios,

se patrocinó una campaña de Plato Limpio [para impedir desperdiciar la comida], se participó en las campañas de bonos de guerra y de recogida de latas, y se recogieron libros de bibliotecas para los soldados.[48]

El voluntariado civil en tiempos de guerra se apoyó en la red asociativa del período anterior, y contribuyó a su vez a la febril actividad cívica de la posguerra. La historiadora social Julie Siebel ha narrado un ejemplo instructivo e inesperado.[49] En los Estados Unidos de antes de la guerra las Junior Leagues habían reunido a señoritas de clase privilegiada en comunidades de todo el país con el propósito de ejercer actividades sociales y practicar el voluntariado en favor de diversas «obras buenas» locales. Las Junior Leagues introdujeron ya en 1929 el concepto de «oficina de voluntariado» para actuar como una especie de cámara de compensación del voluntariado local. Antes incluso de Pearl Harbor, la American Junior League Association (AJLA) trabajaba ya con Eleanor Roosevelt (antigua afiliada a una Junior League) para convertir las oficinas de voluntariado en Civilian Defense Volunteer Offices (CDVO, oficinas voluntarias de defensa civil de carácter oficial).

Al estallar la guerra la AJLA se convirtió de hecho en la Office of Civilian War Services (Departamento Civil de Servicios de Guerra) del gobierno. A finales de 1943 se habían establecido cuatro mil trescientas CDVO en toda la nación, y sus voluntarias preparaban comidas en escuelas, coordinaban centros de atención diurna, llevaban a cabo recogidas de chatarra y organizaban actividades de bienestar social. Acabada la guerra, muchas de esas oficinas de voluntarios efectuaron con éxito la transición al servicio en tiempo de paz. En 1947 seguían funcionando todavía trescientas noventa de ellas, cinco veces más de las existentes antes de la guerra. Multipliquemos este caso en la proporción debida y comenzaremos a ver los mecanismos organizativos que sustentaron el renacimiento cívico masivo de posguerra observado repetidamente en la parte II.

No pretendo juzgar de manera romántica la ubicuidad o la efectividad de esas campañas, ni siquiera el *esprit de corps* generado por ellas. A medida que avanzaba la guerra se vio cada vez con mayor claridad que las energías (en particular las de los voluntarios adultos) podían emplearse mejor en otros ámbitos del esfuerzo bélico, y muchos de esos programas fueron perdiendo fuerza hasta paralizarse en 1944. Entretanto, sin embargo, habían demostrado el poder movilizador de la adversidad compartida. El sociólogo Lloyd Warner, al estudiar los efectos de la guerra en una ciudad, explicaba que había encontrado un sentimiento de «bienestar inconsciente» porque «todos estaban haciendo algo para ayudar en la gravísima empresa común con un espíritu más cooperativo que individualista». El historiador Richard Polenberg añade: «La participación en una causa común tendía en gran medida a realzar los sentimientos de camaradería y bienestar».[50] Un dato más importante para lo que aquí nos interesa es que, casi con seguridad, no hay nada de accidental en que aquellos alumnos de Indiana de octavo curso (y sus hermanos y hermanas mayores) se convirtieran en años posteriores en miembros fiables de la larga generación cívica.

La guerra fomentó también la solidaridad de otra manera: acentuando la igualdad cívica y económica. Desde un punto de vista simbólico fue importante que celebridades como Joe DiMaggio, Clark Gable, William McChesney Martin (presidente de la Bolsa de Nueva York) y los cuatro hijos de Franklin D. Roosevelt sirvieran en el ejército. Es cierto que fueron pocas las celebridades que entraron en combate, pero se puede establecer una comparación instructiva con la guerra de Vietnam, en la que la desigualdad social en el servicio militar conocida por todos contribuyó directamente a que se extendiera un sentimiento de escepticismo. Desde un punto de vista material, la combinación de la abundancia de trabajo en las industrias de guerra, la sindicación, los impuestos altos, el racionamiento y tal vez otros factores significaron que la Segunda Guerra Mundial (vinculada en cierta medida a la anterior Gran Depresión) fuera probablemente el suceso más nivelador de la historia económica de Estados Unidos. La parte del total de la riqueza personal que se hallaba en manos del 1 % superior de adultos cayó de un 31 % en 1939 a un 23 % en 1945, y los ingresos obtenidos por el 5 % de las personas en mejor posición se redujeron de un 28 a un 19 %.[51]

La guerra es una fuerza poderosa de cambio social, y no hay duda de que no todos las cambios sociales fomentados por la Segunda Guerra Mundial fueron buenos para el capital social norteamericano. La vigorosa explosión de solidaridad y autosacrificio provocada por

el ataque a Pearl Harbor no se mantuvo a lo largo de la guerra. La escasez de alimentos y el racionamiento condujo, por ejemplo, al acaparamiento y al mercado negro. Polenberg observa: «Cuanto más duraba la guerra, más se inclinaba la balanza hacia los intereses privados y personales, con olvido de los públicos y colectivos [...] Uno de cada cinco norteamericanos declaraba a los entrevistadores que a veces estaba justificado comprar bienes escasos a precios de mercado negro».[52] Por otra parte, hubo grandes movimientos demográficos que deshicieron familias y comunidades, y exacerbaron las tensiones regionales, raciales y de clase. Al surgir nuevas e imponentes industrias de guerra en lugares como Ypsilanti (Michigan), Pascagoula (Mississippi) y Seneca (Illinois), estallaron conflictos entre antiguos residentes y recién llegados. Según un sentimiento característico del momento, «la gente que vive en casas piensa que los de las caravanas son alimañas».[53] La guerra reforzó en ciertos casos las tensiones raciales: el más obvio es el de los norteamericanos de origen japonés internados en California, pero también el de un creciente antisemitismo y ciertos episodios violentos, como los disturbios raciales de 1943 en Detroit, donde fueron asesinados veinticinco negros y nueve blancos. Por otra parte, desde una perspectiva histórica, los cambios sociales generados por la guerra contribuyeron directamente a los progresos experimentados por los derechos civiles de los negros en las décadas de 1950 y 1960.

Al concluir el siglo XX los norteamericanos han aprendido que ninguna historia es sólo asunto de héroes. (En realidad, a veces tenemos la sensación de que los héroes no existen.) Pero en 1945 la mayoría de los norteamericanos creía que la guerra había sido justa y que su terrible sacrificio colectivo –todos aquellos hijos e hijas que no regresarían a casa– habían quedado en cierta medida justificado por la victoria. Este sentimiento no se repetiría en la década de 1950 en Corea o en la de 1960 en Vietnam. Estudios a largo plazo sobre los veteranos de estas guerras indican que mientras los veteranos de Vietnam se han visto socialmente aislados en cierta medida, incluso varias décadas después de la guerra, los de la Segunda Guerra Mundial quedaron socialmente más integrados.[54]

La mayoría de quienes escuchaban a John F. Kennedy debió de asentir con la cabeza cuando en su campaña como candidato para el

Congreso en 1946 dijo: «La mayor parte de la valentía demostrada en la guerra fue la de hombres que conocían su mutua dependencia. Unos salvaban las vidas de los otros arriesgando la propia simplemente porque se daban cuenta de que al día siguiente serían salvadas las suyas [...] Debemos trabajar juntos [...] Debemos tener la misma unidad que tuvimos durante la guerra».[55] Él y ellos habían formado ya la larga generación cívica. Quince años más tarde, cuando Kennedy exhortó a la nación: «No preguntes qué puede hacer el país por ti; pregúntate qué puedes hacer tú por él», los antiguos alumnos de octavo de Gary, que acababan entonces de cumplir los treinta y estaban sentando la cabeza, debieron de oírlo como una verdad que por desgracia ya no vale para la mayoría de los norteamericanos.

Así, una explicación plausible de los fuertes efectos generacionales sobre el compromiso cívico que aparecen en todos nuestros datos es la sustitución de una cohorte de hombres y mujeres cuyos valores y hábitos ciudadanos se formaron durante un período de crecientes obligaciones cívicas por otra cuyos años formativos fueron distintos. Las pautas generacionales resaltadas en este capítulo refuerzan también de forma complementaria lo que he argumentado en el anterior. La larga generación cívica fue la última cohorte de norteamericanos que crecería sin televisión. Cuanto más expuesta está una determinada generación a los efectos de la televisión en sus años formativos, más bajo es su compromiso cívico en la edad adulta. Según vimos en el capítulo 13, los hombres y mujeres educados en las décadas de los años sesenta, setenta y ochenta no sólo ven más televisión que los nacidos en las de los treinta, cuarenta y cincuenta, sino que también la ven de manera diferente –de forma más habitual e incluso mecánica–, y esas maneras distintas de consumir televisión están ligadas a su vez a diferentes grados de compromiso cívico. Aunque son necesarios más estudios para poner la cuestión fuera de cualquier duda razonable, parece probable que el efecto de la televisión, analizado en el capítulo 13, y el de la generación, estudiado en el presente capítulo, sean en cierto sentido las dos caras de una misma moneda.

Según ha demostrado la politóloga Wendy Rahn, esas diferencias generacionales siguen mostrándose más de medio siglo después en los valores expresados por cohortes sucesivas (véase figura 75).[56] Los cambios forman parte probablemente de una transformación social

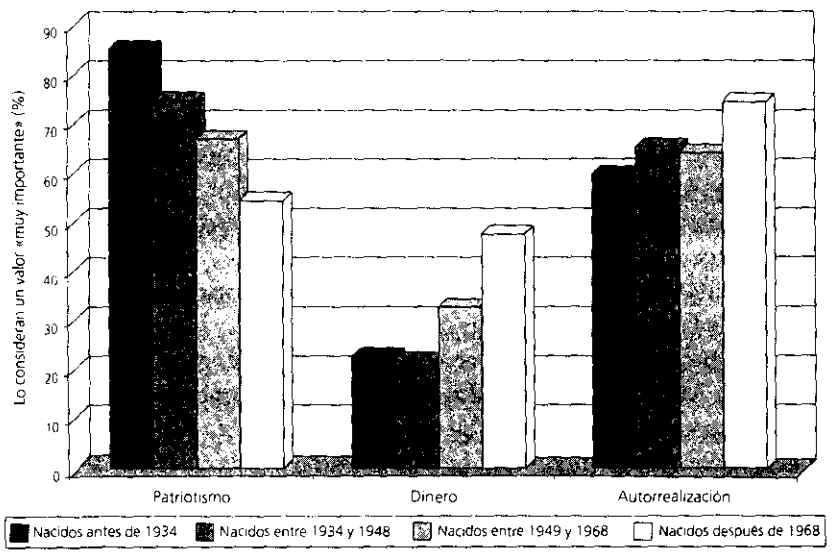


FIGURA 75: Mengua del patriotismo y auge del materialismo de generación en generación

más amplia que supone un acercamiento a valores individuales y materiales, y un alejamiento de los valores comunales. En la figura 72 vimos la prueba inequívoca de esta transformación de los valores expresada al paso de los años por estudiantes universitarios de primer curso; existen además datos probatorios comparables de un cambio similar en toda la sociedad norteamericana. Cuando los encuestadores de Roper pidieron en 1975 que se identificaran los elementos de una «vida buena», el 38 % de los adultos se decidió por «mucho dinero», y otro 38 % mencionó «un trabajo que contribuya al bienestar de la sociedad». A partir de entonces se planteó la misma pregunta cada tres años, y en 1996 quienes aspiraban a aportar algo a la sociedad habían bajado a un 32 %, mientras que quienes aspiraban a tener mucho dinero habían saltado a un 63 %. Otros elementos cada vez más importantes de una buena vida son una casa de veraneo (con un alza del 19 % en 1975 al 43 % en 1996), un segundo televisor en color (del 10 % al 34 %), una piscina (del 14 % al 36 %), un segundo coche (del 30 % al 45 %), viajar al extranjero (del 30 al 44 %), un tra-

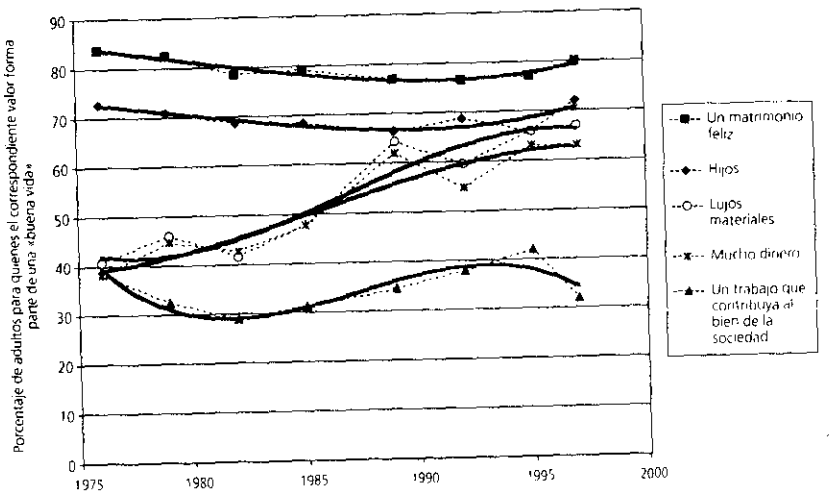


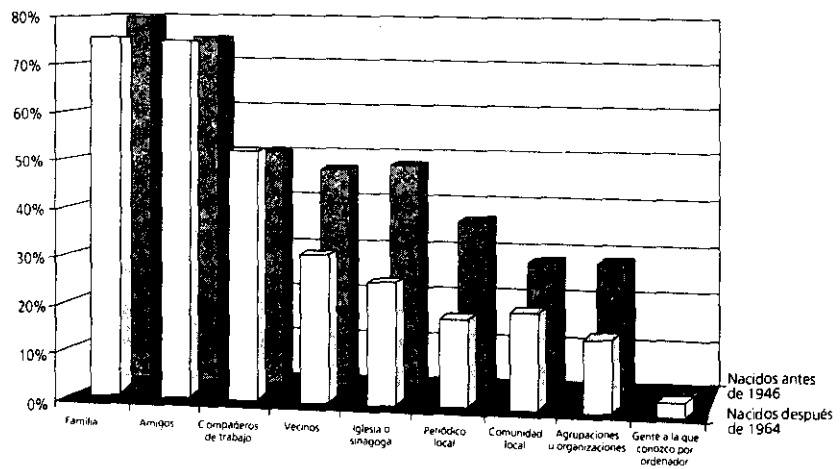
FIGURA 76: Aumento del materialismo en las últimas décadas del siglo XX

bajo mejor pagado que la media (del 45 al 63 %) y ropa «realmente bonita» (del 36 al 48 %). En cambio se produjo un descenso en las aspiraciones a tener un matrimonio feliz (del 84 al 80 %), hijos (del 74 al 72 %) y «un trabajo interesante» (del 69 al 61 %). La figura 76 resume los cambios producidos durante el último cuarto del siglo XX en la definición norteamericana de «buena vida». Nuevos análisis muestran que una gran parte de este crecimiento del materialismo es atribuible a la sustitución generacional, a medida que sale de escena una cohorte menos interesada por los bienes materiales y es reemplazada por otra que da más prioridad a un segundo televisor en color y a una ropa realmente bonita.[57]

La palabra «comunidad» significa cosas diferentes para distintas personas. Hablamos de la comunidad de naciones, de la comunidad del Jamaica Plain, de la comunidad gay, de la comunidad de IBM, de la comunidad católica, de la comunidad de Yale, de la comunidad afroamericana, de la comunidad «virtual» del ciberespacio, etc. Cada uno de nosotros extrae algún sentimiento de pertenencia de las diversas comunidades de las que en principio querríamos formar parte. Para la mayoría el sentimiento de pertenencia más profundo se dirige a

nuestras redes sociales más íntimas, en especial a la familia y los amigos. Más allá de este perímetro se hallan el trabajo, la iglesia, el barrio, la vida cívica y la multiplicidad de otros «lazos débiles» que constituyen nuestra reserva personal de capital social. (Pensemos que, aunque sean menos íntimos, los «lazos débiles» pueden ser colectivamente muy importantes.) ¿Cuál es la diferencia, si es que hay alguna, en el sentimiento de comunidad entre unas generaciones y otras?

Al concluir el siglo XX la empresa Yankelovich Partners encuestó a un gran número de norteamericanos acerca de lo que significaba para ellos el término «comunidad»: «¿De qué modo adquiere usted un sentimiento verdadero de pertenencia o un sentimiento de comunidad?».[58] Según muestra la figura 77, la familia y los amigos son para todas las generaciones los elementos más citados, seguidos por los compañeros de trabajo (para quienes trabajan fuera de casa). (A la luz de nuestro análisis del capítulo 5, es interesante observar que los compañeros de trabajo no son más importantes para la generación joven de lo que lo fueron para sus mayores.) En este radio de acción el sentimiento de pertenencia no varía de una generación a otra.



«¿De qué modo adquiere usted un verdadero sentimiento de pertenencia?»

FIGURA 77: Significado de la comunidad para generaciones sucesivas

Sin embargo, un poco más allá la inserción de las generaciones en la comunidad difiere notablemente. En comparación con los miembros de la generación X, los hombres y mujeres nacidos antes de 1946 tienen casi el doble de probabilidades de abrigar sentimientos de pertenencia a su barrio, su iglesia, su comunidad local y los diversos grupos y organizaciones a los que pertenecen. (Los nacidos en los años de la explosión demográfica se sitúan a medio camino entre ambos en cualquiera de los casos estudiados.) Estos vínculos residenciales, religiosos y organizativos están más desgastados entre las generaciones más jóvenes. No es de extrañar que los lazos electrónicos sean más importantes para los miembros de la generación X que para los de la generación más vieja, pero incluso entre la cohorte más joven, la familia y los amigos son veinte veces más importantes que los ciberamigos como fuente de comunidad. Al iniciarse el nuevo siglo la generación más joven se sentía menos vinculada a las comunidades cívicas –residenciales, religiosas, organizativas–, sin que hubiera ningún foco compensatorio de pertenencia, fuera de los vínculos con la familia, los amigos y los compañeros de trabajo, vínculos que compartía con la generación mayor. Los lazos fuertes siguen contando aún para la cohorte más joven, pero ya no están complementados y reforzados por vínculos con la comunidad en general.

Resumiendo: una gran parte del declive del compromiso cívico en Estados Unidos durante el último tercio del siglo XX se puede atribuir a la sustitución de una generación habitualmente cívica por varias generaciones (sus hijos y nietos) menos arraigadas en la vida de la comunidad. Al pensar en las explicaciones dadas a esta clara ruptura generacional, me veo abocado a concluir que la dinámica de compromiso cívico de las últimas décadas ha estado configurada en parte por hábitos y valores sociales sobre los que influyó a su vez el gran cataclismo mundial de mediados del siglo. Mi tesis, sin embargo, no es que la guerra mundial fuera un medio necesario o loable para alcanzar el objetivo de la vuelta a ese compromiso. Debemos reconocer las consecuencias duraderas de lo que solíamos llamar «la guerra» –algunas de las cuales fueron, según he sostenido, poderosamente beneficiosas–, pero sin glorificar al mismo tiempo las virtudes marciales o el sacrificio de la vida. (Éste es precisamente el dilema abordado con tanta eficacia por el director Steven Spielberg en la película *Salvar al*

soldado Ryan.) Cuando, a comienzos del siglo XX, una generación de norteamericanos reflexionó sobre los horrores de la guerra y las virtudes cívicas que inculcaba, formuló su tarea como la búsqueda del «equivalente moral de la guerra».[59] Este capítulo es justamente eso en la medida en que lo expuesto en él contiene alguna consecuencia práctica para la renovación cívica.

Capítulo 15

¿Quién fue el asesino del compromiso cívico? Resumen

Estamos casi listos para recapitular nuestras conclusiones sobre el conjunto de factores que se ocultan tras el deterioro de la vinculación social y el compromiso comunitario a lo largo de las últimas décadas. Sin embargo, antes que nada debemos repasar las pruebas a favor y en contra de algunos sospechosos adicionales.

En primer lugar la estructura de las familias norteamericanas ha cambiado en varios aspectos importantes y potencialmente significativos a lo largo de las últimas décadas. El descenso en el compromiso cívico coincidió con la ruptura de la unidad familiar tradicional: madre, padre e hijos. Como la propia familia es, según algunos, una forma clave de capital social, pudiera ser que su eclipse explicase en parte la reducción del asociacionismo y la confianza en la comunidad en general. ¿Qué nos muestran los datos?

Las pruebas de un debilitamiento de los lazos familiares son inequívocas. Además del incremento de los índices de divorcio a lo largo de un siglo (acelarado desde la década de 1960 hasta mediados de la de 1970 y luego estabilizado) y del aumento más reciente de las familias monoparentales, la incidencia de hogares unipersonales se ha multiplicado por más de dos desde 1950, debido en parte al número creciente de viudas que viven solas. Según la General Social Survey, la proporción de norteamericanos adultos actualmente casados cayó del 74 % en 1974 al 56 % en 1998, mientras que la de adultos con hijos en casa bajó del 55 al 38 %. La Oficina del Censo informa de que el conjunto de adultos casados y con hijos en casa –la familia arquetípica del programa *Ozzie y Harriet*– sufrió un recorte de más de un tercio, pasando del 40 % en 1970 al 26 % en 1997.[1]

Uno de los tópicos de las charlas de café es que se conoce a la gente a través del cónyuge o de los hijos. ¿Hasta qué punto ha contribuido al declive del compromiso cívico la transformación de la estructura de la familia norteamericana y de la vida del hogar a lo largo de los

últimos treinta años (menos matrimonios, más divorcios, menos hijos, más gente que vive sola)? La respuesta sorprendente es: «Probablemente no mucho».

El matrimonio y los hijos cambian el tipo de redes sociales a las que pertenecemos. Tanto el uno como los otros dan lugar a un aumento del tiempo pasado en organizaciones comunitarias y en el hogar, y a una reducción del dedicado a la socialización informal con los amigos. Sin embargo, sólo dos tipos de afiliaciones organizativas mantienen una relación lo bastante fuerte con el estado civil y familiar como para establecer una verdadera diferencia global: la iglesia y las actividades relacionadas con la juventud.

Los norteamericanos casados y los que tienen niños tienden mucho más a participar en actividades religiosas, incluida la afiliación a una iglesia, la asistencia a los oficios religiosos y las actividades relacionadas con la iglesia. Según explicaré en su momento, no está claro cuál es la causa y cuál el efecto, pero el vínculo es fuerte. No es de extrañar que los padres participen también más en grupos escolares y de juventud (asociaciones de padres y profesores, boyscouts, etc.) y que tengan más probabilidades de «asistir a reuniones públicas sobre asuntos municipales o escolares». Finalmente, como las actividades relacionadas con la iglesia y la juventud son en Estados Unidos los dos lugares más comunes para la actividad voluntaria, la probabilidad de participar en tareas de voluntariado es mayor entre los padres que entre personas de su misma edad y condición social, pero solteras y sin hijos.

Por otra parte, ni el estado civil ni la condición familiar estimulan la afiliación a otros tipos de agrupaciones. Si mantenemos constantes otras características demográficas, el matrimonio y los hijos tienen una correlación negativa con la afiliación a grupos deportivos, políticos y culturales, y sencillamente no guardan ninguna relación con la afiliación a grupos de empresa y profesionales, clubes de servicios, organizaciones étnicas, asociaciones de vecinos y grupos de aficiones. Los casados asisten a menos reuniones de club que los solteros que se encuentran demográficamente en su misma situación.

Los casados tienden ligeramente más (pero sólo ligeramente) a dar cenas y acudir a ellas, recibir visitas en casa y participar activamente en organizaciones locales. Por otra parte, es menos probable que los casados pasen su tiempo de manera informal con amigos y vecinos.

Las personas casadas suelen ser hogareñas. Por tanto, al descender el índice de matrimonios, el principal efecto sobre la vida social debería haber sido un desplazamiento de las actividades sociales del hogar hacia entornos de carácter más público, pero sin efectos genéricos sobre el compromiso cívico en cuanto tal. En igualdad de condiciones, el interés por la política es en realidad ligeramente superior entre los adultos solteros y sin hijos que entre los casados y padres. Según hemos visto, tener hijos es más importante para implicar a las personas en actividades locales (tareas directivas, reuniones, voluntariado). La paternidad es ligeramente más importante que el matrimonio por sí mismo como medio de entrada en la vida comunitaria, pero el efecto no parece extenderse más allá de las propias actividades relacionadas con la escuela y la juventud.

El divorcio está de por sí negativamente relacionado con la participación en organizaciones religiosas, pero no parece guardar relación (ni positiva ni negativa) con otras formas de compromiso cívico, formal o informal. Comparadas con las personas que nunca se casaron y que demográficamente se hallan en sus mismas condiciones, los divorciados no reciben amigos con menor frecuencia (aunque dan ligeramente menos cenas), no realizan menos tareas voluntarias, no asisten menos a reuniones de club, no trabajan en menos proyectos comunitarios, y en realidad firman unas pocas peticiones más, acuden un poco más a reuniones públicas y escriben ligeramente más a menudo al Congreso. El divorcio no parece estar de por sí seriamente implicado en la tendencia general hacia la pérdida del compromiso cívico.

La unidad familiar tradicional está en decadencia (mucho), al igual que el compromiso religioso (un poco), y probablemente existe algún vínculo entre ambos fenómenos. Sin embargo, la naturaleza de ese vínculo no está nada clara. Pudiera ser que la disolución de la familia tradicional hubiese llevado a una menor implicación religiosa, o que esa implicación religiosa más baja hubiera conducido a una mayor aceptación del divorcio y de otras formas familiares no tradicionales. En otras palabras, la decadencia de la familia tradicional podría haber contribuido al declive de la religión tradicional, pero lo contrario es igualmente plausible. En cualquier caso, las pruebas no coinciden con la tesis de que el declive general del compromiso cívico y la vincu-

lación social es atribuible a una decadencia de la familia tradicional. Al contrario, hasta cierto punto el declive de las obligaciones familiares debería haber dejado tiempo libre para una mayor implicación social y comunitaria.

Si pudiéramos repetir los últimos treinta o cuarenta años manteniendo constante la estructura familiar tradicional –cosa que podemos hacer estadísticamente dando un peso adicional a las personas casadas y los padres que aparecen en nuestras encuestas–, podríamos generar mayor participación religiosa y produciríamos seguramente más implicación en los grupos escolares y juveniles. Esta pequeña actividad de ingeniería social incrementaría moderadamente el nivel medio de voluntariado por esas dos razones. (Es curioso que el voluntariado sea una de las pocas formas de compromiso cívico donde no se ha dado una decadencia que requiera una explicación.) Sin embargo, esos retoques de la estructura familiar no tendrían prácticamente efectos sobre la afiliación o la actividad en organizaciones laicas (desde Kiwanis a la NAACP y el AMA) ni detendrían el declive de actividades políticas como la participación electoral o el trabajo para un partido. Además, tenderían a reducir el tiempo que dedicamos a los amigos y vecinos más aún de lo que hemos visto de hecho. En resumen, aparte del compromiso relacionado con la juventud y la iglesia, ninguno de los principales descensos del capital social y el compromiso cívico que necesitamos explicar se puede atribuir a una decadencia de la estructura familiar tradicional.[2] En mi opinión, hay razones importantes para preocuparse por el desgaste sufrido por los valores de la familia tradicional, pero no consigo encontrar pruebas de que una de ellas sea la pérdida del compromiso cívico.

La raza es una característica tan fundamental en la historia social norteamericana que casi todos los demás rasgos de nuestra sociedad están ligados a ella de alguna manera. Así pues, parece intuitivamente plausible que la raza haya tenido de algún modo un cometido en el desgaste del capital social a lo largo de la última generación. En realidad, el declive de la vinculación y la confianza social comenzó inmediatamente después de los grandes éxitos obtenidos en la revolución por los derechos civiles de la década de 1960. Esta coincidencia nos lleva a pensar en la posibilidad de cierto tipo de «desbandada de los

blancos» por la que el fin de la segregación legal en la vida cívica les impulsó a retirarse de las asociaciones comunitarias. Esta interpretación racial de la destrucción del capital social es objeto de controversia y difícilmente puede entrar en el ámbito de estas breves observaciones. No obstante, los datos básicos son los siguientes.

En primer lugar, no hay grandes diferencias raciales en cuanto a afiliación asociativa. Manteniendo constantes las diferencias en educación e ingresos, los negros pertenecían por término medio a más asociaciones que los blancos, al menos hasta la década de 1980, fundamentalmente porque en una situación comparable a la suya, tendían a afiliarse más que los blancos a organizaciones tanto étnicas como religiosas, y no era menos probable que pertenecieran a algún grupo de otro tipo.[3] Por otra parte, según vimos en el capítulo 8, las diferencias raciales en lo relativo a la confianza social son ciertamente muy grandes incluso teniendo en cuenta las diferencias en lo referente a estudios, ingresos, etc. Es evidente que estas diferencias raciales en cuanto a confianza social no reflejan una paranoia colectiva, sino unas experiencias reales vividas a lo largo de muchas generaciones.

En segundo lugar, el desgaste del capital social ha afectado a todas las razas. Este hecho no concuerda con la tesis de que la «desbandada de los blancos» es una causa importante del abandono del compromiso cívico, pues los afroamericanos han ido dejando las organizaciones religiosas y cívicas y otras formas de vinculación social al menos con tanta rapidez como los norteamericanos blancos. De hecho, la caída más brusca en cuanto actividad cívica entre las décadas de 1970 y 1990 se dio entre los afroamericanos con estudios universitarios. Aún es más importante el hecho de que, entre los blancos, el ritmo de abandono del compromiso no ha guardado relación con la intolerancia racial o el apoyo a la segregación. Los blancos declaradamente racistas o segregacionistas no han dejado durante este período las organizaciones comunitarias con más rapidez que los blancos más tolerantes. El declive de la afiliación grupal es esencialmente idéntico entre los blancos favorables a la segregación, los que se oponen a ella y los negros.[4]

En tercer lugar, si la pérdida del compromiso cívico representa una huida de los blancos de una vida comunitaria integrada tras la revolución de los derechos civiles, resulta difícil conciliar dicha pérdida con

las diferencias generacionales descritas en el capítulo 14. ¿Por qué la pérdida del compromiso iba a ser apenas perceptible entre los norteamericanos llegados a la mayoría de edad en la primera mitad del siglo, cuando la sociedad norteamericana estaba objetivamente más segregada y era subjetivamente más racista que en las décadas de 1960 y 1970? Si el prejuicio racial fuera responsable del abandono del compromiso cívico, tal abandono debería ser especialmente pronunciado en los individuos y en las generaciones más intolerantes. Pero no lo es.

Estos datos no son concluyentes, pero trasladan la carga de la prueba a quienes creen que el racismo es una explicación primordial del creciente abandono del compromiso cívico a lo largo del último cuarto de siglo, por más virulento que siga siendo el racismo en la sociedad norteamericana. Un hecho de igual importancia es que esta evidencia indica que la inversión de las ganancias obtenidas por los derechos civiles en los últimos treinta años no conseguirían dar la vuelta a las pérdidas producidas en el capital social.

Las pruebas circunstanciales, en particular la cronología del descenso de la vinculación social, han llevado a pensar a algunos observadores que una causa importante –quizá incluso la causa– de la pérdida del compromiso cívico es la excesiva dimensión del gobierno y el crecimiento del Estado de bienestar.[5] Estas personas mantienen que al «relegar» la iniciativa privada, la intervención del Estado ha subvertido la sociedad civil. Se trata de un tópico de un alcance demasiado amplio como para poder abordarlo aquí en detalle, pero es oportuno decir un par de cosas acerca de él.

Por un lado, algunas medidas del gobierno han tenido, casi con seguridad, el efecto de destruir una parte del capital social. Por ejemplo, las denominadas iniciativas para la demolición de viviendas de los barrios bajos, tomadas en las décadas de 1950 y 1960, sustituyeron el capital físico, pero destruyeron el capital social al deshacer los lazos comunitarios existentes. También es concebible que ciertos gastos sociales y medidas fiscales hayan desincentivado las actividades filantrópicas de mentalidad cívica. Por otra parte, resulta mucho más difícil ver qué medidas gubernamentales podrían ser responsables del declive de las ligas para el juego de bolos, las cenas en familia y los clubes literarios.

Un tratamiento empírico de este problema consiste en examinar las diferencias en cuanto a compromiso cívico y medidas públicas en distintas jurisdicciones políticas con el fin de ver si una administración hipertrofiada lleva a una consunción del capital social. Sin embargo, las diferencias respecto al capital social en diversos estados norteamericanos no guardan al parecer ninguna relación con diversos índices de gasto en bienestar social o de dimensiones de la administración.[6] Los ciudadanos de estados liberales en sus gastos no están más comprometidos que los de estados frugales. Una comparación entre distintas naciones puede arrojar también luz sobre esta cuestión. Entre las democracias occidentales avanzadas, la confianza social y la afiliación grupal mantienen, si acaso, una correlación positiva con el tamaño de la administración, y el capital social parece alcanzar sus niveles más altos en los estados escandinavos, con un gran gasto en bienestar social.[7] Este análisis sencillo no puede decirnos, por supuesto, si la vinculación social estimula los gastos en bienestar social, si la asistencia pública fomenta el compromiso cívico o si ambas son resultado de algún otro factor o factores no medidos. La identificación de las conexiones causales subyacentes requeriría un análisis mucho más minucioso. Sin embargo, ni siquiera esta sencilla conclusión es fácil de conciliar con la idea de que una administración desmesurada socava el capital social.

Un examen de las tendencias en el tamaño de la administración norteamericana a lo largo del último siglo refuerza las dudas sobre la tesis de que el Estado de bienestar es responsable de nuestra disminución del capital social. La figura 78 muestra que por lo que respecta al tamaño de la administración frente al de la economía de Estados Unidos durante el último medio siglo, sólo han cambiado realmente dos cosas: 1) los gastos en defensa han descendido en general de manera más o menos continua de 1951 a 1998, y 2) el gasto estatal y local ha aumentado constantemente de 1947 a 1975. Por otra parte, hay dos cosas que no han cambiado en realidad: 1) el volumen del gasto interior federal (que a finales de la década de 1940 y de la de 1990 sumaba por término medio el 2,2 % del producto nacional bruto, y llegó al 2,7 % en su punto más alto a mediados de la de 1960), y 2) el volumen relativo del gasto federal frente al estatal y el local en los últimos veinticinco años.

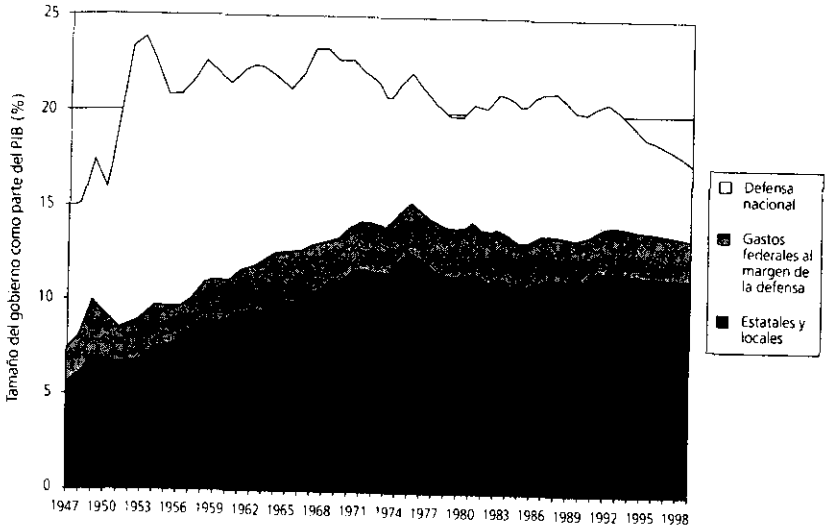


FIGURA 78: Gasto público (1947-1998): aumentan los de los gobiernos locales y estatales; disminuye el de la defensa nacional

Entretanto, el capital social en la práctica totalidad de sus formas aumentó mucho entre 1947 y 1965, y se redujo mucho entre 1965 y 1998. Así, la figura 78 no casa, en mi opinión, con ninguna teoría que achaque el declive del capital social o del compromiso cívico a una administración excesivamente grande o al tamaño relativo del gobierno federal por comparación con los gobiernos estatales y locales.

Si un gobierno de grandes dimensiones no es la principal causa de la disminución del compromiso cívico en la sociedad norteamericana contemporánea, ¿qué podemos decir del mundo empresarial, del capitalismo y del mercado? Los estudiosos sociales serios han temido desde hace tiempo que el capitalismo acabaría minando las premisas de su propio éxito al deteriorar los vínculos interpersonales y la confianza social.[8] Muchos de los grandes maestros de la teoría social del siglo XIX, desde Georg Simmel a Karl Marx, argumentaron que el capitalismo de mercado había creado una «sociedad fría», que carecía de la calidez interpersonal que la amistad requiere, y que reducía los

vínculos humanos a la categoría de meros bienes de consumo. El problema de esta teoría concreta de la desconexión social es que resulta demasiado amplia: Norteamérica ha representado el capitalismo de mercado durante varios siglos, y en ellos nuestras reservas de capital social y de compromiso cívico han experimentado grandes altibajos. Una constante no puede explicar una variable.

No obstante, una versión del determinismo histórico puede resultar más válida: la nacionalización y globalización graduales pero crecientes de nuestras estructuras económicas. La sustitución de bancos, comercios y otras empresas de carácter local por enormes imperios multinacionales a menudo supone un declive del compromiso cívico por parte de los responsables directivos. A medida que Wal-Mart sustituye al colmado de la esquina, el Bank of America se apropia del First National Bank, y los empresarios locales son relevados por mercados impersonales, se van atrofiando los incentivos para que las élites del mundo de los negocios participen en la vida comunitaria. El urbanista Charles Heying ha mostrado, por ejemplo, cómo esta «deslocalización empresarial» durante el último tercio del siglo XX tendió a desmantelar las iniciativas cívicas en Atlanta. La cohesión social y el compromiso cívico de las élites de Atlanta alcanzaron su pico máximo entre las décadas de 1930 y 1960, y a partir de ese momento fueron descendiendo hasta la de 1990, en buena medida la misma trayectoria que siguieron otras mediciones del capital social. Heying ofrece pruebas sugerentes de tendencias similares en lugares tan distintos como Chicago, Filadelfia, Dayton y Shreveport. Uno de los principales promotores inmobiliarios de Boston se lamentaba ante mí en privado por la desaparición de The Vault, una famosa cofradía local de hombres de negocios. Me decía: «¿Dónde están las élites poderosas cuando las necesitas? Todas ellas están fuera, en algún otro estado, en las oficinas centrales de alguna gran empresa».[9]

No tengo la menor duda de que las transformaciones económicas globales están teniendo un importante impacto sobre la vida comunitaria en Norteamérica. Está menos claro por qué la deslocalización empresarial debería afectar, por ejemplo, a nuestra disposición para asistir a un acto social de la iglesia, jugar a las cartas con los amigos o incluso votar en las elecciones presidenciales. Con todo, la relación

entre el no compromiso cívico y el no compromiso empresarial es digna de ser estudiada.[10]

Resumamos lo que hemos aprendido sobre los factores que han contribuido al declive del compromiso cívico y el capital social documentado en la parte II.

En primer lugar, las presiones de tiempo y dinero, incluidas las especiales presiones experimentadas por las familias en las que trabajan los dos cónyuges, contribuyeron constatablemente a la disminución del compromiso social y comunitario de los norteamericanos durante estos años. Según mis cálculos, no se puede atribuir a ese grupo de factores más de un 10 % del declive total.

En segundo lugar, la suburbanización, los desplazamientos para ir y venir del trabajo y la expansión urbana tuvieron también una función de apoyo. Según un cálculo razonable, estos factores en conjunto explicarían quizá a su vez otro 10 % del problema.

En tercer lugar, el efecto del entretenimiento electrónico –sobre todo la televisión– en la privatización de nuestro tiempo libre ha sido un factor sustancial. Mi cálculo aproximado es que dicho factor podría dar tal vez razón de un 25 % del declive.

En cuarto lugar, y éste es el punto más importante, el cambio generacional –la sustitución lenta, constante e ineluctable de la larga generación cívica por sus hijos y nietos menos comprometidos– ha sido un factor poderoso. Los efectos de la sucesión generacional varían de manera importante según los distintos índices de compromiso cívico –son mayores para las formas más públicas, y menores para la socialización informal y privada–, pero como norma general, según la conclusión a la que llegamos en el capítulo 14, se trata de un factor que podría explicar quizá la mitad del declive total.

La coincidencia entre el cambio generacional y los efectos de la televisión a largo plazo complican ligeramente nuestra explicación del cambio. No todos los efectos de la televisión son generacionales –los propios miembros de la larga generación cívica que ven mucha televisión reducen su participación cívica–, y no todos los efectos de la sucesión generacional se pueden atribuir a la televisión. (Ya teorizamos que los efectos debilitados de la Segunda Guerra Mundial son también muy importantes; además, tras el «efecto generacional» puede

haber otros factores emboscados.) No obstante, del 10 al 15 % del cambio total es atribuible al impacto conjunto de la generación y la televisión: lo que podríamos denominar de forma abreviada como «la generación de la tele».[11]

Estos cálculos no deben tomarse totalmente al pie de la letra, en parte porque los efectos concretos varían en función de las diferentes formas de compromiso comunitario. La generación es más importante para explicar, por ejemplo, el declive de la asistencia a la iglesia. No obstante, la figura 79 representa una imagen aproximada de la importancia relativa de los factores investigados. La porción que falta al gráfico circular refleja acertadamente los límites de nuestra actual comprensión. El trabajo, la expansión urbana, la televisión y el cambio generacional son partes sustanciales de esta historia, pero todavía quedan por resolver elementos importantes de nuestro misterioso relato.

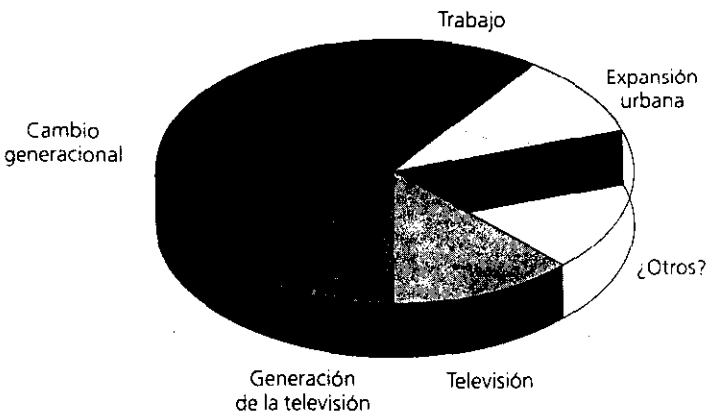


FIGURA 79: Hipótesis explicativa de la pérdida del compromiso cívico (1965-2000)

Parte IV

Bien, ¿y qué?

Con la colaboración de Kristin A. Goss.

Capítulo 16

Introducción

El capital social se ha ido desgastando continuamente y a veces de manera espectacular durante las dos últimas generaciones en casi todos los índices imaginables. Los datos cuantitativos resultan abrumadores, aunque la mayoría de los norteamericanos no han necesitado ver tablas y gráficos para saber que algo malo estaba sucediendo en sus comunidades y su país. Los norteamericanos han tenido de forma visceral una sensación cada vez mayor de la desintegración de los lazos sociales. Posiblemente no es una coincidencia que en vísperas del nuevo milenio el mercado de la nostalgia cívica esté más cotizado que el de las acciones más seguras de la Bolsa. El libro del presentador Tom Brokaw, por ejemplo, que hacía un esbozo de la heroica generación de la Segunda Guerra Mundial, recibió reseñas ambivalentes de los críticos, pero no obstante fue un éxito de ventas aplastante. En Los Ángeles se produjo un movimiento intermitente para rebautizar el aeropuerto LAX con el nombre del actor Jimmy Stewart, héroe militar en la vida real, que llevó a la pantalla a los héroes cívicos Jefferson Smith y George Bailey. La nostalgia norteamericana de finales del siglo XX no es un recuerdo corriente y moliente o de color de rosa de cosas del pasado, sino un intento de recuperar un tiempo en que la solidaridad tenía realmente más valor y en que las comunidades «funcionaban» de verdad. Cuando compramos libros y rebautizamos aeropuertos, nos parece estar diciendo que en un nivel profundo la virtud cívica y el capital social son asuntos de importancia.

¿Estamos en lo cierto? ¿Tiene el capital social efectos saludables sobre individuos, comunidades o incluso naciones enteras? Sí; un conjunto impresionante y creciente de estudios nos lleva a pensar que los vínculos cívicos nos hacen saludables, prósperos y sabios. No es fácil vivir sin capital social, tanto si se reside en un pueblo del sur de Italia como si se es un pobre de alguna ciudad norteamericana o un empresario forrado de dinero de un distrito con industrias de alta tecnología.

Si estamos dispuestos a creer que el capital social beneficia a individuos y comunidades, debemos entender antes cómo realiza su magia dicho capital. Unos elevados niveles de confianza y participación ciudadana actúan a través de múltiples mecanismos para producir resultados socialmente deseables. Los mecanismos activos obviamente variarán en función de la circunstancia y el resultado en cuestión. Pero en general el capital social tiene muchas características que ayudan a la gente a convertir sus aspiraciones en realidades.

En primer lugar, el capital social permite a los ciudadanos solucionar problemas colectivos con mayor facilidad. Los sociólogos se han preocupado desde hace mucho tiempo por ciertos «dilemas» de la acción colectiva. Esos dilemas son omnipresentes, y su dinámica es sencilla. A todo el mundo le irá a menudo mejor si coopera y si cada cual cumple con su parte. Pero el individuo particular obtiene más ventajas eludiendo sus responsabilidades, en la esperanza de que otros harán su trabajo por él. Además, si se equivoca y el otro se dedica también a haraganear, se encontrará mejor situado al no haber sido el único implicado. Obviamente, si cada individuo piensa que los demás harán el trabajo, nadie llegará a tomar parte, y todo será peor que si nadie hubiera dejado de contribuir.

Apoyar al gobierno mediante un sistema fiscal constituye un dilema de acción colectiva. Lo mismo ocurre con la limitación del funcionamiento de los aspersores para el césped y de las largas duchas durante los veranos secos. Estos y otros retos de coordinación reciben diversas denominaciones: «problemas de acción colectiva», «dilema del prisionero», «problema del que actúa por libre» y «tragedias de la gente corriente», por nombrar sólo algunas. Todos, sin embargo, comparten un rasgo: la mejor manera de resolverlos es utilizar un mecanismo institucional con poder para garantizar un comportamiento colectivo deseable. Las normas sociales y las redes que las refuerzan son las que proporcionan ese mecanismo.

En segundo lugar, el capital social lubrifica las ruedas que permiten a las comunidades avanzar sin tropiezos. Donde la gente es confiada y fiable, y donde está sujeta a interacciones reiteradas con sus conciudadanos, los asuntos y transacciones sociales de cada día resultan menos costosos. No hay necesidad de gastar tiempo y dinero para asegurarnos de que los demás mantendrán su parte del acuerdo, ni

para castigarlos si no lo hacen. Economistas como Oliver Williamson y politólogos como Elinor Ostrom han demostrado que el capital social se traduce en capital económico, y en una abundancia de recursos para las empresas y para unidades que se rigen a sí mismas. De hecho, el economista y premio Nobel Kenneth Arrow concluyó que «prácticamente todas las transacciones comerciales encierran un elemento de confianza, y así ocurre sin duda con cualquiera que se lleve a cabo durante un período de tiempo. Podemos sostener convincentemente que una gran parte del retraso económico del mundo se puede explicar por una falta de confianza mutua».[1]

El capital social mejora nuestra suerte de otra manera al ampliar nuestra conciencia de los múltiples tipos de vinculación existentes entre nuestros destinos. La gente que mantiene vínculos activos y de confianza con los demás –tanto si son miembros de su familia como amigos o compañeros de la bolera– desarrolla o mantiene rasgos de carácter que son buenos para el resto de la sociedad. Los asociacionistas se hacen más tolerantes y menos cínicos, y muestran más compasión hacia las desgracias de los demás. Cuando las personas carecen de contacto con los demás, son incapaces de comprobar la veracidad de sus propias opiniones, tanto en el toma y daca de la conversación informal como en las deliberaciones más formales. Sin una oportunidad así, la gente tiende más a dejarse influir por sus peores impulsos. No es una coincidencia que los actos de violencia arbitraria, como la racha de tiroteos vivida en las escuelas en 1999, tiendan a ser cometidos por personas identificadas tras los hechos como «solitarias».

Las redes que constituyen el capital social sirven también de conductos para el flujo de información útil que facilita la consecución de nuestros objetivos. Por ejemplo, según veremos en el capítulo 19, muchos norteamericanos –quizá incluso la mayoría de nosotros– conseguimos nuestro trabajo a través de contactos personales. Los sociólogos han demostrado que si nos falta ese capital social, nuestras perspectivas económicas se reducen gravemente, aunque poseamos mucho talento y formación («capital humano»). De manera similar, a las comunidades carentes de conexiones cívicas les resultará difícil compartir información y movilizarse, por tanto, para tener posibilidades u oponerse a alguna amenaza.

El capital social actúa también mediante procesos psicológicos y biológicos destinados a mejorar las vidas de los individuos. Cada vez abundan más los datos que indican que la gente cuya vida es rica en capital social afronta mejor sus traumas y combate la enfermedad con más eficacia. El capital social parece ser un complemento, cuando no un sustitutivo, del Prozac, las pastillas contra el insomnio, los antiácidos, la vitamina C y otros productos que compramos en la farmacia de la esquina. «Llámeme [o llame a cualquiera] por la mañana» podría ser, en realidad, un consejo médico mejor para remediar nuestras dolencias que un «tómese dos aspirinas».

Para ver con claridad cómo funcionan en la práctica estos mecanismos, consideremos el siguiente ejemplo teórico que, aunque sea inventado, representa la realidad de muchos padres. Bob y Rosemary Smith, padres de Jonathan, un niño de seis años, viven en una comunidad urbana llena de encantos y de problemas. Bob y Rosemary apoyan en principio la escuela pública, y les gustaría que su hijo de primer curso estuviera en contacto con niños de diversas procedencias sociales, posibilidad que brindan las escuelas de ese tipo. Pero la escuela local de primaria de los Smith es un desastre: los profesores están desmoralizados, la pintura se desprende de las paredes y no hay dinero para actividades extraescolares o para equipamiento informático. Preocupados por las posibilidades de que Jonathan aprenda y progrese en este entorno, Bob y Rosemary tienen dos alternativas: pueden sacar a su hijo de la enseñanza pública y pagar mucho dinero para matricularlo en un colegio privado, o bien quedarse e intentar mejorar el colegio público. ¿Qué hacer?

Supongamos que los Smith desean quedarse y fundan una Parent-Teacher Association en la escuela de Jonathan. El poder hacerlo depende de dos cosas: la existencia de otros padres preocupados y con probabilidades de unirse a ellos, y la posibilidad de que esa asociación consiga mejorar las condiciones de la escuela. Aquí es donde interviene el capital social. Cuanto más conozcan los Smith a sus vecinos y cuanto más confíen en ellos, mayor será su capacidad de reclutar y retener a miembros de confienza para la nueva PTA. En vecindarios cohesionados con muchas vinculaciones entremezcladas los individuos llegan a saber más fácilmente en quién confiar y pueden utilizar mejor la persuasión moral para garantizar que se preste una atención constante a los problemas que se presenten.

Imaginemos que los Smith consiguen lanzar la PTA, y al cabo de varios meses la asociación dispone de una afiliación activa de diecisiete padres. ¿Qué aporta esta nueva institución, este añadido a la reserva de capital social, a los individuos implicados y a la comunidad en general? Por un lado, la pertenencia a la PTA inculca en los padres, casi con seguridad, ciertas habilidades cívicas. Personas que nunca han planeado un proyecto, hecho una presentación, ejercido presión sobre un funcionario público o incluso hablado en una reunión se ven forzadas a hacerlo. Más aún, la PTA sirve para establecer y hacer cumplir normas de compromiso y rendimiento por parte de los funcionarios académicos, los profesores y quizá hasta los propios alumnos. También permite una profundización de los lazos interpersonales y una conciencia del «nosotros» entre familias y educadores. En un sentido más personal, las reuniones de la PTA acaban estableciendo o reforzando normas de reciprocidad e interés mutuo entre los padres. Es casi seguro que en el futuro estas vinculaciones tendrán su compensación de miles de maneras. Si Bob pierde su trabajo, contará con quince adultos más a quienes poder llamar pidiendo sugerencias de empleo o simplemente apoyo moral. Si Rosemary decide crear un grupo de presión para obtener mejores servicios sanitarios para los niños en la ciudad tendrá quince apoyos potenciales más para ayudarle en su causa. En el peor de los casos, Bob y Rosemary tendrán una pareja o dos más con quienes ver una película los viernes por la noche. Todas estas ventajas –habilidades cívicas, apoyo social, contactos profesionales, trabajos de voluntariado, compañeros para ir al cine– habrán surgido porque los Smith deseaban que hubiera ordenadores en el colegio de su niño.

La vinculación comunitaria no se reduce a vagas historias tiernas y confusas acerca del triunfo del civismo. El capital social supone una enorme diferencia en nuestras vidas en diversos sentidos constatables y bien documentados. La presente parte contempla cinco ámbitos ilustrativos: la asistencia y educación de la infancia, unos barrios saludables y productivos, la prosperidad económica, la salud y la felicidad, y la ciudadanía democrática y la actuación del gobierno. Presentaré pruebas de que el capital social nos hace más inteligentes, más

sanos, más seguros, más ricos y más capaces de gobernar una democracia justa y estable.

La mayor parte de las pruebas que aporto están tomadas de los trabajos de otros estudiosos en muchas disciplinas. He procurado además apuntalarlas analíticamente comparando las diferencias en capital social y compromiso cívico existentes entre los cincuenta estados norteamericanos. Como estas comparaciones aparecerán bajo diferentes aspectos, será útil describir el patrón geográfico del capital social en los Estados Unidos de hoy.

Para clasificar la media del capital social de los diversos estados hemos sumado varios indicadores independientes que aparecen resumidos en la tabla 4. Partiendo de diversas fuentes, hemos compilado indicadores estatales de participación en una serie de actividades cívicas y políticas durante el año anterior, entre ellos la afiliación a grupos, la asistencia a reuniones públicas sobre asuntos de la localidad o escolares, el trabajo en un puesto directivo o como miembro de comité en alguna organización local, la asistencia a reuniones de club, el trabajo voluntario y los proyectos comunitarios,[2] las invitaciones a casa y la socialización con los amigos,[3] la confianza social,[4] la participación electoral,[5] y la incidencia de organizaciones y asociaciones cívicas no lucrativas.[6]

Estos catorce indicadores de redes comunitarias formales e informales y de confianza social se hallan a su vez lo bastante correlacionados como para informarnos sobre un aspecto único de fondo. En otras palabras, estos catorce indicadores miden facetas del capital social comunitario relacionadas pero distintas, y los hemos compilado en un único índice de capital social.[7] La tabla 4 resume estos catorce indicadores y su correlación con el índice compendiado.

Las diferencias entre estados en los índices de base son importantes y expresan relaciones de tres a uno aproximadamente entre los estados situados en puestos altos o bajos de la clasificación. La confianza social, por ejemplo, varía del 17 % en Mississippi al 67 % en Dakota del Norte. La cifra media de afiliación asociativa por persona va de 1,3 en Luisiana y Carolina del Norte a 3,3 en Dakota del Norte. La participación en las últimas elecciones presidenciales ha variado entre el 42 % en Carolina del Sur y el 69 % en Minnesota. El

TABLA 4: Medición del capital social en los estados norteamericanos

Componentes del índice del capital social	*Correlación con el índice*
Indicadores de vida comunitaria organizativa	
Fue miembro del comité de una organización local el año anterior (%)	0,88
Ocupó un cargo en algún club u organización el año anterior (%)	0,83
Organizaciones cívicas y sociales por mil habitantes	0,78
Cifra media de asistencia a reuniones de club el año anterior	0,78
Promedio de afiliaciones a grupos	0,74
Indicadores de participación en asuntos públicos	
Participación en las elecciones presidenciales (1988 y 1992)	0,84
Asistencia a reuniones públicas sobre asuntos urbanos o escolares en el año anterior (%)	0,77
Indicadores de voluntariado en la comunidad	
Número de organizaciones no lucrativas por mil habitantes	0,82
Promedio de veces en que se trabajó en proyectos comunitarios el año anterior	0,65
Promedio de veces en que se realizaron trabajos de voluntariado el año anterior	0,66
Indicadores de sociabilidad informal	
Están de acuerdo con la frase: «Dedico mucho tiempo a visitar a amigos»	0,73
Promedio de invitaciones a casa el año anterior	0,67
Indicadores de confianza social	
Están de acuerdo con la frase: «Se puede confiar en la mayoría de la gente»	0,92
Están de acuerdo con la frase: «La mayoría de la gente es honrada»	0,84

número de organizaciones sin ánimo de lucro por mil habitantes va de 1,2 en Mississippi a 3,6 en Vermont. La cifra media de reuniones de club a las que se ha asistido en un año varía de las 4 ocasiones anuales en Nevada a 11 en Dakota del Norte y del Sur. La proporción de voluntariado de cinco veces por año en Nevada, Mississippi y Luisiana al doble en Utah. La parte de la población que dice haber acudido el año anterior a una asamblea pública para tratar asuntos de la localidad o escolares oscila entre el 10% de Georgia y Nueva York y el 32% de New Hampshire, el 29% de Utah y el 26% de Wisconsin.

Las correlaciones de la tabla 4 implican una asociación en estas diferencias entre estados. Los lugares con redes asociativas densas suelen celebrar reuniones públicas frecuentes para tratar cuestiones locales; los que cuentan con una participación electoral alta suelen tener un elevado índice de confianza social; los que disponen de muchos clubes sociales suelen apoyar a muchas organizaciones no lucrativas, etc. La figura 80 reproduce las diferencias en capital social y compromiso cívico en los estados norteamericanos de forma muy parecida a como lo haría un mapa del tiempo.

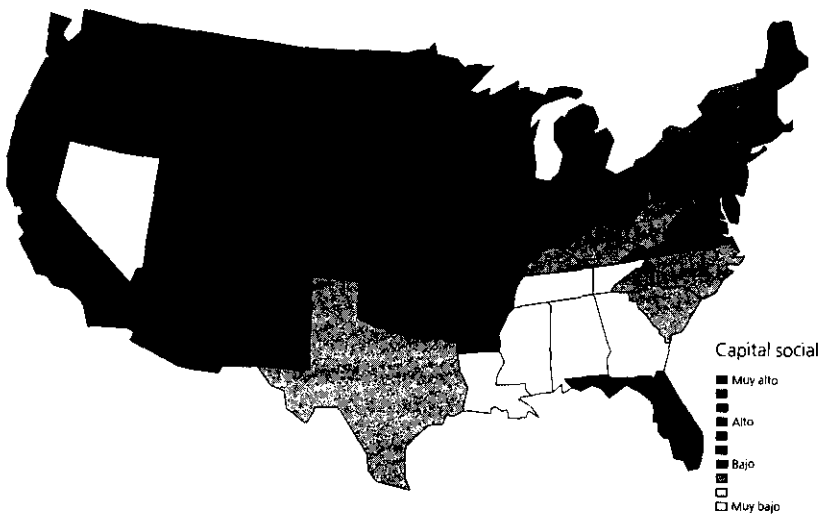


FIGURA 80: Capital social en los estados norteamericanos

Desde un punto de vista geográfico, el «mapa barométrico» nacional del capital social es bastante sencillo. La principal zona de «altas presiones» se centra sobre el nacimiento de los ríos Mississippi y Missouri, y se extiende hacia el este y el oeste siguiendo la frontera con Canadá. La zona principal de «bajas presiones» está centrada sobre el delta del Mississippi y se extiende hacia el exterior en círculos concéntricos crecientes por toda la antigua Confederación.[8] California y los estados de la costa central del Atlántico se sitúan cerca de la media nacional.[9] Podemos analizar, al menos de forma preliminar, los efectos de los diferentes niveles de capital social comparando la calidad de vida en esos distintos estados. Minnesota y Mississippi difieren en muchos sentidos, y no sólo por su nivel de capital social, por lo que debemos ser cautelosos al colegir una causación de una mera correlación, pero los contrastes compendiados en la figura 80 nos proporcionan un útil banco de pruebas inicial para investigar las diferencias que puede suponer el capital social.

Una simple ojeada superficial a este mapa de los recursos de Estados Unidos en capital social nos lleva a preguntarnos: «¿De dónde han podido salir esas diferencias?». Responder a esta cuestión en detalle es una tarea que dejaremos para otra ocasión, pero la distribución tiene raíces históricas profundas. Alexis de Tocqueville, el santo patrón de los capitalistas sociales contemporáneos, observó precisamente esa misma distribución en sus viajes por los Estados Unidos de la década de 1830, y la atribuyó, al menos en parte, a pautas de poblamiento:

> Según avanzamos hacia el sur [partiendo de Nueva Inglaterra] encontramos una vida municipal menos activa; el ayuntamiento tiene menos funcionarios y menos derechos y deberes; la población no ejerce una influencia tan directa sobre los asuntos; las asambleas municipales son menos frecuentes y tratan menos cuestiones. Por esta razón, el poder del cargo electo es comparativamente mayor, y el del votante, menor; el espíritu municipal está menos vigilante y es menos fuerte [...] La mayoría de los inmigrantes que fundaron los estados del noroeste llegaron de Nueva Inglaterra y llevaron a su nuevo hogar los hábitos administrativos del antiguo.[10]

Rutas migratorias muy trilladas contribuyeron a establecer modelos locales de capital social en los Estados Unidos de hoy. Esas diferen-

cias entre estados guardan una sorprendente similitud con las existentes en la «cultura política estatal» deducidas en la década de 1950 por el historiador político Daniel Elazar, que localizó su origen en pautas migratorias del siglo XIX. Un buen predictor del grado de capital social existente en un estado determinado de la década de 1990 es, por ejemplo, su porcentaje de población de origen escandinavo.[11]

Aún resulta más llamativa la correlación espacial entre un capital social bajo al final del siglo XX y la existencia de esclavitud en la primera mitad del XIX. Cuanto más virulento fue su sistema esclavista, menos cívico es actualmente un estado. De hecho, la esclavitud fue un sistema social ideado para destruir el capital social entre los esclavos, y entre éstos y las personas libres. Unas redes de reciprocidad bien asentadas entre las personas oprimidas habrían aumentado el riesgo de rebelión, y unos vínculos igualitarios de simpatía entre esclavos y libres habrían socavado la propia legitimidad del sistema. Tras la emancipación, las clases dominantes del sur siguieron muy interesadas en impedir la creación de redes sociales horizontales. No es casual que los niveles más bajos de capital social comunitario se hallen allí donde a un siglo de esclavismo en las plantaciones le siguió otro de política segregacionista. La desigualdad y la solidaridad social son profundamente incompatibles.

La cuestión de si las pautas migratorias y el esclavismo proporcionan la explicación exclusiva de las actuales diferencias en los niveles de capital social merece una atención más intensa de la que puedo dedicarle aquí. Sin embargo, la claridad de las continuidades históricas es reveladora en un aspecto de la investigación que estamos realizando en este libro: si el capital social es causa o mero efecto de las circunstancias sociales actuales. Si los modelos regionales y locales de compromiso cívico y vinculación social fueran evanescentes y mutables, las correlaciones entre el capital social y otros factores sociales (como los logros educativos, la sanidad pública o la delincuencia) podrían reflejar bien el efecto de esos factores sobre el capital social. Pero si, por otro lado, las características regionales y locales del capital social representan tradiciones antiguas, entonces es más plausible que el capital social sea causa, no simplemente efecto de la circunstancia social contemporánea.

Las pruebas que presento en esta parte sobre la amplia gama de ventajas individuales y colectivas del capital social no son ni exhaustivas ni concluyentes, aunque resultan impresionantes por su ámbito. Estudiosos de campos tan alejados como la medicina, la criminología, la economía, la sociología urbana y la política investigan activamente las correlaciones y consecuencias del capital social. Para demostrar el poder del capital social, y en especial para mostrar en detalle cómo y cuándo resultan más ventajosos sus efectos serán necesarios muchos más trabajos. No pretendo que las generalizaciones que ofrezco en esta sección sean la última palabra. No obstante, las pruebas que analizamos muestran que el hecho del declive del capital social y el compromiso cívico en Estados Unidos a lo largo de los últimos años es importante en cuestiones comprobables. Esas mismas pruebas dan a entender claramente que si dispusiéramos de más capital social y compromiso cívico, las cosas mejorarían en muchos terrenos diferentes e importantes para los norteamericanos de hoy.

Capítulo 17

Educación y bienestar infantil

El desarrollo de la infancia está fuertemente determinado por el capital social. Un número considerable de estudios que se remontan al menos a cincuenta años atrás ha demostrado que la confianza, las redes y las normas de reciprocidad en la familia del niño, en su escuela, entre sus compañeros y en la comunidad en general tienen efectos de largo alcance sobre sus posibilidades y decisiones, y por tanto sobre su conducta y su desarrollo.[1] Aunque la presencia de capital social se ha vinculado a diversos resultados beneficiosos, en particular en la educación, la mayoría de las investigaciones se han centrado en las cosas malas que les ocurren a los niños que viven y estudian en zonas con un déficit de capital social. La consecuencia es clara: el capital social impide que a los niños les sucedan cosas malas.

Un exponente de la poderosa relación existente entre el capital social y el desarrollo de los niños es la notable coincidencia entre el índice de capital social elaborado por nosotros para los diversos estados y otra muestra de bienestar infantil muy conocida (los índices Kids Count publicados anualmente por la Annie E. Casey Foundation).[2] (La tabla 5 resume los apartados de que consta el índice Kids Count de bienestar infantil.)

Los estados situados en un puesto alto en el índice de capital social –es decir, aquellos cuyos residentes confían en los demás, son miembros de organizaciones, realizan tareas de voluntariado, votan y mantienen relaciones con los amigos– son los mismos en que los niños crecen saludables, donde los bebés nacen sanos y donde los adolescentes no suelen ser padres ni tienden a dejar la escuela, participar en actos delictivos violentos o morir prematuramente por suicidio u homicidio (véase figura 81). Según las estadísticas, la correlación entre un alto grado de capital social y un desarrollo favorable de la infancia es tan perfecta como la mejor que puedan encontrar los sociólogos en

TABLA 5: Índice Kids Count de bienestar infantil

Porcentaje de niños nacidos con falta de peso
Tasa de mortalidad perinatal (muertes por mil niños nacidos vivos)
Tasa de mortalidad infantil (muertes por cien mil niños de uno a catorce años)
Muertes por cien mil adolescentes de quince a diecinueve años por accidente, homicidio y suicidio
Tasa de paternidad entre adolescentes (partos por mil mujeres de entre quince y diecisiete años)
Porcentaje de adolescentes que han abandonado los estudios secundarios (entre dieciséis y diecinueve años)
Índice de detenciones de jóvenes por delincuencia violenta (detenciones por cien mil jóvenes de diez a diecisiete años)
Porcentaje de adolescentes que no asisten a la escuela y que no trabajan (entre dieciséis y diecinueve años)
Porcentaje de niños que viven en la pobreza
Porcentaje de familias monoparentales con hijos

este tipo de análisis de datos.[3] Estados como Dakota del Norte, Vermont, Minnesota, Nebraska y Iowa tienen adultos de un saludable civismo, y niños sanos y bien adaptados; otros estados, principalmente los del sur, se enfrentan a retos inmensos tanto en la población adulta como en la juvenil.

Es evidente que la mera existencia de relación entre el capital social y unas buenas condiciones para la infancia no significa que aquél sea la causa de esos resultados, o que, a la inversa, un déficit de capital social lleve a los niños a tomar decisiones erróneas en la vida. Aparte del capital social, los estados difieren en muchos otros aspectos que podrían influir en el bienestar de la infancia: los niveles de estudios de los padres, los índices de pobreza, la estructura familiar, la composición racial, etc. Para complicar aún más las cosas, el propio capital social está asociado a esos factores. Así, los estados con un número desproporcionado de adultos con escasa formación académica y con familias monoparentales y de ingresos bajos no suelen tener tantas comunidades cívicas llenas de vitalidad como los estados cuyos residentes po-

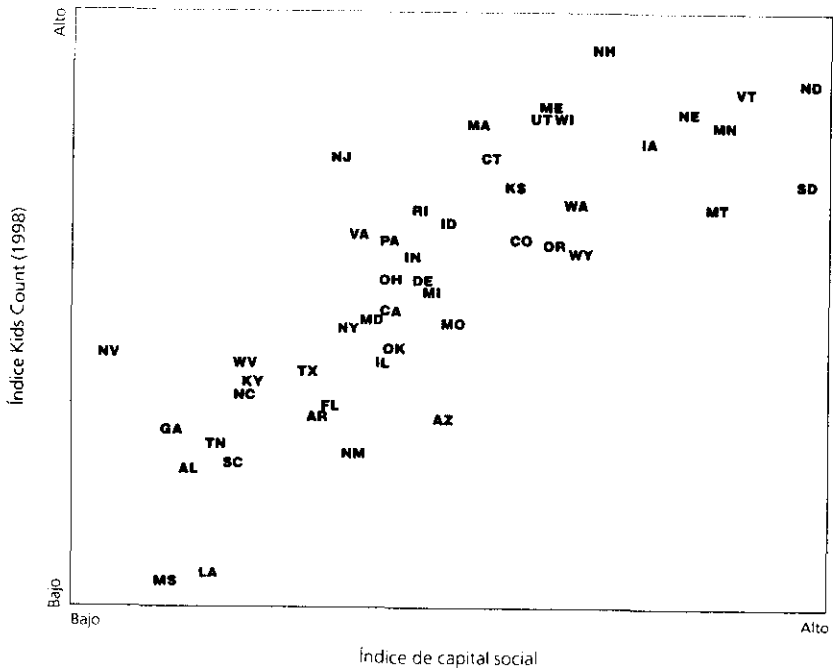


FIGURA 81: Los niños viven mejor en estados con mucho capital social

seen una prosperidad económica y unas habilidades prácticas que les permiten ser participativos. Debido a este complicado conjunto de relaciones entre los logros de los niños, el capital social y la demografía, debemos estar atentos para no extraer falsas conclusiones de los datos. Lo que queremos saber realmente es si las diferencias observadas entre los distintos estados en cuanto a bienestar infantil están directamente ligadas al propio capital social, o a algún otro factor o factores que influyen tanto en el bienestar de los niños como en el capital social.

Por suerte, los instrumentos estadísticos modernos nos ayudan a discernir entre esta maraña, al permitirnos mantener constantes otros factores cuando examinamos los vínculos específicos entre capital social y bienestar infantil. En esencia, nuestro análisis descubre que las características socioeconómicas y demográficas son importantes, pero que también lo es el capital social.[4] De hecho, entre los diversos indicadores de Kid Counts, el capital social es el segundo, detrás tan sólo

de la pobreza, por la amplitud y profundidad de sus efectos sobre las vidas de los niños. Mientras que la pobreza es una fuerza especialmente poderosa para el aumento de la fertilidad juvenil, la mortalidad y la holgazanería, el compromiso comunitario tiene precisamente los efectos opuestos. El capital social es especialmente importante para impedir que los niños tengan un peso patológicamente escaso en el nacimiento y que los adolescentes abandonen los estudios, se dediquen a callejear y tengan hijos fuera del matrimonio. El bienestar infantil se ve afectado también por la composición racial del estado y el índice de familias monoparentales, aunque de manera bastante menos sistemática y poderosa que la pobreza o un escaso capital social. En general, el nivel de educación de la población adulta no ejerce una influencia independiente significativa sobre el porvenir de los niños, una vez tenidas en cuenta la pobreza, el capital social y la demografía. La infraestructura social del estado es mucho más importante de lo que cualquiera habría predicho para garantizar un desarrollo saludable de la juventud.

Estudiosos que investigan la vida familiar en el ámbito del barrio e incluso de las familias individuales han llegado a conclusiones similares. Los psicólogos de las comunidades han observado desde hace ya tiempo que los índices de maltrato infantil son más altos allí donde la cohesión vecinal es más baja.[5] Por ejemplo, en un estudio muy citado de dos barrios, uno con un índice elevado y otro con un índice bajo de malos tratos infantiles, el capital social resultaba ser el principal factor que diferenciaba a ambas comunidades. Los dos barrios tenían niveles de ingresos similares, y tasas de mujeres trabajadoras y hogares monoparentales también similares. Sin embargo, en los barrios de alto riesgo los residentes eran más reacios a pedir ayuda a un vecino. La probabilidad de informar sobre prácticas de intercambio en el cuidado de los niños o de permitirles jugar con otros niños del barrio era también mucho menor entre los padres de la zona con un alto índice de malos tratos. Los niños que vivían en barrios con poco riesgo tenían el triple de posibilidades de encontrar en casa a un padre al salir de la escuela que los niños de zonas de alto riesgo. Los autores del estudio llegaron a la conclusión de que en las zonas con índices elevados de malos tratos «los problemas de la propia familia parecían sumarse a los del medio vecinal, más que mejorar por la influencia del

barrio. En estas circunstancias es donde más se necesitan sistemas fuertes de apoyo, pero también donde menos probabilidades hay de que intervengan».[6] La ayuda que proporcionan las redes sociales informales protege a los niños de los peores momentos de sus padres.

Se ha demostrado que los niños expuestos a situaciones de peligro son especialmente vulnerables a los déficit de capital social. Un dato más esperanzador es que justamente esos niños, son más sensibles a los beneficios de la vinculación social cuando pueden recibirla. El pediatra Desmond K. Runyan y sus colegas siguieron a un numeroso grupo de niños en edad preescolar caracterizados por hallarse expuestos a un gran riesgo de malos tratos y abandono. Al cabo de varios años nada menos que un 87 % de esos niños amenazados padecía problemas emotivos y de conducta. No obstante, el mejor predictor para saber quiénes lograron evitar esos problemas fue el conocimiento del grado de implicación de ellos y sus madres en alguna red social de ayuda, hasta qué punto vivían en un barrio que les apoyaba socialmente y con qué regularidad asistían a la iglesia. Según la conclusión de los autores, «el capital social de los padres [...] proporciona ventajas a sus vástagos, del mismo modo que los niños se benefician del capital económico y humano de sus progenitores», incluso en esos años preescolares. «El capital social podría ser sumamente decisivo para aquellas familias que disponen de menos recursos económicos y educativos.» Según otro estudio, los adolescentes afroamericanos residentes en los centros urbanos se sentían menos deprimidos que quienes vivían en barrios menos trabados; este efecto favorable del apoyo vecinal era especialmente acentuado entre niños carentes de lazos familiares fuertes. Se han descubierto resultados similares en medios tanto urbanos como rurales.[7]

El capital social es importante para desarrollarse con éxito en la vida. Podemos extraer la misma conclusión respecto al vínculo entre capital social y rendimiento académico. La calidad de la educación en Estados Unidos ha sido motivo de creciente preocupación en las últimas décadas; de hecho, muchos observadores bien informados creen que la escuela pública ha entrado en crisis.[8]

Sin embargo, no todos los estados funcionan mal. En un reflejo de nuestras conclusiones sobre la salud infantil, aquellos estados que disponen de mucho capital social obtienen mejores resultados educativos que los estados menos cívicos. El índice de capital social mantiene una elevada correlación con los resultados obtenidos en la escuela primaria, educación secundaria obligatoria y bachillerato sobre pruebas normalizadas, así como con el índice de años de escolarización (véase figura 82).[9] Los efectos beneficiosos del capital social persisten incluso después de tener en cuenta una multitud de otros factores que podrían afectar al éxito educativo de cada estado: composición racial, prosperidad y desigualdad económicas, niveles de estudios de los adultos, índices de pobreza, gasto educativo, salarios de los docentes, número de alumnos por aula, estructura familiar y afiliación religiosa, así como las dimensiones del sector privado (que podría «rebañar» a los mejores estudiantes de las escuelas públicas). No es de extrañar que algunos de estos factores tuvieran un efecto independiente

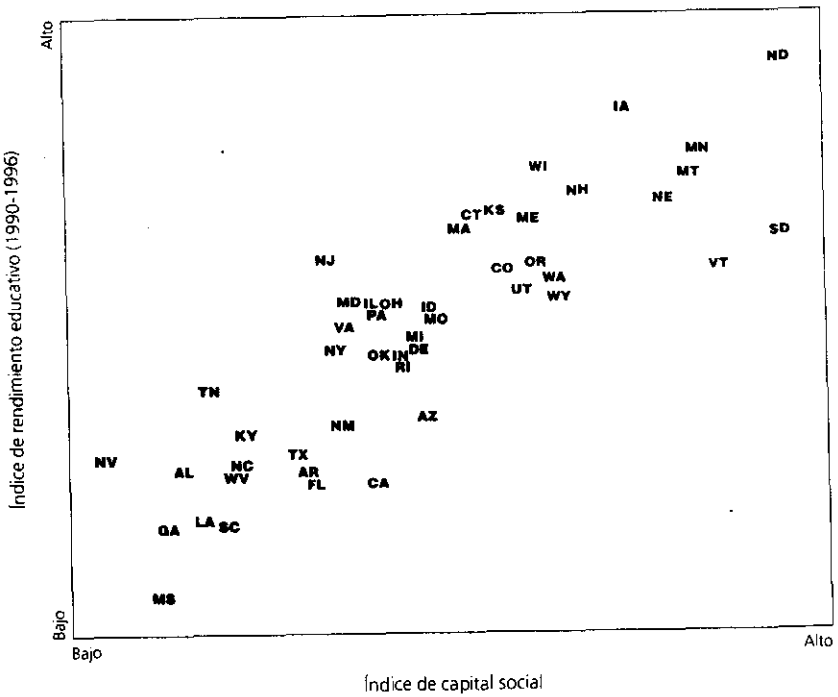


FIGURA 82: Las escuelas funcionan mejor en los estados con mucho capital social

sobre las puntuaciones obtenidas por los estados y sobre los índices de abandono de los estudios, pero sorprendentemente el capital social fue el factor explicativo individual más importante. En realidad, nuestro análisis indica que en algunos resultados –en particular en las puntuaciones SAT (Scholastic Aptitude Test, 'prueba de aptitud académica')– el impacto de la raza, la pobreza y los niveles educativos de los adultos es sólo indirecto. Estos factores parecen influir en el nivel de capital social de un estado, y el capital social, y no la pobreza o las características demográficas por sí mismas, es lo que hace subir la puntuación en las pruebas.[10]

Inesperadamente, el nivel de capital social informal de un estado sirve mejor que el nivel de capital social formal institucionalizado para predecir los logros de los estudiantes. En otras palabras, el nivel de confianza social existente en un estado y la frecuencia con que las personas establecen contactos informales (jugando a las cartas, visitando a amigos y cosas por el estilo) tenían una relación aún más estrecha con los resultados educativos que la cantidad de tiempo dedicado por sus habitantes a reuniones de club, asistencia a la iglesia y proyectos comunitarios. Esto no significa que las actividades formales carezcan de importancia. Lo que estos datos dicen a simple vista es, por supuesto, que en las comunidades donde las personas mantienen contactos mutuos hay algo que afecta de manera favorable a la educación de los hijos, al margen de su riqueza o pobreza material, la educación de los propios adultos o la raza o religión a la que pertenecen. Y al contrario, comunidades que cuentan incluso con muchas ventajas materiales y culturales hacen un mal papel en la educación de sus hijos si sus adultos no mantienen contactos entre sí. Por desgracia, las pruebas aportadas en la parte II dicen que este tipo de norteamericanos son cada vez más numerosos.

Podemos ver la importancia del capital social comparando ejemplos concretos. Tomemos dos estados de tamaño medio de la costa este: Carolina del Norte (situada en el puesto 41 de la nación en la puntuación SAT, en las pruebas de rendimientos escolares y en los índices de abandono de los estudios) y Connecticut (en el puesto 9). Si mantenemos constantes todas las demás diferencias entre ambos estados (riqueza y pobreza, raza, niveles de educación de los adultos, urbanismo, etc.), para que Carolina del Norte consiguiera unos resultados

educativos similares a los de Connecticut, los residentes de ese estado podrían hacer alguna de las siguientes cosas: aumentar su participación en las elecciones presidenciales en un 50%, multiplicar por dos la frecuencia de su asistencia a reuniones de clubes, triplicar el número de organizaciones no lucrativas por cada mil habitantes o ir a la iglesia dos veces más por mes. Quizá parezcan retos descomunales que requieren un gran esfuerzo de organización comunitaria; en cualquier caso, no pretendo insinuar que el lazo entre, pongamos por caso, la asistencia de adultos a clubes y los rendimientos escolares es simple, directo y mecánico. Por otra parte, los datos dan también a entender lo difícil que sería para Carolina del Norte ponerse a la altura de los rendimientos académicos de Connecticut mediante la simple aplicación de unas reformas educativas tradicionales, por ejemplo reduciendo el número de alumnos por aula. Dado que las repercusiones del número de alumnos por aula sobre los rendimientos académicos en el estado son escasas en comparación con las del capital social, sería prácticamente imposible conseguir el mismo progreso por la mera reducción de ese número.[11] En realidad, se requiere, por supuesto, abordar la mejora de la educación desde varios flancos, pues no existen varitas mágicas; mi opinión es simplemente que la influencia potencial del capital social es sorprendentemente grande comparada con otras propuestas más convencionales.[12]

¿Por qué parece que la densidad de las vinculaciones sociales existentes en un estado tienen un efecto tan marcado sobre los buenos rendimientos de los estudiantes en la escuela? La respuesta franca es que todavía no lo sabemos con absoluta seguridad, pero tenemos claves importantes. En primer lugar, allí donde existe un elevado compromiso cívico con los asuntos comunitarios en general, los profesores hablan de la existencia de unos niveles superiores de apoyo de los padres, y de menos actos de mala conducta entre los estudiantes, como llevar armas al colegio, ejercer violencia física, hacer novillos y mostrar en general desinterés por la educación. La correlación entre la infraestructura comunitaria, por un lado, y el compromiso de estudiantes y padres con las escuelas, por otro, es muy fundamental, incluso tras haber tenido en cuenta otros factores económicos, sociales y educativos, como la pobreza, la composición racial, la estructura familiar, el gasto escolar, el número de alumnos por aula, etc. A la luz

del rosario de actos de violencia mortal en 1999, merece la pena observar que entre todos estos factores los mejores elementos de predicción de violencia estudiantil en todos los estados son la existencia de familias biparentales y de un capital social comunitario, lo cual reduce la importancia de ciertas condiciones sociales como la pobreza, el urbanismo o el nivel académico de los padres. En resumen, los padres de estados con niveles altos de capital social están más comprometidos con la educación de sus hijos, y los estudiantes de estados con esos mismos niveles de capital social tienden a estudiar más que a pelearse.[13]

Una segunda razón de que los estudiantes obtengan mejores resultados en estados con un elevado capital social podría ser que pasan menos tiempo ante el televisor. Según muestra la figura 83, la correla-

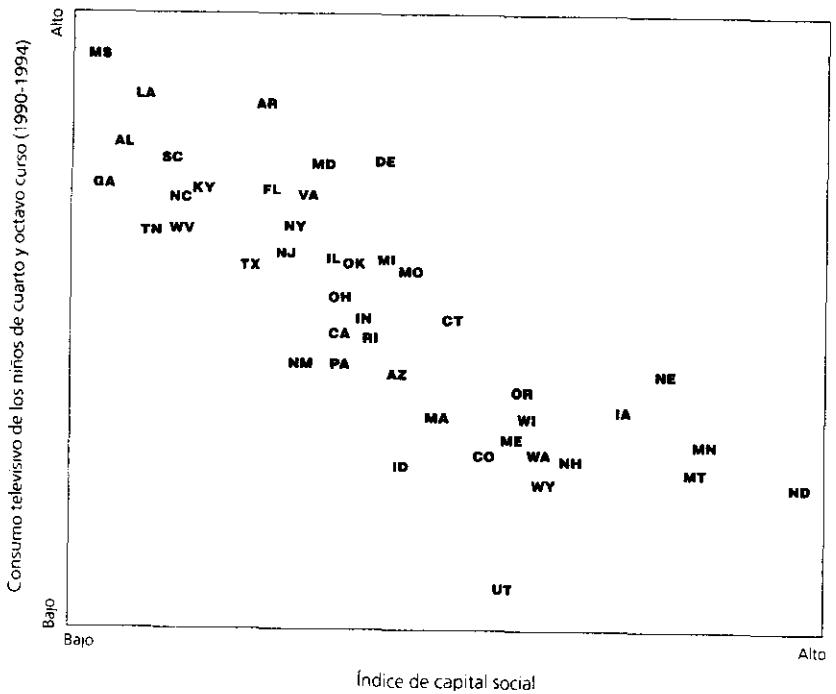


FIGURA 83: Los niños ven menos televisión en estados con mucho capital social

ción negativa entre la media de tiempo de consumo televisivo de los niños y el nivel medio de compromiso cívico y vinculación social de los adultos es bastante notable. (Como siempre, hemos realizado las comprobaciones para confirmar que esta correlación no es simplemente un reflejo engañoso de algún otro factor, como la pobreza o la raza.) Parece probable que donde hay una gran tradición comunitaria de participación social los niños tienden a utilizar su tiempo libre de manera más productiva que donde la vinculación social y el compromiso cívico de los adultos son escasos.

Este análisis estado por estado vuelve a confirmar décadas de investigaciones que muestran cómo el compromiso comunitario es fundamental para el éxito escolar. Según esos estudios, el aprendizaje académico está influenciado no sólo por lo que ocurre en la escuela y el hogar, sino también por las redes, normas y confianza social en la escuela y en la comunidad en general.[14] De hecho, las PTA fueron creadas para institucionalizar el capital social entre padres, y entre padres y profesores, a fin de que las escuelas pudieran alcanzar mejor sus metas educativas.

El declive en la afiliación a las PTA a lo largo de las últimas décadas refleja el abandono del compromiso por parte de muchos padres respecto a la escolarización de sus hijos. Este declive es una vergüenza, pues, según indican las investigaciones, cuando los padres y la comunidad en general colaboran con las escuelas, los estudiantes se benefician de forma concreta y cuantificable. Uno de los estudios más tempranos e influyentes que ligaron el capital social a la educación fue el realizado por James Coleman, el difunto sociólogo de la Universidad de Chicago que sentó las bases teóricas para el estudio del capital social y sus efectos. Coleman se sentía desconcertado por los bajos índices de abandono de los estudios en escuelas católicas y en otras de tipo religioso. La probabilidad de que los estudiantes de institutos públicos, por ejemplo, abandonaran los estudios era tres veces mayor, y la de los estudiantes de colegios privados no católicos, más del doble. Además, se demostró que las escuelas católicas eran más eficaces en la enseñanza de matemáticas y lenguaje. Según la hipótesis de Coleman, el éxito de la escuela católica no se debía a las características propias de los estudiantes en particular, sino más bien a la estructura social del entorno de la escuela: los padres de los alumnos man-

tenían relaciones múltiples entre ellos como miembros de la iglesia local y como padres de amigos de colegio. Y esas comunidades de padres brindaban recursos sociales a los estudiantes en peligro y protegían las escuelas de las presiones ejercidas para rebajar los contenidos de sus materias troncales. En resumen, advertía Coleman, no podemos subestimar «la importancia de la inserción de los jóvenes en los enclaves de los adultos más cercanos a ellos, ante todo y sobre todo la familia, y en segundo lugar la comunidad de adultos de su entorno (ejemplificada en todos estos resultados por la comunidad religiosa)».[15] Por desgracia, las «comunidades funcionales» de las que se benefician los escolares católicos se han ido deteriorando, pues tanto la iglesia como la familia han perdido fuerza y cohesión. Es de prever que esta tendencia resulte perjudicial para los hijos de todos los grupos socioeconómicos, pero en especial para los desfavorecidos.

Anne Henderson y Nancy Berla, investigadoras de la educación, han resumido un gran número de estudios que tienden a mostrar que cuando los padres se hallan comprometidos en la educación de sus hijos, éstos tienen mejores rendimientos escolares, y sus escuelas son mejores. Ambas autoras concluyen diciendo que «las pruebas están fuera de discusión. Cuando las escuelas trabajan junto con las familias en apoyo del aprendizaje, los niños suelen tener éxito no sólo en las actividades académicas, sino también en la vida [...] Cuando los padres están involucrados en la educación de sus hijos en el hogar, éstos van mejor en la escuela. Cuando los padres se comprometen en la escuela, sus hijos progresan en los estudios, y las escuelas a las que asisten son mejores».[16]

Pasando del nivel comunitario al de la escuela, otro estudio ha descubierto que el capital social dentro de los muros de la escuela aporta todo un cúmulo de ventajas a estudiantes, profesores y administradores. Estudios que se remontan a treinta años por lo menos han demostrado que los colegios más pequeños suelen superar en rendimiento a los grandes, debido en buena medida a que los colegios pequeños proporcionan más oportunidades y estímulos para que los alumnos se relacionen entre ellos en actividades personales extraacadémicas y se responsabilicen de los clubes escolares y otros asuntos similares.[17]

En varios estudios extensos y continuados durante varios años sobre escuelas de Chicago y escuelas católicas de toda la nación, Anthony S. Bryk y sus colegas han llegado a la conclusión de que el capital social «comunal» y la «confianza en las relaciones» dan a algunos colegios una enorme ventaja, incluso teniendo en cuenta las diferencias de formación de los profesores y las características demográficas de los alumnos. Las escuelas católicas difieren en muchos aspectos de los centros públicos de enseñanza media en cuanto comunidades de aprendizaje. Las escuelas católicas son más reducidas, proporcionan relaciones de más calidad entre estudiantes y profesores en diversas circunstancias, ofrecen una amplia gama de programas interactivos extraacadémicos, y se caracterizan por un alto nivel de consenso interno sobre la misión y los valores de la escuela. Según Bryk y sus colegas, si un colegio público «medio» adoptara una «organización comunal» similar a la de otro católico demográficamente comparable, el colegio público experimentaría mejoras significativas en el comportamiento de los profesores y el equipo, y en el interés de los alumnos por la vida académica. El colegio público disfrutaría también de importantes reducciones en el número de alumnos por clase y en la indisciplina en el aula.[18] Al igual que Coleman, Bryk y sus colegas concluyen que las escuelas católicas funcionan mejor que las públicas no porque los profesores o los alumnos estén más cualificados, sino porque «las escuelas católicas se benefician de una red de relaciones sociales caracterizadas por la confianza y que constituyen una forma de "capital social"».[19]

Algunas ciudades están sacando partido a estas ideas para crear capital social y participación ciudadana dentro de sus escuelas públicas. En una de las primeras iniciativas de reforma escolar llevada a cabo con mayor éxito y mantenida durante más tiempo, el psiquiatra infantil James Comer, de la Universidad de Yale, ha desarrollado un modelo de vinculación eficaz entre escuelas, padres y comunidad. Dos de los principios que guían las escuelas de Comer son «la coordinación y la cooperación entre todos los adultos preocupados por los mejores intereses educativos del niño» y por «una participación activa de los padres en todas las etapas».[20] Según Comer y sus colegas, la participación paterna puede mejorar el rendimiento escolar y el apoyo de la familia a los logros de los niños, pero sólo si se da a los padres una auténtica responsabilidad en la toma de decisiones y se les coloca en puestos adecuados a sus conocimientos y capacidades.[21] Donde no

se den estos componentes, los padres tienden a desilusionarse y a desconfiar, socavando el capital social comunitario, tan vital para las escuelas públicas.

A finales de la década de 1980 Chicago lanzó una iniciativa pionera de reforma cuya piedra angular era la participación de los padres en la toma de decisiones. Aunque el plan de reforma no funcionó tan bien como se esperaba, los que lo evaluaron comprobaron que el capital social dentro de las escuelas podía ser muy importante. Cuando existe un alto nivel de confianza entre profesores, padres y directores, estos agentes fundamentales se sienten más comprometidos con los principios básicos de la mejora escolar. Los profesores que se hallan en un ambiente de gran confianza se sienten leales a la escuela, procuran encontrar planteamientos pedagógicos innovadores, tratan de llegar a los padres y tienen un hondo sentido de responsabilidad para con el desarrollo de los alumnos. La confianza sigue siendo un componente clave, incluso teniendo en cuenta los demás factores que influyen en las probabilidades de éxito de la reforma.[22]

Según dan a entender estos estudios, el compromiso de los padres y el de la comunidad ocupan el centro de los actuales esfuerzos por mejorar el funcionamiento de las escuelas. De hecho, dos de los planteamientos reformadores más discutidos –la creación de escuelas con estatutos propios y la concesión de cheques escolares de financiación pública para que los niños asistan a colegios privados– podrían considerarse intentos de los padres para ofrecer a sus hijos las ventajas de la «orientación comunal», que genera un comportamiento y un rendimiento académico excepcionales. Los críticos de los programas de «elección» individual temen que sólo sirvan para exacerbar las desigualdades educativas existentes. Quienes los apoyan aducen que dejar la escolarización en las invisibles manos del mercado libre mejorará la calidad de todos, pues las escuelas se verán forzadas a competir en resultados. Aunque es demasiado pronto para pronosticar cuál de los dos grupos está en lo cierto, tenemos pruebas de que si funcionan los programas de libre «elección», su éxito se deberá menos a la magia del mercado que a la del capital social. Las iniciativas de reforma escolar que estimulan a los niños a matricularse en escuelas más pequeñas y comunales pueden tener la consecuencia no buscada de incrementar la participación tanto de los alumnos como de los padres

en clubes, actividades de clase, cuerpos rectores y grupos de presión en el sector educativo.[23] De este modo, esa reforma educativa podría ser un motor para la recuperación del compromiso cívico, aunque si los padres que envían a sus hijos a las nuevas escuelas, retirándolos de las viejas y privando así a éstas de las «externalidades positivas» de su compromiso para otros niños, son los más comprometidos, el efecto neto podría ser el de una agudización de las desigualdades.

El capital social del barrio o la comunidad influye claramente en el aprendizaje infantil. Pero el capital social existente en el seno de las familias afecta también poderosamente al desarrollo de los jóvenes.[24] Las familias que disfrutan de lazos familiares estrechos y los padres que inculcan en sus hijos el valor de la reciprocidad tienen más probabilidades de «conseguir un mayor grado de conformidad y adhesión a sus valores».[25] Aun manteniendo constantes muchos otros factores que afectan al rendimiento académico, como los estudios e ingresos de los padres, la raza, el tamaño de la familia, la región y el sexo, los niños cuyos padres están estrechamente comprometidos con sus hijos y sus escuelas tienden mucho menos a abandonar el instituto que los que carecen de estas formas de capital social. Los niños de padres que asisten a programas que ofrecen las escuelas de sus hijos, ayudan en las tareas domésticas y controlan la conducta de sus vástagos fuera del colegio suelen tener unas notas medias más altas, participar más en la clase, y evitar las drogas y las actividades delictivas.[26] Según un estudio a largo plazo de madres de adolescentes con ingresos bajos de Baltimore, en las familias con altos niveles de apoyo emocional entre la madre y su hijo, y donde la madre contaba con una fuerte red de apoyo, las posibilidades del muchacho de concluir el bachillerato, ir a la universidad y encontrar un trabajo fijo eran muchísimo mayores. En otras palabras, los niños «en situación de riesgo» pueden salir adelante en la vida si sus madres cuentan con suficiente capital social.[27]

Los efectos beneficiosos del capital social no se limitan a las comunidades desfavorecidas o a la educación primaria y secundaria. De hecho, algo que poseen en abundancia muchos distritos escolares suburbanos con alto rendimiento académico es el capital social, que desde el punto de vista educativo tiene más importacia incluso que el económico. En cambio, donde falta la vinculación social las escuelas

funcionan peor, al margen de lo próspera que sea la comunidad. Además, el capital social continúa influyendo poderosamente en la educación durante los años de universidad. Las actividades extraacadémicas y la participación en redes sociales de compañeros son excelentes predictores de los índices de abandono y del éxito en los estudios universitarios, incluso manteniendo constantes algunos factores previos al ingreso en la universidad, como por ejemplo las aspiraciones.[28] En otras palabras, los vínculos sociales fomentan los logros educativos tanto en Harvard como en Harlem. Uno de los terrenos en que la merma de reservas de capital social en Estados Unidos puede llegar a tener las consecuencias más perjudiciales es la calidad de la educación que reciben nuestros hijos (tanto en la escuela como fuera de ella).

Capítulo 18

Barrios seguros y productivos

Según vimos en el capítulo anterior, el desarrollo saludable de los muchachos depende en gran parte del contexto social en que se hacen adultos. Los barrios con un alto nivel de capital social suelen ser buenos lugares para educar a los hijos. En zonas de mucho capital social los espacios están más limpios, la gente es más amable y las calles son más seguras. ¿Cómo se traducen en barrios hermosos y seguros la confianza, las redes sociales y el compromiso ciudadano?

Los estudiosos, en especial los criminólogos, han dado vueltas durante años a esas cuestiones. El interés de la mayoría de los primeros trabajos era conocer por qué algunos barrios parecían sufrir mucho más vandalismo, pintadas, delincuencia callejera y enfrentamientos entre pandillas que otros. Estas características de barrio se mantenían durante muchas décadas a pesar del cambio de la población. Desde la década de 1920 algunos de los más destacados criminólogos de la nación comenzaron a elaborar teorías «ecológicas» de la criminalidad y la delincuencia juvenil. Las teorías variaban en los detalles, pero en general se centraban en la «desorganización social» como motor del mal comportamiento. Dicha desorganización marcaba a muchas comunidades urbanas donde la rotación demográfica era alta y los vecinos anónimos, los grupos étnicos se mezclaban con dificultad, las organizaciones locales eran raras y los jóvenes desfavorecidos se hallaban atrapados en «subculturas» separadas del mundo de los adultos.

Resumiendo un gran número de estudios empíricos, el famoso criminólogo Robert J. Sampson, concluye que aun manteniendo constantes la pobreza y otros factores que podrían estimular el comportamiento delictivo, «las comunidades caracterizadas por *a*) el anonimato y la escasez de redes de relación entre los residentes, *b*) la existencia de bandas de adolescentes sin control y de una reducida vigilancia del espacio público, y *c*) una débil base organizativa y una participación social baja en actividades locales, se enfrentan a un riesgo cada vez

mayor de delincuencia y violencia». Comparando por ejemplo barrios en igualdad de condiciones en cuanto a otros factores sociales y económicos, algunas encuestas nacionales muestran que vivir en un barrio de gran movilidad residencial multiplica por dos el riesgo de ser víctima de un delito frente a lo que ocurre en barrios más estables. Sin embargo, añade Sampson, la escuela de la «desorganización social» no explicaba adecuadamente cómo y por qué esas características de algunos barrios parecían generar niveles crecientes de delincuencia.[1]

Jane Jacobs, la gran estudiosa de la vida urbana, nos ofreció una respuesta en su ya clásico libro de 1961 *The Death and Life of Great American Cities*. Jacobs observó que el «capital social» –expresión de la que es una de las inventoras– era el factor que más diferenciaba a las ciudades seguras y organizadas de las inseguras y desorganizadas. En una mordaz acusación contra la planificación urbana y los esfuerzos de renovación del siglo XX sostenía que allí donde las ciudades se configuran para conseguir el máximo contacto informal entre vecinos, las calles son más seguras, los niños están mejor cuidados y la gente se siente más feliz con su entorno. Para Jacobs, el contacto habitual con el tendero local, las familias de la casa de enfrente y el cura que recorre las viviendas de su parroquia, así como la presencia de mercados callejeros y parques que pueden frecuentarse con comodidad, hacen que se desarrolle un sentimiento de continuidad y responsabilidad entre los residentes. «La suma de esos contactos ocasionales y públicos en el plano local –la mayoría de ellos fortuitos y asociados a los recados, determinados todos ellos por la persona interesada y no impuestos por nadie– equivale a un sentimiento de identidad pública de la gente, una red de respeto y confianza pública, y un recurso para tiempos de necesidad de las personas y el barrio.»[2]

En las décadas transcurridas desde esos estudios tan influyentes, muchos otros académicos de una gran diversidad de disciplinas han elaborado los conceptos básicos. Las conclusiones de sus trabajos son sencillas e idénticas a las predichas por Jacobs y los primeros criminólogos: en igualdad de condiciones, unos niveles elevados de capital social se traducen en tasas de delincuencia más bajas.

Resulta ilustrativo un análisis estatal de las estadísticas de la criminalidad. (Los índices de homicidios se aceptan en general como la medida más fiable de la incidencia delictiva, la menos susceptible de distorsión entre distintas jurisdicciones.) Los estados con más capital social tienen proporcionalmente menos homicidios (véase figura 84). Esta relación inversa es sorprendentemente sólida: está tan cerca de ser perfecta como podría esperarse entre otros dos fenómenos sociales cualesquiera.[3] Existen, por supuesto, muchas razones para explicar por qué los estados con un elevado capital social tienen precisamente índices de homicidio bajos. Los estados ricos en capital social tienden, por ejemplo, a ser más sanos, mejor educados, menos urbanos y más igualitarios en la distribución de sus ingresos. Pero un análisis más detallado que tenga en cuenta estos y otros factores hallará que la relación entre capital social y calles seguras es cierta. En realidad, el capital social es casi tan importante como la pobreza, el urba-

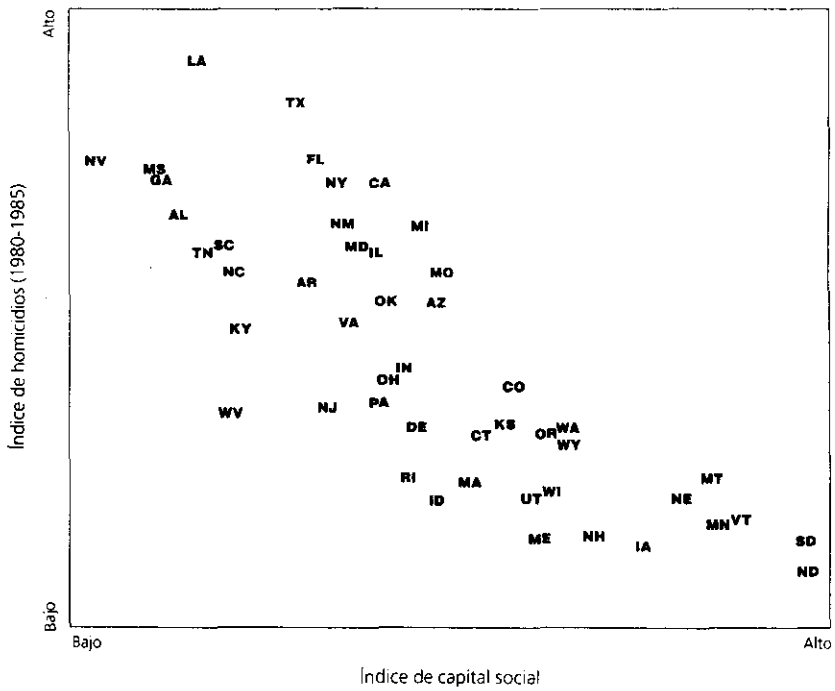


FIGURA 84: La delincuencia violenta es más rara en estados con mucho capital social

nismo y la composición racial en cuanto determinante de un mayor número de homicidios. Sorprendentemente, el capital social fue más importante para predecir el número de homicidios per cápita en el período 1980-1995 que el nivel educativo del estado en cuestión, su índice de hogares monoparentales y la desigualdad en las rentas. Resulta extraño constatar que esta correlación sigue siendo fuerte cuando se mantienen constantes los niveles del temor a la criminalidad; este hecho inesperado implica que la dirección de la flecha causal corre, al menos en parte, del capital social hacia la criminalidad.[4]

En este punto nuestro relato social se cruza con un viejo enigma histórico: ¿por qué es diferente el sur? Los historiadores saben desde hace más de un siglo que la violencia criminal es mucho más común en los estados de la antigua Confederación que en el resto del país. En realidad, los índices de homicidio han sido muy superiores en el sur desde mucho antes de la guerra civil, y esta diferencia siguió existiendo, más o menos sin atenuarse, a lo largo del siglo XX. Durante las décadas de 1980 y 1990, por ejemplo, la tasa de homicidios en el sur fue aproximadamente doble que en el norte. Además, esa misma distinción regional la hallamos tanto entre los blancos como entre los negros. Se han propuesto muchas interpretaciones: psicológicas, culturales, sociales, económicas e incluso raciales. Sin embargo, la diferencia regional persiste incluso manteniendo constantes los factores de raza, edad, desigualdad económica, urbanización, educación, pobreza y otros predictores confirmados del índice de homicidios. Hay algo en lo sureño que parece estar asociado a una alta potencialidad para la violencia mortífera.

Algunos observadores han echado la culpa a «una mentalidad sureña que define como hostil el entorno social, político y físico [...] a la simbiosis entre hospitalidad efusiva e intensa hostilidad hacia los extraños». Otros sugieren que la clave del enigma está en una «cultura del honor» característicamente sureña, manifiesta en la tradición decimonónica del duelo, y que podría remontarse quizá a los modelos migratorios del siglo XVIII.[5] La figura 84 hace pensar, en cambio, que el eslabón perdido podría ser el capital social (o más bien la falta del mismo). Una vez consideradas las diferencias en cuanto a capital social, se esfuman vetustas diferencias regionales. El sur no es más violento de lo que sería de esperar dado su bien comprobado déficit de

capital social. Esta explicación da razón no sólo de la diferencia global entre norte y sur, sino también de las existentes dentro de ambas regiones.[6] En otras palabras, la violencia criminal es endémica dondequiera que haya una carencia de capital social.

Para sondear más en detalle el vínculo entre capital social y violencia podremos servirnos de una bonita pregunta planteada en las encuestas DDB Needham Life Style a lo largo de las últimas décadas. «¿Está o no de acuerdo con la siguiente expresión? –se preguntaba a los encuestados–: En una pelea a puñetazos estaría por encima de la media.» El 38% de los norteamericanos, por término medio, elige la alternativa agresiva (los hombres tienden a estar de acuerdo dos veces más que las mujeres: un 53 frente a un 26%; pero las mujeres han ido reduciendo poco a poco la brecha de la truculencia al subir de forma continua de un 20-25% por ciento de acuerdo a finales de la década de 1970 a un 30% al acabar la de 1990). A mayor abundamiento, resulta que hay diferencias significativas de estado a estado. En lo más alto de la escala están de acuerdo con esa frase casi la mitad de los habitantes de Luisiana, Virginia Occidental y Nuevo México, frente a menos de un tercio de los habitantes de Dakota del Sur, Maine, Iowa, Minnesota, New Hampshire y Nebraska. Según muestra la figura 85, la belicosidad guarda una fuerte correlación con la escasez de capital social, debido tal vez a que al faltar los efectos apaciguadores de la vinculación comunitaria y la confianza social, ha surgido un sistema de autoayuda para hacer respetar el orden público. En cualquier caso, los ciudadanos de estados caracterizados por niveles bajos de capital social están más dispuestos a pelearse a puñetazos (quizá porque necesitan estarlo) y son más proclives a armar gresca.[7]

Estas diferencias entre estados casan perfectamente con un cúmulo de investigaciones que han examinado los índices de criminalidad y delincuencia en el plano local o en el censo. Aparte de contemplar la conducta delictiva, estos estudios han utilizado técnicas estadísticas complejas para analizar los «efectos de barrio» sobre otros problemas que acosan a las ciudades norteamericanas (cualquiera de ellos: del maltrato infantil a los índices de abandono de los estudios, la maternidad entre adolescentes y el consumo de drogas).[8] La premisa común a dichos estudios es que el comportamiento de una persona de-

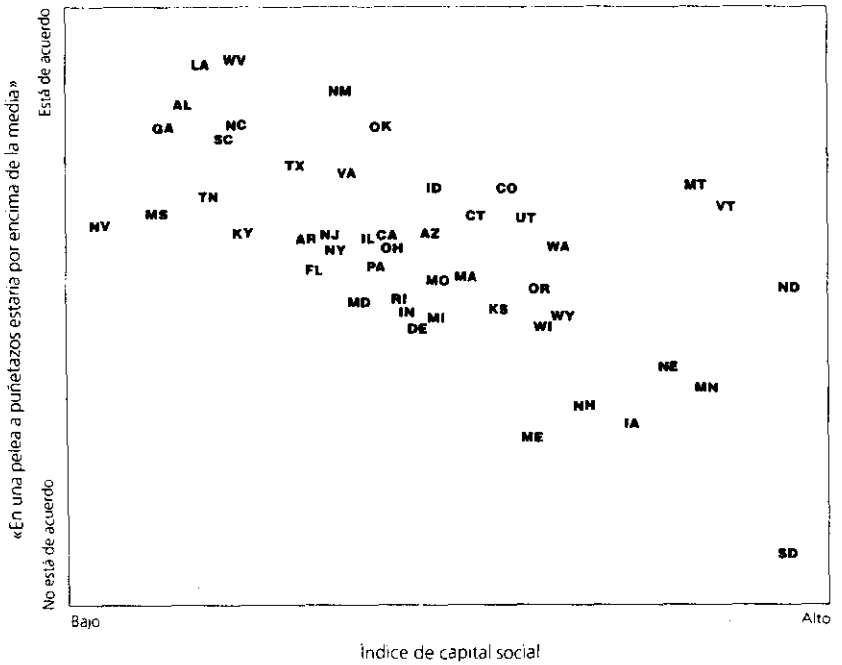


FIGURA 85: Los estados con mucho capital social son menos agresivos

pende no sólo de sus propias características, sino también de las de su entorno: vecinos, compañeros de escuela, etc.

Estos estudios han sido el foco de un debate riguroso cuya cuestión principal era la de si han demostrado realmente algo, aparte de la tendencia de las personas de mentalidad similar a concentrarse en los mismos lugares. La crítica que se les hace es la siguiente: es verdad que el abandono de los estudios por los adolescentes tiende a darse en unos mismos barrios, pero no porque los jóvenes se influyan mutuamente para dejar la escuela. La coincidencia se produce más bien porque unas familias con valores o prácticas de crianza similares se sienten más cómodas viviendo juntas. Los críticos observan acertadamente que hasta el análisis estadístico más refinado se encuentra con problemas para identificar las fuerzas invisibles que pueden ser la causa de que los «pájaros de una misma especie» formen bandadas. Aún más, aunque existan los efectos de barrio, podrían ser triviales

en comparación con «efectos familiares» como los de la educación y la guía paterna.[9]

Creo que se trata de críticas serias. No obstante, el mero número y la diversidad de los estudios que han descubierto efectos de barrio sobre la delincuencia me han convencido de que tales efectos son reales. Aunque varíe la magnitud de la influencia del barrio, los estudiosos han conseguido demostrar que los muchachos que viven en medio de otros que llevan vidas peligrosas tienen más probabilidades de incurrir en malos comportamientos más allá y por encima de su predisposición individual para adoptar conductas de riesgo. En Boston, por ejemplo, los chicos cuyos compañeros de barrio consumen drogas, cometen actos delictivos y son amigos de miembros de bandas suelen practicar mucho más esos comportamientos, al margen de cuáles sean sus tendencias iniciales. En Chicago, los jóvenes negros que habitan en barrios con muchos profesionales blancos tienen tres veces más posibilidades de acabar la enseñanza secundaria que otros jóvenes que viven en barrios cuyos residentes poseen peor formación académica.[10] Estos estudios, y docenas más, nos llevan a pensar que la gente se siente profundamente motivada no sólo por sus propias decisiones y circunstancias, sino también por las de sus vecinos. Mi destino no depende sólo de si yo estudio, no consumo drogas y voy a la iglesia, sino también de si lo hacen mis vecinos.

Aunque los métodos de análisis no han permitido siempre a los investigadores establecer con exactitud cómo funcionan los efectos de barrio, últimamente se han realizado esfuerzos para mejorar la comprensión de esos procesos.[11] Los investigadores han acabado por creer que el capital social –o su ausencia– es una pieza importante del rompecabezas. Por un lado, la presencia de capital social –individuos mutuamente vinculados por redes de confianza y valores comunes– permite inculcar normas positivas a los jóvenes, y les ofrece acceso a mentores, modelos de conducta, promotores educativos y contactos laborales fuera del barrio.[12] También puede ocurrir que las redes sociales proporcionen apoyo emocional y económico a los individuos, y brinden a las instituciones comunitarias apoyo político y voluntarios.[13] En cambio, la falta de normas positivas, asociaciones comunitarias, amistades informales y redes de parentesco entre adultos deja a los niños a expensas de sus propios recursos. En estos ambientes es

donde existe la mayor probabilidad de que los jóvenes actúen siguiendo impulsos con poca visión de futuro o autodestructivos.

En esos ambientes es también donde los jóvenes se muestran más proclives a crear su propio capital social en forma de bandas o pandillas de barrio. Según sostiene el sociólogo Robert Sampson, «la falta de capital social es uno de los rasgos primordiales de las comunidades socialmente desorganizadas».[14] Los mejores datos disponibles sobre el cambio en los niveles de vinculación entre vecinos indican que la mayoría de los norteamericanos están menos enraizados en sus barrios que hace una generación.[15] Ello se debe en parte a que las mujeres –que fueron durante mucho tiempo las sólidas constructoras del mundo vecinal– tienden ahora a hallarse fuera de casa, en el trabajo, a lo largo de la jornada más de lo que lo hicieron sus madres. Y los hombres dedicados a una profesión, que en otros tiempos pusieron sus destrezas al servicio de las asociaciones de vecinos, pasan actualmente en el trabajo más horas que sus padres. Según señalamos en la parte II, las probabilidades de que la gente mantenga hoy en día trato social con sus vecinos y trabaje en proyectos comunitarios es menor.

En realidad, el declive del capital social en los barrios –seguimiento, socialización, tutelaje y organización vecinal– es, además de los factores puramente económicos, un rasgo importante de la crisis de los centros de las ciudades. Muchos estudiosos de la vida urbana han hablado de la desaparición de los puestos de trabajo y las familias de clase media de las ciudades norteamericanas. Su marcha representa una sangría de capital tanto humano como económico, y por extensión de capital social. William Julius Wilson, el principal sociólogo urbano del país, describía así esa espiral descendente en su obra clásica *The Truly Disadvantaged*, publicada en 1987:

> La tesis fundamental no es que la cultura del gueto no encontró ya trabas al retirarse de los centros de las ciudades las familias con ingresos elevados, sino que esa retirada hizo aún más difícil el mantenimiento de las instituciones básicas (como por ejemplo iglesias, tiendas, escuelas, instalaciones recreativas, etc.) en dichos centros urbanos ante las situaciones de paro prolongado. Y al decaer las instituciones básicas, decayó también la organización social de los barrios de los centros urbanos (organización que, según la definición dada aquí, comporta un sentimiento de comunidad, una identificación positiva con el barrio y unas normas, además de unas sanciones explícitas contra las conductas desviadas).[16]

Basándose en años de estudio del centro de la ciudad de Filadelfia, el etnógrafo urbano Elijah Anderson ha documentado así mismo un desgaste constante de la «cohesión moral» de los barrios con ingresos bajos. También él vincula el descenso del capital social al éxodo del capital económico y humano. La marcha de los negros de clase media, concluye, «ha reducido una fuente sumamente importante de liderazgo moral y social en el seno de la comunidad negra». Entretanto, los políticos y políticas principales del barrio –las «viejas cabezas», como los llama Anderson– no se han ido, pero son cada vez menos y han perdido su autoridad moral. El varón que formaba parte de esta categoría de «viejas cabezas» era un «hombre con recursos estables fuertemente comprometido con la vida familiar y la iglesia, y lo que es más importante, con la transmisión de su manera de pensar –desarrollada a partir de su gratificante experiencia laboral– a los jóvenes que consideraba valiosos». Este tipo de hombres han ido «perdiendo prestigio y credibilidad como modelos de rol» a medida que desaparecían los trabajos lícitos, y las actividades económicas ilícitas demostraban ser altamente lucrativas. Al mismo tiempo, las «madres» de la comunidad, sentadas en otros tiempos en las escaleras de los porches y que actuaban como ojos y oídos del barrio, han acabado «arrolladas por una auténtica proliferación de "chicos de la calle", niños casi completamente al margen de la vigilancia paterna, abandonados a sus propios recursos». Esas mujeres no gozan ya del permiso informal que tuvieron en el pasado para intervenir en nombre de los vecinos. «A medida que los cuidadores y los modelos de comportamiento desaparecen o pierden influencia, y que el desempleo y la pobreza son más duraderos –concluye Anderson–, la comunidad –sobre todo sus hijos– acaba siendo más vulnerable a una diversidad de males sociales, entre los que se hallan la delincuencia, las drogas, la desorganización familiar, la desmoralización generalizada y el paro.»[17]

La gente que vive y trabaja en los centros de las ciudades reconoce a las personas y las circunstancias descritas por Anderson. Además, los déficit de capital social conducen a la delincuencia y otras patologías

sociales. Las ideas básicas de Anderson sobre la manera en que el capital social es el sostén de unos barrios saludables han sido cuantificadas en docenas de análisis complejos sobre datos de vecindarios e individuos.

Uno de los mejores es un estudio muy conocido sobre los barrios de Chicago realizado por Robert J. Sampson, Stephen Raudenbush y Felton Earls. El estudio, basado en numerosos datos de encuestas y delincuencia, halló dos características –la confianza mutua y el altruismo entre vecinos, y su voluntad de intervenir cuando ven a niños que se comportan mal– que contribuían considerablemente a explicar por qué algunos barrios son menos proclives que otros a la criminalidad. De hecho, la «eficacia colectiva» de un vecindario servía mejor que su pobreza y su inestabilidad residencial para predecir las probabilidades de que una persona fuera objeto de malos tratos en el barrio. En este estudio sobre Chicago no parecían importar mucho otros indicadores de capital social, como la participación individual en organizaciones locales, el número de proyectos de barrio y la amplitud de los lazos de parentesco y amistad en el vecindario. Los autores concluyeron más bien que «la reducción de la violencia parece ser atribuible más directamente a un control social informal y a una cohesión entre los residentes».[18]

Según un estudio anterior realizado por Sampson y W. Byron Groves, la participación organizativa y los vínculos sociales influyen en la reducción de los niveles de delincuencia. Su análisis de los datos de criminalidad en Gran Bretaña dio como resultado que en las zonas donde la gente está vinculada a personas conocidas por lazos estrechos de amistad y por otros menos rígidos pero más diversos, y donde es más activa en comités y clubes locales, hay menos atracos, agresiones, robos en domicilios y de coches, etc.[19] Lo más interesante de este estudio es su conclusión de que los «factores de riesgo» de los barrios tradicionales –como una pobreza y una movilidad residencial elevadas– podrían no ser una parte tan importante del problema como se supone. El análisis de Sampson y Groves indica que si bien las zonas más pobres y menos estables presentan índices sustancialmente más altos de atracos en la calle, ello no se debe de por sí a la pobreza y a la inestabilidad. Si esos lugares tienen índices de delincuencia más elevados, se debe más bien a que los adultos no participan en organizaciones comunitarias, no vigilan a los adolescentes y no están vinculados mediante redes de amigos. De manera similar, según un estudio de una docena de barrios de Nueva York, la participación en organizaciones comunitarias ayudaba a reducir los efectos de las carencias socioeconómicas sobre la delincuencia juvenil.[20] En otras palabras, los jóvenes atracan y roban no sólo porque son pobres, sino también porque se han deteriorado las redes e instituciones de los adultos.

Si los barrios pueden afectar a las familias, éstas pueden afectar de igual manera a los barrios. En el lenguaje de los economistas, el capital social de la familia tiene «externalidades positivas» que se extienden de los hogares a las calles. Los estudiosos han descubierto que en el norte de California la presencia de muchas familias estables en un mismo barrio está asociada a niveles inferiores de violación de la ley por los jóvenes, no porque los adultos actúan como modelos o vigilantes, sino porque educan hijos adaptados y de buena conducta. Así, las «buenas familias» tienen un efecto en cascada al aumentar la reserva de «buenos iguales» con quienes los hijos de otras familias pueden entablar amistad.[21] Si pensamos en los conflictos juveniles como una enfermedad contagiosa –una especie de viruela del comportamiento que se propaga a través de los institutos y los grupos de amigos–, las familias estables serían las vacunas que reducen el número de muchachos que pueden infectar a otros.

Sin embargo, es posible que la integración de las familias en los barrios no sea siempre beneficiosa. Si las normas y redes vecinales están en desacuerdo con lo que el etnógrafo Anderson denomina valores «decentes»,[22] las familias que se implican en la comunidad podrían entrar en conflicto con su propia decencia básica. Según un estudio sobre alumnos de enseñanza media del norte de California, el grado de conocimiento que tenían los padres acerca de los amigos de sus hijos y de los padres de esos amigos era un excelente indicador del compromiso del joven con su clase y del rechazo a consumir alcohol y drogas. Pero esos efectos favorables de que «los padres se conozcan entre sí» sólo se hallaron en zonas donde el compromiso escolar y el consumo de drogas no constituían un problema. En otras donde los estudiantes son más agitados, de hecho la integración social de los padres exacerba los problemas que supone vivir en una comunidad con com-

pañeros mal adaptados.[23] En otras palabras, la integración social en una comunidad de gente que actúa mal no produce buenos resultados.

Las bandas de los centros de las ciudades podrían considerarse también intentos desacertados de constituir un capital social de barrio en zonas donde por desgracia faltan instituciones constructivas. Aunque los expertos están de acuerdo en que es difícil identificar las bandas, y aún más difícil contabilizarlas, la mayoría de los datos indican que su número va en aumento.[24] Algunas de estas bandas son empresas jerárquicas cuya única finalidad es hacer negocio, sobre todo traficando con drogas y armas. Pero otras están más cerca de las sociedades de ayuda mutua basadas en lazos horizontales de confianza, reciprocidad y amistad interpersonal defendidos hasta la muerte.[25] En muchos casos los miembros de las bandas son tolerados y están bien integrados en la corriente mayoritaria de la comunidad.[26]

En su excelente estudio sobre las bandas de latinos en Chicago, Ruth Horowitz describe el amplio capital social existente en ellas:

> Los Lions se han mantenido juntos como grupo desde hace casi diez años, y durante ese tiempo ha existido un continuo intercambio, tanto individual como colectivo, de bienes, servicios e información personal. Los pequeños intercambios se producen incesantemente, pero satisfacer obligaciones de mayor alcance requiere a menudo años. El préstamo constante de dinero o el pago de rondas de cerveza da una continuidad diaria a las relaciones sociales y al flujo de intercambios. Quien tiene dinero paga las cervezas; no se hacen preguntas, no se registran historias. Lo mismo se puede decir de los pequeños préstamos y de la comida. Las obligaciones mutuas más graves, como la deuda con alguien por su ayuda en una lucha por el liderazgo o porque uno ha ido a la cárcel sin revelar los nombres de los demás implicados, se suelen mantener durante un período prolongado.[27]

Sanyika Shakur, antiguo miembro de una banda de Los Ángeles, explicaba esas obligaciones a largo plazo en el lenguaje de la calle: «Si vives en este barrio y te marchas, y triunfas, adquieres una obligación. Corres con una doble indemnización: el deber cultural y la obligación con el barrio... El deber cultural consiste en que, si no vuelves y pagas, se te retira el "carné del gremio". Luego está la responsabilidad por la cosa del barrio, que puede hacer que te maten si no vuelves».[28]

Debo insistir en que las obligaciones recíprocas descritas en estos relatos de la vida de las bandas representan formas de capital social. En muchos aspectos estas redes y normas de reciprocidad sirven a los intereses de los miembros de manera muy similar al modo en que el capital social encarnado en el equipo de una bolera ayuda a sus miembros. No obstante, los objetivos de la solidaridad de las bandas son típicamente más perjudiciales para quienes de hallan al margen. Este ejemplo nos recuerda que no todos los efectos externos del capital social son beneficiosos.

Según estudiosos de las actividades de las bandas, éstas representan una institución social importante en barrios donde los jóvenes tienen pocas posibilidades de conectar con la sociedad en general,[29] y donde otras instituciones predominantes, como las asociaciones de vecinos y las sociedades fraternales, se hallan debilitadas o son inexistentes.[30] Los miembros de las bandas han sido utilizados por los políticos de las agrupaciones electorales como soldados de la organización política,[31] por los sindicatos de la delincuencia organizada como empleados de base en empresas ilegales,[32] y por grupos comunitarios como fuente de trabajo de voluntariado y obtención de dinero y protección.[33] Este último punto es especialmente revelador. Según un estudio sobre mujeres activistas en bloques de viviendas de Washington, las bandas de drogas eran importantes benefactores que entregaban un dinero fundamental para los programas de atención infantil después de las horas escolares organizados por las mujeres. Una activista invitó a los traficantes de droga a visitar su incipiente centro infantil, y los traficantes hicieron correr la voz de que la labor organizativa de las mujeres debería desarrollarse sin ningún problema por parte de los matones callejeros.[34] En resumen, aunque vendan drogas y libren guerras violentas en las calles, las bandas representan una forma de capital social mediante sus redes de reciprocidad, donaciones caritativas, organización y establecimiento de controles sociales, si bien de acuerdo con sus propias condiciones, a menudos destructivas. Allí donde se permite que el capital y las instituciones sociales se marchiten, aparecen las bandas para llenar el vacío.

Todo esto no significa que los centros de las ciudades norteamericanas carezcan de formas constructivas de capital social. Los guetos del país son mucho más diversos de lo que suele considerarse. La mayo-

ría de sus habitantes trabaja, la mayoría de las familias no vive a expensas de la seguridad social, y la mayoría de los adolescentes están escolarizados.[35] Además, los etnógrafos de las comunidades minoritarias, en especial en las ciudades norteamericanas, han descubierto abundantes redes espirituales y emocionales que sostienen a la gente afectada por trastornos económicos y por la indiferencia de las instituciones blancas predominantes. El estudio clásico de Carol Stack *All Our Kin* puso hace más de dos décadas en conocimiento de los norteamericanos blancos las complejas redes de apoyo y sostenimiento creadas por las familias negras de The Flats, un barrio del centro de una ciudad del medio oeste. La mayoría de las personas a las que conoció Stack y entre las que vivió durante tres años eran norteñas de segunda generación. La mayoría eran también mujeres solteras que criaban niños y vivían de la asistencia pública. Stack descubrió numerosas «alianzas de individuos que comerciaban e intercambiaban bienes, recursos y cuidado infantil». La autora se sintió impresionada por la «intensidad de sus actos de cooperación doméstica y del intercambio de bienes y servicios entre aquellas personas, con o sin lazos de parentesco».[36]

Aunque los estudiosos de la vida urbana solían aludir al alto nivel de desconfianza existente entre los habitantes pobres de las ciudades, la respuesta de Stack era que los niveles de confianza de los residentes de The Flats debían ser altos para mantener sus redes de intercambio, pues las devoluciones inmediatas eran raras. Además, razonaba Stack, lejos de ser desorganizados, los centros de las ciudades están (o al menos estaban) caracterizados por redes de altruismo y obligación bien organizadas, aunque a menudo invisibles.[37] Estas redes adoptan la forma de «grupos de parentesco» extensos, socialmente estructurados y bien reconocidos, compuestos por parientes, compañeros sentimentales y sus familias, amigos propios y miembros de la familia y amigos de los amigos de la persona en cuestión. Stack observó que los residentes urbanos pobres, al saber que no pueden valerse por sí solos, procuran ampliar su red constantemente. Los miembros de una red pueden proporcionar atención infantil, ayuda en metálico, cobijo temporal y otras formas de apoyo. Entretanto, los miembros de la red se controlan mutuamente para reconocer cualquier prueba de haraganería, e imponen fuertes sanciones a quienes toman más de lo que

dan. En resumen, The Flats ofrecían un cuadro ricamente texturado de una gran abundancia de capital social entre gente pobre que luchaba por la supervivencia.[38]

Por desgracia, otros estudios más recientes indican que las redes sociales de los centros de las ciudades no son ni mucho menos tan densas o efectivas como las halladas por Stack a finales de la década de 1960,[39] pues dichos centros, al igual que las zonas suburbanas en expansión y los pequeños pueblos del interior del país, disponen hoy de menos capital social del que tuvieron. No obstante, allí donde pervive este sistema de reciprocidad sigue siendo un recurso importante para las personas pobres, un activo pasado por alto demasiado a menudo en las descripciones populares de las clases bajas urbanas.

En resumen, el capital social es en la mayoría de los casos algo bueno para los vecinos desfavorecidos. En zonas donde escasea el capital social, los efectos de la pobreza, el paro adulto y la quiebra familiar se amplifican, haciendo la vida mucho peor tanto para los niños como para los adultos. Según hemos visto, disponemos de pruebas embrionarias, aunque interesantes, de que la confianza social, la participación en organizaciones y la cohesión vecinal pueden contribuir a romper el vínculo entre carencias económicas y desorden juvenil. El problema reside, por supuesto, en que en las zonas desfavorecidas suele faltar capital social, que además es de difícil formación. Según un estudio sobre programas de «vigilancia vecinal de la delincuencia», estos programas cuentan con una máxima posibilidad de éxito en zonas donde menos se necesitan: barrios de clase media y estables que ya se benefician de la confianza social y la existencia de redes asociativas.[40] En vez de caracterizarse por un «círculo virtuoso» en el que la existencia de capital social facilitaría la creación de más capital social, los centros de las ciudades están marcados demasiado a menudo por un círculo vicioso en el que unos niveles bajos de confianza y cohesión conducen a otros elevados de delincuencia, lo que desemboca a su vez en niveles aún más bajos de confianza y cohesión. Las estrategias que recurren intensamente al capital social pueden ayudar a deshacer esta espiral desfavorable, pero son estrategias cuya aplicación supone un gran desafío.

Durante la década de 1980, y con el título de «medidas comunitarias», los departamentos de policía de todo el país comenzaron a po-

ner en práctica una especie de «capitalismo social aplicado» en un intento por combatir la delincuencia creando asociaciones de colaboración entre los funcionarios encargados de la aplicación de la ley y los residentes de las comunidades. Ciertos datos indican que las medidas comunitarias reducen realmente los desórdenes sociales y la criminalidad, debido, al menos en parte, a la creación y activación del capital social local. En su evaluación del experimento de las medidas comunitarias aplicadas en Chicago –la llamada Chicago Alternative Policing Strategy (CAPS)– Wesley Skogan y Susan Harnett informan de que «al generar posibilidades de participación relativamente uniformes, la CAPS dio el primer paso hacia una participación más amplia de todos los sectores de la comunidad». De manera similar, Jenny Berrien y Christopher Winship hablan de resultados prometedores derivados de la Boston's 10-Point Coalition, una iniciativa común de la policía y los ciudadanos organizada con la mediación de pastores de iglesias locales. Según los autores de la evaluación, sólo estos pastores disponían dentro de la comunidad de los contactos y la confianza –capital social– necesarios para conseguir que la estrategia funcionara. Una de la razones del descenso de la criminalidad en las grandes ciudades norteamericanas durante la década de 1990 pudo haber sido que sus habitantes y sus dirigentes han aprendido a capitalizar con más eficacia las reservas de capital social, tanto si estaban disminuyendo como si no.[41]

En el presente capítulo hemos dado un repaso a los datos más destacados que demuestran que el capital social contribuye a la existencia de barrios sanos y productivos, mientras que su ausencia impide los esfuerzos de mejora. (El capital social no es, por supuesto, el único factor que afecta a los índices de delincuencia, por lo que un declive del mismo sólo conducirá a un aumento de la criminalidad si se mantienen sin cambios otros factores significativos.) Una gran parte de mis pruebas ha sido tomada de estudios sobre los centros urbanos y sus habitantes, pues durante más de una generación se han dedicado energías académicas al estudio de los problemas de esos medios. Al buscar las pruebas del impacto de la vinculación social sobre el bienestar comunitario, he hallado en este corpus bibliográfico una abundancia de datos empíricos e interpretaciones perspicaces. Sin embargo, merece la pena subrayar que si la «cultura de las zonas suburbanas» y

las patologías de las comunidades blancas de clase media hubieran sido objeto de una atención igual, podríamos realizar una valoración más equilibrada de los efectos de los déficit de capital social tanto en Grosse Point como en el centro de urbano de Detroit. No hay razón para suponer que los efectos (buenos y malos) del capital social en la vida de los barrios se limiten a las comunidades pobres o minoritarias.

Una segunda razón para hacer hincapié en la función del capital social en las comunidades pobres es que, debido precisamente a que la gente pobre tiene (por definición) poco capital económico y se enfrenta a obstáculos formidables para adquirir capital humano (es decir, una educación), el capital social es de una importancia desproporcionada para su bienestar. Así, aunque las pruebas aportadas en las partes II y III evidencian que el desgaste del capital social y la pérdida de compromiso comunitario han afectado a Grosse Point en un grado esencialmente similar al del centro de la ciudad de Detroit, los efectos de este fenómeno han sido de momento mayores en el centro urbano, que no cuenta con la amortiguación de otras formas de capital social. Los estallidos de violencia armada que afectaron a colegios de comunidades suburbanas y rurales al concluir el siglo XX nos recuerdan que, a medida que continúa la quiebra comunitaria en entornos más privilegiados, la prosperidad y la educación son insuficientes para impedir una tragedia colectiva.

Capítulo 19

Prosperidad económica

De la misma manera que las zonas con un elevado capital social son buenas para mantener espacios habitables, también lo son para salir adelante en la vida. Un conjunto creciente de investigaciones indica que donde florecen la confianza y las redes sociales, prosperan también los individuos, las empresas, los barrios e incluso las naciones.[1] Más aún, según hemos visto en el capítulo anterior, el capital social puede contribuir a mitigar los efectos insidiosos de las carencias socioeconómicas.

En el plano individual, las vinculaciones sociales afectan a las oportunidades de vida de las personas. Quienes crecen en familias que gozan de bienestar, con lazos sociales económicamente valiosos, disponen de más probabilidades de éxito en el mercado económico no sólo porque tienden a ser más ricos y contar con una educación mejor, sino también porque pueden y quieren servirse de sus contactos. En cambio, los individuos que crecen en zonas rurales y en los centros urbanos afectados por el aislamiento social se quedan atrás no sólo porque suelen sufrir carencias económicas y educativas, sino también porque son relativamente pobres en lazos sociales que puedan echarles una mano para salir adelante.[2]

Los economistas han realizado un conjunto impresionante de investigaciones de las que se deduce que los lazos sociales pueden influir en quién consigue un trabajo, una bonificación, un ascenso u otras ventajas laborales.[3] Las redes sociales proporcionan a la gente consejo, pistas en el trabajo, información estratégica y cartas de recomendación. En su obra pionera sobre las personas que buscaban empleo en la década de 1970, Mark Granovetter documentó un hecho que contradecía la opinión común; según él, los conocidos casuales pueden ser para los individuos que buscan empleo un bien más importante que los amigos íntimos y la familia.[4] Mis amigos íntimos y mis parientes –mis «lazos fuertes»– conocerán probablemente a las mismas personas que yo, u oirán hablar de las mismas posibilidades que llegan a mis oídos. En cambio, es más probable que los conocidos más lejanos –mis «lazos débiles»– me pongan en contacto con oportunidades inesperadas, por lo que esos lazos débiles me serán en realidad más valiosos.

Otros investigadores interesados en la movilidad social han llegado a la misma conclusión que Granovetter sobre «la fuerza de los lazos débiles», extendiendo su campo de aplicación. Según estudios recientes, esos «lazos débiles» ejercen una influencia especialmente fuerte en el destino de personas que se hallan al margen de las instituciones económicas y sociales predominantes.[5] Como suele ocurrir en estos casos, se discute intensamente sobre cuál es exactamente el número de redes laborales –o la falta de contacto con ellas– que influye realmente en las perspectivas de empleo de los habitantes de los centros urbanos. Los escépticos han sostenido que el racismo de los empresarios,[6] las exigencias académicas de los nuevos trabajos urbanos,[7] y la falta de acceso a los centros de crecimiento suburbanos de que adolecen quienes viven en las ciudades constituyen otros tantos obstáculos de importancia igual o mayor.[8] Sin embargo, un cúmulo creciente de pruebas indica que el capital social es importante para este fin, y que su presencia puede ayudar a superar esas barreras que impiden el empleo.[9]

Los investigadores han mostrado, por ejemplo, que cuando existen redes e instituciones sociales, los parados las utilizan para un buen fin. Esto es especialmente observable en comunidades étnicas de inmigrantes en las que los patronos confían en sus trabajadores para reclutar y formar a nuevos obreros. Según se dice, estos planteamientos, característicos del capital social, aceleran la formación, mejoran la moral de los empleados y refuerzan la lealtad a la empresa. La práctica de utilizar redes étnicas como redes de empleo explica en buena medida por qué algunos grupos étnicos dominan siempre ciertos servicios e industrias; un buen ejemplo de ello es el gremio chino de la confección en Nueva York. Según un estudio de las economías de nicho, esas prácticas solidarias de contratación consiguieron elevar los salarios de los inmigrantes al nivel de otros blancos con una preparación similar. Las redes de inmigrantes proporcionan también financiación a empresarios, bien en forma de donativos de miembros

de la familia, o bien como préstamos de asociaciones crediticias rotatorias.[10] (Una asociación de crédito rotatorio es un grupo, a menudo de carácter étnico, cuyos miembros hacen aportaciones regulares a un fondo común que se pone en todo o en parte a disposición de cada contribuyente de forma rotatoria. Este tipo de micropréstamos de autoayuda está muy extendido por todo el mundo en aquellos lugares donde las instituciones crediticias formales no quieren o no pueden proporcionar créditos a pequeños prestatarios.) Según un estudio sobre empresarios coreanos, alrededor del 70 % se endeudaba para financiar el lanzamiento de sus empresas, el 41 % obtenía el dinero de su familia, y el 24 % de amigos (frente a un 37 % que lo tomaban de alguna institución financiera).

La ventaja económica de los lazos sociales va más allá de los enclaves étnicos. Por ejemplo, según encuestas realizadas sobre personas en paro, éstas acuden en primer lugar a amigos y parientes en busca de oportunidades de trabajo. Nada menos que el 85 % de jóvenes de una encuesta recurrió a redes personales para hallar un empleo, frente a sólo un 54-58 % que dijo haberse servido de oficinas públicas y de la prensa. En Los Ángeles dos terceras partes de las mujeres blancas y negras que habían buscado un trabajo en los cinco últimos años consiguieron el puesto en que se encontraban con ayuda de algún conocido que trabajaba en la misma empresa. Es interesante observar que, en el caso de la mayoría de estas mujeres, la persona que más les ayudó vivía fuera de su propio barrio.[11] En total, según datos de diversas encuestas, aproximadamente la mitad de la gente consigue su empleo por medio de un amigo o un pariente.[12] Otros estudios han examinado la importancia de las redes institucionalizadas de capital social para la obtención de empleo. Por ejemplo, la frecuencia de la asistencia a la iglesia es uno de los mejores elementos de predicción para saber si los jóvenes negros de los centros urbanos conseguirán un trabajo remunerado. Las creencias religiosas de los jóvenes no influyen casi nada en el empleo, lo cual significa que lo que se halla tras el éxito económico de esos jóvenes no es el factor religioso, sino el de la red social que constituye la asistencia a la iglesia.[13]

El valor económico de las redes sociales no se limita a los desfavorecidos. El sociólogo Ronald S. Burt ha demostrado que los vínculos sociales y organizativos plasmados en la agenda del ejecutivo de una

empresa son al menos tan importantes para determinar el éxito de su carrera como su cualificación académica y su experiencia. Según docenas de estudios de Albany a Singapur y de Dresde a Detroit, en todos los niveles de la jerarquía social y en cualquier parte de la economía, el capital social es un poderoso recurso para progresar en el empleo, en el rango social y en las recompensas económicas, más importante quizá que el capital humano (los estudios y la experiencia). Al estudiar el mundo de la banca de Chicago, Brian Uzzi descubrió que las «empresas cuyas transacciones comerciales con su entidad de crédito forman parte de sus vínculos sociales obtienen intereses más bajos sobre los préstamos». Incluso al comprar y vender, sobre todo cuando se trata de compras importantes o transacciones arriesgadas, preferimos tratar con personas conocidas. Según los sociólogos Paul Dimaggio y Hugh Louch, «las personas que realizan transacciones con amigos y parientes dicen sentirse más satisfechas con los resultados que la gente que las realiza con desconocidos».[14]

Estos estudios nos proporcionan pruebas sólidas de la importancia del capital social, pues si son suficientemente extensas, nuestras redes nos ponen en contacto con socios económicos potenciales, nos proporcionan información muy cualificada y responden por nosotros.[15] Además, en el caso de muchos empleos no manuales, la verdadera razón para que alguien nos contrate son nuestros contactos, o nuestro acceso a otras personas e instituciones. En resumen, las redes sociales poseen un innegable valor monetario.

Un problema, según han observado los principales estudiosos de la vida urbana, es que esas redes sociales no existen precisamente en los lugares donde más se necesitan. En Chicago, por ejemplo, las posibilidades de tener un compañero habitual o un amigo íntimo son fundamentalmente menores para los negros que viven en una extrema pobreza –los «auténticamente desfavorecidos» de Wilson– que para los negros de zonas con poca pobreza. Si el habitante de una zona de extrema pobreza tenía un compañero o un amigo íntimo, era mucho menos probable que ese compañero/amigo hubiera concluido la enseñanza secundaria o tuviera un trabajo estable que los compañeros o amigos de otros negros de barrios menos desfavorecidos. Los datos indican que «quienes residen en zonas de extrema pobreza no sólo disponen de menos lazos sociales, sino que suelen tener también vínculos

de menos valor social en lo que respecta, por ejemplo, a la posición de sus compañeros, padres, hermanos y amigos íntimos en la sociedad. En resumen, poseen un volumen menor de capital social».[16] Quienes han estudiado otras ciudades han llegado a conclusiones similares. Así, por ejemplo, un estudio del distrito de Red Hook de Brooklyn, empobrecido y socialmente aislado, ha documentado el deterioro de las asociaciones de barrio y de las actividades de las iglesias. Su decadencia ha impedido el desarrollo de redes sociales en el preciso momento en que los empresarios realizaban la mayor parte de sus contratos «de palabra».[17] Según un estudio sobre el condado de Los Ángeles, la pobreza de los barrios mantenía bajos los salarios de los obreros no porque a éstos les faltaran medios de transporte para desplazarse a lugares con trabajos mejor pagados, sino sobre todo porque carecían de acceso a redes de personas que pudieran hablarles de buenas oportunidades de empleo.[18] Los contactos sociales pueden ser en teoría enormemente lucrativos: según un estudio realizado en Atlanta, cada persona con trabajo que forme parte de la red social de otra aumentará los ingresos anuales de ésta en mil cuatrocientos dólares.[19] Pero las redes tienden a ser más lucrativas para los blancos que para los miembros de grupos minoritarios. Los negros que consiguen información laboral de sus vecinos suelen ganar menos que los que consiguen su trabajo a través de contactos de fuera del barrio.[20] Ello indica que el capital social que «tiende puentes» puede ser la forma más lucrativa entre los desfavorecidos. En general, quienes habitan en zonas económicamente desfavorecidas parecen ser víctimas por partida doble. Les faltan los recursos materiales para salir adelante, y carecen de los recursos sociales que podrían permitirles acumularlos.

El capital social puede ser económicamente contraproducente de varias maneras. Algunos estudiosos que investigan las economías étnicas de «nicho» –ventas al por menor, manufacturas y otros sectores de servicios dominados por un grupo de inmigrantes– se han preguntado si sus estrechos vínculos de confianza y solidaridad no impiden quizá el crecimiento y la movilidad. Aunque los enclaves étnicos proporcionan capital inicial y clientes a sus propios empresarios, las presiones de la solidaridad pueden debilitar a los individuos y los negocios «demasiado» prósperos o que intentan expandirse más allá del

mercado étnico inmediato.[21] Algunos sociólogos han observado también que los miembros menos afortunados de la comunidad se aprovechan a veces de los vínculos de obligación y responsabilidad que sienten otros miembros de más éxito. Así, los empresarios con un ritmo de crecimiento rápido se enfrentan a menudo a demandas excesivas de empleo, dinero y otros favores por parte de miembros de su familia y de vecinos que se hallan en apuros. Es posible que, para comprobar todas sus posibilidades, los empresarios tengan que ir más allá de sus grupos o barrios étnicos y forjar vínculos con el ancho mundo: clientes, instituciones financieras y asociaciones cívicas.[22] Si el capital social no es productivo en determinado lugar, se ha de buscar en otro lado.

Las redes densas pueden ser explotadas también por intereses comerciales que buscan beneficios fáciles. Por ejemplo, Amway y otras empresas confían en agentes casi independientes para reclutar a otros para la comercialización de sus productos. En estos casos se pide a los agentes que inviten a amigos y vecinos a comprar y vender dichos productos, situación que algunos consideran un anatema para las normas tácitas de reciprocidad y altruismo que rigen las buenas relaciones sociales. No obstante, dejando de lado estas excepciones, la mayoría de los investigadores están de acuerdo en que el capital social ayuda realmente a los individuos a prosperar. El único debate auténtico es el que se refiere a la importancia del papel que desempeña el capital social en relación con el capital humano o el económico.

Dado que el capital social puede beneficiar a los individuos, no es quizá de extrañar que también pueda ayudar a crear riqueza a barrios e incluso a países enteros. Ello sucede de múltiples formas. Por lo que respecta al barrio, el capital social es un atractivo comercializable para los propietarios de viviendas. Según un estudio realizado en Pittsburgh, en igualdad de condiciones respecto a todo lo demás, los barrios con un elevado capital social tendían menos a decaer que las zonas con poco capital social.[23] Si hay zonas cuyos residentes votan, mantienen asociaciones de vecinos activas, se sienten ligados a su barrio y lo consideran un buen lugar para vivir, otras personas desearán trasladarse a ellas, y por tanto los valores inmobiliarios permanecerán comparativamente altos. La influencia favorable del compromiso social se mantiene incluso tras haber tenido en cuenta otros

factores que podrían afectar a los precios de las viviendas, como la proximidad al centro urbano, la composición racial y la situación socioeconómica de los residentes. La lección es clara: los propietarios de viviendas que son además buenos vecinos convierten su capital social en capital bancario.

En el plano local o regional hay cada vez más datos de que el capital social existente entre los agentes económicos puede producir un crecimiento económico acumulativo. Eso no significa que la existencia de más ligas para jugar a los bolos y más PTA provoque necesariamente la prosperidad económica de la ciudad. Pero sí que, en ciertas condiciones, la cooperación entre agentes económicos podría ser un motor de crecimiento mejor que la competencia del libre mercado. Consideremos dos ejemplos elocuentes.

En 1940 el condado de Tupelo (Mississippi) era uno de los más pobres del estado más pobre de la nación.[24] No poseía recursos naturales excepcionales, ninguna gran universidad o empresa industrial en la que fundamentar su desarrollo y ninguna autopista o centro de población próximo. Y lo que es peor, en 1936 había sido asolado por el cuarto tornado más mortífero de la historia de Estados Unidos, y al año siguiente su única fábrica importante cerró tras una huelga que ocasionó profundas divisiones. Un sociólogo de formación universitaria e hijo del condado, George McLean, volvió a su tierra por aquellas fechas para dirigir el periódico local. Dando muestras de un liderazgo excepcional, unió a los dirigentes empresariales y cívicos de Tupelo en torno a la idea de que la ciudad y el condado vecino de Lee no se desarrollarían económicamente hasta que se hubieran convertido en una comunidad. Preocupado por las perspectivas nada halagüeñas de la actividad económica algodonera del condado, McLean convenció en un primer momento a los dirigentes empresariales y a los agricultores para que crearan un fondo común con el fin de comprar un semental. Aquella iniciativa fue el comienzo de una lucrativa industria lechera que mejoró los ingresos locales, y dio por tanto mayor prosperidad a los negocios. Para crear un orden social menos jerárquico se disolvió la cámara de comercio de la localidad, formada por las élites, y se instituyó en su lugar una fundación de desarrollo comunitario abierta a todo el mundo. La fundación se puso a trabajar mejorando las escuelas locales, iniciando organizaciones comunitarias, creando un centro médico y estableciendo un centro de formación profesional. Al mismo tiempo sólo se aceptaron empresas en la ciudad si pagaban salarios altos a todos los trabajadores, y lo hacían como un objetivo compartido. En zonas marginales se crearon consejos de desarrollo rural para fomentar acciones colectivas de autoayuda –desde formación técnica hasta campañas de limpieza local– en un medio en el que la acción cooperativa para alcanzar objetivos compartidos había sido una actitud ajena a la cultura local.

Durante los cincuenta años siguientes, bajo el liderazgo de McLean y sus sucesores, Tupelo se ha convertido en un modelo nacional de comunidad y desarrollo económico, ha cosechado numerosos premios y ha atraído un flujo constante de visitantes ansiosos de reproducir el éxito de la ciudad en sus propias comunidades. El condado de Lee ha crecido desde 1983 a razón de mil puestos de trabajo industriales por año, ha atraído cientos de millones de dólares en nuevas inversiones, probablemente ha creado el mejor sistema escolar de Mississippi, ha construido un hospital de categoría mundial y ha mantenido tasas de desempleo y pobreza muy inferiores a la media del estado (y a veces incluso a la nacional). El éxito de la comunidad se basó en su inquebrantable entrega a la idea de que los ciudadanos no obtendrían ventajas individuales a menos que persiguieran sus objetivos de forma colectiva. Hoy resulta impensable que alguien pueda tener importancia social en Tupelo sin participar también en la dirección de la comunidad. Los habitantes de Tupelo invirtieron en capital social –redes de cooperación y confianza mutua–, y cosecharon beneficios económicos tangibles.

Otro «planteamiento de capital social» ligeramente diferente es el que hallamos en las raíces del milagro económico de Silicon Valley (California). Bajo la dirección de un pequeño grupo de empresarios informáticos ayudados por una comunidad universitaria rica en recursos, Silicon Valley surgió como la capital mundial del desarrollo y la manufactura de la alta tecnología. El éxito se debe en gran parte a las redes horizontales de cooperación formal e informal desarrolladas entre empresas incipientes de la zona. Aunque nominalmente fueran competidores, los directivos de estas empresas compartían información y técnicas para resolver los problemas y, algo quizá igualmente importante, tomaban juntos cervezas después del trabajo. Crearon

asociaciones comerciales, conferencias industriales y hasta un «Club Informático Casero» de cuyas filas salieron los dirigentes de más de veinte empresas de ordenadores. En una rama industrial con un elevado índice de rotación de plantillas, los principales actores mantenían un trato mutuo constante reiterado en situaciones diversas: «Un colega podía convertirse en cliente o en competidor; el jefe de hoy podía ser mañana un subordinado». Lejos de provocar ansiedad y desconfianza, este «constante barajar y reorganizarse tendía a reforzar el valor de las relaciones y las redes personales».[25] Aquellas redes informales se ampliaron hasta abarcar empresas de la periferia del nexo de la alta tecnología: abogados especializados en cuestiones de propiedad intelectual y constitución de sociedades, capitalistas de riesgo, suministradores, etc. A comienzos de la década de 1990, cuando la situación económica de Silicon Valley comenzó a decaer, las empresas locales, bajo la égida de la cámara de comercio de San José, explotaron sus reservas de capital social y crearon una empresa conjunta: Silicon Valley. Esta organización en red sin ánimo de lucro contribuyó a mejorar la cooperación pública y privada para todo tipo de asuntos, desde cuestiones fiscales hasta licencias de obras y cursos de formación.[26]

El principal competidor estadounidense de Silicon Valley, el corredor de la carretera 128, a las afueras de Boston, no desarrolló ese capital social entre empresas. Más bien mantuvo las normas tradicionales de jerarquía empresarial, secretismo, autosuficiencia y territorialidad. Era raro que los empleados salieran juntos o con personas de otras firmas después del trabajo. Según el excelente estudio dedicado a los dos centros de la alta tecnología, la mentalidad de la carretera 128, con su lema «tendré éxito por mí solo», es responsable en gran parte de sus malos resultados en comparación con los de Silicon Valley. «Las experiencias contrapuestas de Silicon Valley y la carretera 128 indican que los sistemas industriales construidos sobre redes regionales son más flexibles y tecnológicamente más dinámicos que aquellos en los que la experimentación y el aprendizaje se limitan a empresas concretas.»[27] El gran economista británico Alfred Marshall se percató hace ya tiempo de las ventajas de esos «distritos industriales», que permiten la existencia de flujos de información, aprendizaje mutuo y economías de escala.[28] Antes incluso de Silicon Valley, el modelo había triunfado en el norte de Italia central (artesanía y bienes de consumo), el oeste de Michigan (muebles) y Rochester, Nueva York (óptica).

Se trata de modelos cooperativos para una economía mundial cada vez más competitiva. El comentarista social Francis Fukuyama ha sostenido que las economías cuyos ciudadanos tengan unos elevados niveles de confianza social –un considerable capital social– dominarán el siglo XXI. Quien no pueda confiar en sus empleados o en otros actores del mercado terminará dilapidando su fortuna en equipamiento de control, estructuras de sumisión, seguros, servicios legales y aplicación de las normas del gobierno.[29] En cambio, estudios dedicados a la industria biotecnológica por teóricos de la organización como Walter Powell y Jane Fountain han demostrado que las redes sociales que encarnan una norma de reciprocidad –es decir, capital social– son «elementos clave para permitir» la innovación, el aprendizaje mutuo y el crecimiento de la productividad, tan importantes como el capital físico y humano, sobre todo en terrenos que evolucionan con rapidez.[30]

La comprensión de los vínculos pormenorizados entre capital social y el funcionamiento económico constituye en este momento un animado campo de investigación, por lo que sería prematuro atribuir demasiadas virtudes a la eficacia del capital social o hacer una descripción precisa de cuándo y cómo las redes de vinculación social fomentan la productividad conjunta de una economía. Los estudios sobre capital social y desarrollo económico en lo que llamábamos «tercer mundo» aparecen a un ritmo rápido y se basan en trabajos dedicados a emplazamientos tan remotos como Sudáfrica, Indonesia, Rusia, India y Burkina Faso. De manera similar, se están realizando numerosos trabajos sobre cómo los norteamericanos podríamos aliviar las penalidades de nuestras comunidades más pobres capacitándolas para invertir en capital social y permitiéndoles capitalizar a partir de los recursos sociales que ya poseen.[31] De momento hemos entendido los vínculos entre redes sociales y éxito económico en el plano individual. Podemos estar razonablemente seguros de que disponer de una red social más rica nos resultará beneficioso, aunque no está completamente claro si se trata de un simple reflejo de nuestra capacidad para quedarnos con una porción mayor de un pastel de tamaño fijo, o si todos saldremos ganando al tener mayor número de

redes sociales. En cualquier caso, los primeros rendimientos obtenidos nos animan a pensar que un tipo adecuado de capital social fomenta la eficiencia económica, de modo que si se ahondan nuestras redes de reciprocidad, todos obtendremos ventajas; y si se atrofian, todos lo pagaremos caro.

Capítulo 20

Salud y felicidad

De todos los terrenos donde he rastreado las consecuencias del capital social, no hay ninguno en el que la importancia de la vinculación social esté tan bien confirmada como en el de la salud y el bienestar. Los estudios científicos sobre los efectos de la cohesión social en la salud mental y física se pueden remontar a la influyente obra pionera *El suicidio*, escrita por el sociólogo del siglo XIX Émile Durkheim. Según Durkheim, la autodestrucción es no sólo una tragedia personal, sino una consecuencia sociológicamente predecible del grado de integración de una persona en la sociedad: es menos frecuente entre las personas casadas, en comunidades religiosas bien trabadas y en tiempos de unidad nacional, y abunda más cuando un cambio social rápido rompe el tejido de la sociedad. La vinculación social es importante para nuestras vidas en el sentido más profundo.

En décadas recientes los estudiosos de la salud social han extendido esta concepción originaria a casi todos los aspectos de la salud, tanto física como psicológica. Docenas de estudios pormenorizados desde Alameda (California) hasta Tecumseh (Michigan) han confirmado más allá de cualquier duda razonable que la vinculación social es uno de los determinantes más poderosos de nuestro bienestar. Cuanto más integrados estemos en nuestra comunidad, menos probabilidades tendremos de padecer resfriados, ataques cardíacos, derrames cerebrales, cáncer, depresiones y cualquier tipo de muerte prematura. Esos efectos protectores han sido confirmados para el caso de los lazos familiares estrechos, para la redes de amistad, para la participación en acontecimientos sociales e incluso para la simple afiliación a asociaciones cívicas religiosas y de otros tipos. En otras palabras, tanto los *machers* como los *schmoozers* gozan de esas notables ventajas para su salud.

Tras repasar docenas de estudios científicos, el sociólogo James House y sus colegas han llegado a la conclusión de que las aportacio-

nes favorables a la salud debidas a la integración y el apoyo social rivalizan con las desfavorables provocadas por factores biomédicos de riesgo bien reconocidos como el tabaco, la obesidad, la hipertensión y la inactividad física. Estadísticamente hablando, las pruebas de que la vinculación social contribuyen a la salud son tan fuertes como lo fueron las referidas al tabaco en el tiempo en que la dirección general de salud pública informó sobre los perjuicios de fumar. Si las tendencias en cuanto a desvinculación social son tan generalizadas como he sostenido en la parte II, el hecho de estar «solo en la bolera» es una de las amenazas nacionales más graves para la salud pública.[1]

Aunque los investigadores no están del todo seguros respecto a los motivos de la importancia de la cohesión social para la salud, cuentan con varias teorías plausibles. En primer lugar, las redes sociales proporcionan ayuda tangible, como dinero, atención a los convalecientes y transporte, lo cual reduce la tensión psíquica y física, y proporciona una red de seguridad. Si vamos con regularidad a la iglesia, y un día nos damos un resbalón en la bañera y no asistimos a los oficios dominicales, es probable que alguien lo advierta. Las redes sociales pueden también reforzar las normas saludables: las personas socialmente aisladas tienden más a fumar, beber, comer demasiado y tener otros comportamientos perjudiciales para la salud. Y las comunidades socialmente cohesionadas poseen una capacidad mayor para organizarse políticamente a fin de conseguir servicios médicos de primera calidad.[2]

Finalmente –y esto es lo más fascinante– el capital social podría servir en realidad de mecanismo fisiológico desencadenante que estimularía el sistema inmunitario de la gente para combatir la enfermedad y amortiguar las tensiones. Según investigaciones actualmente en curso, el aislamiento social tiene sobre el cuerpo efectos bioquímicamente cuantificables. Los animales aislados contraen aterosclerosis (endurecimiento de las arterias) más extendidas que los menos aislados, y la soledad parece reducir la respuesta inmunitaria y aumentar la presión sanguínea tanto en los animales como en las personas. Liza Berkman, una de las investigadoras más destacadas en este terreno, ha conjeturado que el aislamiento social es «una afección estresante crónica a la que el organismo responde envejeciendo con mayor rapidez».[3]

Algunos estudios han documentado la fuerte relación existente entre vinculación y salud en el plano comunitario. Otros han tomado como

objeto de sus trabajos al individuo tanto en entornos naturales como en condiciones experimentales. La mayoría de esos estudios procura tener en cuenta los factores que pueden inducir a error: la importancia de fuerzas fisiológicas, económicas, institucionales, de comportamiento y demográficas que podrían afectar también a la salud individual. En muchos casos los estudios son longitudinales: controlan a personas durante muchos años para llegar a una mejor comprensión de cuáles pueden ser las formas de vida que provocan la mejoría o el empeoramiento de la salud de la gente. Así, los estudiosos han podido demostrar que el aislamiento precede a la enfermedad, descartando así la posibilidad de que haya sido causado por ella. Durante los últimos veinte años más de una docena de extensos estudios de este tipo realizados en Estados Unidos, Escandinavia y Japón han mostrado que las personas socialmente desvinculadas tienen de dos a cinco veces más probabilidades de morir por cualquier causa que otros individuos comparables con vínculos estrechos con la familia, los amigos y la comunidad.[4]

Un estudio reciente realizado por investigadores de la Harvard School of Public Health nos ofrece una excelente visión general del lazo de unión entre el capital social y la salud física en Estados Unidos.[5] Sirviéndose de datos tomados de unos ciento setenta mil individuos de los cincuenta estados, los investigadores encontraron, como era de esperar, que los afroamericanos y las personas que no disponen de seguro médico, son obesas, fuman, tienen ingresos bajos o no poseen formación universitaria están expuestas a mayores riesgos de enfermar que los individuos socioeconómicamente más afortunados. No obstante, estos mismos investigadores hallaron también una relación sorprendentemente fuerte entre mala salud y bajo capital social. Los estados con mayor probabilidad de que sus ciudadanos dijeran que padecían de una mala salud eran los mismos cuyos residentes tendían más a desconfiar de sus prójimos.[6] El paso de un estado rico en capital social a otro con capital social escaso (un grado bajo de confianza o de afiliación a grupos de voluntariado) aumentaba en torno a un 40-70 % las posibilidades de encontrar una salud entre mala y regular. Cuando los investigadores tenían en cuenta los factores de riesgo de los ciudadanos particulares, seguía manteniéndose la relación entre capital social y salud individual. De hecho, los estudiosos llegaron a la conclusión de que si alguien deseaba mejorar su sa-

lud, el traslado a un estado con un elevado nivel de capital social le resultaría tan beneficioso como el abandono del tabaco. La conclusión de los autores se complementa con nuestro propio análisis. Hemos encontrado una fuerte relación positiva entre un indicador amplio de salud pública y el índice de capital social, junto con una correlación fuertemente negativa entre el índice de capital social y las tasas de mortalidad por cualquier causa.[7] (Véase en la tabla 6 un índice de salud pública y atención sanitaria, y en la figura 86 las correlaciones entre salud pública y mortalidad, por un lado, y capital social, por otro.)

Las conclusiones por estados son sugerentes, pero un gran número de estudios que examinan la salud individual como función de los recursos de las personas en capital social constituyen pruebas bastante más definitivas de las ventajas de la cohesión comunitaria. En ninguna parte aparece mejor ilustrada esta correlación que en Roseto (Pennsylvania).[8] Esta pequeña comunidad italoamericana ha sido objeto de casi cuarenta años de profundos estudios iniciados en la década de 1950, cuando ciertos investigadores médicos observaron un fenómeno venturoso pero desconcertante. Comparados con los residentes de las localidades vecinas, los habitantes de Roseto no morían casi nunca de ataques cardíacos. Su índice en este tipo de dolencia (ajustando el factor de la edad) no alcanzaba el 50 % del de sus vecinos; en un período de siete años ningún habitante de Roseto había fallecido de ataque cardíaco. Los investigadores buscaron las explicaciones habituales: dieta, ejercicio físico, peso, tabaco, predisposición genética, etc. Pero ninguna de ellas daba la solución; de hecho, los rosetanos tendían a verse más afectados por alguno de esos factores de riesgo que las personas de las localidades vecinas. Los investigadores comenzaron entonces a estudiar las actividades sociales de Roseto. La ciudad había sido fundada en el siglo XIX por gente llegada del mismo pueblo del sur de Italia. Aquellos inmigrantes habían creado, mediante los dirigentes locales, una sociedad de ayuda mutua, iglesias, clubes deportivos, un sindicato, un periódico, tropas de boyscouts, un parque y un campo de deportes. Los residentes habían desarrollado también una comunidad estrechamente unida en la que las demostraciones ostentosas de riqueza eran objeto de burla, al tiempo que se reforzaban los valores familiares y el buen comportamiento. Los rosetanos aprendieron a recurrir a los demás en busca de ayuda económica, emocional o de cualquier tipo. Durante el día se reunían en los porches de las viviendas a observar las idas y venidas de la gente, y de noche solían acudir a los clubes sociales. En la década de 1960 los investigadores comenzaron a sospechar que la clave de los saludables corazones de los rosetanos era el capital social (aunque no utilizaran esta expresión). Y se inquietaron pensando que cuando los jóvenes,

TABLA 6: ¿Qué estado cuenta con mejor salud y mejor sanidad?

Escala Morgan-Quitno de estados más saludables (1993-1998)

1. Nacimientos con falta de peso como porcentaje del total de nacimientos (–)
2. Partos de madres adolescentes como porcentaje de niños nacidos vivos (–)
3. Porcentaje de madres que reciben atención prenatal tarde o no la reciben (–)
4. Tasa de mortalidad (–)
5. Tasa de mortalidad infantil (–)
6. Tasa de mortalidad por cáncer ajustada a la edad (–)
7. Índice de muerte por suicidio (–)
8. Porcentaje de población no cubierta por un seguro sanitario (–)
9. Cambio en el porcentaje de población no asegurada (–)
10. Gastos en atención sanitaria como porcentaje del producto interior bruto (–)
11. Gastos per cápita en salud personal (–)
12. Índice estimado de nuevos casos de cáncer (–)
13. Tasa de SIDA (–)
14. Tasa de enfermedades de transmisión sexual (–)
15. Porcentaje de población que no tiene acceso a la atención primaria (–)
16. Porcentaje de adultos que consumen mucho alcohol (–)
17. Porcentaje de adultos fumadores (–)
18. Porcentaje de adultos con sobrepeso (–)
19. Días del mes anterior en que el estado de salud no fue bueno (–)
20. Hospitales generales locales por mil seiscientos kilómetros cuadrados (+)
21. Camas de hospitales generales locales por cien mil habitantes (+)
22. Porcentaje de niños de diecinueve a treinta y cinco meses totalmente vacunados (+)
23. Índice de utilización del cinturón de seguridad (+)

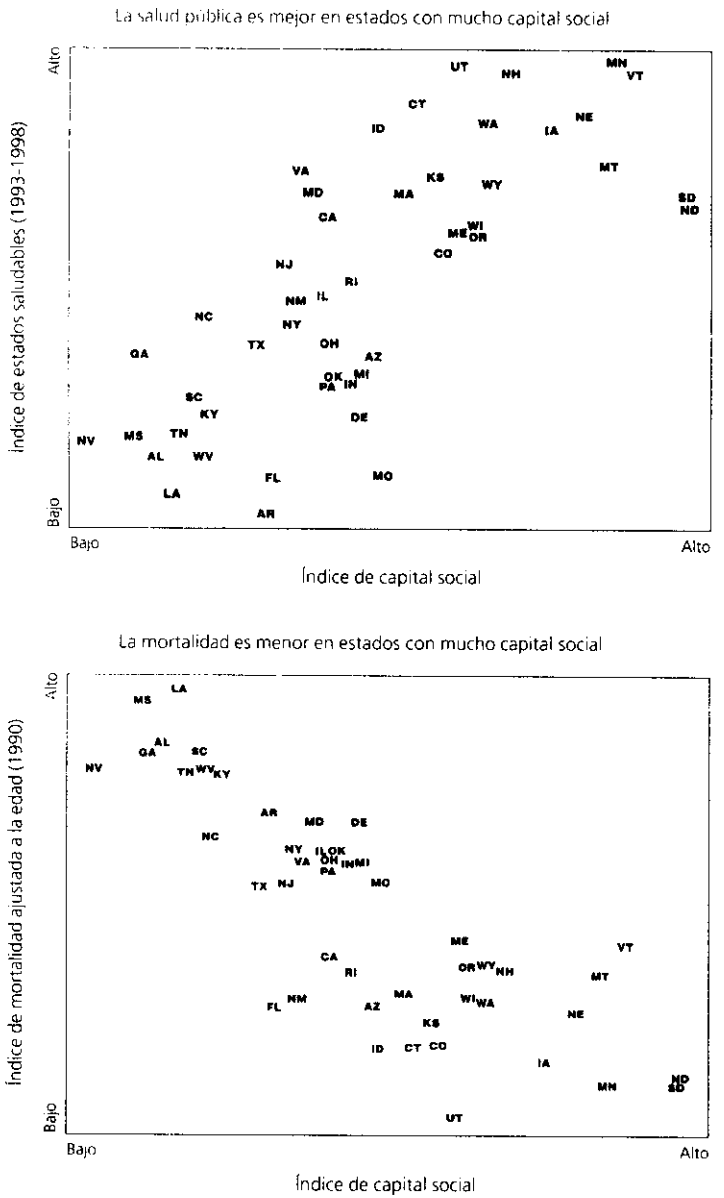


FIGURA 86: La salud es mejor en estados con mucho capital social

con su movilidad social, comenzaran a rechazar la cultura popular italiana y sus estrechas relaciones, la tasa de ataques cardíacos empezaría a aumentar. Y así fue: en la década de 1980 la nueva generación de adultos de Roseto tuvo un índice de ataques al corazón superior al de sus vecinos de una localidad próxima y demográficamente similar.

La historia de Roseto es especialmente clara y convincente, pero otros muchos estudios han apoyado la intuición de aquellos investigadores médicos para quienes la cohesión social era también importante para prevenir la muerte prematura y las enfermedades, y acelerar la recuperación. Por ejemplo, según un estudio a largo plazo realizado en California, las personas con menor número de vínculos sociales son las que corren el riesgo más alto de morir de dolencias cardíacas, problemas circulatorios y cáncer (en las mujeres), incluso después de haber tenido en cuenta el estado de salud individual, los factores económicos y la aplicación de cuidados sanitarios preventivos.[9] Otros estudios han vinculado los índices de mortalidad bajos con la afiliación a grupos de trabajo voluntario y la participación en actividades culturales,[10] la asistencia a la iglesia,[11] las llamadas por teléfono y las visitas a amigos y parientes,[12] y en general las prácticas de sociabilidad, como la celebración de fiestas en casa, la asistencia a reuniones sindicales, las visitas a amigos, la participación en deportes organizados o la pertenencia a unidades militares muy cohesionadas.[13] La relación con el capital social se mantenía incluso cuando los estudios examinaban otros factores que podían influir en la mortalidad, como la clase social, la raza, el sexo, el tabaco y la bebida, la obesidad, la falta de ejercicio y (significativamente) los problemas de salud. En otras palabras, no se trata sólo de que las personas saludables, preocupadas por su salud y privilegiadas (que podrían estar quizá también más comprometidas socialmente) tiendan a vivir más. La amplia gama de afecciones en las que, según se ha demostrado, influye el apoyo social, y el hecho de que ese nexo es aún más estrecho con la muerte que con la enfermedad, tiende a hacer pensar que el efecto actúa en un plano muy fundamental de la resistencia corporal en general. Lo que nos dicen estos estudios es que el compromiso social ejerce realmente una influencia independiente sobre la duración de nuestra vida.

Las redes sociales nos ayudan a mantener la salud. La conclusión a la que llegó un equipo de investigadores de la universidad Carnegie

Mellon, según la cual las personas con lazos sociales más variados se resfrían menos, no es en absoluto un caso único.[14] Por ejemplo, las víctimas de un ataque de apoplejía que contaban con redes de apoyo más sólidas funcionaban mejor después del ataque, y recuperaban más capacidades físicas que las que disponían de redes sociales poco densas.[15] Los ancianos implicados en clubes, tareas de voluntariado y política local creen que gozan en general de mejor salud que los no comprometidos, incluso tras haber tenido en cuenta su situación socioeconómica, sus características demográficas, el nivel de aplicación de cuidados médicos y los años de retiro.[16]

El balance final de esta multitud de estudios es que, por regla general, quien no pertenezca a ningún grupo, pero decida afiliarse a uno, reducirá a la mitad su riesgo de morir al año siguiente. Si una persona fuma y no pertenece a ningún grupo, puede echar a cara o cruz si debe dejar el tabaco o afiliarse. Estas conclusiones son en cierto modo alentadoras: es más fácil unirse a un grupo que perder peso, hacer ejercicio con regularidad o dejar de fumar.

Pero también son preocupantes. Según vimos en la parte II, durante los veinticinco últimos años se ha producido un declive general de la participación. La figura 87 nos muestra que ese mismo período fue testigo de una importante pérdida de salud a tenor de lo que decía la gente, a pesar de los enormes triunfos en diagnóstico médico y tratamiento. De acuerdo con algunos importantes indicadores, entre ellos la esperanza de vida, los norteamericanos son, por supuesto, más sanos que nunca, pero esas informaciones dadas por la gente sobre su estado indican que se sienten peor.[17] La información sobre el propio estado está a su vez estrechamente ligada a la vinculación social, en el sentido de que quienes peor se sienten son precisamente los norteamericanos menos vinculados. Estos hechos no demuestran por sí solos que nuestras dolencias físicas se deban a nuestra creciente desvinculación, pero estas pruebas, juntamente con las más sistemáticas acerca de los efectos saludables del capital social, constituyen otro eslabón de la cadena argumentativa según la cual el desgaste del capital social tiene efectos perjudiciales susceptibles de cuantificación.

En el capítulo 14 observamos la notable coincidencia de que la depresión e incluso el suicidio hayan ido en aumento durante los mismos años en que ha decaído la vinculación social. También observa-

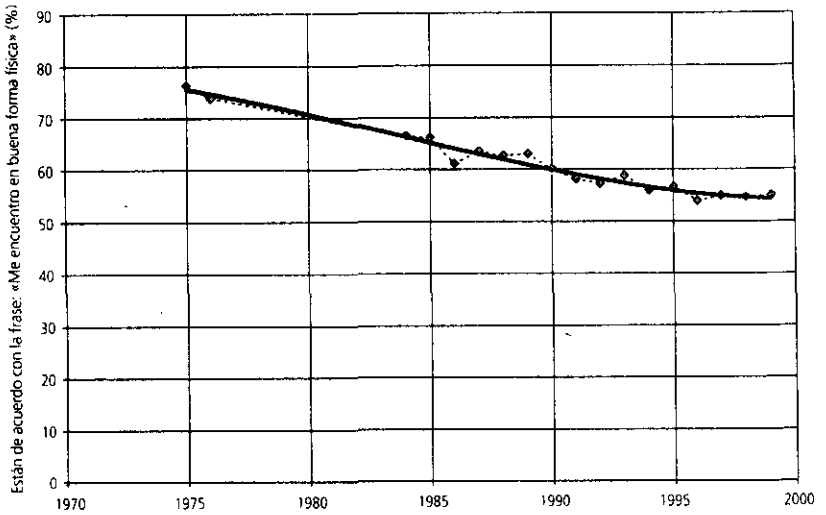


FIGURA 87: Los norteamericanos no se sienten tan sanos como solían

mos que esta coincidencia tiene hondas raíces generacionales, en el sentido de que las generaciones socialmente más desvinculadas padecen más lo que algunos especialistas en salud pública denominan el «agente de la depresión». En cualquier año un 10 % de norteamericanos padece depresiones graves, y la depresión constituye la cuarta carga patológica más importante de todas las afecciones sufridas por los norteamericanos en general. Un gran número de investigaciones ha demostrado que los vínculos sociales inhiben la depresión. Los niveles bajos de apoyo social son un presagio directo de depresión, incluso manteniendo constantes otros factores de riesgo; y los niveles altos de apoyo social reducen la gravedad de los síntomas y aceleran la recuperación. El apoyo social nos protege de la tensión de la vida diaria. Los lazos personales directos parecen ser más terapéuticos que los geográficamente distantes. En resumen, el precio que pagamos por aflojar nuestros vínculos sociales es altísimo, incluso en el terreno concreto de la depresión.[18]

Incontables estudios documentan la conexión existente entre sociedad y psiquismo: las personas con amigos y confidentes íntimos, vecinos amables y compañeros de trabajo que les apoyen tienden menos a

experimentar tristeza, soledad, una baja autoestima y problemas con la comida y el sueño. En igualdad de condiciones, los casados son sistemáticamente más felices que las personas sin ataduras. Es difícil que estas conclusiones sorprendan a la mayoría de los norteamericanos, pues la gente explica reiterativamente en todos los estudios que las buenas relaciones con los miembros de su familia, sus amigos o sus compañeros sentimentales son requisito de su felicidad, más que el dinero o la fama.[19] La conclusión concreta más común a la que se ha llegado tras medio siglo de investigación sobre los correlatos de la satisfacción con la vida, no sólo en Estados Unidos, sino en todo el mundo, es que el mejor método para predecir la felicidad de una persona consiste en conocer la amplitud y profundidad de sus vínculos sociales.[20]

Examinando varias de las preguntas de los archivos de encuestas de DDB Needham Life Style podemos ver cómo se considera que el capital social es productor de sentimientos cálidos y difusos:

«Me gustaría dejar mi vida actual y hacer algo completamente distinto.»

«Me siento muy satisfecho con la marcha de las cosas en estos días de mi vida.»

«Si pudiera volver a vivir la vida, seguro que haría las cosas de manera distinta.»

«Soy mucho más feliz ahora que en cualquier otro momento anterior.»

Las respuestas a estos puntos están fuertemente correlacionadas, por lo que las he combinado en un único índice de felicidad vital. En este sentido, la felicidad se relaciona con el bienestar material. En términos generales, a medida que se asciende en la jerarquía de ingresos, aumenta la satisfacción con la vida. Así, el dinero sirve, a fin de cuentas, para comprar felicidad. Pero no tanto como el matrimonio. Si mantenemos constantes la educación, la edad, el sexo, el estado civil, los ingresos y el compromiso cívico, el «efecto» marginal del matrimonio sobre la satisfacción con la vida equivale a ascender aproximadamente setenta percentiles en la jerarquía de ingresos (por ejemplo, del percentil quince al ochenta y cinco).[21] En números redondos, casarse es el «equivalente en felicidad» a multiplicar por cuatro nuestros ingresos anuales.[22]

¿Y qué ocurre con la formación académica y la satisfacción? La educación tiene importantes nexos indirectos con la felicidad debido al aumento de la capacidad de ganar dinero, pero si mantenemos constantes los ingresos (así como la edad, el sexo y todo lo demás), ¿cuál es la correlación marginal de la propia educación con la satisfacción con la vida? En números redondos, la respuesta es que cuatro años adicionales de estudios –por ejemplo, la asistencia a la universidad– son el «equivalente en felicidad» de multiplicar más o menos por dos nuestros ingresos anuales.

Tras haber calculado en términos aproximados las correlaciones entre el capital económico (ingresos), el capital humano (educación) y una forma de capital social (matrimonio), y la satisfacción con la vida, podemos plantearnos ahora preguntas equivalentes sobre las correlaciones entre la felicidad y diversas formas de interacción social. Preguntemos qué ocurre con los miembros habituales de un club (los que acuden mensualmente), los voluntarios habituales (quienes realizan tareas mensualmente), las personas que reciben con regularidad en sus casas (pongamos una vez al mes) y quienes van con regularidad a la iglesia (por ejemplo, dos veces por semana). Las diferencias son sorprendentemente grandes. La asistencia regular a un club, el voluntariado, la recepción de invitados o la presencia en la iglesia son el equivalente en felicidad a obtener un título universitario o multiplicar los ingresos por más de dos. Los vínculos cívicos están a la altura del matrimonio y la riqueza como elementos de predicción de una vida feliz.[23]

Si las reuniones mensuales en el club son buenas, ¿lo serán treinta veces más las reuniones diarias? La respuesta es que no. La figura 88 nos muestra lo que los economistas podrían llamar «productividad marginal decreciente» de la interacción social respecto a la felicidad. Los mayores rendimientos de practicar el voluntariado, acudir al club y recibir invitados en casa parecen situarse entre «nunca» y «una vez al mes». Más allá de una reunión de club (o una fiesta, o un trabajo voluntario) cada tres semanas se gana poco en felicidad. A partir de encuentros bisemanales, la correlación marginal entre el trato social adicional y felicidad es de hecho negativa, otra conclusión coincidente con la experiencia común. Por otra parte, ir a la iglesia es algo distinto, ya que, al menos hasta el nivel de la asistencia semanal, cuanto más se vaya más feliz se es.

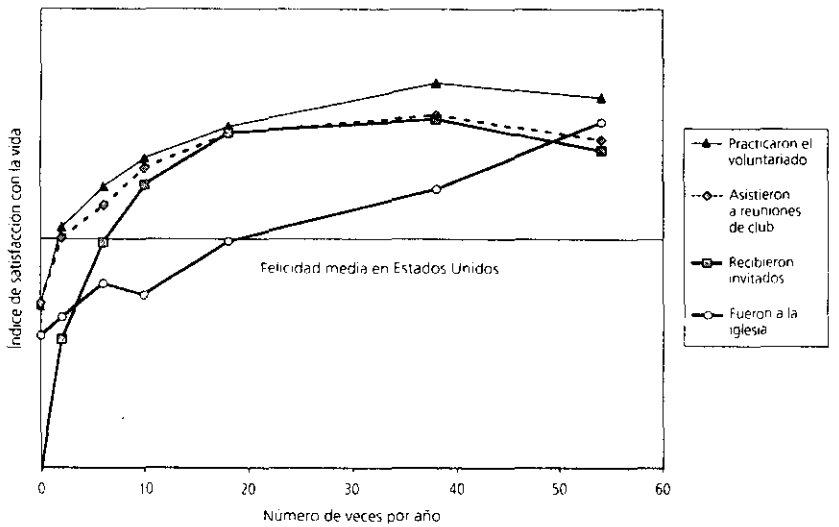


FIGURA 88: La vinculación social (al menos de forma moderada) fomenta la felicidad

Este análisis aparece expuesto intencionadamente en números redondos, pues los cálculos que lo fundamentan son aproximativos. Además, la dirección de la flecha causal es ambigua. Es posible que las personas felices tiendan más que las infelices a casarse, conseguir aumentos de sueldo en el trabajo, no dejar los estudios, ir a la iglesia, afiliarse a clubes, celebrar fiestas, etc. Mi propósito aquí es simplemente ilustrar el hecho de que las vinculaciones sociales mantienen nexos profundos con el bienestar psicológico. Los Beatles dieron en el clavo: todos «salimos adelante con un poco de ayuda de nuestros amigos».

En las décadas siguientes a la presencia de los Cuatro Magníficos en la cabeza de las listas de discos más vendidos, la satisfacción de los norteamericanos adultos con la vida empezó a decaer. Alrededor de la mitad de ese descenso en la satisfacción está asociado a preocupaciones económicas, y la otra mitad al declive del capital social: menos índices de matrimonio y un descenso en la vinculación con los amigos y la comunidad. No todos los sectores de la población son igualmente pesimistas. Ciertos datos de encuestas muestran que la caída ha

sido mayor entre los jóvenes y los adultos de edad mediana (de veinte a cincuenta y cinco años). Las personas de más de cincuenta y cinco –nuestros conocidos amigos de la larga generación cívica– son en realidad más felices que quienes tenían su edad hace una generación.[24]

Una parte de esta diferencia generacional se debe a preocupaciones monetarias: a pesar de una prosperidad creciente, las personas jóvenes o de edad mediana se sienten económicamente menos seguras. Pero otra parte de esa disparidad se debe también a la vinculación social. Sencillamente, los jóvenes y los adultos de edad mediana tienen hoy menos probabilidades de invitar a amigos, ir a la iglesia o acudir a reuniones de clubes que en generaciones anteriores. El psicólogo Martin Seligman sostiene que el numero de quienes se sienten en baja forma ha aumentado porque la sociedad moderna fomenta la creencia en el control personal y la autonomía más que en el compromiso con el deber y las actividades en común. Esta transformación aumenta nuestras expectativas sobre lo que podemos lograr con decisión y agallas, y no nos prepara para afrontar los inevitables fracasos de la vida. Antes podíamos echar mano del capital social –las familias, las iglesias, los amigos–, pero ahora este capital no es ya lo bastante importante como para amortiguar nuestra caída.[25] En la vida personal estamos pagando un precio importante por el cuarto de siglo de abandono del compromiso mutuo.

Capítulo 21

Democracia

Se dice que el dramaturgo Oscar Wilde hizo la siguiente reflexión: «Lo malo del socialismo es que requeriría demasiadas veladas».[1] Así es, pero ¿cuántas veladas requiere la democracia liberal? Durante siglos se ha considerado una verdad de Perogrullo que el autogobierno democrático requiere una ciudadanía activamente comprometida. (Sólo a mediados del siglo XX algún politólogo comenzó a afirmar que para una buena ciudadanía bastaba simplemente elegir entre equipos de políticos antagonistas en la cabina electoral, como se podría elegir entre marcas rivales de pasta de dientes.)[2] En este capítulo voy a considerar tanto la afirmación convencional de que la salud de la democracia norteamericana exige a los ciudadanos cumplir con sus deberes públicos, como la más amplia y controvertida de que la salud de nuestras instituciones públicas depende, al menos en parte, de una participación amplia en grupos de voluntariado privados, esa clase de redes de compromiso cívico que encarnan el capital social.

El ideal de la democracia participativa tiene hondas raíces en la filosofía política norteamericana. Cuando nuestro experimento democrático se hallaba aún en su infancia, Thomas Jefferson propuso enmendar la Constitución para facilitar una democracia de base. En una carta escrita en 1816 sugirió «dividir los condados en distritos electorales de un tamaño tal que permita a todos los ciudadanos asistir y actuar en persona cuando sean convocados». Los gobiernos de distrito se encargarían de todo, desde la gestión de las escuelas hasta la atención a los pobres, la actuación de la policía y del ejército y el mantenimiento de las vías públicas. Jefferson creía que «hacer de cada ciudadano un miembro activo del gobierno en los puestos que les resultaran más próximos e interesantes los vincularía con más fuerte sentimiento a la independencia de su país y a su Constitución republicana».[3]

Al visitar las tierras norteamericanas una década después, Alexis de Tocqueville hizo una observación similar al afirmar que aunque no

existieran los gobiernos de distrito jeffersonianos, la actividad cívica local de los norteamericanos era un instrumento al servicio de su comunidad democrática nacional. Tocqueville observaba:

> Es difícil sacar a un hombre de su círculo para interesarlo por el destino del Estado, pues carece de una comprensión clara de la influencia que ese destino puede tener sobre su suerte personal. Pero ante la propuesta de que una carretera cruce los límites de su territorio estatal, constatará de un vistazo la existencia de una vinculación entre el pequeño asunto público y sus máximos intereses privados, y descubrirá sin que nadie se lo muestre el estrecho lazo que une el interés particular con el general.[4]

El filósofo político británico John Stuart Mill elogió los efectos de la democracia participativa sobre el carácter. Si el ciudadano no participa en la vida pública, escribía Mill, «nunca pensará en intereses colectivos o en objetivos que alcanzar junto con otros, sino sólo en competir con ellos, y en cierta medida a sus expensas [...] Por tanto, un vecino que no sea aliado o asociado será sólo un rival, pues nunca estará comprometido en ninguna empresa común para la obtención de un provecho conjunto». En cambio, al ciudadano comprometido «se le invita a [...] sopesar intereses que no son suyos; a guiarse, en caso de derechos en conflicto, por una regla que no es la de su propia parcialidad [...] Se ve obligado a sentirse un miembro de la población y a pensar que lo que redunda en beneficio de ésta redunda también en el suyo».[5]

El eminente filósofo progresista John Dewey tuvo que lidiar con un enigma que sigue siendo actual hoy en día: cómo reconciliar la sociedad moderna, extensa y tecnológicamente avanzada, con las exigencias de la democracia. «La fraternidad, la libertad y la igualdad aisladas de la vida comunal son abstracciones inútiles [...] La democracia debe comenzar en casa, y esa casa es la comunidad de los vecinos.» «Sólo en las asociaciones locales y de relación personal –añade Robert Westbrook, biógrafo de Dewey– pueden los miembros de un público dialogar con sus compañeros, y esos diálogos son cruciales para la formación y organización del público.»[6]

Sin embargo, muchos de los padres fundadores de Estados Unidos no sentían gran estima por las asociaciones voluntarias. Es bien sabi-

do que se opusieron a los partidos políticos y los comités políticos locales, así como a cualquier otro grupo cuyos miembros pudieran unirse para amenazar la estabilidad política. James Madison llamaba a los grupos organizados en torno a algún interés o pasión particular «facciones calamitosas», cuya presencia debía tolerarse en nombre de la libertad, pero cuyos efectos había que controlar.[7] El temor de Madison, que encuentra ecos entre los actuales críticos de los grupos de presión y de intereses particulares presentes en Washington, era que los representantes electos, influidos por esas «facciones», sacrificaran el bien general en provecho de proyectos que beneficiaran a unos pocos. En su historia general de la vida cívica norteamericana, Michael Schudson concluye que los fundadores «no compartían, ni de lejos, una visión pluralista, pues se sentían apegados a las ideas de consenso, propiedad, virtud y deferencia, que les parecían algo natural».[8] Según veremos un poco más adelante, las preocupaciones de los fundadores respecto a las «facciones calamitosas» han vuelto a aparecer en el actual debate sobre capital social y democracia.

Haciéndose eco de las observaciones de Tocqueville, muchos estudiosos contemporáneos de la democracia han acabado encomiando las asociaciones «mediadoras» o «intermediarias», tanto si su carácter político es premeditado como si es indirecto, pues las consideran fundamentales para mantener una democracia vigorosa.[9] Las asociaciones voluntarias y las redes sociales de la sociedad civil que hemos llamado «capital social» contribuyen a la democracia de dos maneras diferentes: tienen efectos «externos» sobre el sistema de gobierno en sentido amplio, y efectos «internos» sobre los propios implicados.

En un sentido externo, las asociaciones voluntarias –de las iglesias y sociedades profesionales a los clubes de Elks y grupos de lectura– permiten a los individuos exponer al gobierno sus intereses y demandas, y protegerse contra los abusos de poder de sus dirigentes políticos. La información política fluye a través de las redes sociales, y en ellas se debate la vida pública. Al igual que en otras muchas ocasiones, Tocqueville percibió este asunto claramente:

> Cuando una opinión está representada por una asociación, se ve obligada a adquirir una forma más clara y precisa. Cuenta a las personas que la apoyan y las implica en su causa; sus seguidores se conocen entre sí, y su número aumenta su celo. Las asociaciones aúnan las energías de las mentes que divergen y las dirigen con vigor hacia una meta claramente indicada.[10]

Cuando las personas se asocian en grupos de barrio, asociaciones de padres y profesores, partidos políticos o incluso grupos nacionales de defensa de intereses, sus voces individuales, y en otras circunstancias silenciosas, se multiplican y amplifican. «Sin el acceso a una asociación dispuesta y capaz de hablar en favor de nuestras ideas y valores –escribe la filósofa política Amy Gutmann– nuestra posibilidad de ser oídos por muchas otras personas o influir en el proceso político son muy limitadas, si no se da la circunstancia de que seamos ricos o famosos.»[11] Para ser eficaz, la vinculación entre ciudadanos no requiere instituciones formales. Según un estudio del movimiento democrático en Alemania del Este antes de la caída del muro de Berlín, el reclutamiento se realizaba a través de redes de amistad, y esos lazos informales tenían más importancia para determinar quién se unía a la causa que el compromiso ideológico, el temor a la represión o las campañas de organización formal.[12]

Desde el punto de vista interno, las asociaciones y redes de compromiso cívico menos formales inculcan en sus miembros hábitos de cooperación y sentimientos públicos, así como las destrezas prácticas necesarias para participar en la vida pública. Tocqueville observaba que «los sentimientos y las ideas se renuevan, el corazón se ensancha y la comprensión se desarrolla únicamente por la acción recíproca entre las personas».[13] En un sentido profiláctico, los lazos comunitarios impiden a la gente ser presa de grupos extremistas que escogen por blanco a los individuos aislados y desvinculados. Según estudios de psicología política realizados a lo largo de los últimos cuarenta años, «las personas separadas de la comunidad, el trabajo y las asociaciones son los primeros y principales defensores del extremismo».[14]

Dicho de manera más positiva, las asociaciones voluntarias son lugares donde se aprenden habilidades sociales y cívicas, son «escuelas de democracia». Sus miembros aprenden a dirigir reuniones, hablar en público, escribir cartas, organizar proyectos y debatir con civismo asuntos públicos.[15] La descripción dada por William Muraskin de los efectos de la Prince Hall Masonry sobre las destrezas cívicas de los afroamericanos tiene aplicaciones mucho más amplias:

La masonería como institución se ha preocupado por [...] inculcar funciones de liderazgo en sus afiliados y formarlos en ellas. A través de la fraternidad, sus miembros han aprendido a realizar muchas funciones sociales burguesas para las que no tenían ninguna experiencia anterior, o sólo una experiencia limitada. Al enseñar esas funciones y promover una palestra en la que ponerlas en práctica, la masonería ha contribuido a cristalizar en la práctica las posibilidades de liderazgo de sus miembros.[16]

Según el estudio más sistemático sobre las destrezas cívicas en los Estados Unidos de hoy, las asociaciones voluntarias y las iglesias ofrecen a la clase obrera norteamericana las mejores oportunidades de formación de tales destrezas; e incluso en el caso de los profesionales, esos grupos sólo van a la zaga del puesto de trabajo como lugares de aprendizaje cívico. Dos tercios o más de los miembros de organizaciones religiosas, literarias, juveniles, de servicios y fraternales ejercitaron destrezas cívicas como las de hacer una presentación o dirigir una reunión.[17] Las iglesias en particular son algunas de las pocas instituciones esenciales que quedan en las que ciudadanos de cualquier raza con ingresos bajos, pertenecientes a minorías y desfavorecidos pueden aprender habilidades políticamente significativas y ser enrolados para la acción política.[18] La consecuencia es de importancia fundamental para cualquiera que considere válida la democracia igualitaria: sin esas instituciones, las diferencias de clase en la política norteamericana serían mucho mayores.[19]

De la misma manera que las asociaciones inculcan hábitos democráticos, sirven también de foros para deliberar reflexivamente sobre cuestiones públicas vitales. Los politólogos han vuelto a dirigir últimamente su atención hacia las promesas y escollos de la «democracia deliberativa».[20] Algunos mantienen que las asociaciones voluntarias mejoran la deliberación sobre todo cuando constituyen microcosmos de la nación desde puntos de vista económicos, étnicos y religiosos.[21] Otros aducen que incluso las organizaciones homogéneas pueden fomentar la democracia deliberativa al hacer que las interacciones públicas sean menos discriminatorias. Cuando algún grupo minoritario presiona, por ejemplo, a favor de una normativa contraria a la discriminación y de la inclusión obligatoria de

intereses étnicos en programas escolares y en departamentos del gobierno, está ampliando efectivamente el círculo de participantes.[22]

Las asociaciones voluntarias pueden servir no sólo como foros de deliberación, sino también como oportunidad de aprendizaje de virtudes cívicas, como la participación activa en la vida pública.[23] Según un estudio de seguimiento de alumnos de último curso de bachillerato, aquellos que participaban en asociaciones voluntarias en el colegio tenían más probabilidades de tomar parte en campañas políticas y debatir asuntos públicos dos años después de su graduación, al margen de su clase social, nivel académico, situación familiar y autoestima.[24] Otra virtud cívica es la de la confianza. Un gran número de investigaciones indica que cuando la gente mantiene relaciones reiteradas, tiende mucho menos a escurrir el bulto y trampear.[25] Una tercera virtud cívica adquirida mediante la vinculación social es la reciprocidad. Según vimos repetidamente en el capítulo 7, cuanto mayor es el compromiso cívico de las personas (desde reuniones de club hasta picnics promovidos por la iglesia y reuniones informales con amigos), mayores son sus probabilidades de que se muestren interesadas por los demás en general, de que practiquen el voluntariado, donen sangre, realicen aportaciones caritativas, etc. Para los politólogos, la reciprocidad tiene además otro significado: la buena disposición entre partes contrarias a ponerse de acuerdo sobre las reglas básicas para llegar a un compromiso tras haber debatido suficientemente, incluso (o en especial) cuando no coincidan respecto a lo que se debe hacer.[26] Los contactos regulares con mis conciudadanos no garantizarán que yo sea capaz de ponerme en su lugar, pero el aislamiento social será una garantía práctica de que no voy a serlo.

Por otra parte, un buen número de críticas razonables han suscitado dudas sobre si las asociaciones voluntarias son necesariamente buenas para la democracia.[27] Es una obviedad que algunos grupos son abiertamente antidemocráticos: el Ku Klux Klan es el ejemplo universalmente aducido. Ningún teórico sensato ha afirmado jamás que cualquier grupo contribuya a fomentar los valores democráticos. Pero aunque limitemos nuestra atención a los grupos que actúan dentro de las normas de la democracia, existe la preocupación común de que las asociaciones –o los grupos de intereses– distorsionen la toma de decisión de los gobiernos. Desde la obra *End of Liberalism*, escrita por

Theodore Lowi en la década de 1960, hasta *Demosclerosis*, publicada por Jonathan Rauch en la de 1990, los críticos del pluralismo norteamericano han sostenido que las peticiones constantes y contrapuestas de grupos de presión cada vez más especializados han paralizado incluso a hombres públicos bien intencionados, y ahogado esfuerzos por eliminar o mejorar programas gubernamentales ineficaces.[28] Esta queja nos recuerda el lamento expresado por Madison, según el cual la calamidad de las «facciones» saldría beneficiada a expensas del bien común. En contra del ideal de los pluralistas, para quienes la negociación entre grupos diversos conduce a un bien más grande para un número mayor de personas, acabaríamos teniendo, en cambio, los mayores caprichos para un número de personas menor, pero mejor organizado.

Una segunda preocupación es que los lazos asociativos benefician a quienes están mejor equipados, por naturaleza o por las circunstancias, para organizarse y hacer oír su voz. Las personas con estudios, dinero, rango social y vínculos estrechos con los demás miembros de su comunidad de intereses tendrán muchas más posibilidades de beneficiarse políticamente en situación de pluralismo que los no educados, los pobres y los desvinculados.[29] En palabras ya empleadas por nosotros, el capital social se refuerza a sí mismo y beneficia sobre todo a quienes ya poseen un fondo con el que comerciar. Mientras el asociacionismo esté determinado por la clase, tal como indican prácticamente todos los estudios,[30] la democracia pluralista no podrá llegar a ser igualitaria. Citando las famosas palabras del politólogo E. E. Schattschneider: «El fallo del paraíso pluralista es que el coro celestial canta con un fuerte acento de clase alta».[31]

Finalmente, los críticos del pluralismo han insinuado que puede provocar polarización y cinismo políticos. Los politólogos preocupados por la decadencia de los partidos políticos de masas como fuerzas de organización de la política sostienen que la política ciudadana de grupo es casi por naturaleza extremista, pues las personas con opiniones muy firmes tienden a ser líderes y activistas. De hecho, según datos de los archivos de Roper Social and Political Trends, el extremismo ideológico y la participación cívica están relacionados, aunque, según veremos dentro de poco, resulta que este hecho tiene consecuencias inesperadas para nuestro actual problema.

Si la participación y el extremismo están ligados entre sí, se darán

varias repercusiones importantes. En primer lugar, las organizaciones voluntarias ideológicamente homogéneas podrían reforzar las opiniones de sus miembros y aislarlos de otras que pudieran ilustrarles.[32] En algunos casos, esa actitud cerrada podría alimentar actitudes paranoicas y obstruccionistas. En un universo polarizado de grupos voluntarios es casi imposible una deliberación razonable y una negociación para llegar a un compromiso mutuo aceptable, pues cada una de las partes se niega «por principio» a ceder terreno. Además, la polarización política podría incrementar el escepticismo sobre la capacidad del gobierno para resolver problemas, y disminuir la confianza en que el compromiso cívico suponga alguna diferencia.[33]

Se trata de preocupaciones serias. Las asociaciones voluntarias no son buenas siempre y en todas partes. Pueden reforzar tendencias antiliberales; y pueden ser objeto de abuso por parte de fuerzas antidemocráticas. Además, no todos cuantos participan en ellas acabarán siendo mejores personas: algunos de los que se adhieren a grupos de autoayuda, por ejemplo, aprenderán a ser compasivos y cooperativos, mientras que otros se volverán más narcisistas. En palabras de la politóloga Nancy Rosenblum: «La utilización de la vida asociativa por sus miembros es indefinida en cuanto a su moralidad».[34]

Los grupos voluntarios no son una panacea para los males que aquejan a nuestra democracia. Y la falta de capital social –normas, confianza, redes asociativas– no elimina la política. Pero sin capital social es más probable que la política que tengamos sea de un tipo determinado. La democracia norteamericana evolucionó históricamente en un medio insólitamente rico en capital social, y muchas de nuestras instituciones y prácticas –como el grado poco corriente de descentralización de los procesos gubernativos en comparación con los de otros países industrializados– constituyen adaptaciones a ese medio. Como una planta afectada inesperadamente por un cambio climático, nuestras prácticas políticas tendrían que cambiar si el capital social disminuyera de forma permanente. ¿Cómo podría funcionar el sistema de gobierno norteamericano en unas condiciones de mucho menor capital social y compromiso cívico?

Una política sin socialización ni organización directa podría adoptar la forma de ayuntamiento electrónico al estilo de Ross Perot, una especie de democracia plebiscitaria. Se escucharían muchas opinio-

nes, pero sólo como un revoltijo de voces desencarnadas que no estarían recíprocamente comprometidas ni ofrecerían una buena guía a quienes deben tomar las decisiones. Entre una política basada en la televisión y la acción política existe la misma relación que entre ver *Urgencias* y salvar a alguien en apuros. De la misma manera que no se puede hacer que un corazón lata de nuevo con el mando a distancia, tampoco se puede lograr que arranque una ciudadanía republicana sin una participación directa, cara a cara. La ciudadanía no es un deporte de espectadores.

La política sin capital social es una política a distancia. No se pueden atribuir responsabilidades a las conversaciones entre quienes llaman a un estudio de Dallas o Nueva York, pues estos «participantes» no necesitan enfrentarse nunca de manera significativa a opiniones contrarias, y aprender por tanto de ese enfrentamiento. Las conversaciones reales –del tipo de las mantenidas en las reuniones comunitarias sobre los lugares donde se vende crack o los presupuestos escolares– son más «realistas» desde la perspectiva de la resolución de problemas democráticos. Sin esa interacción cara a cara, sin una reacción inmediata, si no nos sentimos forzados a examinar nuestras opiniones a la luz del juicio de otros ciudadanos, nos resultará más fácil llegar a arreglos apresurados y demonizar a quienes no estén de acuerdo. El anonimato es fundamentalmente execrable para la deliberación.

Si decae la participación en la deliberación política –si las voces participantes en el debate democrático son cada vez menos–, nuestra política será más estridente y menos equilibrada. Cuando la mayoría de la gente eluda acudir a reuniones, quienes sigan acudiendo tenderán a ser más extremistas, pues se preocuparán más por el resultado. El politólogo Morris Fiorina cuenta, por ejemplo, cómo una propuesta generalmente bien aceptada para ampliar una reserva natural en Concord (Massachusetts), donde él vivía, acabó empantanándose en una controversia prolongada y costosa perpetuada por un grupo minúsculo de ecologistas «ortodoxos».[35]

Las encuestas de Roper Social and Political Trends muestran que la situación vivida por Fiorina es una experiencia típica: los norteamericanos que se sitúan en los extremos políticos están más comprometidos con la vida cívica, mientras que los moderados han tendido a abandonarla. Si mantenemos constantes todas las características demográficas normales –ingresos, estudios, tamaño de la ciudad, región, edad, sexo, raza, profesión y estado civil y familiar–, los norteamericanos que se califican de «muy» liberales o «muy» conservadores tienden más a acudir a reuniones públicas, escribir al Congreso, participar activamente en organizaciones cívicas y hasta asistir a la iglesia que sus conciudadanos con opiniones más moderadas. Además, esta correlación entre «extremismo» ideológico y participación se ha reforzado a lo largo del último cuarto del siglo XX, en que las personas que se consideran ideológicamente «gente corriente» han desaparecido de las reuniones públicas, las organizaciones locales, los partidos políticos, las concentraciones y otras actividades similares por encima de lo que proporcionalmente les correspondía.[36]

En la década de 1990 la posibilidad de que aquellos que se calificaban de gente corriente participaran en reuniones públicas, organizaciones cívicas locales y partidos políticos era de la mitad aproximadamente que a mediados de la década de 1970. La participación de quienes se definían como liberales o conservadores «moderados» descendió en torno a un tercio. El menor declive –menos de un quinto– se dio entre personas que se definían como «muy» liberales o «muy» conservadoras. Escribir a un periódico o al Congreso, o pronunciar un discurso fueron actividades que descendieron un mero 2 % entre personas que se declaraban «muy» liberales o conservadoras, en torno a un 15 % entre quienes se calificaban de «moderadamente» liberales o conservadores y alrededor de un 30 % entre quienes se definían como «gente corriente».[37]

Curiosamente, cada vez son más los norteamericanos que califican sus opiniones políticas de corrientes o moderadas; pero los extremos más polarizados del abanico ideológico representan una parte cada vez mayor de quienes acuden a reuniones, escriben cartas, trabajan en comités, etc. Las opiniones más extremistas han ido imponiéndose en la vida cívica norteamericana de la gente normal al haber optado por el silencio otras voces más moderadas. En ese sentido, el abandono del compromiso cívico está exacerbando el problema clásico de las «facciones» que preocupaba a los padres fundadores.

El compromiso psicológico es tan importante como el real. El capital social es también aquí un factor clave. Hay encuestas que muestran que la mayor parte de nuestras discusiones políticas se producen

de manera informal en la sobremesa o junto al dispensador de agua fresca de la oficina. Nos enteramos de cuestiones políticas por conversaciones informales. Alguien me dice lo que ha oído y lo que piensa, y lo que han oído y piensan sus amigos, y yo introduzco esa nueva información en mi base de datos mental al tiempo que sopeso y reviso mi postura sobre alguna cuestión. En un mundo de redes cívicas tanto formales como informales, nuestras opiniones se forman por los intercambios con amigos y vecinos. El capital social permite la difusión de la información política.[38]

Sin embargo, según han señalado los politólogos Cathy J. Cohen y Michael C. Dawson, estas redes informales no están a disposición de cualquiera. Los afroamericanos que viven en bolsas de pobreza de los centros de las ciudades norteamericanas padecen no sólo carencias económicas, sino también una escasez de información y posibilidades políticas. Según su estudio de los barrios de Detroit donde se concentra la pobreza, los propios residentes que no viven en la indigencia tienden mucho menos a ir a la iglesia, pertenecer a alguna organización voluntaria, acudir a reuniones públicas y hablar de política que otras personas similares en barrios más favorecidos.[39] Las personas que viven en barrios muy pobres se sienten desconectadas de sus representantes políticos y consideran inútil el compromiso político y comunitario. Esta apatía distante refleja también el hecho de que los barrios de los centros de las ciudades suelen carecer de instituciones que movilicen a los ciudadanos para la acción política. En otras palabras, la gente no participa porque no se la moviliza, y al no ser movilizada nunca puede saborear los frutos de la participación.

Pero pudiera ser que la movilización directa no fuese necesaria para una democracia eficiente. Según este razonamiento, bastaría con que ciertos grandes grupos nacionales de afiliación, como la American Association of Retired Persons, la Audubon Society y la NAACP, representaran los intereses del conjunto difuso de sus afiliados. De la misma manera que usted y yo contratamos a un mecánico para que nos repare el coche y a unos financieros para que nos administren nuestra fortuna, así también, se podría aducir, contratar a la AARP para que defienda nuestros intereses como futuros jubilados, a la Audubon Society para que represente nuestras opiniones ecologistas y a la NAACP para que defienda nuestras simpatías respecto a cuestiones

raciales, etc., sería un asunto de simple división del trabajo. «No es la democracia de Tocqueville –admite Michael Schudson–, pero esas organizaciones podrían representar un uso muy eficiente de la energía cívica. El ciudadano que se afiliase a ellas podría conseguir igual rentabilidad cívica con menos complicaciones personales. Esto es así sobre todo si concebimos la política como un conjunto de medidas públicas. El ciudadano podría influir en el gobierno de manera más satisfactoria afiliándose anualmente al Sierra Club o la National Rifle Association que asistiendo a los almuerzos locales de su club.»[40] Para algunos intelectuales, la ciudadanía por delegación tiene cierto encanto.[41]

Pero si nuestra concepción de la política y la democracia es más amplia que una defensa de intereses estrechos, el enorme auge de las organizaciones con oficina central en Washington, profesionalizadas y dirigidas por un equipo, quizá no sea tan satisfactorio, ya que esos almuerzos locales eran el lugar donde se ponían a punto las destrezas cívicas y se producía una auténtica deliberación de toma y daca. Según expone Theda Skocpol:

> En los Estados Unidos del civismo clásico, millones de hombres y mujeres corrientes podían interactuar unos con otros, participar en grupos al lado de los más privilegiados e influir tanto en los asuntos comunitarios como en los nacionales [...] Últimamente ese antiguo país cívico ha sido eludido y arrinconado por una pandilla de grupos de defensa de intereses dominados por profesionales y por instituciones sin ánimo de lucro que en raras ocasiones cuentan con una afiliación digna de tal nombre. En este proceso se han puesto en peligro ciertas ideas de ciudadanía compartida y ciertas posibilidades de influencia democrática.[42]

Peter Skerry ha mantenido que las grandes organizaciones con afiliación nacional tienden a estar dominadas no por lo que aportan los socios –que en definitiva suele reducirse a un cheque enviado para el pago de la cuota–, sino por el equipo de las oficinas centrales. Estas personas se ven empujadas inevitablemente a satisfacer los deseos de sus principales patronos: individuos adinerados, fundaciones y hasta departamentos gubernamentales que financian indirectamente a muchas de ellas. Como los miembros de las organizaciones voluntarias

están geográficamente dispersos, esas organizaciones tienden también a depender de estrategias propias de los medios de comunicación para imponer sus planes. Esas estrategias, utilizadas para generar más aportaciones económicas, suelen hacer hincapié en las amenazas de los «enemigos» del grupo, y de paso ofrecen una política de partidismo y confrontación, más que de debate razonado.[43]

Hay otra explicación para el hecho de que las grandes organizaciones «terciarias» no puedan sustituir a las formas más personales de compromiso político: la mayor parte de la toma de decisiones políticas no tiene lugar en Washington. Por tanto, para ser eficaz la actividad política no debería limitarse a enviar por correo las cuotas a un grupo de interés afincado en la Beltway. El economista James T. Hamilton descubrió, por ejemplo, que en los barrios donde la gente era propietaria de su vivienda y votaba solía haber menos vertederos de residuos peligrosos que en los barrios donde la gente vivía en alquiler y votaba en raras ocasiones (manteniendo constantes los demás factores). Su conclusión fue que en el momento de decidir dónde ubicarse, las empresas de recogida de basuras peligrosas procuraban elegir lugares en los que podían esperar la menor oposición organizada posible.[44] De este modo, la pérdida de compromiso cívico en el plano local socava el poder del barrio. La afirmación contraria es también cierta, pues la pérdida de compromiso y de poder son dos caras de la misma moneda.

El capital social afecta no sólo a lo que llega a la política, sino también a lo que sale de ella. La mejor ilustración del poderoso efecto del compromiso cívico sobre el funcionamiento del gobierno no la encontramos en Estados Unidos, sino en una investigación realizada por varios colegas míos y por mí sobre el tema aparentemente arcano del gobierno regional en Italia.[45]

A partir de 1970 los italianos establecieron en toda la nación un conjunto de gobiernos regionales potencialmente poderosos. Aquellas veinte nuevas instituciones eran prácticamente idénticas en cuanto a su forma, pero las circunstancias sociales, económicas, políticas y culturales en que se implantaron diferían enormemente, e iban de lo preindustrial a lo postindustrial, de un catolicismo devoto a un fervoroso comunismo, de la inercia feudal al frenesí de la modernidad. De la misma manera que un botánico investigaría el desarrollo de una

planta midiendo el crecimiento de semillas genéticamente idénticas sembradas en parcelas diferentes, procuramos entender los logros de los gobiernos estudiando cómo evolucionaban aquellas nuevas instituciones en sus diversos marcos. Tal como habíamos esperado, algunos de los nuevos gobiernos resultaron ser un fracaso descorazonador: ineficaces, adormilados y corruptos. Otros, sin embargo, tuvieron un éxito notable y crearon programas innovadores de atención diurna y centros de formación profesional, fomentaron la inversión y el desarrollo económico, y promovieron normas medioambientales y clínicas familiares, gestionando los asuntos públicos con eficacia y satisfaciendo a sus electores.

¿Cuál podría ser la explicación de esas fuertes diferencias en cuanto a calidad de gobierno? Algunas respuestas aparentemente obvias resultaron ajenas a la cuestión. La organización gubernamental era demasiado similar entre las diversas regiones como para explicar la discrepancia de resultados. La política partidista o la ideología no suponían grandes diferencias. La riqueza y la prosperidad no tenían ningún efecto directo. La estabilidad social, la armonía política o los movimientos demográficos no eran la clave. Ninguno de esos factores guardaba relación con un buen gobierno, tal como habíamos previsto que ocurriera. En cambio, el mejor predictor fue otro que podría haber esperado Alexis de Tocqueville. Los distintivos de una región de éxito fueron unas tradiciones fuertes de compromiso cívico: participación electoral, lectura de periódicos, afiliación a sociedades corales y círculos literarios, Lions Clubs y clubes de fútbol.

Algunas regiones italianas, como Emilia-Romagna y Toscana, cuentan con numerosas organizaciones comunitarias activas. Lo que llevaba a comprometerse a los ciudadanos de esas regiones eran los asuntos públicos, no el patrocinio. Todos confiaban en que los demás actuarían con justicia y obedecerían la ley. Los dirigentes de esas comunidades son relativamente honrados y se sienten comprometidos con la causa de la igualdad. Las redes sociales y políticas están organizadas horizontal, no jerárquicamente. Estas «comunidades cívicas» valoran la solidaridad, la participación cívica y la integridad. Y en ellas funciona la democracia.

En el otro extremo se hallan las regiones «incívicas», como Calabria y Sicilia, acertadamente caracterizadas por el término francés de

incivisme. En ellas el concepto mismo de ciudadanía es una noción atrofiada. La participación en asociaciones sociales y culturales es exigua. Desde el punto de vista de los habitantes, los asuntos públicos son cosa de otros –de los *notabili*, los jefes o los políticos–, pero no suya. Casi todos están de acuerdo en que las leyes están hechas para ser violadas, pero al temer a la ilegalidad de los demás, todos exigen una disciplina más rigurosa. Atrapados en estos círculos viciosos entrelazados, casi todos se sienten impotentes, explotados e infelices. Apenas sorprende que el gobierno representativo sea aquí menos eficaz que en comunidades más cívicas.

Las raíces históricas de la comunidad cívica son asombrosamente profundas. Ciertas tradiciones perdurables de participación cívica y solidaridad social se pueden remontar a casi un milenio, hasta el siglo XI, cuando se instituyeron repúblicas comunales en lugares como Florencia, Bolonia y Génova, exactamente las comunidades que gozan actualmente de un compromiso cívico y un gobierno eficaz. En el núcleo de este legado cívico hay unas redes ricas de reciprocidad organizada y solidaridad cívica: gremios, hermandades religiosas y sociedades de torres para la autodefensa en los municipios medievales, cooperativas, sociedades de ayuda mutua, asociaciones de barrio y sociedades corales en el siglo XX.

El compromiso cívico es importante tanto para la demanda como para la oferta de gobierno. En el lado de la demanda, los ciudadanos de las comunidades cívicas esperan un gobierno mejor, y lo consiguen (gracias en parte a sus propios esfuerzos). Según vimos anteriormente en el estudio sobre los residuos peligrosos, si los encargados de tomar decisiones esperan que los ciudadanos les rindan cuentas desde el punto de vista político, tenderán más a moderar sus peores impulsos antes de enfrentarse a las protestas públicas. En el lado de la oferta, el funcionamiento del gobierno representativo se ve facilitado por la infraestructura social de las comunidades cívicas y por los valores democráticos tanto de los funcionarios como de los ciudadanos. En el lenguaje de la economía, el capital social reduce los costes transaccionales y los dilemas propios de la recaudación de impuestos. Cuando las personas se conocen unas a otras, se relacionan cada semana en los ensayos del coro o en competiciones deportivas, y confían mutuamente en que su comportamiento será honrado, tienen un modelo y

unas bases morales sobre las que fundamentar nuevas actividades cooperativas. Los gobiernos sensibles trabajan con mayor eficacia en presencia de un capital social. La policía soluciona más casos cuando los ciudadanos controlan las idas y venidas en su barrio. Los departamentos de atención infantil realizan un trabajo mejor de «protección de la familia» cuando vecinos y parientes ofrecen apoyo social a los padres con problemas. Las escuelas públicas enseñan mejor cuando los padres realizan tareas de voluntariado en las aulas y se aseguran de que los chicos hagan los deberes. Cuando falta la participación comunitaria, las cargas que recaen sobre los empleados del gobierno –burócratas, trabajadores sociales, profesores, etc.– son mucho mayores, y los éxitos mucho menos palpables.

Las tradiciones cívicas parecen importar también en Estados Unidos. Tal como expliqué brevemente en el capítulo 16, el politólogo Daniel Elazar realizó en la década de 1950 un estudio pionero de las «culturas políticas» de Estados Unidos.[46] Según su conclusión, había en el país tres culturas: una «tradicionalista» en el sur; otra «individualista» en los estados del Atlántico medio y del oeste, y otra «moralista» centrada en el nordeste, en el norte del medio oeste y el noroeste de la costa del Pacífico. Sorprendentemente, el mapa político-cultural de Elazar se parece mucho a la distribución del capital social trazado en la figura 80. Los estados tradicionalistas, donde la política suele estar dominada por élites opuestas a la innovación, son también los que acostumbran a tener menos capital social. Los estados individualistas, donde la política está dirigida por partidos fuertes y políticos profesionales, y se centra en el crecimiento económico, suelen tener niveles modestos de capital social. Los estados moralistas –en los que se premia un «buen gobierno», unas campañas centradas en asuntos importantes y la innovación social– suelen tener niveles de capital social comparativamente elevados. La correlación entre el índice político-cultural deducido del estudio de Elazar[47] y nuestro índice de capital social es asombrosamente amplia.[48]

Entonces, ¿las tradiciones cívicas predicen también el carácter de los gobiernos en Estados Unidos? Según algunos estudios sugerentes, los estados «moralistas», ricos en capital social, tienden a ser excepcionalmente innovadores en cuanto a las medidas públicas y a tener sistemas de ascenso por méritos en la contratación de los emplea-

dos públicos. En estos estados la política está más orientada hacia los asuntos de interés, se centra más en los servicios sociales y educativos, y es visiblemente menos corrupta. Hay estudios preliminares según los cuales los estados con un alto nivel de capital social apoyan gobiernos más eficaces e innovadores.[49]

De acuerdo con ciertas investigaciones, unos niveles altos de participación de los ciudadanos corrientes tienden a debilitar la política de patronazgo[50] y a garantizar una distribución más justa de los fondos federales para el desarrollo comunitario, incluso en el terreno municipal.[51] Y las ciudades que cuentan con organizaciones de barrio institucionalizadas, como Portland (Oregón) y St. Paul (Minnesota), son más eficaces en la aprobación de propuestas deseadas por los habitantes de la localidad. Estas ciudades disfrutan también de niveles más altos de apoyo a sus gobiernos municipales y de confianza en ellos.[52]

La relación entre un elevado capital social y un funcionamiento eficaz del gobierno plantea una pregunta obvia: ¿existe algún vínculo similar entre el declive del capital social y el descenso de la confianza en el gobierno? ¿Hay alguna conexión entre nuestro descontento democrático y la pérdida del compromiso cívico? Suele suponerse que el escepticismo hacia el gobierno ha provocado el abandono de la participación en política, pero la afirmación contraria es igualmente probable: el desentendimiento nace de que el funcionamiento real del gobierno se ha visto afectado al haber abandonado nuestros compromisos tanto nosotros como nuestros vecinos. Según decía Pogo, el personaje de la tira cómica de Walt Kelly: «Nos hemos encontrado con el enemigo, y somos nosotros».

El capital social afecta al gobierno de muchas maneras. Todos estamos de acuerdo en que el país va mejor cuando todos pagan los impuestos debidos. Nadie desea subvencionar el fraude fiscal. La legitimación del sistema impositivo se basa en parte en la convicción de que todos cumplimos con lo que nos corresponde. Sin embargo, sabemos que la inspección fiscal no puede controlar a todo el mundo, por lo que los ciudadanos juiciosos tienen todo tipo de razones para creer que si pagan su parte, están en realidad subvencionando a quienes no se sienten tan ligados por el sentido del honor. Se trata de una receta para desilusionarse con la inspección fiscal y con el sistema impositivo en general.

No obstante, no todos se sienten igualmente desilusionados. En aquellos estados cuyos ciudadanos consideran a los demás fundamentalmente honestos, el cumplimiento de las obligaciones fiscales es superior al de los estados con poco capital social (véase figura 89). Si tenemos en cuenta las diferencias entre estados en cuanto a capital social, ingresos per cápita, desigualdades de rentas, composición racial, urbanización y niveles educativos, el capital social es el único factor que predice con éxito el cumplimiento de las obligaciones fiscales.[53] De manera similar, según ciertas encuestas, los contribuyentes individuales que creen a los demás deshonestos o desconfían del gobierno son más propensos a defraudar ellos mismos.[54] Mi disposición a pagar la parte que me corresponde depende fundamentalmente de mi idea de que los demás hacen otro tanto. En efecto, en una comunidad rica en capital social el gobierno somos «nosotros», no «ellos». De

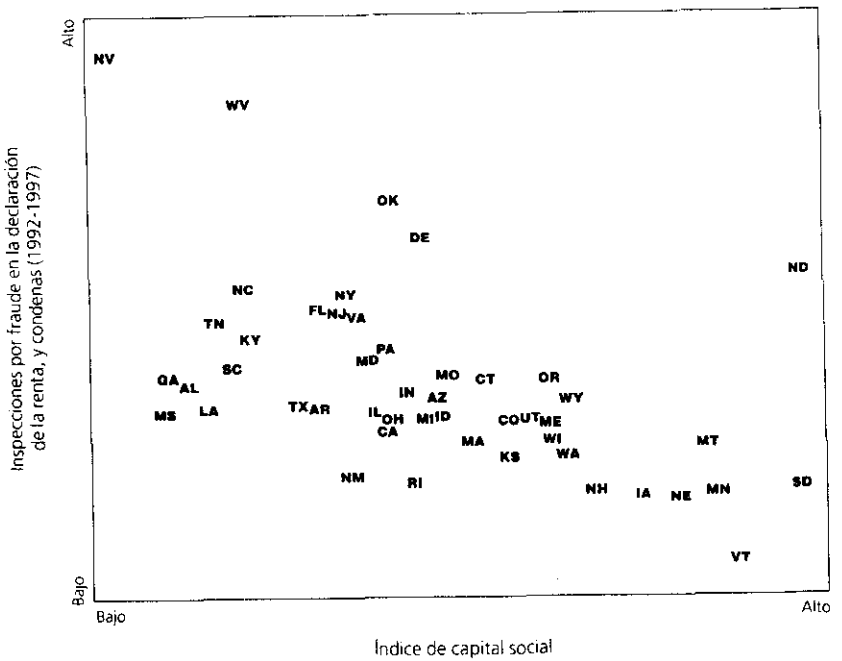


FIGURA 89: La evasión de impuestos es baja en aquellos estados donde el capital social es alto

esta manera, el capital social refuerza la legitimidad del gobierno: pago mis impuestos porque creo que la mayoría de la gente lo hace, y veo que el sistema fiscal funciona básicamente como debe. En cambio, en una comunidad entre cuyos habitantes no existen lazos de reciprocidad no me sentiré obligado a pagar voluntariamente mis impuestos, pues creeré que la mayoría de la gente defrauda, y consideraré que el sistema fiscal es otro programa del gobierno aquejado de un mal funcionamiento, establecido por «ellos» y no por «nosotros».

En este contexto no es de extrañar que uno de los mejores predictores de cooperación con el censo realizado cada década sea el nivel de participación cívica. Aún es más llamativo el dato de que las comunidades que ocupan un puesto alto en los indicadores de capital social, como la participación electoral y la confianza social, contribuyan notablemente más a la radiodifusión pública, incluso manteniendo constantes otros factores que, según se dice, afectan a las preferencias y al gasto de los oyentes: estudios, riqueza, raza, deducciones fiscales y gasto público.[55] Las cadenas públicas son un ejemplo clásico de bien público: me beneficio de ellas tanto si pago como si no, y es improbable que mi aportación mantenga por sí misma las emisiones. ¿Por qué un oyente sensato e interesado en sí mismo iba a enviar un cheque a la emisora local, aunque fuera un adicto a Jim Lehrer? La respuesta parece ser que, al menos en comunidades ricas en capital social, las normas cívicas sostienen un sentimiento difundido de «interés personal» y una confianza más firme en la reciprocidad. Así pues, si disminuyen nuestras reservas de capital social, serán cada vez más los que se sientan tentados a ir por libre, no sólo ignorando los llamamientos a «espectadores como tú», sino descuidando los millares de deberes cívicos que permiten el funcionamiento de nuestra democracia.

De manera similar, según ciertas investigaciones, las unidades militares resultan más eficientes cuando sus lazos de solidaridad y confianza son numerosos, y las comunidades con redes sociales y asociaciones de base fuertes afrontan mejor las crisis inesperadas que las que carecen de esos recursos cívicos.[56] En todos estos casos nuestro interés colectivo requiere realizar acciones que contrarían nuestro inmediato interés personal y dan por supuesto que nuestros vecinos actuarán también colectivamente. La sociedad moderna está cuajada de posibilidades para ir por libre y ser un oportunista. La democracia no

requiere de los ciudadanos que sean unos santos altruistas, pero supone, sin mayores pretensiones, que la mayoría nos resistiremos muchas veces a la tentación de defraudar. Hay pruebas cada vez más numerosas de que el capital social fortalece el lado mejor y más expansivo de nuestra personalidad. Es un hecho comprobable que el funcionamiento de nuestras instituciones democráticas depende del capital social.

Capítulo 22

El lado oscuro del capital social

El afiliado estúpido, estrecho de miras, materialista, esnob, hipócrita, intolerante y de clase media es una figura de repertorio en las cartas que escriben los norteamericanos. La película *Pleasantville*, de 1998, satirizaba a la gente de la década de 1950 tachándolos de provincianos, misóginos, racistas, protofascistas y (lo peor de todo) aburridos, comparados con la gente ilustrada, liberada y en tecnicolor de la de 1990. El tema de la sátira no era nada original. Ya en 1865 Henry David Thoreau escribió despectivamente en el *Atlantic Monthly* que los norteamericanos se habían convertido «en unos tipos raros, reconocibles por el desarrollo de su órgano de comportamiento gregario y su manifiesta falta de inteligencia».[1]

Sinclair Lewis, primer premio Nobel de Literatura norteamericano, añadió a nuestra lengua la expresión *babbitism* en su novela de 1922 sobre George F. Babbitt, agente inmobiliario, promotor al cien por cien de la localidad de Zenith (Ohio), y del partido republicano, que llevaba en la cadena del reloj

> ...un diente largo y amarillento de alce –para proclamar su condición de miembro de la Orden Fraternal y Protectora de los Alces–, y en la solapa de su mediocre traje gris, bien cortado y confeccionado, la insignia del Club de Patrocinadores. Con la concisión del gran arte, la insignia llevaba escritas dos palabras: «¡Patrocinadores-Aúpa!». Aquello hacía a Babbitt sentirse leal e importante, lo vinculaba a los Good Fellows, a personas agradables, sensibles e importantes pertenecientes a los círculos empresariales. Era su Cruz de la Victoria, su banda de la Legión de Honor, su clave Phi Beta Kappa.
>
> Sus clubes y asociaciones eran un pábulo que confortaba su espíritu. A los hombres decentes de Zenith se les exigía pertenecer a una, y preferiblemente a dos o tres, de las innumerables logias y clubes de almuerzos para el fomento de la prosperidad; a los Rotarios, los Kiwanis o los Promotores; a los Oddfellows, los Moose, los Masones, los Red Men, los Woodmen, los Owls, los Eagles, los Maccabees, los Knights of Pythias, los Knights of Columbus y otras órdenes secretas caracterizadas por un alto grado de empeño, moral sana y respeto a la Constitución. Había cuatro razones para afiliarse a aquellas órdenes: era lo que había que hacer; era bueno para los negocios, pues los hermanos de logia se convertían a menudo en clientes; daba a los norteamericanos que no podían ser *Geheimräte* o *Commendatori* unos títulos honoríficos tan untuosos como el de Alto Escriba de Digna Recordación o Gran Hoogow, que añadir a las distinciones corrientes de coronel, juez y profesor; y permitía al reprimido esposo norteamericano pasar fuera de casa una velada por semana. La logia era su plaza, su terraza de café. Podía jugar al billar, mantener conversaciones de hombre y ser obsceno y atrevido. Babbitt era, por esas razones, lo que él llamaba un «asociacionista».[2]

Personajes como George Babbitt dieron mala fama al capital social. Y nos obligan a examinar cuidadosamente qué vicios pueden ocultarse en el lado oscuro de la virtud cívica.

Las banderas de la Revolución francesa llevaban inscrita una tríada de ideales: libertad, igualdad y fraternidad. La fraternidad, tal como la entendían los demócratas franceses, era otra manera de denominar lo que yo llamo «capital social». La cuestión no resuelta en aquellas banderas, o en los posteriores debates filosóficos, es si esas tres cosas buenas van siempre juntas. Una gran parte de los debates políticos mantenidos en Occidente durante doscientos años ha girado en torno al equilibrio entre libertad e igualdad. Un exceso de libertad, o al menos un exceso de libertad bajo ciertas formas, podría minar la igualdad. Demasiada igualdad, o al menos demasiada igualdad bajo ciertas formas, podría socavar la libertad. Todavía son menos familiares, pero no menos impresionantes, los equilibrios relativos al tercer valor de la tríada: ¿será malo para la libertad y la igualdad un exceso de fraternidad? Las cosas buenas no van necesariamente juntas, por lo que quizá una búsqueda obstinada del capital social podría invadir de manera inaceptable el terreno de la libertad y la justicia. El presente capítulo aborda algunas de esas difíciles cuestiones normativas.

¿Se halla el capital social en conflicto con la libertad y la tolerancia? Ésta era y sigue siendo la objeción liberal clásica a los lazos comunitarios: la comunidad coarta la libertad y estimula la intolerancia. Wal-

ter Bagehot, el perspicaz inglés del siglo XIX, describía hasta qué punto pueden ser opresivos los suaves grilletes de la comunidad:

Podemos hablar de la tiranía de Nerón y Tiberio, pero la auténtica tiranía es la del vecino de al lado. ¿Qué ley es tan cruel como la que ordena hacer lo que haga él? ¿Qué yugo tan mortificante como el de la necesidad de ser como él? ¿Qué espionaje despótico llega hasta nuestra puerta con tanta eficacia como el ojo del vecino de al lado? La opinión pública es una influencia que todo lo invade y exige obediencia; requiere de nosotros que pensemos los pensamientos de los demás, que hablemos las palabras de los demás, que sigamos sus hábitos.[3]

En los Estados Unidos de la década de 1950, organizados en pequeñas ciudades, la gente estaba profundamente comprometida con la vida comunitaria, pero según muchos esta plétora de capital social parecía imponer conformidad y división social. Luego, en los años sesenta, hubo un florecimiento de tolerancia y diversidad coincidiendo casi exactamente con el declive del capital social.[4] Comentaristas atentos como Michael Schudson y Alan Wolfe han sugerido que durante los años siguientes los norteamericanos se hicieron más tolerantes al tiempo que se desvinculaban unos de otros.[5] «El aumento de libertad ¿no merecerá los costes pagados en materia de comunidad?», se preguntaban.

No hay ninguna duda de que en la década de 1990 Estados Unidos era un lugar más tolerante que en la de 1950 o incluso que en la de 1970. Basándose en el archivo de la General Social Survey, la tabla 7 resume tres indicadores amplios de apoyo a la integración racial, la igualdad sexual y las libertades civiles, es decir, la libertad de hablar y escribir en apoyo de opiniones controvertidas. La figura 90 nos ofrece una visión de conjunto de cómo cambiaron las ideas de los norteamericanos en cada uno de esos terrenos a lo largo del último cuarto del siglo XX. En realidad, las actitudes sobre las veintiuna preguntas resumidas en la tabla 7 derivaron hacia una dirección más tolerante durante esos veinticinco años: más tolerancia hacia los matrimonios racialmente mixtos, más tolerancia hacia el trabajo femenino, más tolerancia hacia la homosexualidad, etc.

El aumento de la tolerancia en las últimas décadas ha sido fuerte y amplio. En 1956 el 50% de los norteamericanos blancos decía que

TABLA 7: Índices de tolerancia hacia la integración racial, la igualdad sexual y las libertades civiles

A. Tolerancia hacia la integración racial (sólo blancos)
   1. Los blancos tienen derecho a mantener a [negros/personas de color/afroamericanos] fuera de sus barrios si así lo desean, y los [negros/personas de color/afroamericanos] deberían respetar ese derecho (está de acuerdo/no lo está)
   2. ¿Cree que debería haber leyes contra los matrimonios entre [negros/personas de color/afroamericanos] y blancos? (sí/no)
   3. ¿Algún miembro de su familia ha llevado a cenar en su casa a un amigo [negro/persona de color/afroamericano] durante los últimos años? (sí/no)
   4. Suponga que se celebra en toda la comunidad una votación sobre la cuestión general de la vivienda. Las leyes posibles que van a votarse son dos: una dice que un propietario puede decidir por su cuenta a quién vender su casa, aunque prefiera no venderla a [negros/personas de color/afroamericanos]; la segunda ley dice que un propietario no puede negarse a vender la casa a alguien por su raza o color. ¿Por qué ley votaría?
   5. Si su partido nominara candidato a la presidencia a un [negro/persona de color/afroamericano], ¿votaría por él si estuviera capacitado para el cargo? (sí/no)
   6. Si usted y sus amigos perteneciesen a un club que no permite la afiliación de miembros [negros/personas de color/afroamericanos], ¿intentaría cambiar las normas para que los [negros/personas de color/afroamericanos] pudieran afiliarse? (sí/no)

B. Tolerancia hacia el feminismo
   1. Las mujeres deberían encargarse de llevar su hogar y dejar la dirección del país a los hombres (está de acuerdo/no lo está)
   2. ¿Aprueba o desaprueba que una mujer casada gane dinero en los negocios o la industria si tiene un marido capaz de mantenerla? (lo aprueba/no lo aprueba)
   3. Si su partido nombrara a una mujer candidata a la presidencia, ¿votaría por ella si estuviera capacitada para el cargo? (sí/no)
   4. La mayoría de los hombres son emocionalmente más aptos para la política que la mayoría de las mujeres (está de acuerdo/no lo está)
   5. Es mucho mejor para todos los interesados que sea el hombre quien haga las cosas fuera de casa, y la mujer la que se cuide del hogar y la familia (está de acuerdo/no lo está)

C. Tolerancia hacia las libertades civiles
   1. Siempre hay gente cuyas ideas son consideradas malas o peligrosas por otras personas. Por ejemplo, alguien que esté en contra de cualquier iglesia y religión. Si una persona así quisiera pronunciar en su comunidad un discurso contra las iglesias y la religión, ¿se le debería permitir hablar o no?
   2. Si alguien de su comunidad sugiriera que un libro escrito por esa persona en contra de las iglesias y la religión debía retirarse de la biblioteca pública, ¿estaría usted a favor de la retirada del libro o no?

   Estas dos mismas preguntas se plantearon también sobre
   - una persona que considera a los negros genéticamente inferiores
   - un hombre que admite ser comunista
   - una persona que aboga por la abolición de las elecciones y por dejar que los militares dirijan el país
   - un hombre que admite ser homosexual

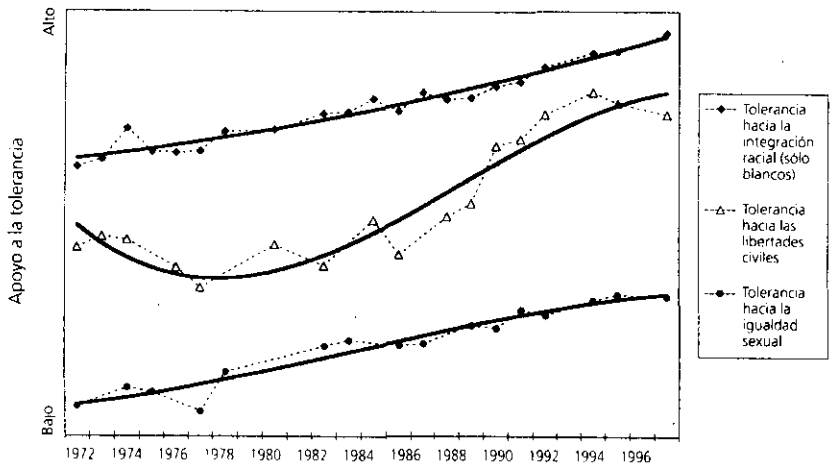


FIGURA 90: Aumenta la tolerancia hacia la integración racial, las libertades civiles y la igualdad entre sexos

blancos y negros debían ir a escuelas separadas; en 1995 sólo lo dice un 4 %. En 1963 el 45 % de los norteamericanos blancos decía que se mudaría si algún negro iba a vivir al lado de su casa; en 1997 lo decía un 1 %. En 1973 sólo un 20 % de los norteamericanos informaba sobre la presencia de alguien de otra raza en una cena dada en su casa recientemente, pero en 1996 esa cifra se había multiplicado por más de dos, llegando al 42 %. En 1987 el 46 % de los norteamericanos se oponía todavía a salir en pareja con personas de otras razas, pero en 1999 esta cifra se había reducido a la mitad, hasta un 23 %. En 1963 el 61 % de los norteamericanos apoyaba las leyes que prohibían el matrimonio entre miembros de distintas razas, pero en 1998 sólo lo hacía el 11 %. Los puentes sociales interraciales se fueron reforzando a pesar de haberse atenuado la mayoría de las formas de capital social, o quizá por ello.

En 1973 casi la mitad de los norteamericanos (el 45 %) era favorable a prohibir la presencia en bibliotecas públicas de libros que defendieran la homosexualidad, pero veinticinco años después esa cifra había caído a un 26 %. Entre 1987 y 1999 la proporción de norteamericanos partidarios de despedir a profesores homosexuales descendió de más de la mitad a menos de uno de cada tres. En 1975 la mitad de los norteamericanos seguía estando de acuerdo en que «la mayoría de los hombres son emocionalmente más aptos para la política que la mayoría de las mujeres», y en que «el lugar de la mujer es el hogar». En 1999 sólo refrendaba estas opiniones menos de una cuarta parte. Detrás de cada una de estas tendencias estadísticas hay una clase de norteamericanos cada vez más liberados de estigmas y opresiones.[6]

Así, los norteamericanos pasaron a ser fundamentalmente más tolerantes de mediados de la década de 1960 a finales de la de 1990, precisamente en el mismo período en que (según vimos en la parte II) estaban desvinculándose de la vida cívica y de las relaciones mutuas. ¿Puede ser una coincidencia que la tolerancia haya ido en aumento a medida que se derrumbaba el capital social? La decadencia de los clubes a la antigua ¿no reflejará simplemente que la gente abandona las actividades asociativas (o no se suma a ellas) porque se ha hecho más tolerante con las mujeres, los negros, etc., de lo que lo fueron sus padres, mientras que los clubes no han aumentado su tolerancia? ¿No nos hemos hecho más tolerantes precisamente porque nos hemos liberado de las influencias asfixiantes y provincianas de aquellos compartimentos herméticos? En resumen, ¿no existe una especie de ley de hierro que liga el capital social y la intolerancia, de modo que el declive del capital social es simplemente un fenómeno concomitante del auge del individualismo tolerante? ¿No nos enfrentamos, en definitiva, a una elección penosa y hasta arbitraria entre valores: comunidad o individualismo, pero no ambos; libertad y fraternidad, pero no ambas? Si aspiramos a la comunidad estrechamente unida de Salem, ¿no entrará en el trato, según sostenía Arthur Miller en 1953 en *Las brujas de Salem*, el rechazo de las «brujas», es decir, de todo aquel que no encaje? Si no hay «brujas», no hay «Salem».[7]

Si este marco conceptual es exacto, quienes se interesen tanto por la libertad como por la comunidad se enfrentarán a una penosa elección, pero no hay mal que por bien no venga. Michael Schudson sostiene que «la decadencia de la solidaridad organizativa es sin duda una pérdida, pero es también la otra cara de la moneda de un auge de la libertad individual, que ciertamente es un beneficio».[8] Ya no estamos vinculados, pero al menos ni yo te molesto a ti, ni tú me molestas a mí.

Pero ¿es inevitable obtener la solidaridad a costa de la libertad, como se saca cara a costa de la cruz? El abandono del compromiso ¿es simplemente la «otra cara de la moneda» de la liberación? Antes de aceptar esta seductora interpretación, contemplemos la tabla 8. Conceptualmente, al menos, la tolerancia y el capital social no son los polos opuestos de un único continuo que va del individualismo extremo al sectarismo extremo. En realidad, desde un punto de vista lógico, los tipos posibles de sociedad son cuatro. La interpretación simple de «libertad frente a comunidad» hace hincapié en las casillas 1 y 4: la sociedad individualista con mucha libertad pero poca comunidad, y la sociedad sectaria con mucha comunidad pero poca libertad. Sin embargo, no deberíamos desechar con demasiada rapidez los otros dos tipos, en especial la atrayente casilla 3, que combina el capital social con la tolerancia. Comunidad y libertad ¿podrían ser compatibles, al menos bajo ciertas circunstancias?

La primera prueba en favor de esta interpretación más esperanzada es que los individuos más comprometidos con sus comunidades son en general más (no menos) tolerantes que sus vecinos que se quedan en casa. El resultado de muchos estudios es que la correlación entre participación social y tolerancia es en todo caso positiva, no negativa, incluso manteniendo constante la variable de la educación. La relación positiva entre vinculación y tolerancia es especialmente fuerte respecto al sexo y la raza: cuanto más participa la gente en organizaciones comunitarias, más abierta está a la igualdad sexual y a la integración racial.

TABLA 8: Capital social y tolerancia: cuatro tipos de sociedad

	Poco capital social	*Mucho capital social*
Mucha tolerancia	(1) Individualista: Tú a lo tuyo, y yo a lo mío	(3) Comunidad cívica (Salem sin «brujas»)
Poca tolerancia	(2) Anárquico: Guerra de todos contra todos	(4) Comunidad sectaria (endogrupo frente a exogrupo; Salem con «brujas»)

Las personas activas en asociaciones sociales son por regla general más tolerantes ante la disidencia y los comportamientos no convencionales que quienes están socialmente aislados, pauta descubierta por primera vez por algunos sociólogos durante el período represivo del maccarthysmo, en la década de 1950, y confirmada desde entonces en repetidas ocasiones. Según un estudio global de las iniciativas de participación ciudadana en cinco grandes ciudades norteamericanas, la gente muy activa en esas iniciativas era considerablemente más tolerante con los derechos de los oradores impopulares y polémicos que quienes no participaban en ellas. A excepción del dato muy común de que el compromiso religioso, en especial en iglesias fundamentalistas, está ligado a la intolerancia, no he hallado ni un solo estudio empírico que confirme el supuesto vínculo entre participación comunitaria e intolerancia.[9] Es posible que George Babbitt fuera arrogante y dogmático, pero (así lo indica la evidencia empírica) su fanatismo podría haber sido incluso peor si no hubiera estado expuesto al ajetreo de la vida comunitaria de Zenith.

La conexión entre capital social y tolerancia cívica es aún más positiva en el terreno comunitario. La figura 91 muestra que los ciudadanos de estados con abundante capital social son mucho más tolerantes respecto a las libertades civiles, y están mucho más comprometidos con la igualdad sexual y racial que los de estados con poco capital social. Lejos de ser incompatibles, libertad y fraternidad se apoyan mutuamente, lo cual sigue siendo cierto cuando mantenemos constantes otros factores, como la educación, los ingresos, la urbanización, etc. Las comunidades más tolerantes de Estados Unidos son precisamente aquellos lugares de máxima participación cívica. Y al contrario: las comunidades cuyos residentes están solos en la bolera son los lugares menos tolerantes de Estados Unidos.[10]

Además, examinadas más en detalle, las tendencias hacia una mayor tolerancia y un abandono del compromiso cívico a lo largo de los últimos treinta años no son simplemente dos caras de la misma moneda. La mayoría de los cambios tanto en tolerancia como en compromiso cívico ocurridos durante las últimas décadas se pueden atribuir a la sucesión generacional. Es decir, que la razón principal de que la gente se comprometa menos y sea más tolerante es que unas generaciones más jóvenes y tolerantes, y menos comprometidas han ido sus-

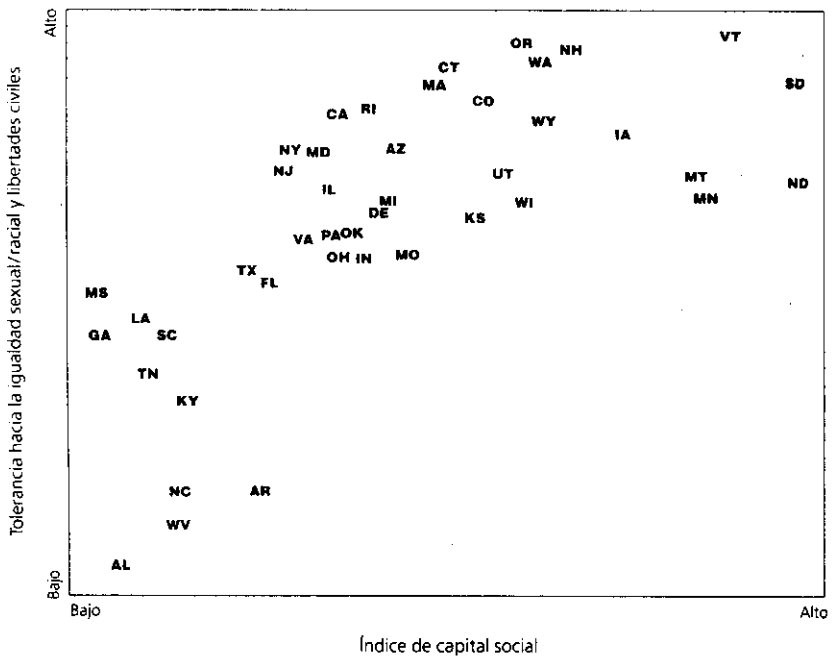


FIGURA 91: El capital social y la tolerancia van juntos

tituyendo gradualmente a otras cohortes más viejas, menos tolerantes y más comprometidas. Pero la divisoria generacional entre norteamericanos tolerantes e intolerantes no es la misma que la existente entre norteamericanos comprometidos y no comprometidos.

La creciente tolerancia de las últimas décadas se debe casi por entero a la sustitución de personas menos tolerantes, nacidas en la primera mitad del siglo XX, por las más tolerantes de la explosión demográfica y la generación X. La gente nacida después de 1945, más o menos, es, y siempre lo ha sido, más tolerante que la nacida antes de esa fecha. Sin embargo, este motor generacional productor de una mayor tolerancia parece haberse detenido con la llegada de los hijos de la explosión demográfica. Según observó hace algunos años el sociólogo James C. Davis, las personas nacidas en las décadas de 1970 y 1980 no son más tolerantes que sus padres, nacidos en las de 1940 y 1950. El momento generacional decisivo es muy distinto en el caso

del capital social, según observé en el capítulo 14. Entre las personas nacidas en la década de 1920 y las nacidas en la de 1940 hay poca diferencia en cuanto a hábitos cívicos, pero quienes nacieron en las de 1940 y 1950 son más cívicos que los nacidos en las de 1970 y 1980.[11]

En la primera mitad del siglo XX hubo algo que hizo más tolerantes a las sucesivas cohortes de norteamericanos, pero ese motor generacional no consiguió producir nuevos aumentos de tolerancia entre los nacidos en la segunda mitad del siglo. Los últimos miembros de la generación X no son más tolerantes que los primeros de la explosión demográfica. Así, los beneficios mayores en cuanto a tolerancia pertenecen ya al pasado. En cambio, en los Estados Unidos de la segunda mitad del siglo XX ocurrió algo que hizo a la gente menos comprometida cívicamente. Los últimos miembros de la generación X son mucho menos participativos que los primeros de la explosión demográfica. En consecuencia, las mayores pérdidas generacionales en cuestión de compromiso están aún por llegar.

No hay prácticamente ninguna cohorte de ciudadanos de Estados Unidos más comprometida o más tolerante que la de los nacidos en torno a 1940-1945. Esas personas son los comunitaristas libertarios por excelencia. Sus padres eran igual de comprometidos, pero menos tolerantes. Sus hijos son igual de tolerantes, pero menos comprometidos. Por alguna razón, esa cohorte heredó la mayor parte del sentimiento comunitario de sus padres, pero se desprendió de su intolerancia. Luego consiguieron legar casi por entero su tolerancia a sus hijos, pero no lograron transmitir los hábitos comunitarios que ellos mismos habían heredado. El movimiento por los derechos civiles surgió de esa matriz cultural. Pero dicha matriz había comenzado ya a desvanecerse, dejando tras de sí, en el momento en que iniciamos un nuevo siglo, una nación cada vez menos comprometida, pero no más tolerante. Vistas con mayor precisión, las raíces generacionales de la creciente tolerancia y del declive del compromiso cívico de las últimas décadas son absolutamente distintas. No hay razón para suponer que el compromiso con la comunidad deba tener necesariamente consecuencias antiliberales. De hecho, si paseamos la mirada por los variopintos estados y comunidades de este país tan diverso, lo que parece cierto es precisamente lo contrario: el capital social y la tolerancia mantienen una relación simbiótica.

Henry David Thoreau, Sinclair Lewis y Walter Bagehot no estaban del todo equivocados. Es indudable que los vínculos comunitarios son a veces opresivos. Los clubes e iglesias norteamericanos están aún más segregados racialmente que nuestros barrios y escuelas.[12] El capital social vinculante (por oposición al que tiende puentes) es especialmente propicio para producir efectos antiliberales. Según ha observado la filósofa política Amy Gutmann:

> Aunque muchas actividades asociativas apoyan en Estados Unidos clara y directamente la democracia liberal, otras no le dan un apoyo tan claro o directo; y aún hay otras que son francamente hostiles y potencialmente destructoras para la democracia liberal [...] En igualdad de condiciones respecto a todo lo demás, cuanto más heterogéneos sean los afiliados a una asociación desde el punto de vista económico, étnico y religioso, mayor será la capacidad de la misma para cultivar el tipo de discurso y deliberación pública propicios para la ciudadanía democrática.[13]

Los activistas comunitarios fomentaron la intolerancia en el pasado, y sus herederos del siglo XXI necesitan alcanzar un nivel superior. Pero una vez dicho esto, hay que reconocer que la mayor amenaza para la libertad norteamericana proviene de las personas no comprometidas, no de las comprometidas. Hoy en día los individuos y comunidades más intolerantes de Estados Unidos son los menos vinculados, no los más vinculados. No hay ningún tipo de pruebas de que el abandono del compromiso cívico sea un instrumento útil contra la intolerancia, o la tolerancia un efecto colateral ventajoso del abandono de ese compromiso.

¿Está el capital social en guerra con la igualdad? Algunos radicales reflexivos han temido desde hace tiempo esta posibilidad. El capital social, en particular el que nos vincula con otras personas semejantes a nosotros, refuerza a menudo la estratificación social. El abundante capital social de la década de 1950 fue a menudo excluyente en lo relativo a la raza y el sexo. En términos generales los ricos participan en muchas más actividades cívicas que los pobres. Así, el fortalecimiento del poder social y político de las asociaciones voluntarias podría muy bien ampliar las diferencias de clase.

Los liberales y los igualitarios han atacado a menudo ciertas formas de capital social (de los gremios medievales a las escuelas de barrio) en nombre de las oportunidades del individuo. No siempre hemos tenido en cuenta los costes sociales indirectos de nuestros planes, pero teníamos razón al preocuparnos por el poder de las asociaciones privadas. El capital social puede comportar desigualdades sociales. Las normas y redes que sirven a algunos grupos pueden ser un impedimento para otros, sobre todo si las normas son discriminatorias o las redes socialmente segregadas. El reconocimiento de la importancia del capital social para el sostenimiento de la vida comunitaria no nos exime de preocuparnos por cómo se define esa «comunidad»: quién pertenece a ella, y por tanto se beneficia del capital social, y quién está fuera y no obtiene ningún provecho.

¿Significa esta lógica que, desde algún punto de vista fundamental, debemos elegir entre comunidad e igualdad? Los datos empíricos sobre tendencias recientes no dejan lugar a dudas: la respuesta es no. Comunidad e igualdad no son incompatibles, sino que se refuerzan mutuamente. El capital social y la igualdad económica marcharon a la par durante la mayor parte del siglo XX. Los Estados Unidos de las décadas de 1950 y 1960 eran más igualitarios de lo que lo habían sido durante más de un siglo en cuanto a la distribución de la riqueza y los ingresos. Según vimos en la parte II, esas mismas décadas fueron también el punto culminante de la vinculación social y el compromiso cívico. Las marcas más altas en igualdad y capital social fueron simultáneas. En ambos casos las pruebas circunstanciales señalan la época de la Segunda Guerra Mundial como un momento clave.[14]

En cambio, el último tercio del siglo XX fue un tiempo de desigualdad creciente y de erosión del capital social. Al concluir el siglo XX la brecha entre ricos y pobres en Estados Unidos había ido ensanchándose durante casi tres décadas, el aumento más prolongado en cuanto a desigualdad durante un siglo, por lo menos, unido al primer declive constante del capital social durante un período igual.[15] La relación cronológica entre ambas tendencias es sorprendente: en algún momento en torno a 1965-1970 Estados Unidos cambió de rumbo, y comenzó a ser económicamente menos justo y a estar social y políticamente más desvinculado. Este par de tendencias ilustra que

fraternidad e igualdad no son valores contrapuestos, sino complementarios.

La comparación entre igualdad y capital social en los estados norteamericanos refuerza esta misma conclusión. Las figuras 92 y 93 muestran que los estados norteamericanos con los niveles más altos de capital social son precisamente los más caracterizados por una igualdad económica y social.[16] La figura 92 muestra que los ingresos están distribuidos más igualitariamente entre los estados con un elevado capital social, y que la brecha entre ricos y pobres es especialmente amplia en estados con poco capital social. La figura 93 muestra que en estados con un elevado capital social las personas de clases sociales distintas tienen la misma probabilidad de acudir a reuniones públicas, dirigir organizaciones locales y hacer otras cosas similares, mientras que en los estados con poco capital social la vida cívica está

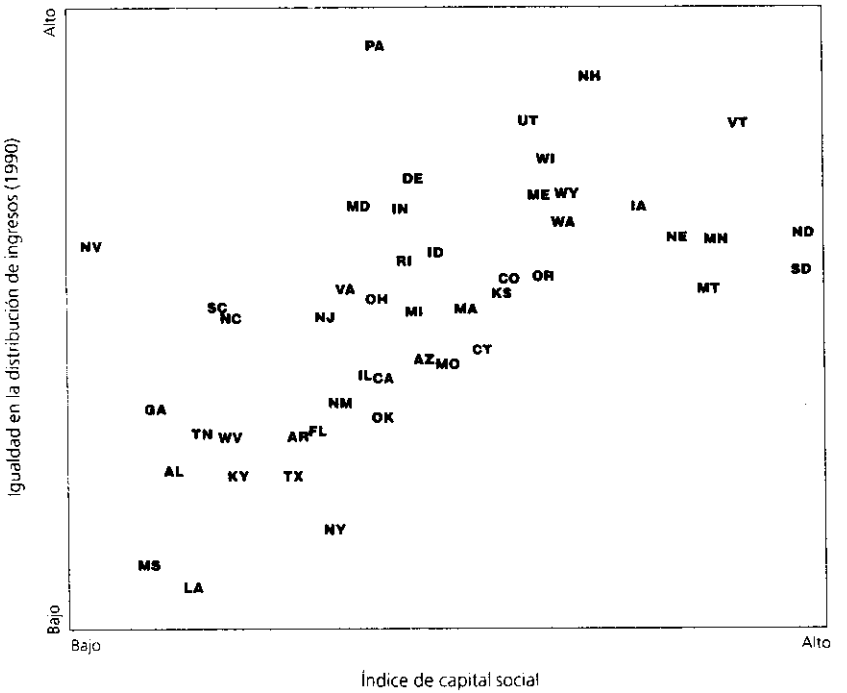


FIGURA 92: El capital social y la igualdad económica van juntos

monopolizada por los ricos y deja fuera a los menos afortunados. En resumen, tanto espacial como temporalmente la igualdad y la fraternidad guardan una fuerte correlación positiva.

Este sencillo análisis no puede detectar cuál es la causa y cuál el efecto. Hay varias alternativas plausibles. En primer lugar, el capital social podría ayudar a generar igualdad. Históricamente el capital social ha sido la principal arma de los desposeídos, que carecían de otras formas de capital. «Solidaridad por siempre» es un lema lleno de dignidad y estratégicamente acertado para quienes no tienen peso en la política clásica, como las minorías étnicas o la clase obrera. Así pues, es muy posible que las comunidades bien trabadas mantengan formas de organización sociales y políticas más igualitarias. En cambio, las grandes disparidades de riqueza y poder son desfavorables para la difusión de la participación y la integración comunitaria ampliamente compartida, lo que hace también plausible que la flecha

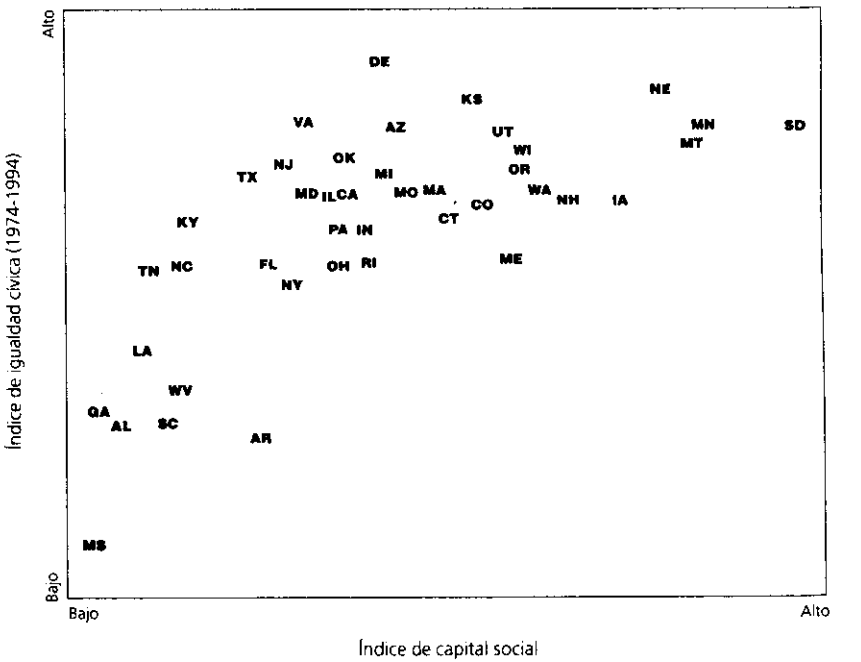


FIGURA 93: El capital social y la igualdad cívica van juntos

causal apunte desde la igualdad hacia el compromiso cívico y el capital social. Según una tercera opinión, la vinculación social y la igualdad están alimentadas por las mismas fuerzas externas, como ocurre por ejemplo con los efectos niveladores y robustecedores de una guerra general (y victoriosa).

No me es posible emitir un fallo sobre esta compleja cuestión histórica, pero las pruebas contradicen poderosamente la opinión de que el compromiso comunitario incrementa necesariamente la desigualdad. Al contrario: hay todo tipo de razones para pensar que las dos tendencias gemelas de nuestro tiempo –menos igualdad y menos compromiso– se refuerzan mutuamente. Así, los esfuerzos para fortalecer el capital social deberían ir de la mano de los destinados a aumentar la igualdad.

Son muchas las posibles tensiones prácticas entre la fraternidad, por un lado, y la libertad y la igualdad, por otro, pues podemos concebir fácilmente iniciativas que propiciarían uno de esos valores a expensas de los demás. Sin embargo, la evidencia empírica contradice claramente la simple opinión de que la única manera de tener más fraternidad consiste en sacrificar la libertad y la igualdad. Consolarnos con la idea de que el hundimiento de lo comunitario en Estados Unidos nos ha traído al menos un país más liberal e igualitario es una actitud de falso optimismo. Abstenerse de realizar los esfuerzos para reconstruir la comunidad por miedo a que lleven inevitablemente a la intolerancia y la injusticia es una actitud de falso pesimismo.

Sin embargo, todavía no hemos abordado la acusación más profunda y paradójica en ciertos aspectos que se puede dirigir contra los defensores de la fraternidad, es decir, la idea de que la fraternidad se halla en algún sentido en guerra consigo misma. A menudo el capital social se crea con mayor facilidad en oposición a algo o alguien. La fraternidad es natural sobre todo en el seno de grupos homogéneos. La identidad tradicional de los blancos del sur se forjó en parte por oposición a la integración racial, los judíos están unidos por el antisemitismo y algunos afroamericanos temen que la integración pueda socavar la solidaridad racial. La capacidad de división es la cuestión normativa fundamental planteada por el comunitarismo. ¿Es inevitable que la

exaltación del capital social y la solidaridad comunitaria desemboque en los odios asesinos de Bosnia y Kosovo?

No nos hace falta cruzar el Atlántico para encontrar ejemplos vívidos de este dilema, pues se trata quintaesencialmente de «un dilema norteamericano», según el título que dio Gunnar Myrdal a su análisis clásico de la raza en nuestra historia. La raza es la encarnación más importante de los remolinos formados hoy en día en torno a las rocas del capital social en Estados Unidos. Quizá sea aventurado ofrecer aquí una breve interpretación de estas cuestiones, pero sería irresponsable eludirlas.

La esclavitud y su secuela de la segregación racial tuvieron el efecto de frustrar los vínculos que en caso contrario podrían haberse creado entre los desfavorecidos de ambas razas. Según vimos en el capítulo 16, las zonas de Estados Unidos donde el nivel de confianza social y de otras formas de capital social es actualmente más bajo son aquellos lugares donde la esclavitud y las medidas raciales estuvieron históricamente más arraigadas. El movimiento por los derechos civiles se dirigió en parte a destruir ciertas formas excluyentes de capital social que no servían para tender puentes: escuelas, barrios y otras formas sociales racialmente homogéneas. La pregunta más profunda era qué vendría después, y en cierto sentido esa pregunta sigue ocupando a principios del siglo XXI un lugar tan destacado entre las tareas de la nación como a comienzos del XX. La respuesta fácil es: «Más capital social que tienda puentes», es decir, más lazos de unión que crucen las líneas de separación racial. Según señalamos en el capítulo 5, la integración en el puesto de trabajo ha sido, con mucho, el mayor éxito en este sentido, a pesar de todas las dificultades.

Por otra parte, la integración escolar ha planteado con mucha mayor brusquedad el problema de los equilibrios entre el capital social vinculante y el que tiende puentes. La polémica sobre el traslado de niños en autobús para ir al colegio fuera de su zona ilustra este dilema con absoluta claridad, pues los dos bandos en disputa se sentían fundamentalmente preocupados por el capital social (aunque, como es comprensible, no emplearan este lenguaje). Los partidarios del traslado creían que Estados Unidos sólo podría generar suficiente capital social –vida familiar, tolerancia, solidaridad, confianza, hábitos de cooperación y respeto mutuo– si superaba las divisiones entre razas

mediante unas escuelas racialmente integradas. Los adversarios de los traslados replicaban que en la mayor parte de Estados Unidos las escuelas de barrio ofrecían un lugar único para formar capital social: amistad, hábitos de cooperación, solidaridad. La tragedia más profunda de la polémica sobre los traslados en autobús es que probablemente ambas partes tenían razón.

Disponemos aquí de un medio de delimitar el problema central al que se enfrenta Estados Unidos a medida que aumenta aún más su diversidad racial. Si tuviéramos una varita mágica de oro que creara milagrosamente más capital social para tender puentes, es seguro que querríamos utilizarla. Pero supongamos que sólo tenemos una varita de aluminio que podría crear más capital social, pero sólo del tipo vinculante. Esta varita mágica, no tan buena como la primera, llevaría a un número mayor de blancos y negros a la iglesia, aunque no a la misma iglesia, más hispanos y anglos al estadio de rugby, per no al mismo estadio. ¿Debemos utilizarla? Según el vívido planteamiento de la politóloga Eileen McDonagh, «¿es mejor tener barrios de residencia restringida por ley en función de la raza, pero en los que todos pueden admitir a cenar en su casa a todos, o barrios sin restricciones en función de la raza, pero con poca interacción social entre vecinos?».[17] Ése era el dilema plasmado en la polémica sobre los traslados en autobús. Si lo ignoramos, nuestros esfuerzos por vigorizar de nuevo la comunidad en Estados Unidos podrían llevarnos sencillamente a una sociedad más dividida.

Una gran parte de las pruebas que he presentado indican que el capital social se refuerza mutuamente en diversos planos, que quienes frecuentan a los amigos o la familia son también a menudo las personas más activas en los contactos con la comunidad. Pero esto no es siempre así. El dilema de fraternidad contra fraternidad pone de relieve un aspecto de esta cuestión de objetivos. Algunos tipos de capital social vinculante podrían poner freno a la formación del capital social que tiende puentes, y viceversa. Eso es lo que ocurrió en el caso de los traslados escolares.

En páginas anteriores observé que el capital social vinculante y el que tiende puentes son buenos para cosas distintas. Unos lazos fuertes con amigos íntimos pueden garantizarnos un caldo de pollo si caemos enfermos, pero los vínculos débiles con conocidos distantes tienen más probabilidades de proporcionarnos pistas para conseguir un nuevo trabajo. Desde un punto de vista colectivo, el objetivo del capital social que necesitamos depende de la escala de los problemas a los que nos enfrentamos. Esta máxima debería ayudarnos a guiarnos cuando tengamos que abordar el dilema de la varita de aluminio que acabo de describir. ¿Qué ocurriría si tuviéramos que elegir entre unas medidas capaces de producir un pequeño capital para tender puentes y otras que pueden generar una gran cantidad de capital social vinculante? El capital social vinculante puede ser el mejor para conseguir que los niños reciban el estímulo y la estructura que necesitan. En su caso, un poco de «familiarismo» nos llevaría bastante lejos, sin que importara lo cívicamente «amoral» que pudiese ser. Para mejorar las escuelas públicas necesitamos capital social en la comunidad, tanto si se trata de comunidades de residentes (por ejemplo en el modelo de escuela de barrio) como de comunidades de familias con una misma mentalidad (en el modelo de escuela con ideario). Para otras cuestiones –como la de decidir qué tipo de red de seguridad ha de sustituir al sistema de asistencia social, si es que ha de haber alguna– el capital social más apto para mejorar la calidad del debate público será el que tienda los puentes más amplios. En resumen, para nuestros problemas colectivos de mayor envergadura necesitamos precisamente el tipo de capital social que tiende puentes, y que es más difícil de crear.[18] Éste será el reto fundamental cuando en la siguiente parte nos planteemos la pregunta más importante del libro: ¿qué debemos hacer ahora?

Parte V

¿Qué hacer?

Capítulo 23

Lecciones de historia: la edad dorada y la era progresista

Diversos cambios sociales, económicos y tecnológicos han hecho que durante las tres últimas décadas quedara obsoleta una importante reserva de capital social en Estados Unidos. La televisión, las familias en que trabajan los dos cónyuges, la expansión suburbana y los cambios generacionales de los valores, junto con otros más ocurridos en la sociedad norteamericana, han significado que cada vez sea menor el número de aquellos a quienes les parece que la League of Women Voters, la United Way, los Shriners, el club de la partida de bridge mensual o una comida dominical al aire libre con los amigos encajan en el tipo de vida que hemos acabado llevando. El déficit creciente de nuestro capital social amenaza el funcionamiento de la educación, la seguridad en los barrios, una recaudación fiscal equitativa, el interés por la democracia, la honradez de cada día y hasta nuestra salud y felicidad.

El desgaste del capital social ¿es una consecuencia ineluctable de la modernidad? ¿Podemos hacer algo para impedirlo? A veces la historia puede servirnos de lección al enfrentarnos a preguntas fundamentales como éstas. En este caso podemos hallar algunas lecciones inesperadamente significativas –y en muchos sentidos optimistas– en un período extrañamente parecido al nuestro: las décadas de finales del siglo XIX y comienzos del XX, conocidas por los historiadores norteamericanos como la edad dorada y la era progresista.* Los retos a los que se enfrentó la sociedad norteamericana a finales del siglo XIX

* Ninguna de ambas expresiones se utiliza con gran precisión, pero en términos aproximados la «edad dorada» se refiere al período de 1870 a 1900, y la «era progresista» al de 1900 a 1915. Esta divisón, como cualquier otra delimitación histórica, no es rigurosa, ya que algunos sucesos asociados al movimiento progresista tuvieron antecedentes claros durante el período anterior, y otros vinculados con la edad dorada pervivieron hasta el período siguiente.

prefiguraron en más de un sentido los que tenemos que afrontar en nuestro tiempo.

Hace casi exactamente un siglo Estados Unidos acababa de vivir un período de espectacular cambio tecnológico, económico y social que convirtió en algo obsoleto una importante reserva de capital social. En las tres o cuatro décadas que siguieron a la guerra civil, la revolución industrial, la urbanización y las oleadas masivas de inmigrantes transformaron las comunidades de Estados Unidos. Millones de norteamericanos dejaron tras de sí familias y amigos en sus granjas al mudarse a Chicago, Milwaukee o Pittsburgh, y millones más abandonaron instituciones comunitarias en algún *shtetl* de Polonia o en algún pueblo italiano al trasladarse al Lower East Side o al North End. En el último cuarto del siglo XIX Estados Unidos padeció los síntomas típicos de un déficit de capital social: oleadas de delincuencia, degradación de las ciudades, una educación inadecuada, un aumento de las diferencias entre ricos y pobres; lo que cierto contemporáneo denominó un carnaval de corrupción política.

Pero en el mismo momento en que surgían esos problemas, los norteamericanos comenzaron a solucionarlos. En unas pocas décadas en torno al cambio de siglo, un acentuado sentimiento de crisis en conjunción con unas bases y unos líderes nacionales llenos de entusiasmo provocaron un extraordinario estallido de imaginación social y reforma política. En realidad, la mayor parte de las instituciones comunitarias de la vida norteamericana actual fueron inventadas o renovadas en ese período de innovación cívica, el más fecundo de la historia norteamericana. La era progresista no fue el único caso de entusiasmo cívico práctico de esa historia, y seguramente tampoco fue intachable, pero (en parte por esa razón) tiene muchos paralelismos instructivos con nuestro período. El presente capítulo narra la historia de esa época excepcional, y ofrece sugerencias, ilustraciones y unos pocos relatos con moraleja que pueden iluminar la nuestra.[1]

Durante el último tercio del siglo XIX varios cambios tecnológicos, económicos y sociales transformaron la vida norteamericana. Entre 1870 y 1900 aproximadamente Estados Unidos evolucionó con rapidez de una sociedad rural, local y tradicional a una nación moderna

industrializada y urbana. A finales de la guerra civil Estados Unidos seguía siendo predominantemente un país de pequeñas granjas, pequeñas ciudades y pequeñas empresas, como lo había sido en los tiempos de la visita de Tocqueville en la década de 1830. Al concluir el siglo se estaba convirtiendo rápidamente en una nación de ciudades, rebosante de inmigrantes nacidos en pueblos de Europa o América, pero que ahora se afanaban en fábricas gestionadas por enormes empresas industriales.

El cambio tecnológico fue una de las claves de esta transformación. En las ocho décadas anteriores a 1870 la oficina de patentes de Estados Unidos había reconocido ciento dieciocho mil inventos. En las cuatro siguientes las patentes se generaron a un ritmo casi veinte veces mayor. Algunos de los nuevos inventos (como la segadora) revolucionaron la productividad agrícola. Otros (como la máquina de coser y los alimentos enlatados) transformaron el hogar. Pero los inventos más trascendentales fueron los que fundamentaron en Estados Unidos las revoluciones industrial, del transporte y urbana: la caldera de vapor, el acero, la electricidad, el telégrafo y el teléfono, el ascensor, el freno neumático y muchos otros. La producción de acero, por ejemplo, se multiplicó, pasando de 77.000 toneladas en 1870 a 11,2 millones en 1900. El número de fábricas de Estados Unidos llegó casi a cuadruplicarse, de 140.00 en 1865 a 512.000 en 1900; y el tamaño de las mismas creció con rapidez aún mayor. En 1865 la factoría típica de Nueva Inglaterra tenía sólo de doscientos a trescientos trabajadores. En 1915 la primera planta de la Ford empleaba a no menos de quince mil.[2]

Así como los nervios de la nación eran ahora de acero, la electricidad transformó sus sinapsis. Hacia el cambio de siglo escribía el periodista Mark Sullivan:

> La electricidad recorría el país de arriba abajo literalmente como un rayo: por todas partes se tendían los cables que le abrían camino, como largos nervios de un nuevo crecimiento partiendo de las centrales eléctricas, llegando de la ciudad a los suburbios, con una capacidad cada vez mayor para transportarla a pueblos distantes, y de los pueblos a las granjas. Y todo ello terminaba en un interruptor que al girarlo permitía a la gente explotar un depósito de fuerza física prácticamente ilimitado.[3]

La prosperidad de estas dos décadas produciría una sociedad lo bastante segura y eficiente como para considerar que la innovación a gran escala resolvería los problemas del momento: crimen, violencia, enfermedades, miseria urbana, corrupción política e incluso las crecientes desigualdades en riqueza y poder. También dio a luz una coalición progresista amplia e internamente dispar unida bajo la hipótesis optimista de que la sociedad era capaz de mejorar mediante una reforma voluntarista.

Las décadas transcurridas entre la guerra civil y la Primera Guerra Mundial fueron también una época de rápido crecimiento demográfico y urbanización. La población nacional se multiplicó casi por dos entre 1870 y 1900, pasando de cuarenta millones a setenta y seis, mientras que la población de las ciudades se triplicó de diez a treinta millones. Las grandes ciudades crecieron con rapidez aún mayor, y otras nuevas engrosaron las filas casi cada año. El número de ciudades con más de cincuenta mil habitantes se triplicó en este período, pasando de veinticinco a setenta y ocho. La población de Boston aumentó en un 79 % hasta llegar casi a cuatrocientos cincuenta mil habitantes en sólo veinte años, entre 1870 y 1890; la de San Francisco se duplicó hasta casi trescientos mil; la de Milwaukee se triplicó hasta superar los doscientos mil; y la de Denver se multiplicó por veinte, llegando a ciento siete mil. Chicago, que apenas era un pueblo en 1860, tenía en 1910 una población de dos millones doscientos mil habitantes. Año tras año una corriente interminable de emigrantes esperanzados llegados de granjas norteamericanas y pueblos europeos se vertía en las ciudades abarrotadas y anónimas de los bloques de vecinos y los rascacielos.[10] Estos emigrantes no sólo vivían en una comunidad nueva, sino en un medio tan poco familiar y descoyuntado que muchos dudaban de si merecía en realidad el nombre de comunidad.

La mayoría de los nuevos residentes urbanos vivía también en un país nuevo. En los treinta años transcurridos entre 1870 y 1900 casi doce millones de personas emigraron a Estados Unidos, más de los que habían llegado a sus costas en los dos siglos y medio anteriores. En los catorce años siguientes llegarían casi trece millones más. En 1870 un tercio de los trabajadores industriales de Estados Unidos había nacido en el extranjero. En 1900 eran más de la mitad. En 1890 los inmigrantes adultos superaban en realidad en número a los adultos nativos en dieciocho de las veinte ciudades con una población de más de cien mil habitantes.[11]

Los inmigrantes procedían de muy diversos países europeos, así como de Canadá y Asia oriental. Alemanes, irlandeses, franceses, canadienses, británicos y escandinavos fueron los más numerosos hasta 1890, pero durante las dos décadas siguientes, según señala el historiador Steven Diner,

> ...otros inmigrantes, en su mayoría católicos y judíos de países desconocidos del sur y el este de Europa, afluyeron a Estados Unidos en cantidades no superadas hasta entonces para trabajar en su expansiva economía industrial. Aquellas personas, que solían vivir en barrios urbanos densamente poblados donde predominaban las lenguas extranjeras, crearon sus propias iglesias, sinagogas e instituciones comunales.[12]

En 1890 la cacofonía de lenguas y costumbres desconocidas de los recién llegados suscitó un debate nacional sobre la «americanización» y la identidad étnica, similar en muchos aspectos al debate sobre las actuales corrientes del «multiculturalismo» y «sólo en inglés». El historiador Sean Dennis Cashman nos recuerda, por ejemplo, que «cuando en 1889 y 1890 los estados de Illinois y Wisconsin decidieron que el inglés fuera el medio de enseñanza escolar, hubo grandes protestas de alemanes y escandinavos».[13]

El nuevo habitante de Chicago vivía una vida y se enfrentaba a unos riesgos muy diferentes de los que podría haber esperado por su educación, tanto si su andadura había comenzado en Iowa como en la Eslovaquia rural. Había llegado en busca de oportunidades económicas, y a menudo las encontró, pero también se topó con una profunda inseguridad. Los obreros urbanos se hallaban a menudo en paro. Los sistemas antiguos de «ayuda domiciliaria» –programas locales y temporales de asistencia pública– se vieron anegados por nuevas demandas, como el sistema más reciente de «ayuda para asilados». Las redes sociales tradicionales de seguridad –la familia, los amigos y las instituciones comunitarias– no se ajustaban ya a los modos de vida que habían acabado adoptando los nuevos trabajadores urbanos.[14]

Por otra parte, las oleadas cada vez mayores de inmigrantes habrían remitido de no haber sido por las perspectivas realistas de un trabajo

El ferrocarril y el telégrafo transformaron Estados Unidos de un país de pequeñas «comunidades aisladas» y remotas esparcidas a lo largo de casi cinco millones de kilómetros cuadrados en una unidad económica nacional integrada. Entre 1870 y 1900 la red nacional de ferrocarriles creció de ochenta y cinco mil a trescientos diez mil kilómetros. «Una red ferroviaria transcontinental aproximó las granjas y las fábricas, el campo y la ciudad –concluye el historiador Sean Dennis Cashman–. El telégrafo y el teléfono, la electricidad y la prensa incrementaron el conocimiento público, la eficiencia empresarial y el debate político.»[4]

Juntamente con estas revoluciones tecnológicas se produjo otra en la escala de las empresas, pues aquel período fue también la época de siembra de las modernas compañías. La organización en grandes compañías diezmó muchas profesiones, como las de los pequeños comerciantes y artesanos independientes, a la vez que creaba otras nuevas, como las de administrador de empresas y obrero industrial no especializado. Entre 1897 y 1904 la primera oleada de fusiones de la historia de Estados Unidos barrió Wall Street, dejando tras su estela enormes corporaciones de nueva creación: la Standard Oil, la General Electric, Du Pont, U.S. Steel, American Tobacco, Nabisco y muchas más. En realidad, en relación con las dimensiones de la economía en conjunto, la oleada de fusiones de finales del siglo XIX no tuvo parangón hasta las fusiones gigantescas de la década de 1990.[5]

El historiador de la economía Glenn Porter resume estos cambios espectaculares en la estructura y la escala de la economía norteamericana con las siguientes palabras:

> Por primera vez industrias enteras pasaron a identificarse con los nombres de individuos poderosos que las dominaban: Cornelius Vanderbilt, E.H. Harriman y James J. Hill en el ferrocarril; Cyrus McCormick en las trilladoras; John D. Rockefeller en el petróleo; J.P. Morgan en las finanzas; James B. Duke en el tabaco; Gustavus Swift y Philip Armour en la carne enlatada, y Andrew Carnegie en el acero... De manera similar, las mejoras en el transporte y las comunicaciones y el crecimiento de las ciudades ofrecieron oportunidades a la comercialización masiva en los nuevos campos de los grandes almacenes, las oficinas de compra por correo y las cadenas comerciales. Montgomery Ward y Sears, Roebuck & Company se pusieron en cabeza entre las empresas de compra por correo, mientras que distribuidores como A&P y Woolworth's establecieron nuevas pautas para las ventas al detalle en cadenas comerciales.[6]

Medido en índices materiales, el nivel de vida de Estados Unidos mejoró sustancialmente durante el medio siglo que siguió a la conclusión de la guerra civil. La riqueza per cápita creció en torno a un 60 %, y el producto nacional bruto real per cápita aumentó en un 133 %, a pesar incluso del incremento de la población debido a la afluencia de emigrantes pobres. De 1871 a 1913 la media anual de la expansión de la economía norteamericana fue del 4,3 %.[7]

Estos beneficios no se distribuyeron de manera regular ni entre las clases sociales, ni a lo largo del tiempo. Las diferencias entre ricos y pobres, así como la brecha entre trabajadores especializados y no especializados, se amplió, en palabras del historiador Mark Wahlgren Summers, «en experiencia laboral, satisfacción con la sociedad norteamericana, escalas salariales y control de la propia vida». En 1896 Charles B. Spaur calculaba que el 1 % de la población era dueño de más de la mitad de la riqueza nacional, mientras que el 44 % de las familias del escalón más bajo poseía sólo el 1,2 %. Según Jeffrey Williamson y Peter Lindert, historiadores contemporáneos de la economía, la desigualdad económica había crecido rápidamente durante los años de la primera industrialización, antes de la guerra civil, y siguió creciendo de manera irregular hasta unos niveles muy altos, alcanzando su punto álgido justo antes de la Primera Guerra Mundial. La desigualdad económica no se acentuaría como lo hizo durante el siglo XIX hasta las décadas finales del siglo XX. Sin embargo, a pesar de la creciente mala distribución del bienestar, los ingresos reales y el nivel de vida de los trabajadores norteamericanos aumentaron significativamente a finales del siglo XIX y principios del XX.[8]

Varias recesiones graves (o «pánicos», según la denominación con que fueron conocidas) interrumpieron el progreso económico. El desempleo superó el 16% en las depresiones de 1873-1877 y 1893-1897. Ningún período de dificultades económicas ha sido tan profundo y traumático en la historia norteamericana como los años que van de 1893 a 1897. Por otra parte, aquella depresión estuvo seguida por casi dos décadas de crecimiento prácticamente ininterrumpido.[9]

mejor remunerado. A pesar de estar desigualmente distribuida, la nueva prosperidad se sumó pronto al ingenio para producir una cultura nueva de ocio y materialismo. El invento del gramófono y el cine entre 1896 y 1902 presagió una transformación radical de la naturaleza de las actividades masivas de entretenimiento en el nuevo siglo. Ya en 1908 la ciudad de Nueva York tenía por sí sola más de seiscientas salas de cine a cinco centavos la entrada en locales comerciales. En 1914 se produjeron medio millón de discos, y en 1921 esta cifra se dispararía a más de cien millones.[15] Ya en 1897 Míster Dooley (el barman de ficción americano de origen irlandés ideado por Finley Peter Dunne) se burlaba de la nueva importancia dada al consumo material:

> He visto América extenderse del Atlántico al Pacífico con una oficina comercial de la Standard Oil Company en cada aldea. He visto caer los grilletes de los esclavos, lo que permitió lincharlos en Ohio [...] y los inventos [...] el telar de algodón y la ginebra con limón [...] la bicicleta y el aeroplano, la máquina tragaperras y el coche de Croker y las heladerías y –el colmo de nuestra civilización– la caja registradora.[16]

Diez años más tarde el filósofo de Harvard William James expresaría el mismo desdén en el elevado lenguaje de los reformadores yanquis al lamentarse de «la endeblez moral nacida del culto exclusivo a la perra diosa del ÉXITO. Ésa es nuestra enfermedad nacional, con una interpretación sórdidamente monetaria de la palabra "éxito"».[17]

No obstante, otros cambios culturales producidos durante la edad dorada fueron más progresistas. A medida que avanzaba la revolución industrial, los límites entre los mundos masculino y femenino de la clase media se hicieron menos rígidos. Las mujeres asumieron nuevas funciones públicas, exigieron el derecho al voto, recibieron una educación superior y trabajaron y actuaron cada vez más junto con los hombres. Es posible que los ingredientes críticos de este cambio fueran los avances en la educación femenina y un mayor número de posibilidades de ocio desconocidas hasta entonces (en el caso de las mujeres de clase media, capaces de saborear los frutos de los nuevos aparatos domésticos que les permitían ahorrar tiempo). Durante la edad dorada las mujeres comenzaron a salir de su «ámbito propio»

tradicional; muchas se unieron a las campañas locales de reforma bajo el estandarte del «gobierno doméstico municipal», y unas pocas ejercieron tareas profesionales como la abogacía y la medicina, sentando así los cimientos para la «nueva mujer» de la era progresista.[18]

Para quienes vivieron esa época lo más llamativo fue sencillamente el ritmo abrumadoramente acelerado del propio cambio. Solemos hablar fácilmente del paso rápido del cambio en nuestro tiempo. Sin embargo, en la experiencia del norteamericano medio de finales del siglo XX no hay nada que equivalga a la dislocadora transformación experimentada a comienzos del mismo por un inmigrante criado como campesino en un pueblo polaco, que había cambiado poco desde el siglo XVI, y que al cabo de unos años participaba en la construcción de los rascacielos vanguardistas de Louis Sullivan en la ciudad de los «espaldas anchas» [Chicago], a orillas del lago Michigan. El ritmo del cambio en las últimas décadas del siglo XIX era extraordinario incluso para los naturales de Estados Unidos. Según escribió más tarde el bostoniano Henry Adams refiriéndose a su propia niñez, «el muchacho norteamericano de 1854 se hallaba más cerca del año 1 que del 1900».[19]

Gran parte del cambio fue para mejor, pero otra parte importante no. Comencemos –como hicieron los reporteros sensacionalistas Lincoln Steffens y Jacob Riis– por la degradación urbana. Las ciudades hipertrofiadas de la edad dorada eran desiertos industriales, centros de vicio, pobreza y enfermedades endémicas, llenas de cuchitriles húmedos y atiborrados de gente, y con una administración corrupta. La mortalidad infantil aumentó en dos tercios entre 1810 y 1870. El reformador social neoyorquino Charles Loring Brace había llamado la atención ya a finales de la década de 1860 sobre los niños a quienes denominó «árabes callejeros», que formaban bandas de delincuentes y creaban una «clase peligrosa». El trabajo infantil estaba en auge: «En 1900 casi uno de cada cinco niños de menos de quince años ganaba un sueldo en trabajos no agrícolas, y un sinnúmero de millones más trabajaba en granjas». La delincuencia aumentó vertiginosamente en las ciudades norteamericanas de finales del siglo XIX y principios del XX, al igual que en varios otros países occidentales, en medio de los dolores de parto de la industrialización y la urbanización. El historiador Cashman escribe:

La población de algunas partes de Chicago era tres veces mayor que la de las zonas más pobladas de Tokyo y Calcuta. Barrios enteros estaban congestionados, sucios e infectos. La calle aparecía sembrada de despojos y estiércol mezclados con basura y desperdicios. Difícilmente podía extrañar que en las grandes ciudades fueran endémicas: la tisis, la neumonía, la bronquitis y la diarrea [...] Pittsburgh tenía la tasa de mortalidad más alta del mundo por fiebres tifoideas: 1,3 por mil.[20]

El retrato más vívido de las ciudades norteamericanas a finales del siglo XIX sigue siendo la obra publicada en 1890 por el periodista de origen danés Jacob Riis, *How the Other Half Lives*:

En los bloques de pisos todas las influencias contribuyen a agravar la situación, pues son los semilleros de las epidemias que llevan la muerte a ricos y pobres por igual, los viveros de la miseria y el crimen que llenan nuestras cárceles y nuestras comisarías. Año tras año se deshacen de una escoria de cuarenta mil ruinas humanas para arrojarlas a los asilos para pobres construidos en las islas [de Manhattan y Brooklyn] y sostenidos por las parroquias. En los últimos ocho años han producido alrededor de medio millón de mendigos que se alimentan de nuestros donativos de caridad y mantienen un ejército permanente de diez mil vagabundos, con todo lo que ello implica, pues con su letal contagio moral afectan principalmente a la vida familiar.[21]

Jane Addams, fundadora de la Hull House, condenaba así la falta de servicios públicos:

Las calles están indescriptiblemente sucias, el número de escuelas es inadecuado, la legislación sanitaria no se aplica, la iluminación vial es mala, el adoquinado miserable y completamente ausente en callejas y calles pequeñas, y los establos son nauseabundos más allá de cualquier descripción posible. Cientos de casas no están conectadas con el alcantarillado.[22]

Otros observadores menos compasivos aplaudían la filípica antiurbana del evangelista Josiah Strong: «La primera ciudad fue construida por asesinos, y en la ciudad se han enconado desde entonces el crimen, el vicio y la maldad».[23]

Las condiciones de las metrópolis superpobladas producían un especial desasosiego a los nuevos profesionales de clase media. «Para ellos –escribe el historiador Don Kirschner– las ciudades eran estéticamente repulsivas y comercialmente torpes, estaban culturalmente balcanizadas, eran moralmente depravadas, socialmente opresivas y políticamente explosivas.» Es cierto que algunos historiadores han mantenido últimamente que los críticos de la era progresista exageraron la depravación de las ciudades de la edad dorada. Jon Tieford, por ejemplo, señala que los expertos municipales de las ciudades del siglo XIX podían enorgullecerse de muchos logros prácticos: agua corriente, transporte eficaz, numerosas bibliotecas. Las propias maquinarias políticas tuvieron efectos beneficiosos, en especial al permitir a los inmigrantes urbanos acceder a la política, aunque según observa el historiador urbano Robert Barrows, el soborno, la corrupción y los abusos asociados a la política urbana de finales del siglo XIX «no se excusan por el hecho de que la actividad caritativa fuera a veces un derivado de ellos». Según señalaba Lincoln Steffens, el crítico cívico más famoso, la responsabilidad última no era de los políticos, sino de los propios votantes. «El desgobierno que sufre el pueblo norteamericano es el desgobierno causado por el pueblo norteamericano.»[24]

El aparato municipal ofrecía patrocinio a los pobres urbanos e inmigrantes, contratos y licencias para negocios legítimos y protección para los ilegítimos. Entre tanto, proliferaban los sobornos y la corrupción: bajo el mandato de Boss Tweed, por ejemplo, la ciudad de Nueva York pagó 179.729,60 dólares por tres mesas y cuarenta sillas, una suma colosal en aquel tiempo. El historiador Steven Diner resume los efectos políticos con palabras bastante parecidas a las empleadas para describir la despreocupación por la política de un siglo después:

Los norteamericanos de clase media [...] observaban, mientras los *trusts* manipulaban a los miembros del Congreso y utilizaban los tribunales y las autoridades federales para acabar con la hostilidad de agricultores y obreros. El gobierno, que según los ideales norteamericanos debería representar la voluntad del pueblo, aparecía como un cautivo de los intereses particulares.[25]

El norteamericano medio, alzando la mirada con envidia, veía la nueva riqueza casi inimaginable de los *robber barons*, los barones saltea-

dores, capitalistas sin escrúpulos: Rockefeller, Morgan, Carnegie y otros de su ralea. Los granjeros –hemos de tener en cuenta que la mayoría de los norteamericanos siguió viviendo en el campo hasta entrado el siglo XX– estaban escasamente protegidos contra la explotación del ferrocarril, los créditos costosos y la deflación de los precios. Los nuevos *trusts* industriales ahogaban la competencia y transformaban el poder económico en poder político. Los obreros, carentes de organización, dependían de salarios impuestos por las grandes corporaciones empresariales. Su respuesta eran unos reiterados esfuerzos por crear sindicatos, pero hasta el cambio de siglo dichos esfuerzos fueron rechazados con violencia y aplastados por las depresiones recurrentes que socavaban el poder de mercado de la mano de obra. Varias oleadas de huelgas dieron muestras, no obstante, de su descontento.[26]

Muchos norteamericanos blancos naturales del país que contemplaban temerosos lo que ocurría por debajo de su nivel se sentían profundamente preocupados por los inmigrantes y los afroamericanos. Como ocurre en los Estados Unidos de hoy, las divisiones étnicas tendían a reforzar las diferencias de clase. Según observa el historiador Nell Irvin Painter, «mientras las clases media y alta eran en su mayoría protestantes y nacidas en el país de antepasados británicos, las clases trabajadoras, sobre todo los obreros industriales, estaban formadas por numerosos extranjeros, católicos o, en el caso del sur, negros». Los últimos años del siglo XIX fueron testigos del auge de una actitud defensiva de los naturales del país (nativismo), de una alianza heterogénea de conveniencia entre sindicatos (temerosos de la competencia de los bajos salarios de los inmigrantes), protestantes conservadores (hostiles al creciente influjo de judíos y «papistas» de Europa meridional y oriental), e incluso algunos reformadores sociales (inquietos ante la posibilidad de que una inmigración sin control exacerbara los problemas de las ciudades). En 1894 la American Protective Association, de ideología nativista, fundada en Clinton (Iowa) en 1887, aseguraba contar con la asombrosa cifra de dos millones y medio de miembros (o aproximadamente el 7 % de los adultos norteamericanos), si bien su número descendió a continuación rápidamente. El malestar ante la «depravación» extranjera ayudó a dar pábulo al movimiento antialcohólico «Di simplemente no», que llamaba a los protestantes naturales del país a luchar contra «vicios» que veían con especial claridad en las tradiciones culturales de los inmigrantes.[27]

Como ha sucedido siempre en nuestra historia, el etnocentrismo más virulento se reservó para los asuntos de raza. Al concluir la reconstrucción, en 1877, el control de los blancos de cualquier localidad sobre los negros emancipados se hizo más violento. Según informa el historiador Richard McCormick, «los primeros años de la década de 1900 trajeron consigo [para los negros sureños] la exclusión casi completa de la política, la segregación legal de prácticamente todos los servicios públicos y privados, y una explosión mareante de disturbios y linchamientos de carácter racial». El 18 de mayo de 1896, en el caso «Plessy contra Ferguson», de triste memoria, el Tribunal Supremo respaldó las llamadas leyes Jim Crow destinadas a mantener a la población «segregada pero igual». La mancha de aceite de la segregación se extendió de manera constante tras el comienzo del siglo, de los ferrocarriles a los tranvías, de los transbordadores a las cuerdas de presos, de los parques zoológicos a los teatros, de los hospitales a las cárceles. Los somatenes racistas blancos se propagaron del sur al medio oeste. En la década de 1880 el linchamiento era ya una práctica común, y alcanzó su punto culminante entre 1889 y 1898. Durante esas décadas la media de linchamientos fue de uno cada dos días en algunas zonas de Estados Unidos. Entretanto, de 1890 a 1908 la práctica totalidad de los estados sureños privó de derechos políticos a los afroamericanos, recurriendo a limitaciones raciales en el derecho al voto: impuesto de capitación, prueba de alfabetización, cláusula del abuelo y otras estratagemas. La participación electoral de los afroamericanos en el sur se redujo en una media del 62 %: el 100 % en Carolina del Norte, el 99 % en Luisiana, el 98 % en Alabama y el 83 % en Florida.[28]

Las formas más atroces de segregación se concentraron en el sur, pero muchas instituciones cívicas del norte excluían explícitamente de la afiliación a personas de clase obrera, así como a afroamericanos, judíos y católicos. Los progresistas del sur estaban resueltos a excluir a los negros de la política, y los del oeste se mostraban hostiles con los asiáticos. Al mismo tiempo, las doctrinas racistas lograron credibilidad intelectual a lo largo y ancho de la nación. El profesor de Harvard Nathaniel Shaler mantenía que los negros emancipados es-

taban volviendo a ser los salvajes que habían sido anteriormente. «Los gobiernos de T.R. [Teddy Roosevelt] y Woodrow Wilson coincidieron en el punto más bajo de las relaciones entre razas en Estados Unidos desde la abolición del esclavismo», observa el historiador político Wilson Carey McWilliams. En resumen, la era progresista estuvo íntimamente asociada a la exclusión.[29]

Al concluir el siglo XIX los norteamericanos estaban divididos tanto como lo están hoy por clases, etnias y razas, aunque las líneas divisorias actuales difieren en sus detalles de las de hace un siglo (pues los asiáticos y los hispanos, por ejemplo, han sustituido a los judíos y los italianos como objetivo de la discriminación). Los debates sobre los efectos de la revolución del transporte y las comunicaciones en los lazos comunitarios tradicionales evocan igualmente nuestros propios dilemas. El ferrocarril y el correo rural, las empresas de venta por correspondencia y (algo más tarde) las cadenas de tiendas y el automóvil desbarataron el comercio local y pusieron en peligro los vínculos sociales de carácter local. Sears, Roebuck, Montgomery Ward, la A&P y Woolworth fueron los equivalentes de las actuales Wal-Mart y Amazon.com. William Allen White, el influyente periodista progresista de Kansas, lanzaba estas atronadoras observaciones:

> Si no se les ponen límites, las empresas de venta por correo asesinarán a nuestras localidades más pequeñas, creando grandes ciudades con su [...] inevitable sentimiento de casta provocado por la presencia de pobres y ricos que viven juntos, pero se desconocen. La amistad, la vecindad, la fraternidad, o cualquier nombre que podamos dar a ese espíritu de camaradería que surge cuando las personas se conocen bien, es el cemento que mantiene ligada esta unión de estados.[30]

El editorial de un periódico de la vecina Iowa decía: «Cuando se enterraba a nuestro ser más querido, ¿era Marshall Field and Co. quien derramaba una lágrima de compasión y pronunciaba las palabras de aliento, o el comerciante de nuestra localidad natal?».[31]

La nueva tecnología de las comunicaciones concitó entre los filósofos de finales del siglo XIX y principios del XX un intenso debate que prefiguró con notable fidelidad la creciente controversia suscitada actualmente en Estados Unidos sobre los efectos de internet. Por un lado, los optimistas se mostraban entusiasmados pensando que las nuevas tecnologías de la comunicación permitirían una campo de acción más amplio a la compasión humana. El altruismo se expandiría en una sociedad recientemente unificada por el ferrocarril, los tendidos eléctricos y el telégrafo.[32] En la visión utópica de William Allen White los nuevos avances tecnológicos en el terreno de las comunicaciones contenían la posibilidad de convertir la nación «en un barrio de vecinos [...] El cable eléctrico, la tubería de hierro, el tranvía, el periódico diario, el teléfono [...] han hecho de todos nosotros un cuerpo. Ya no hay forasteros. Todos los seres humanos pueden entenderse [...] En realidad nos hallamos en el amanecer de un despertar espiritual».[33]

El filósofo Herbert Croly sostenía que los nuevos medios de comunicación permitirían a una ciudadanía activa «reunirse» a pesar de las distancias, con lo que reducirían o eliminarían la necesidad de representación. Sustituyamos en estos razonamientos la electricidad y el teléfono por internet, y la tesis nos sonará extraordinariamente apropiada a comienzos del siglo XX.

Por otra parte, a algunos observadores sociales más cautelosos, como John Dewey y Mary Parker Follett, les preocupaba cómo entretejer la nueva tecnología con los lazos personales directos. Aunque reconocían y respetaban aquella sociedad nueva y más amplia, apreciaban también las redes sociales más pequeñas y antiguas de los barrios. Dewey escribía:

> Es posible que la gran sociedad creada por el vapor y la electricidad sea una sociedad, pero no es una comunidad. La invasión de la comunidad por los nuevos modos relativamente impersonales y mecánicos del conjunto de los comportamientos humanos es el hecho más sobresaliente de la vida moderna [...] La era de la máquina en la gran sociedad en desarrollo ha invadido y desintegrado en parte las pequeñas comunidades del pasado sin generar una gran comunidad.[34]

Y Follett añadía:

> La verdadera solidaridad no se alcanzará nunca si no es uniendo en algún lugar un pequeño grupo con otro [...] Los diversos grupos de un barrio [...] sólo podrán llegar a constituir una vida ciudadana sana, normal y no par-

tidista mediante la unión real, no apelando a la fantasía. En tal caso, ser miembro de un grupo de barrio significará ser al mismo tiempo miembro, y miembro responsable, del estado.[35]

Follett, que trabajaba en Roxbury, un suburbio de Boston nuevo por aquellas fechas, con línea de tranvía, comentaba: «En la actualidad una vida comunitaria libre y plena vivida dentro del vínculo sustentador y nutricio de la comunidad [...] es algo casi desconocido». Según el historiador Jean Quandt, Follett, en un intento de recrear unos lazos de relación directa entre vecinos, «buscó convertir los centros [comunitarios] en instituciones para superar la apatía cívica, ampliar el entendimiento mutuo entre grupos y crear un marco local para la integración de iglesias, asociaciones comerciales, logias y grupos juveniles [...] La comunicación cara a cara, que partía del centro comunitario, seguiría siendo el camino más seguro para crear solidaridad».[36]

Otros de los motivos de preocupación de los progresistas fueron la tendencia a la profesionalización y el que los hombres y mujeres corrientes renunciaran a participar y prefirieran ser espectadores ociosos. El sociólogo Robert Park escribía:

> En política, religión, arte y deportes estamos representados actualmente por delegados, cuando antes participábamos en persona. Todas las formas de actividad comunal y cultural en que tomábamos [...] parte anteriormente han sido asumidas por profesionales, y la gran masa de seres humanos no son ya actores, sino espectadores.

Pocos años más tarde, John Dewey, uno de los miembros jóvenes de los intelectuales progresistas, atribuía el declive del compromiso cívico a los pasatiempos baratos:

> El aumento del número, diversidad y baratura de los entretenimientos constituye una poderosa distracción de las preocupaciones políticas. Los miembros de un público incipiente tienen excesivos medios de entretenimiento y trabajo como para pensar demasiado en organizarse como público eficaz [...] Es significativo que el acceso a los medios de diversión se haya facilitado y abaratado más de cuanto se conoció en el pasado.[37]

Los reformadores sociales de la era progresista (al igual que los de la nuestra) se hallaban entre la espada y la pared de un dilema. En servicios sociales, sanidad pública, planificación urbana, educación, organización de barrios, filantropía cultural y hasta en la fuerza ejercida por los grupos de presión, un equipo profesional podía realizar a menudo un trabajo más eficaz y eficiente para la solución de las tareas propuestas que unos voluntarios «bienintencionados». Sin embargo, el hecho de quitar poder a los miembros ordinarios de asociaciones voluntarias podía reducir fácilmente el compromiso cívico de base y fomentar la oligarquía. Los progresistas luchaban consigo mismos sobre la elección entre profesionalización y democracia de base, aunque al final acabaría venciendo la profesionalización.[38]

Tras estos proféticos debates sobre tecnología y profesionalización muchos norteamericanos de finales del siglo XIX notaban que se estaba produciendo una erosión de la moralidad y una quiebra de la comunidad. La ideología pública dominante de la edad dorada había sido el darwinismo social. Sus defensores habían sostenido que el progreso social requería la supervivencia del más apto, y que el gobierno interfiriera poco o nada en las «leyes naturales del mercado». En una sociedad organizada de ese modo los más capaces triunfarían, quienes no tuvieran unos objetivos fracasarían y el proceso sin trabas de su eliminación garantizaría el progreso social. Esta filosofía presagiaba, en ciertos aspectos importantes, el culto liberal al mercado sin limitaciones que ha vuelto a popularizarse en los Estados Unidos de hoy. Sin embargo, a finales del siglo XIX los críticos del darwinismo social fueron imponiéndose gradualmente tanto desde el punto de vista intelectual como (cada vez más) desde el político. «A la vuelta del siglo –explica el historiador Painter– los norteamericanos comenzaron a creer cada vez más que la sociedad debía ser democratizada para garantizar a todos una oportunidad de vida decente, la libertad y la búsqueda de la felicidad.»[39]

Este giro en el rumbo filosófico fue provocado en parte por las revelaciones de periodistas que practicaban la denuncia social: Jacob Riis, cuyo libro *How the Other Half Lives* (1890) retrataba las trágicas condiciones en las viviendas de los barrios bajos; Lincoln Steffens, cuya obra *Shame of the Cities* (1904) censuraba la miseria urbana y la corrupción del gobierno; Ida Tarbell, cuyas revelaciones en la revis-

ta *McClure's* (1905) atacaban las actividades depredadoras de la compañía Standard Oil; Upton Sinclair, cuya obra *The Jungle* (1905) censuraba los abusos cometidos contra los jornaleros inmigrantes, y algunos otros.[40] Sin embargo, además de ese tipo de abusos concretos, los intelectuales progresistas expresaron un anhelo más amplio por los valores comunitarios de la vida de las pequeñas ciudades, nostalgia provocada por el materialismo, el individualismo y la «grandiosidad» de los nuevos Estados Unidos.

El ritmo y el grado del cambio social experimentado por los norteamericanos hace exactamente un siglo provocaron una profunda desorientación. La transformación de su sociedad afectó prácticamente a todos y cada uno, y desgarró las relaciones tradicionales. Aquellas personas expresaban con palabras notablemente actuales sus sentimientos sobre los trastornos sociales sufridos en sus vidas. Walter Lippmann escribía en 1914:

> Estamos desconcertados hasta las raíces mismas de nuestro ser. No hay relación humana entre padres e hijos, entre maridos y mujeres, entre obreros y patronos, que no cambie en una situación desconocida. No estamos habituados a una civilización complicada, no sabemos cómo comportarnos cuando han desaparecido el contacto personal y la autoridad de siempre. No existen precedentes para guiarnos, no hay parecer sabio que no esté hecho para una época más sencilla. Hemos cambiado nuestro entorno más rápidamente de lo que hemos sabido cambiarnos a nosotros mismos.[41]

Un año después Booth Tarkington, el novelista de Indiana ganador del Premio Pulitzer, reflexionaba sobre las transformaciones sociales que habían acompañado al proceso de urbanización de su ciudad de Indianápolis en el siglo XIX:

> Hace menos de una generación no había aquí un gigante jadeante ni una ciudad convulsa y mugrienta, sino sólo una población grande y grata de personas que vivían como en un barrio, que se entendían mutuamente, pues eran en general muy parecidas. Era un lugar reposado y amable («como en casa», se decía...). Los buenos burgueses se dedicaban a salir para dar en familia una vuelta dominguera montados cómodamente en faetones o en calesas. Nadie era muy rico; pocos, muy pobres. El aire era limpio y había tiempo para vivir.[42]

El historiador urbano Robert Barrows señala la excesiva simplificación nostálgica de estas líneas, pero añade que «el lamento de Tarkington por la pérdida de un tiempo más sencillo reflejaba también una realidad que los lectores de su generación habrían aceptado sin dudar». El sociólogo Charles Horton Cooley, testigo ocular de los cambios, observaba en 1912:

> Hemos presenciado en nuestra vida cómo la intimidad del barrio se ha visto quebrantada por el crecimiento de una intrincada red de contactos más amplios que nos hace ser extraños para la gente que vive en nuestra misma casa [...] y reduce la comunidad económica y espiritual con nuestros vecinos.[43]

La urbanización, la industrialización y la inmigración habían socavado la vecindad.

Los pensadores progresistas procedían en su mayoría de pequeñas ciudades, y reconocían las características opresivas de la vida local: «el rebaño de la pequeña ciudad», en expresión de uno de ellos. Pero también recordaban las virtudes de una comunidad que hundía sus raíces en los lazos personales. «Al leer sobre una boda o sobre el nacimiento de un niño –observaba William Allen White– experimentamos ese sentimiento de vecindad que nutre la verdadera democracia.» Esa vecindad constituía una red informal de ayuda mutua, un capital social de una forma especialmente pura. En las pequeñas poblaciones, observa el historiador Quandt,

> ...donde cada cual se preocupaba de los asuntos de los demás, no tardaban en conocerse las enfermedades o dificultades, y provocaban una respuesta rápida. Jane Addams recordaba las funciones del cotilleo en el pueblo: servía para mantener a las personas informadas sobre quién necesitaba ayuda, y les permitía hacer «un bien que se hallaba al alcance de la mano» [...] Además del sentimiento de intimidad y de una sensación de inexistencia de clases sociales, la moral de la pequeña ciudad que conformaba los valores de aquellos intelectuales hacía hincapié en una participación amplia en los asuntos públicos de la comunidad [...] El resultado era una democracia política basada en un sentimiento de comunidad más igualitario que paternalista.[44]

Los progresistas comunitarios censuraron el desgaste de esos lazos estrechos en los Estados Unidos de la urbanización y la industrialización. Los vínculos impersonales y diluidos del mercado sustituyeron a los más firmes de la familia, la amistad y la solidaridad de la pequeña localidad. Sus teorías se hicieron eco de distinciones expuestas por teóricos sociales contemporáneos de Europa: las teorías de la posición social frente al contrato, de Henry Maine; de la *Gemeinchaft* frente a la *Gesellschaft*, de Ferdinand Tönnies; de la solidaridad mecánica frente a la orgánica, de Émile Durkheim, y la comparación de Georg Simmel entre ciudad y metrópoli, expuestas todas ellas entre 1860 y 1902. Gran Bretaña, como primer país industrializado, fue también el primero en afrontar el moderno choque entre el egoísmo y la solidaridad. Benjamin Disraeli, que llegaría a ser un reformador victoriano, escribía ya en 1845:

> En las grandes ciudades las personas se unen por el deseo de lucro. En lo referente a hacer fortuna no se hallan en una situación de cooperación, sino de aislamiento; y en cuanto a todo lo demás, no se preocupan por sus vecinos. El cristianismo nos enseña a amar a nuestro prójimo como a nosotros mismos; la sociedad moderna no reconoce a prójimo alguno.

Sus sucesores norteamericanos estaban de acuerdo con él en que en el nuevo orden social «las relaciones tendían a ser superficiales; las limitaciones impuestas por la opinión pública, débiles, y la causa común con el prójimo, inexistente».[45]

Sin embargo, aquellos pensadores abrigaban la esperanza de que se pudieran reconstituir unos vínculos sociales de forma distinta, pero con valor similar incluso en la sociedad que tenían ante ellos y que veían surgir en torno. Su diagnóstico del cambio social les llevaba a proponer recetas, no a desesperarse. Según la descripción que da el historiador Quandt de la postura optimista de aquellos reformadores, «el sentimiento no forzado de pertenencia, la similitud de experiencias y la ética de la participación se podían mantener con más facilidad en la población pequeña que en cualquier otra parte, pero ello no excluía su cultivo en suelos diferentes».[46] La búsqueda o la creación de nuevos utensilios para cultivar la comunidad en el terreno desconocido de la sociedad industrial fue, pues, una tarea fundamental para los progresistas.

Los reformadores sociales de la era progresista comenzaron a considerar los males de la sociedad –la pobreza y todo lo demás– un reflejo de causas sociales y económicas, y no fracasos morales individuales. En aquellas circunstancias nuevas y más complejas, el individualismo grosero les parecía cada vez menos realista, y fue sustituido gradualmente por una concepción más orgánica de la sociedad. Los progresistas no negaban la importancia del interés propio, pero añadían que hombres y mujeres eran movidos también por valores inmateriales: el afecto, la reputación y hasta el altruismo.

Durante la edad dorada los actos de «caridad» y la «americanización» parecieron a las confortables clases medias una respuesta adecuada a los males sociales. «En esas décadas –escribe el historiador social Paul Boyer– la clase media estaba abandonando en realidad las ciudades de los inmigrantes y sus complejos problemas: huía a las zonas suburbanas, se retiraba a enclaves de barrios compactos, menospreciaba, ridiculizándola, la política municipal, y permitía al capitalismo industrial que estaba configurando la ciudad un avance sin límites ni control.» Pero, añade el historiador Jeffrey A. Charles, «al cambiar el siglo [...] la mera sociabilidad parecía ser una respuesta inadecuada al sentimiento de crisis que se apoderaba de la clase media [...] La redención social requería un nuevo tipo de activismo cooperativo [...] al servicio de la comunidad».[47]

En su campaña para la presidencia de 1912 Woodrow Wilson habló de la transformación que se había adueñado de Estados Unidos en las cuatro décadas anteriores empleando palabras que, según sabía, los votantes entenderían.

> Hemos llegado a una época muy diferente de cualquiera de las que nos han precedido. Ayer, y desde los inicios de la historia, los hombres se relacionaban entre sí como individuos [...] En toda la Unión las personas sienten que no controlan el curso de sus asuntos. Actualmente la gente mantiene relaciones cotidianas sobre todo con grandes intereses impersonales, con organizaciones, y no con otros individuos. Ahora bien, esta situación equivale prácticamente a una nueva época social, a una nueva era de relaciones humanas, a un nuevo escenario en el drama de la vida.[48]

Era, en resumen, un tiempo muy parecido al nuestro, rebosante de promesas de avance tecnológico y prosperidad sin precedentes, pero añorante de un sentimiento de vinculación más integrado. Entonces, como ahora, unos nuevos modos de comunicación parecían prometer unas formas nuevas de comunidad, pero los hombres y mujeres reflexivos se preguntaban si era oro todo lo que relucía en esas nuevas formas. Entonces, como ahora, el optimismo alimentado por avances económicos recientes se impuso al pesimismo fundado en las duras realidades de unos males sociales aparentemente enconados.

Entonces, como ahora, nuevas concentraciones de riqueza y poder empresarial planteaban preguntas sobre el significado real de la democracia. Entonces, como ahora, unas concentraciones urbanas masivas de minorías étnicas empobrecidas planteaban cuestiones fundamentales sobre justicia y estabilidad social. Entonces, como ahora, la clase media que llevaba una vida confortable se sentía desgarrada entre los seductores atractivos del escapismo y las exigencias más profundas de una solidaridad social redentora.

Entonces, como ahora, nuevas formas de comercio, unos puestos de trabajo reestructurados y una nueva organización espacial de los asentamientos humanos amenazaban a las antiguas formas de solidaridad. Entonces, como ahora, oleadas de inmigrantes cambiaron la complexión de Estados Unidos y parecieron poner en peligro el *unum* de nuestro *pluribus*. Entonces, como ahora, el materialismo, el escepticismo político y la tendencia a adoptar un comportamiento de espectadores más que de actores parecieron frustrar el reformismo idealista.

Sobre todo, entonces, como ahora, el cambio tecnológico, económico y social desgastó –y hasta destruyó– antiguas ataduras de vínculos sociales. Algunos observadores serios comprendieron que no se podía volver a la senda del pasado, pero pocos vieron con claridad el camino hacia un futuro mejor.

Al final del siglo XIX y principios del XX a la complacencia alimentada por las hazañas tecnológicas le siguió la insatisfacción, la inventiva cívica y unos esfuerzos de reforma organizada estimulados por una mezcla de descontento y esperanza. En la década siguiente este movimiento floreciente y polifacético –que brotó de semillas plantadas en la edad dorada y se apoyó en nuevos tallos de vinculación social– darían el fruto de la era reformista más poderosa de la historia de Estados Unidos.

Mientras los románticos reaccionarios cavilaban sobre una vuelta a una época menos grandiosa, más sencilla y bucólica, los progresistas fueron demasiado prácticos como para sentirse atraídos por esa llamada. Admiraban las virtudes del pasado, pero comprendían que no se podía volver atrás. A pesar de sus defectos, la época industrial había hecho posible una prosperidad material que fue condición esencial para el progreso cívico. La cuestión no era «modernidad, ¿sí o no?», sino más bien cómo reformar las instituciones y adaptar los hábitos en aquel nuevo mundo para garantizar los valores permanentes de la tradición.

Sus puntos de vista eran activistas y optimistas, no fatalistas y descorazonados. La característica distintiva de los progresistas fue su convicción de que los males sociales no se remediarían por sí solos, y que era insensato esperar pasivamente el paso del tiempo, que todo lo cura. Según la expresión de Herbert Croly, no creían que el futuro se fuera a ocupar de sí mismo.[49] Y tampoco debemos creerlo nosotros.

Al escribir sobre los años finales del siglo XIX, el historiador Richard McCormick podía haber estado trazando un rumbo para los norteamericanos que entran en el siglo XXI:

> En tiempos difíciles muchos norteamericanos se preguntaban por la adecuación de sus instituciones y se planteaban la cuestión de si en una sociedad industrializada son posibles la democracia y la igualdad económica. Al responder a estas preguntas con esperanza y trabajo duro, algunos hombres y mujeres comenzaron a experimentar nuevos métodos para resolver los problemas existentes. Cientos de personas volcaron sus energías sobre los centros sociales de los barrios en que vivían y trabajaron con los pobres de las ciudades. Una nueva generación de clérigos intentó hacer desde sus púlpitos que el cristianismo fuera significativo para este mundo, no sólo para el futuro, situando activamente sus iglesias en el lado de los desfavorecidos. El movimiento a favor de la reforma municipal entró en todo el país en una nueva fase cuando empresarios y profesionales intentaron ir más allá de sus propias filas y obtener un amplio apoyo para múltiples programas de mejora urbana. Los clubes de mujeres trasladaron cada vez más su atención de los debates literarios a los problemas sociales. Aunque estos esfuerzos de las clases media y alta no

alcanzarían su mayor fuerza hasta una década después, las semillas del progresismo se plantaron durante la depresión de la década de 1890.[50]

Un rasgo llamativo de la revitalización de la vida cívica en Estados Unidos durante las últimas décadas del siglo XIX fue un auténtico auge de la creación de asociaciones. El equivalente norteamericano de los clubes se remontaba a los primeros años de la república.[51] Algunas asociaciones de la era progresista (como la Independent Order of Odd Fellows) provenían del primer tercio del siglo XIX, y muchas otras databan de la guerra civil y del período siguiente. Según observamos en el capítulo 14, los Knights of Pythias, la Grange, la Benevolent and Protective Order of Elks, la Ancient Order of United Workmen y la Grand Army of the Republic (GAR) habían sido fundadas entre 1864 y 1868. El equivalente de la American Legion en el siglo XIX, la GAR, contaba con más de trescientos mil miembros en 1885.[52]

Los historiadores están, sin embargo, de acuerdo en que sobre esos primeros cimientos se construyó una nueva estructura sólida de asociaciones cívicas a finales del siglo XIX y principios del XX.[53] Los clubes sociales no eran una novedad en la vida norteamericana, pero los historiadores de la realidad comunitaria suelen señalar su proliferación en este período. A finales del siglo XIX el país se vio recorrido por un denominado «movimiento de clubes» que hacía hincapié en la autoayuda y la no profesionalización. En 1876 Henry Martyn Robert publicó las *Robert's Rules of Order* para imponer orden en la proliferante anarquía de reuniones de clubes y comités. Aparecieron manuales para la fundación de clubes de muchachos o mujeres. Las fraternidades de hombres y mujeres en las universidades se extendieron rápidamente en las décadas de 1880 y 1890.

En las últimas décadas del siglo XIX los norteamericanos crearon un número sin precedentes de asociaciones voluntarias y se afiliaron a ellas. Desde la década de 1870 hasta la de 1910 se multiplicaron nuevos tipos de asociaciones y proliferaron secciones locales de otras anteriormente existentes, y todas ellas se federaron cada vez más en organizaciones estatales y nacionales. En Peoria y St. Louis, Boston y Boise, Bath y Bowling Green, los norteamericanos organizaron clubes e iglesias, logias y grupos de veteranos. En todas partes, desde las grandes metrópolis comerciales hasta las pequeñas localidades del interior del país, el número de asociaciones voluntarias fue creciendo a ritmo aún mayor que la población, que aumentaba rápidamente. Así, la densidad de asociaciones –fraternales, religiosas, étnicas, laborales, profesionales, cívicas, etc.– por ciudadano aumentó bruscamente a lo largo de la segunda mitad del siglo XIX. Luego, poco después del paso al siglo siguiente, aquella densidad de asociaciones comenzó a estabilizarse. (La figura 94 nos presenta el crecimiento numérico de organizaciones locales per cápita en una muestra de veintiséis comunidades diversas de todo el país.)[54]

Ahora que nos hallamos en la frontera de un nuevo siglo, podemos ver que la primera piedra de la sociedad civil del siglo XX fue colocada por la generación de 1870-1900. Este período de fermento institucional concluyó en los primeros años del siglo XX, pero entonces (según hemos visto anteriormente) le siguió una larga época de adensamiento, al unirse a sus filas de afiliados las organizaciones fundadas en la edad dorada y en la era progresista. El hecho de que la figura 94 refleje a la perfección un crecimiento explosivo en la prensa

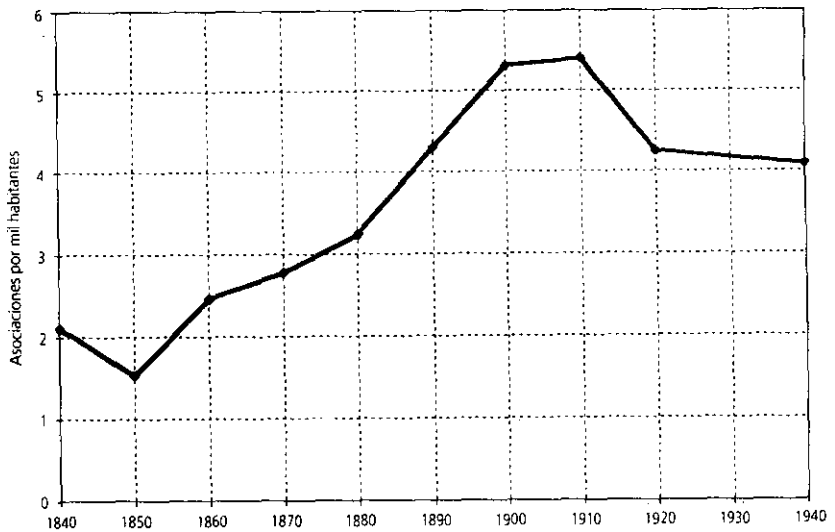
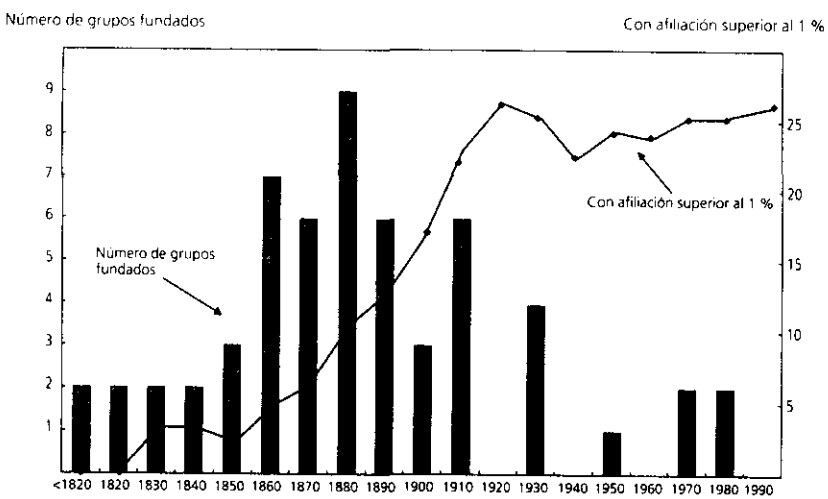


FIGURA 94: Densidad de asociaciones en veintiséis comunidades norteamericanas (1840-1940)

local de Estados Unidos de 1880 a 1910, seguido por un período de cierto estancamiento entre 1920 y 1940, significa que el trazado de la curva representa un arco no sólo de constitución de asociaciones, sino también de creatividad e iniciativa cívica.[55]

Durante los años de 1870 a 1920 la inventiva cívica alcanzó un *crescendo* sin parangón en la historia norteamericana, no sólo en cifras de clubes, sino también en el alcance y duración de las organizaciones recientemente fundadas. La politóloga Theda Skocpol y sus colegas han demostrado que la mitad de las mayores organizaciones de afiliación masiva de los dos siglos de la historia de Estados Unidos –asociaciones que en algún momento reclutaron al menos a un 1 % de la población adulta masculina o femenina– fueron fundadas en las décadas que van de 1870 a 1920.[56] Según muestra la figura 95, el numero de esas grandes asociaciones con afiliados creció de manera espectacular a finales del siglo XIX, alcanzando en la década de 1920 un nivel estable del que casi no se movió durante el resto del siglo XX.



Fuente: Civic Engagement Project, Harvard University; datos hasta julio de 1999

FIGURA 95: Fundación e incidencia acumulativa de asociaciones con una gran afiliación

En efecto, apenas se puede considerar exagerado afirmar que la mayoría de las principales instituciones cívicas de gran alcance presentes en la vida norteamericana actual fueron fundadas en varias décadas de excepcional creatividad social en torno al paso del siglo XIX al XX. La tabla 9 nos presenta pruebas de esta generalización. De la Cruz Roja a la NAACP, de los Knights of Columbus a la Hadassah, de los boyscouts al Club de Rotarios, de la PTA al Sierra Club, de la Gideon Society a la Audubon Society, de la American Bar Association a la Farm Bureau Federation, de los Big Brothers a la League of Women Voters, de la Teamsters Union a las Campfire Girls, es difícil mencionar una institución cívica importante y general en la vida norteamericana de hoy que no fuera inventada durante aquellas pocas décadas.

Más aún, las organizaciones fundadas en aquel período fecundo del paso del siglo XIX al XX tuvieron una vida insólitamente larga. De las quinientas seis «sociedades y asociaciones» nacionales contemporáneas enumeradas, por ejemplo, en *Encarta 2000 World Almanac* –grandes y pequeñas, con secciones locales y sin ellas, religiosas, profesionales, sociales políticas y de otros tipos–, las fundadas en los treinta años transcurridos entre 1890 y 1920 fueron casi dos veces más que las creadas en los otros treinta que van de 1960 a 1990. La figura 96, donde se muestra la distribución de fechas de fundación de las quinientas seis asociaciones, revela que al concluir el siglo XX la sociedad civil norteamericana se basaba aún en gran medida en los cimientos organizativos sentados al comenzar el siglo.[57] Una distribución cronológica de este tipo –en la que las asociaciones viejas superan a las jóvenes– implica un descenso de la tasa de natalidad, o un aumento del índice de mortalidad infantil. En otras palabras, comparados con los empresarios organizativos de nuestro tiempo, los creadores de organizaciones de finales del siglo XIX y principios del XX fueron más prolíficos o tuvieron más éxito, o ambas cosas.

Además, por muy valiosos que sean, los grupos más recientes listados en los anuarios y aparecidos últimamente son agrupaciones de listas de correos, como People for the American Way, o de tipo restringido o difuso, como la Association for Investment Management and Research, la International Society of Sand Castel Builders, los New Age Walkers o el Group Against Smokers' Pollution (GASP).

TABLA 9: Innovaciones en capital social (1870-1920)

Organización	*Fecha de fundación*
National Rifle Association	1871
Shriners	1872
Chautauqua Institute	1874
American Bar Association	1878
Ejército de Salvación (EEUU)	1880
Cruz Roja Norteamericana	1881
American Association of University Women	1881
Knights of Columbus	1882
American Federation of Labor	1886
International Association of Machinists [y más tarde Aerospace Workers]	1888
Loyal Order of Moose	1888
Women's Missionary Union (Baptistas del Sur)	1888
Hull House (en pocos años se fundaron otros centros de asentamiento)	1889
General Federation of Women's Clubs	1890
United Mine Workers	1890
International Brotherhood of Electrical Workers	1891
International Longshoremen's Association	1892
Sierra Club	1892
National Council of Jewish Women	1893
National Civic League	1894
American Bowling Congress	1895
Sons of Norway	1895
American Nurses Association	1896
Volunteers of America	1896
Irish-American Historical Society	1897

Parent-Teacher Association (en origen National Congress of Mothers)	1897
Fraternal Order of Eagles	1898
Gideon Society	1899
Veterans of Foreign Wars	1899
National Consumers League	1899
International Ladies Garment Workers Union	1900
4-H	1901
Aid Association of Lutherans	1902
Goodwill Industries	1902
National Farmers Union	1902
Big Brothers	1903
International Brotherhood of Teamsters	1903
Sons of Poland	1903
National Audubon Society	1905
Rotarios	1905
Sons of Italy	1905
Boys Clubs of America	1906
YWCA	1906
Big Sisters	1908
NAACP	1909
American Camping Association	1910
Boy Scouts	1910
Campfire Girls	1910
Urban League	1910
Girl Scouts	1912
Hadassah	1912
Community Chest (más tarde United Way)	1913
Fundaciones comunitarias (Cleveland, Boston, Los Ángeles, etc.)	1914-1915
American Association of University Professors	1915
Junior Chamber of Commerce (Jaycees)	1915

Kiwanis	1915
Ku Klux Klan (segundo)	1915
Women's International Bowling Congress	1916
Civitan	1917
Lions Club	1917
American Legion	1919
Optimists	1919
Business and Professional Women (BPW)	1919
American Civil Liberties Union	1920
American Farm Bureau Federation	1920
League of Women Voters	1920

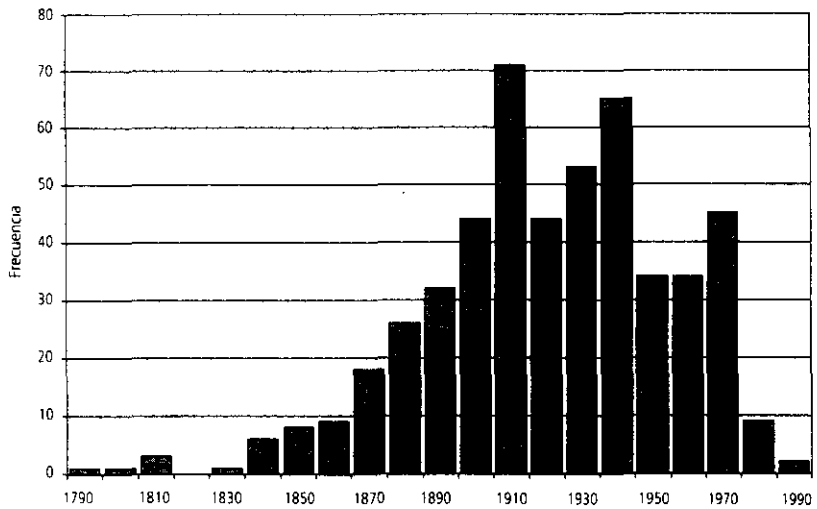


FIGURA 96: Fechas de fundación de asociaciones existentes actualmente en Estados Unidos

Los grupos fundados entre 1890 y 1920 –que de momento han pervivido, al fin y al cabo, durante un siglo aproximadamente– tienden más a ser organizaciones profesionales, cívicas o de servicios con una base amplia, como los boyscouts, la National Association of Grocers, la Cruz Roja o el Lions Club. (¿Tiene alguna verosimilitud la idea de que los New Age Walkers, o incluso el GASP, seguirán existiendo en torno al 2099?)

Para encontrar algún tipo de enseñanza en la oleada de inversiones en capital social ocurrida en el paso del siglo XIX al XX, observemos en primer lugar la amplia diversidad de tipos en que se manifestó. Hace un siglo Estados Unidos era un lugar más marcado por las diferencias sexuales que el país actual, y la mayoría de las organizaciones fundadas en ese período estaban segregadas en función del sexo. Por tanto, no es de extrañar que el caso más destacado de proliferación organizativa en esa época fuera el de los grupos de fraternidades. Aunque la masonería tenía orígenes mucho más antiguos, la edad dorada señaló el inicio de un período de expansión masiva de grupos fraternales. «Uno de cada cinco o quizá uno de cada ocho hombres con quienes nos encontramos se identifica con alguna organización fraternal», escribía en 1897 W.S. Harwood. El historiador David Beito sospecha que «según un cálculo nada aventurado, una tercera parte de los varones adultos de más de diecinueve años eran miembros» de alguna de esas asociaciones en 1910.

El fraternalismo representó en parte una reacción contra el individualismo y la anomia de aquella era de rápido cambio social, un asilo donde protegerse de un mundo de desorden e incertidumbre. Los grupos fraternales proporcionaban beneficios materiales (por ejemplo seguros de vida y médicos), y solidaridad social y ritual. Un rasgo fundamental de estos grupos era la ayuda mutua, basada en el principio de reciprocidad: quien recibe hoy será mañana donante. El historiador Beito observa que «lograron crear unas amplias redes sociales y de ayuda mutua entre los pobres». Según sus informaciones, las mayores organizaciones fraternales de la nación –los masones, los Odd Fellows, los Knights of Pythias, la Ancient Order of United Workmen, las Modern Woodmen of America– contaban con miles de miembros en secciones locales de todo el país. Beito señala que aquella «estructura geográficamente extendida [...] facilitaba una especie

de reaseguro para mitigar crisis locales, como los desastres o epidemias naturales»; y para concluir añade:

> Al afiliarse a una logia, el iniciado adoptaba, al menos implícitamente, un conjunto de valores. Las sociedades se dedicaban al progreso del mutualismo, la independencia, la formación profesional, el ahorro, las habilidades de liderazgo, el autogobierno, el autocontrol y la formación de un buen carácter moral. Estos valores reflejaban un consenso fraternal que iba más allá de divisiones aparentemente irreductibles de raza, género e ingresos.

Hombres de todas las categorías sociales se afiliaban a esas sociedades. Las organizaciones fraternales acogían tanto a miembros de la clase media como de la clase obrera. Era característico que estuvieran segregadas en función de la raza y el sexo. Por otra parte, según ha demostrado Beito, había muchas organizaciones comparables para afroamericanos y mujeres, que cumplían las mismas funciones de ayuda mutua y edificación moral. Es posible que la segregación repugne a nuestros valores, pero en cuanto forma de capital social en ascenso, la organización fraternal no se limitaba sin duda a los varones blancos de clase media. Tal como lo ilustra el caso de los Knights of Columbus, la B'nai B'rith y la Prince Hall Freemasonry (organización para masones negros), diversos grupos étnicos tendieron a generar sus propias organizaciones fraternales. A comienzos del siglo XX estas organizaciones se encontraron con la competencia de los nuevos clubes de servicios (Rotarios, Kiwanis, Lions, Jaycees y otros similares) y de asociaciones profesionales. Estos grupos más recientes ofrecían contactos profesionales, una apariencia más moderna y un celo cívico más visible, aunque todo ello a expensas de la «hermandad» del fraternalismo.[58]

Entre las mujeres, una cruzada más o menos espontánea impulsada en 1873-1874 desde su base en el medio oeste dio nuevas fuerzas al movimiento antialcohólico, y tuvo como consecuencia la formación de la Woman's Christian Temperance Union (WCTU), que se extendió rápidamente como vehículo para una reforma moral y social más amplia. Frances Willard, su activista dirigente, optó por unas medidas nacionales cuyo lema era «Haz de todo», y las mujeres de la WCTU lo hicieron así, abogando por la reforma de las cárceles, formando grupos juveniles, creando guarderías infantiles y hasta respaldando la reforma laboral. En la década de 1890 la WCTU comenzó a decaer, y al morir Willard en 1898 limitó su actividad a la abstención del alcoholismo y la prohibición legal de la venta de alcohol. Entretanto, no obstante, comenzaron a aparecer nuevos grupos femeninos que surgieron en parte de las numerosas agrupaciones independientes de lectura y estudio descritas en el capítulo 9. En 1890 esta red de organizaciones de mujeres, que iba más allá de lo local, se unió para constituir la General Federation of Women's Clubs. Durante aquel período las asociaciones de mujeres comenzaron a comprometerse explícitamente en cuestiones políticas, y a realizar campañas sobre asuntos como el trabajo infantil, el empleo femenino, las guarderías y miles de otras reformas sociales, entre ellas el sufragio femenino.[59]

Las asociaciones de inmigrantes y étnicas ilustran otros aspectos de la formación de capital social a finales del siglo XIX. En términos generales la emigración devalúa el capital que uno posee, al tener que dejar tras de sí la mayor parte de los propios vínculos sociales. Por tanto, los inmigrantes se esfuerzan de forma racional por conservarlo. La llamada emigración en cadena, por la que inmigrantes de una determinada localidad del «viejo país» se asientan cerca unos de otros en su nueva patria, fue y sigue siendo una estrategia común para solventar la situación. Además, las sociedades benéficas de ayuda mutua fueron para muchas comunidades de inmigrantes el suelo firme que les proporcionó seguridad económica, camaradería y hasta representación política. Un miembro de un *tong* (sociedad secreta) chino expresaba el valor esencial del capital social para los inmigrantes en un comentario realizado a principios del siglo XX: «Somos forasteros en tierra extranjera. Debemos tener una organización (*tong*) que controle a nuestros paisanos y desarrolle nuestra amistad».[60]

Según el historiador Rowland Berthoff, «los inmigrantes, habituados a una vida comunal más cerrada de lo que puede recordar ahora casi cualquier norteamericano, adoptarían pronto la forma fraternal de la asociación voluntaria norteamericana para unir sus comunidades étnicas locales frente a la impredecible desvinculación de la vida en Estados Unidos». Los alemanes, que constituían la minoría étnica más numerosa durante ese período, fueron especialmente asociacionistas. Cuando italianos, judíos, polacos y otros grupos de Europa

meridional y oriental llegaron en torno al cambio de siglo, organizaron también rápidamente sociedades de ayuda, de préstamos sin intereses, funerarias, sociales y deportivas, y clubes recreativos, periódicos en lengua extranjera, iglesias y sinagogas. En 1910 se decía que dos tercios de los polacos de Estados Unidos pertenecían al menos a una de las aproximadamente siete mil asociaciones polacas, y las cifras eran similares para judíos, eslovacos, croatas, etc. Además, otras organizaciones fraternales nacionales como B'nai B'rith, Hadassah y los Knights of Columbus atrajeron un gran número de personas al concluir el siglo XIX.[61]

La constitución de asociaciones entre negros emancipados siguió un modelo parecido que incluía la ayuda mutua, los entierros y las asociaciones de tipo social además de grupos fraternales y femeninos negros. Al quedar libres de la esclavitud, ejercitar las libertades cívicas recién adquiridas y enfrentarse a profundas fracturas sociales, hubo muchos negros que entre 1870 y 1900 fundaron y se afiliaron a asociaciones, tanto en el norte como en el sur. En su clásico estudio titulado *The Philadelphia Negro*, W. E. B. Du Bois hizo hincapié a finales del siglo XIX en la importancia de las sociedades secretas negras, como la de los Odd Fellows y los masones, para proporcionar «distracciones de la monotonía del trabajo, ámbitos para la ambición y la intriga, posibilidades de ostentación y seguridad frente a las desgracias», prácticamente los mismos servicios que atrajeron a millones de blancos hacia aquellas organizaciones durante esos años. Según analizamos en capítulos anteriores, la iglesia desempeñó un cometido de importancia singular en la formación de capital social en el seno de la comunidad afroamericana. Al mismo tiempo surgieron asociaciones que vincularon a negros y blancos en apoyo de la reforma social, sobre todo la NAACP y la Urban League.[62]

Aunque la cultura del mundo industrial norteamericano se iba haciendo más profana en algunos sentidos, la religión tuvo un papel fundamental en las realizaciones cívicas del período, muy al margen de las actividades devotas de las parroquias y congregaciones locales. El Ejército de Salvación, movimiento protestante evangélico que atendía a los pobres urbanos sin iglesia con celo misionero y una mercadotecnia de masas nada ortodoxa –marchas, bandas de instrumentos y «chicas del aleluya»–, se propagó de Gran Bretaña a Estados Unidos

en 1880. Fue una época de «evangelio social» y «cristianismo vigoroso». El movimiento del Evangelio Social encarnaba un esfuerzo realizado al final del siglo XIX por algunos teólogos y ministros protestantes liberales para que sus feligreses de clase media prestaran atención a ciertos problemas sociales urgentes, como la pobreza urbana. El Evangelio Social fue una reacción contra el individualismo, el *laissez faire* y la desigualdad, y un intento de hacer que la religión fuera significativa en las nuevas circunstancias sociales e intelectuales.

Fue en este período cuando muchas iglesias asumieron las características de lo que el historiador de la religión E. Brooks Holifield denomina «la congregación social».

> En los últimos años del siglo XIX miles de congregaciones se transformaron en centros no sólo abiertos al culto, sino disponibles también para la catequesis dominical, conciertos, actividades sociales de la iglesia, reuniones de mujeres, grupos de jóvenes, agrupaciones de chicas, brigadas de muchachos, círculos de costura, sociedades benéficas, escuelas diurnas, sociedades antialcohólicas, clubes atléticos, tropas de boyscouts y un sinnúmero de otras actividades [...] Henry Ward Beecher aconsejaba a los seminaristas de Yale que «multiplicaran las comidas campestres» en sus parroquias, y muchas congregaciones de todo tipo pasaron de los picnics a los gimnasios, las casas parroquiales, los campamentos, los equipos de béisbol y los grupos de entrenamiento militar [...] También entregaron cantidades de dinero cada vez mayores a objetivos distintos del de su propio mantenimiento: tanto en las ciudades como en las iglesias rurales, las congregaciones protestantes donaron en 1923 a misiones y causas benéficas del 25 al 35 % de las ofrendas recibidas, frente a un 14 a un 18 % que habían sumado los donativos al concluir el siglo anterior.[63]

La inspiración religiosa, la mejora personal y el compromiso cívico estuvieron íntimamente ligados en aquellos años. El movimiento Chautauqua, fundado en el norte de Nueva York en 1874 como instituto de verano para los profesores de la catequesis dominical metodista, creó en toda la nación varias escuelas de ampliación formativa, grupos de estudio y circuitos de conferencias en carpas, en cuyos viajes participaron de forma regular diversos conferenciantes, desde Eugene Debs hasta Warren Harding. Un comentarista calculaba en 1919 que

«una de cada once personas del país, hombre, mujer o niño, asistía todos los años a un liceo o a un programa de Chautauqua». La radio (y más tarde la televisión) proporcionaría entretenimiento más atrayente, aunque brindaría menos oportunidades a la deliberación cívica de base e interclasista.

Los católicos tendían a mostrarse aún más compasivos que los protestantes con las dificultades de los pobres, en parte porque eran más los pertenecientes a la clase obrera. Como siempre, la iglesia desempeñó un cometido especial entre la comunidad negra. Evelyn Higginbotham, destacada historiadora de la iglesia negra, observa que «abarcaba diversos programas, como escuelas, bibliotecas ambulantes, conciertos, restaurantes, compañías de seguros, formación profesional, clubes de atletismo, dirigidos todos ellos a una población mucho más amplia que los miembros de las iglesias particulares. La iglesia [...] celebraba reuniones políticas, conferencias de clubes femeninos y graduaciones escolares». En resumen, una cristiandad socialmente reformista fue un elemento central de inspiración del activismo social de la época. Cuando los delegados de la Convención Progresista se dispusieron a nombrar a Theodore Roosevelt candidato del reformismo por aclamación, en 1912, estallaron espontáneamente en un coro cargado de emoción que entonó *Onward, Christian Soldiers!*[64]

Fue también una época en la que el movimiento obrero organizado se convirtió en una fuerza importante de la vida norteamericana. Basándose en el principio de que todo tipo de trabajadores debía enrolarse en «un gran sindicato», los Knights of Labor habían crecido enormemente, pasando de veintiocho mil miembros en 1880 a setecientos veintinueve mil seis años después, para retroceder luego a cien mil en 1890 y hundirse en 1894 ante los conflictos internos entre trabajadores especializados y no especializados, así como entre negros y blancos. Su función directiva fue asumida pronto por la American Federation of Labor, junto con diversos sindicatos organizados por ramas profesionales e industriales: mineros (fundado en 1890), trabajadores de la electricidad (1891), estibadores (1892), trabajadores de la confección (1900), transportistas (1903), etc. En apenas siete años (1897-1904) la sindicación nacional se multiplicó casi por cuatro, pasando del 3,5 al 12,3 % de la mano de obra no agraria. Esta vez las

campañas de los sindicatos resultaron más duraderas, y la afiliación no bajaría durante el resto del siglo del nuevo nivel alcanzado.[65]

Los historiadores Thomas Cochran y William Miller demuestran claramente que los sindicatos formaban parte de las vidas sociales de sus miembros, que no eran sólo un medio para conseguir mejoras materiales:

> La acción colectiva obrera tenía raíces más complejas que las simples cuestiones de salarios y horario [...] Los sindicatos eran sólo una parte del movimiento de masas para formar clubes, logias y órdenes fraternales. Trabajar para el sindicato y autorizar a los delegados a batallar con el patrón equivalía a una reafirmación del poder del individuo sobre su entorno. Los planes de prestaciones mutuas conferían un sentimiento de seguridad frente a los accidentes industriales y el paro estacional, mientras que las iniciativas sociales, bailes, fiestas campestres y conferencias de los sindicatos ofrecían una actividad estimulante para los momentos de ocio.[66]

Los reformadores de la era progresista eran especialmente conscientes de la importancia del desarrollo de la juventud, por lo que este terreno fue un foco importante de atracción de sus energías organizativas. En un extraordinario estallido de creatividad se fundaron en menos de una década (1901-1910) la mayoría de las organizaciones juveniles nacionales que dominarían el siglo XX: los boyscouts y girlscouts, las Campfire Girls, los 4-H, los Boys Clubs y Girls Clubs, los Big Brothers y Big Sisters y la American Camping Association, cristalización organizativa del movimiento de campamentos de verano que se había desarrollado con rapidez en las dos décadas anteriores.

Las guarderías infantiles y los institutos de enseñanza media pasaron a ser también en aquellos años elementos reconocibles del sistema escolar público norteamericano, y el patio de recreo se convirtió en un algo corriente en las poblaciones y ciudades de Estados Unidos. A partir de la creación de parques para niños en Boston en 1885, los terrenos de juego organizados se difundieron rápidamente hasta Nueva York, Chicago, Filadelfia, Los Ángeles y otros lugares, y en 1906 se fundó la Playground Association of America. Mediante la creación de estos centros recreativos públicos, los reformadores esperaban que toda la familia participara en unos pasatiempos saludables

en vez de dejar a los niños sin vigilancia en unas calles peligrosas. Frente a los malos tratos a los niños, recientemente reconocidos, la New York Society for the Prevention of Cruelty to Children, fundada en 1874 según el modelo de la New York Society for the Prevention of Cruelty to Animals, tuvo en otras partes organizaciones sucesoras similares, y en 1908 había cincuenta y cinco sociedades locales para la prevención de la crueldad contra los niños. En resumen, los norteamericanos de aquella época no se lamentaban simplemente de «cómo son hoy los niños» ni suspiraban nostálgicos por la pérdida del control social en los pueblos. Los progresistas dedicaron más bien sus energías intelectuales, organizativas y económicas a abrir nuevos caminos constructivos y brillantes para la juventud. En un golpe de genio comercial, las nuevas organizaciones aunaron los valores sociales perdurables («El boyscout es fiel, leal, servicial, amable y cortés...») con la pura diversión de la acampada, el deporte y el juego.[67]

Uno de los inventos sociales más notables de la era progresista fueron los centros de asentamiento (*settlement houses*), idea importada de la Inglaterra de los años centrales de la época victoriana. Los centros de asentamiento acogían a jóvenes idealistas de clase media, hombres y mujeres, que vivían durante varios años en barrios bajos urbanos para proporcionar «sostén moral» y educativo a los inmigrantes pobres. A la Hull House, fundada por Jane Addams en Chicago en 1889, le siguió rápidamente una proliferación de experimentos similares en otras ciudades: seis en 1891, setenta y cuatro en 1897 y unos cuatrocientos en 1910. Al principio el objetivo primordial de los miembros de los centros era enseñar inglés y aportar el conocimiento cívico necesario para la vida ciudadana, pero sus actividades se ampliaron rápidamente, según describe el historiador Mark Wahlgren:

> Los trabajadores de los centros de asentamiento crearon sociedades de debate y ciclos de conferencias, enseñaron a las madres de los barrios bajos la importancia de bañarse y disponer de instalaciones sanitarias, las instruyeron en el conocimiento de habilidades manuales para competir en el mercado laboral, y dirigieron guarderías infantiles y centros de atención diurna para los niños de padres trabajadores. Al dormitorio principal de Hull House se añadió pronto una galería de arte y luego una cafetería, un gimnasio y un cuarto para bebés.[68]

Los centros de asentamiento hicieron aportaciones valiosas a la vida de los pobres urbanos. Centros como la Kingsley House de Pittsburgh organizaban programas estivales al «aire libre» para miles de niños, junto con sus padres. Un club de la Hull House dio su primer clarinete a Benny Goodman. Es, sin embargo, una ironía que el efecto más significativo a largo plazo del movimiento de los centros de asentamiento no lo experimentaran los beneficiarios del servicio, sino quienes lo prestaban. Jane Addams había esperado que el contacto directo con las realidades más crudas de la vida daría sentido a las vidas de los jóvenes que acababan la enseñanza media. La serie de líderes surgidos de la experiencia de los centros de asentamiento fue extraordinaria: no fueron sólo docenas de reformadoras sociales, como Florence Kelley y Eleanor Roosevelt, sino también futuros magnates dotados de conciencia pública, como Gerard Swope (presidente de la General Electric de 1922 a 1944) y Walter Sherman Gifford (presidente de la AT&T de 1925 a 1948). El historiador Richard McCormick resume así el impacto producido a largo plazo por los centros:

> Los centros de asentamiento sirvieron de terreno de entrenamiento tanto para hombres como para mujeres. Desde ellos, los residentes se integraron en todo tipo imaginable de actividades de reforma social progresista: la mejora de los bloques de viviendas, el movimiento de parques públicos de juego, la cruzada por la abolición del trabajo infantil, la exigencia de horarios y salarios mejores para las mujeres trabajadoras, y muchas cosas más [...] Sus valores y actividades debieron de parecer a menudo extraños a los obreros inmigrantes a quienes intentaban ayudar. Pero a comienzos de la década de 1900 no hubo otros norteamericanos que intentaran idear soluciones para los problemas urbanos o industriales con tanto vigor o éxito como las mujeres y hombres del movimiento de los centros de asentamiento.[69]

Como movimiento social, el progresismo fue amplio y diverso. Según ha observado el filósofo político Peter Levine, «difícilmente podría llamarse movimiento al que pudiera atraer a Upton Sinclair y J. Edgar Hoover, W.E.B. Du Bois y Robert Taft, Herbert Hoover y el joven Franklin D. Roosevelt».[70] Cualquier interpretación simple corre pues el peligro de ser incompleta e inducir a error. Sin embargo, desde nuestro punto de vista la era progresista representó una reacción cívi-

ca comunitaria frente al individualismo ideológico de la edad dorada. Aunque culminó en un movimiento específicamente político, comenzó con unas metas sociales más amplias y más inmediatas. Una de las razones importantes que explicaban sus eficaces esfuerzos por crear terrenos de juego, museos cívicos, guarderías infantiles, parques públicos y otras instalaciones similares era la de robustecer los hábitos de cooperación sin ahogar el individualismo. Frederick Law Olmsted, diseñador del Central Park de Nueva York (abierto en 1876) y primer comisario del Parque Nacional de Yosemite (1890), hizo campaña a favor de la creación de parques y zonas recreativas como medio para superar el aislamiento y la desconfianza. De manera similar, un abogado entusiasta del movimiento en favor de los terrenos de juego declaraba:

> Están apareciendo en cantidades importantes y por todo país, y en cualquier parte producen los mismos resultados sociales, es decir, generan un buen espíritu comunitario, despiertan la conciencia cívica y la cooperación, y fomentan una camaradería espiritualmente sana, en vez del individualismo y el aislamiento. Si pudiéramos ver el triunfo de la idea de los terrenos de juego [...] los beneficios para la nación, gracias al número cada vez mayor de ciudadanos joviales, satisfechos, laboriosos y patrióticos, serían mucho mayores que si se descubrieran minas de riquezas fabulosas o si se pusiera bajo nuestra bandera todo el comercio del mundo.[71]

En resumen, aunque no emplearan en general esta terminología, un objetivo importante de los progresistas era el fortalecimiento del capital social.[72] Recordemos que la propia expresión de «capital social» fue inventada por un educador de la era progresista, L. J. Hanifan, al exponer el valor de los centros comunitarios.

El impulso educativo y asimilador alcanzó quizá su máximo florecimiento con el movimiento de las guarderías infantiles. La primera guardería norteamericana, copiada de una institución inventada por los educadores progresistas alemanes, fue lanzada por Elizabeth Palmer Peabody, una «dama generosa» de Boston. A finales de la década de 1870 este movimiento de guarderías se extendió rápidamente por todo el país, y en 1908 había más de cuatrocientas gestionadas por clubes de mujeres, grupos antialcohólicos, iglesias y otras organizaciones. En sus primeros años las guarderías se inspiraron en una filosofía pedagógica innovadora que estimulaba la creatividad infantil. Sus organizadores voluntarios buscaban proporcionar un entorno educativo sano a los hijos de los inmigrantes e influir en las técnicas de crianza de sus padres. En torno a las guarderías creció un cúmulo de formas nuevas de vinculación entre adultos: clubes de madres, de costura y algunos otros. Algunas de las características más innovadoras del movimiento, como su legión de voluntarios y su insistencia en la creatividad infantil, más que la mera capacidad escolar, se desvanecieron a medida que las guarderías se fueron incorporando cada vez más al sistema de escuelas públicas y las maestras lucharon por conseguir el reconocimiento profesional; pero quedó un importante resto. El National Congress of Mothers, formado en parte a partir del movimiento de guarderías en 1897, pasó luego a organizar grupos escolares locales de padres y profesores. En 1924 el Congress of Mothers fue rebautizado formalmente con el nombre de National Congress of Parents and Teachers (la posterior PTA).[73]

Según pone de manifiesto McCormick, el compromiso cívico se hallaba en el corazón de los planteamientos progresistas:

> El progresismo debió mucho de su éxito a un método característico de reforma, algunas de cuyas variantes fueron adoptadas por los dirigentes de casi todas las demás causas. Era típico de ellas comenzar organizando una asociación voluntaria, investigando un problema, acopiando datos significativos y analizándolos de acuerdo con los preceptos de una de las ciencias sociales más recientes. A partir de ese análisis solía surgir una propuesta de solución, se popularizaba mediante campañas de educación y persuasión moral y –en una mayoría de casos, si parecía funcionar bien– era asumida como función pública por alguna instancia gubernamental.[74]

Las personas que impulsaban esas iniciativas sociales, tanto en el plano local de base como en el nacional, constituían asociaciones nuevas que al principio no solían tener objetivos políticos. Un ejemplo temprano fue el movimiento antialcohólico, que en parte se propuso crear «una estructura cohesionada de responsabilidad recíproca» frente a la industrialización y la urbanización. A menudo las nuevas organizaciones se constituían además a partir de redes sociales preexistentes,

sobre todo de tipo religioso. A su vez los movimientos de reforma locales y nacionales se construían sobre los fundamentos de grupos informales o apolíticos.

Un ejemplo ni mucho menos único es el de la transformación de los grupos de lectura femeninos primero en movimiento cívico y después en fuerza política. Durante la depresión de la década de 1890 ciertos grupos femeninos de lectura ampliaron sus programas hasta incluir servicios sociales y defensa de intereses. La General Federation of Women's Clubs (GFWC), fundada en 1890 hizo campaña a favor de que el gobierno inspeccionara los alimentos, unas normas de vivienda más estrictas, una mayor salubridad del agua potable, la protección de la mujer en el puesto de trabajo, y servicios para pobres, enfermos, discapacitados y niños. El National Congress of Mothers, creado para educar a las madres en la crianza de sus hijos, buscó luego el apoyo público para la fundación de clínicas infantiles, tribunales juveniles, hogares de libertad condicional para niños a la espera de juicio, guarderías infantiles y terrenos de juego. Las afroamericanas, a quienes la segregación impedía afiliarse a la GFWC, formaron en 1896 la National Association of Colored Women's Clubs of America, hicieron campañas contra el consumo de alcohol y apoyaron escuelas infantiles, guarderías infantiles y hogares para madres solteras. «El lugar de la mujer es el hogar –escribía la sufragista Rheta Childe Dorr en 1910–, pero el hogar no se limita a las cuatro paredes de la vivienda individual. El hogar es la comunidad.»[75] El movimiento sufragista, que iba más allá de las divisiones de clase (aunque no de las de raza, en general), fue tan sólo la culminación más visible de la organización feminista durante el paso de siglo XIX al XX.

Las oleadas sucesivas de movilización obrera nos proporcionan otro ejemplo del nexo entre movimientos de solidaridad social y de reforma política. Los esfuerzos para organizar el mundo obrero en las décadas finales del siglo XIX no eran ni mucho menos reuniones para tomar el té, pues aquellos años fueron la época más agitada del conflicto de clases en la historia de Estados Unidos. «La década de 1880 chorreó sangre», recordaba Ida Tarbell en sus memorias. A pesar de los reiterados esfuerzos por ampliar los planes de la clase trabajadora para hacer que incluyeran la reforma social y la lucha de clases, los sindicatos de más larga vida del siglo XIX tendieron ante

todo a mejorar las condiciones de trabajo. El auge de la sindicación en el cambio de siglo culminó, no obstante, en 1910 con la elección de quince sindicalistas para el Congreso; y al respirarse en el ambiente la amenaza del «socialismo», la clase política se decidió a incluir entre sus objetivos la reforma laboral. Las alianzas entre las distintas clases fueron también importantes en este punto. El objetivo de la National Consumers League, fundada en 1899 por Florence Kelley, una activista de los centros de asentamiento, fue permitir a las compradoras de clase media boicotear las empresas que no ofrecían condiciones laborales decentes a sus empleadas.[76]

Como movimiento social, el progresismo no se amolda a ninguna clasificación simple de «arriba» y «abajo». Muchas de las nuevas organizaciones fraternales, cívicas y de reforma fueron consecuencia de las campañas de reclutamiento realizadas por oficinas generales y líderes nacionales, mientras que otras surgieron en respuesta a iniciativas locales. Algunas, como 4-H y Grange, fueron en realidad creación del gobierno federal. Todavía fue más importante la difusión de iniciativas de una comunidad a otra por contacto. Según observa la politóloga Theda Skocpol, «este método de expansión organizativa recordaba mucho a las técnicas utilizadas por los clérigos metodistas y baptistas que recorrían un circuito para propagar las nuevas congregaciones por los Estados Unidos de antes de la guerra civil como un reguero de pólvora».[77]

El aprendizaje por contacto fue común en la difusión de las ideas progresistas a favor del desarrollo del compromiso cívico. Iniciativas nacidas en una parte del país se recogían y desarrollaban en otras comunidades, desde donde se difundían aún más allá. Podemos ver este proceso en acción siguiendo las huellas de la evolución de una sola innovación cívica. En la década de 1890, inspirándose en parte en las conferencias pronunciadas en la Hull House por académicos como John Dewey, las universidades de Wisconsin y Chicago crearon escuelas de extensión universitaria para profundizar los lazos entre la universidad y los ciudadanos adultos. En la primera década del nuevo siglo Tom Johnson, el famoso alcalde progresista de Cleveland, concibió la idea de celebrar reuniones periódicas en una carpa para inducir a ciudadanos y dirigentes políticos a un intercambio informal sobre asuntos públicos. En 1907, basándose en estas iniciativas, organiza-

ciones cívicas de Rochester (Nueva York) habían fundado «centros sociales» en las escuelas públicas para organizar con fondos públicos debates populares sobre asuntos locales.

Al cabo de tres años, según recoge el *Democrat and Chronicle* del 20 de marzo de 1910, se celebraban anualmente en Rochester centenares de reuniones de ese tipo: «El programa de esta semana en los centros sociales y clubes cívicos es variado, y comprende veladas dedicadas a debatir sobre condiciones en la empresa, salud, arte, organización social, carestía de los precios, el problema de las bebidas alcohólicas y los de los barrios». La participación en estas deliberaciones cívicas no tenía en cuenta, ni mucho menos, las diferencias de clase y educación; un observador de 1911 informaba lacónicamente que «al tratarse el tema de la forma delegada del gobierno, una lavandera polaca y la presidenta de la WCTU se opusieron a un limpiador y un profesor universitario». En 1916 el movimiento de los «centros sociales» (o «centros comunitarios») se había extendido por todo el país y llegado a Virginia Occidental, donde, tal como hemos visto, suscitó en L. J. Hanifan la primera referencia registrada al «capital social».[78]

Según ilustra esta historia, aunque los grandes centros metropolitanos de Nueva York, Boston y otros de su tipo participaron en el proceso de renovación cívica, una gran parte de la actividad creativa se llevó a cabo en comunidades del interior del país, cuando los activistas locales, interesados en reconstruir los lazos comunitarios en el nuevo siglo, aprendieron unos de otros qué era lo que funcionaba. En realidad, la oleada de constitución de asociaciones de finales del siglo XIX había comenzado en las pequeñas ciudades del interior, no en las metrópolis cosmopolitas. El movimiento de institutos de enseñanza media se difundió con máxima rapidez en las pequeñas ciudades del medio oeste y el oeste. Es posible que los historiadores Arthur Link y Richard McCormick exageren un poco, pero captan los rasgos distintivos del movimiento cuando concluyen que el «progresismo fue el único movimiento de reforma experimentado por toda la nación norteamericana a lo largo de su historia».[79]

Como movimiento político, los progresistas fueron responsables de la mayor renovación de los programas e instituciones públicas de la historia de Estados Unidos, comparable sólo al New Deal. En unas pocas décadas se introdujeron en la política estatal y local, hasta difundirse luego gradualmente por toda la nación, las siguientes características de nuestro procedimiento político: el voto secreto (1888, Kentucky), la iniciativa popular y el referéndum (1898, Dakota del Sur), las elecciones primarias para la presidencia (1900, Minnesota), el sistema de gerente municipal (1903, Galveston, Texas), la elección senatorial directa (1913) y el sufragio femenino (1893, Colorado; 1920, Constitución de Estados Unidos). Aparte de estas reformas políticas básicas, fue también el período más intenso de reforma administrativa local de nuestra historia.[80]

En el plano nacional los progresistas pusieron las piedras angulares institucionales de los principios generales fiscales y políticos con la Reserva Federal (1913), el impuesto sobre la renta (1913) y la oficina presupuestaria (1921). Apenas hubo un terreno de dirección pública que no fuera tocado por la avalancha de iniciativas políticas de los progresistas: la primera legislación de la historia de Estados Unidos para la protección del consumidor (la Food and Drug Administration y la inspección federal de los productos cárnicos en 1906, y la Federal Trade Comission en 1914), la primera legislación medioambiental (el sistema forestal nacional de 1905 y el sistema de parques nacionales de 1913), la creación de los departamentos (ministerios) de Comercio y Trabajo (1913) y la Oficina general de Cuentas (1921), la consolidación de las normas antitrust (1903), las leyes contra el trabajo infantil (1916), la jornada de ocho horas (iniciada en el ferrocarril en 1916), las indemnizaciones a los trabajadores (1916), la primera regulación federal de la industria de las comunicaciones (1910), la Oficina de Investigación (1908; rebautizada en 1935 con el nombre de Oficina Federal de Investigación, el FBI), la normativa para la financiación de las campañas (1907), la mayor liberalización del comercio en medio siglo (1913), los cimientos para la normativa federal del agua en los estados del oeste (1902) y el Día de la Madre (1914).[81] De forma característica, la innovación comenzó con reformas experimentales en estados y comunidades locales, para acopiar luego fuerzas a medida que avanzaba hacia Washington como un trueno.

No todas estas reformas tuvieron el éxito esperado por sus defensores, y retrospectivamente algunas fueron decididamente perniciosas. No obstante, este paquete de reformas constituyó en conjunto un logro impresionante en un sistema constitucional creado para frustrar

cualquier cambio radical. La base de esa hazaña fue un movimiento político nacional amplio y de base que afectó a los dos principales partidos políticos en la primera década del siglo. A su vez, esa movilización política se apoyó en las energías y organizaciones creadas durante el período de formación de capital social de las décadas anteriores.

En términos generales, la oleada comenzó en el último tercio del siglo XIX con organizaciones (como los grupos fraternales y culturales) centradas ante todo en los intereses privados de sus miembros, entre ellos el ocio y la autoayuda. En la última década del siglo XIX y primera del XX esas asociaciones (y otras más recientes nacidas en aquel período) dirigieron gradualmente su atención a asuntos comunitarios, y finalmente a la reforma política. La fase anterior de creación de redes sociales, orientada hacia los propios grupos, abrió camino a la fase posterior de acción política, orientada hacia fuera.[82] Esta interpretación podría ser exagerada, como cualquier generalización histórica esquemática, pues hubo aspectos públicos en los Shriners y facetas privadas en la League of Women Voters, pero el hecho fundamental es que esa inversión en capital social no fue una alternativa a la movilización y la reforma política, sino un requisito previo de las mismas. También esto es una lección crucial para nuestra época.

No nos hace falta lavar la imagen de la era progresista, pues los historiadores llevan ya casi un siglo ocupándose en debatir el legado de este movimiento. Sus críticos, mayoritarios entre los historiadores profesionales durante una gran parte del pasado medio siglo, señalan la propensión de los progresistas a favorecer un elitismo tecnocrático. Al proponer soluciones «profesionales», de «especialistas», a los problemas sociales, muchos progresistas adoptaron una postura antipolítica que tuvo el efecto de desmovilizar la participación pública, aunque no fuera ésa su intención. A partir de 1896 la participación electoral inició un declive del que todavía no se ha recuperado. La política partidista, y especialmente la maquinaria de los partidos, fue la gran enemiga de los progresistas, que en general prefirieron «consejos» y «comisiones» dominados de hecho por profesionales de clase media. Los progresistas eran conscientes de la corrupción y dependencia inherentes a aquella maquinaria, pero no veían que daba acceso a la esfera pública a personas que de lo contrario carecían de poder, en

especial los inmigrantes. El historiador Philip Ethington ha observado que «entre las muchas ironías de la llamada era progresista (de la década de 1890 a la de 1920 aproximadamente), la más triste es quizá el daño profundo y duradero causado a la democracia por sus amigos más íntimos», pues en vez de la democracia deliberativa propugnada por algunos progresistas, Estados Unidos acabó teniendo la democracia directa y plebiscitaria promovida con éxito por otros.[83]

Entre los historiadores se ha suscitado un debate aún más intenso sobre si la era progresista se propuso la reforma social, el control social o la revolución social. Algunos estudiosos han argumentado que los reformadores procedentes de la clase media organizaron asociaciones voluntarias para ejercer el control social sobre los inmigrantes de clase obrera, revoltosos y toscos. Otros investigadores, aun reconociendo que los dirigentes progresistas procedían de la clase media, hacen hincapié en el aspecto benéfico de las nuevas instituciones, dirigidas a fortalecer las comunidades inmigrantes y de clase obrera y reducir las desigualdades sociales. Otros más han señalado que los reformadores de la clase media eran impulsados a actuar por las demandas de sus «clientes» de la clase obrera, por lo que reducir esta dinámica a un control social de arriba abajo equivale a ignorar las intenciones y medios de aquellas personas cuyas vidas cambiaron. «El temor a la violencia de la clase obrera explica una gran parte de lo que se ha llamado reforma progresista», concluye el historiador Painter.[84]

Incluso aquellos que celebraron el nuevo asociacionismo y sus consecuencias políticas reconocieron a menudo la posibilidad de un control social excesivo y una subordinación de los individuos.[85] Los impulsos comunitarios de la era progresista podían ir demasiado lejos: durante la Primera Guerra Mundial, Dudley Foulke, presidente de la National Municipal League, propuso que los reclutas se utilizaran después de la guerra para actividades de servicio público:

> El bienestar público requerirá quizá que algunos se casen y críen hijos en beneficio de la comunidad. Han de estar dispuestos a hacerlo, tanto si lo desean como si no. De otros podrá requerir que abandonen el consumo de bebidas alcohólicas y dejen otros hábitos que implican excesos o inmoralidad [...] tanto si existe como si no una ley que los prohíba. Puede exigir períodos de formación para el servicio militar o para la organización de las industrias del

estado o la ciudad con fines de defensa o mejora social, y aquellos a quienes se convoque deben estar dispuestos a sacrificar sus intereses privados y responder a la llamada.[86]

Esta actitud de «gran hermano» al estilo americano ilustra los riesgos de un comunitarismo exagerado.

Aún resulta más inquietante el hecho de que la segregación racial y la exclusión social fueran, según hemos visto, un componente esencial de los planes de la era progresista. La discriminación racial fue legalizada en 1896; en 1909 se creó la NAACP para atacar la discriminación; y en 1915 se fundó el segundo Ku Klux Klan (en parte) para ponerla en práctica, incluso por medios ilegales si fuera necesario.[87] No todas las «innovaciones cívicas» de la era progresista fueron beneficiosas y progresistas. Quienes buscamos en esa época pasada de reformas una inspiración para los Estados Unidos de hoy debemos estar atentos al riesgo de que la insistencia en lo comunitario exacerbe la división y la exclusión. El capital social se fomenta forzosamente con mayor facilidad en el seno de comunidades homogéneas, por lo que insistir en su creación puede hacer que, sin darnos cuenta, la balanza social se incline hacia el capital social vinculante olvidando el capital social que tiende puentes. Ésta es una de las lecciones más instructivas de esa época anterior.

Pero hay también otras lecciones más beneficiosas. Las instituciones de la sociedad civil creadas aproximadamente entre 1880 y 1910 han perdurado durante casi un siglo. En esas pocas décadas las estructuras voluntarias de la sociedad norteamericana asumieron una forma moderna. Las tendencias al abandono del compromiso cívico analizadas en la parte II del presente libro registran en esencia la descomposición de esa estructura a lo largo del último tercio del siglo XX. Sin embargo, en los asuntos humanos no es ninguna nimiedad crear un conjunto de instituciones que puedan durar y servir a la sociedad durante un siglo de transformaciones sociales y económicas tan variopintas.

A pesar de todas las dificultades, errores y perfidias de la era progresista, sus dirigentes y precursores inmediatos de finales del siglo XIX diagnosticaron correctamente el problema de un déficit de capital social o de compromiso cívico. En 1890 debió de resultar tentador decir:

«La vida era mucho más bella en el pasado, cuando vivíamos en pueblos. ¡Que todo el mundo vuelva a la granja!». Ellos no cedieron a la tentación de invertir el flujo de los acontecimientos, y eligieron en cambio la senda más dura pero más segura de la innovación social. De manera similar, sería tentador decir entre quienes hoy se sienten preocupados por el déficit de capital social: «La vida era mucho más bella en los años cincuenta. Por favor, ¿podrían todas las mujeres presentarse en la cocina y apagar de paso el televisor?». La ruptura social puede alimentar fácilmente una forma de nostalgia reaccionaria.

Mi mensaje es, en cambio, que necesitamos desesperadamente una era de inventiva cívica para crear un conjunto renovado de instituciones y canales que revigoricen una vida cívica que se acomode a nuestra propia existencia. El reto que ahora se nos plantea es el de volver a inventar en el siglo XXI el equivalente de los boyscouts, los centros de asentamiento, los terrenos de juego, la Hadassah, la United Mine Workers o la NAACP. Es posible que lo que creemos no se parezca en nada a las instituciones inventadas hace un siglo por los progresistas, de la misma manera que sus inventos no fueron copias en papel carbón de las anteriores costumbres populares de las pequeñas localidades cuyo fallecimiento lamentaban. Necesitamos estar tan dispuestos a experimentar como lo estuvieron los progresistas. La disposición a errar –y luego a corregir la puntería– es el precio del éxito en la reforma social.

Volviendo la mirada atrás desde el umbral del siglo XXI, resulta difícil imaginar un tiempo sin boyscouts, pero hace un siglo debió de haber parecido extravagante que en el siglo XX el equivalente de la banda formada por Tom Sawyer antes de la guerra civil en los bancos de arena del Mississippi apareciera llevando sombreros y abalorios por méritos y pronunciara la promesa scout. No obstante, instituciones como las de los boyscouts proporcionaron un foro nuevo y de éxito a la formación de una comunidad juvenil. Del mismo modo, algunas soluciones para paliar el actual déficit cívico pueden parecer al principio ridículas, pero deberíamos estar hartos de hacer pasar nuestra inventiva cívica por filtros convencionales. Las reformas concretas de la era progresista no son ya apropiadas para nuestro tiempo, pero su idealismo práctico y entusiasta –y sus logros– deberían ser para nosotros una inspiración.

Capítulo 24

Un programa para capitalistas sociales*

«Todo tiene su tiempo y sazón bajo el sol», cantaba el poeta hebreo en el Eclesiastés. Cuando Pete Seeger puso en música folk esta máxima antigua en la década de 1960, había llegado quizá el momento de que los norteamericanos se soltaran los grilletes de un gregarismo indiscreto. Sin embargo, al entrar en un nuevo siglo ha sonado ya la hora de que comencemos a retejer la tela de nuestras comunidades.

Al comienzo de mi investigación señalé que la mayoría de los norteamericanos se sienten hoy vaga e incómodamente desvinculados. Son muchos los que al acabar el siglo XX tienen la impresión, como el joven Walter Lippmann a principios del mismo, de que «hemos cambiado nuestro entorno más rápidamente de lo que nos hemos cambiado a nosotros mismos». A los encuestadores les decimos que desearíamos vivir en una comunidad más civil, más digna de confianza y preocupada por la colectividad. Los datos de nuestra investigación demuestran que este anhelo no es pura nostalgia o «conciencia falsa». Los norteamericanos tienen razón al decir que los vínculos de nuestras comunidades se han debilitado, y nosotros estamos en lo cierto al temer que esta transformación tenga costes muy reales. Sin embargo, el reto que se nos platea, como el planteado a nuestros predecesores en el paso de la edad dorada a la era progresista, no consiste en lamentarnos por el cambio social, sino en guiarlo.

La creación (o recreación) de capital social no es tarea sencilla. La facilitaría una crisis nacional palpable, como una guerra, una depresión o un desastre natural, pero para bien y para mal Estados Unidos no se enfrenta a ninguna de estas crisis galvanizadoras. El reflujo de la vida comunitaria durante las últimas décadas ha sido silencioso y engañoso. Advertimos sus efectos en los intersticios de nuestras vidas privadas sometidas a tensión y en la degradación de nuestra vida pública, pero las consecuencias más serias nos recuerdan a la antigua adivinanza de salón: «¿Qué le falta a este cuadro?». El debilitamiento del capital social se manifiesta en cosas que se han desvanecido casi sin darnos cuenta: las fiestas de barrio y las reuniones con amigos, la amabilidad espontánea de los desconocidos, la búsqueda compartida del bien común en vez de una persecución solitaria de los bienes privados. Mencionar el problema es un primer paso esencial para hacerle frente, de la misma manera que poner una etiqueta al «medio ambiente» permitió a los norteamericanos escuchar el manantial callado, y nombrar lo que Betty Friedan llamó «el problema sin nombre» permitió a las mujeres expresar qué estaba mal en sus vidas.

Sin embargo, dar nombre a nuestro problema –e incluso calcular sus dimensiones, diagnosticar sus orígenes y evaluar sus consecuencias, como he intentado hacer en este libro– no es más que un acto preliminar del desafío más duro. En un mundo irrevocablemente alterado, un mundo donde la mayoría de las mujeres tiene un trabajo, los mercados son mundiales, los individuos y las empresas móviles, el entretenimiento electrónico, la tecnología avanza de manera acelerada y (por suerte) no hay guerras importantes, ¿cómo podemos volver a llenar nuestras reservas de capital social? Como la mayoría de cuestiones sociales, ésta tiene dos caras, una institucional y otra individual. Utilizando la apropiada metáfora del mercado, necesitamos atender tanto a la oferta de oportunidades para el compromiso cívico como a la demanda de esas oportunidades.

Tal como hicieron nuestros antecesores de la era progresista, necesitamos crear nuevas estructuras y programas (públicos y privados) para facilitar una renovación del compromiso cívico. Según explicaré con más detalle acto seguido, los líderes y activistas de todos los ámbitos de la vida norteamericana deben buscar formas innovadoras de respuesta a la pérdida de eficacia de las instituciones y prácticas cívicas que hemos heredado. Al mismo tiempo necesitamos robustecer nuestra decisión de volver a vincularnos como individuos, pues tenemos que superar una conocida paradoja de la acción colectiva. Aunque particularmente preferiría una comunidad más efervescente, no puedo realizar ese objetivo por mí mismo; al fin y al cabo, si sólo aparezco yo, no hay reunión, y tampoco hay club si yo soy el único miembro. Resulta tentador retirarse a los placeres privados que pue-

* Quiero agradecer a Tom Sander su ayuda en la preparación de este capítulo.

do lograr por mí mismo. Pero al hacerlo así, hago que al otro le resulte aún más difícil resolver su propia versión del mismo problema. Las acciones individuales no bastan, pero son necesarias para restablecer la comunidad.

Así pues, nuestro reto es restablecer la comunidad norteamericana para el siglo XXI mediante la acción colectiva y la iniciativa individual. Reconozco la imposibilidad de pregonar una panacea para los problemas de abandono del compromiso cívico que afectan a nuestra nación. Por otra parte, debido a mi experiencia de los últimos años al actuar como punta de lanza de un diálogo coordinado en toda la nación e inspirado en el intenso intercambio que mantuvieron estudiosos y prácticos durante la era progresista, pienso con optimismo que si trabajamos juntos, los norteamericanos de hoy podemos volver a ser tan cívicamente creativos como nuestros antepasados progresistas. Esas deliberaciones a las que me refiero, el Saguaro Seminar: Civic Engagement in America, reunieron a pensadores y activistas de múltiples comunidades norteamericanas para formular preguntas y buscar respuestas.[1] Los ulteriores debates dieron forma de muchas maneras a las propuestas que presento en este capítulo. Los objetivos del grupo han consistido, en primer lugar, en hacer que los norteamericanos sean más conscientes de la importancia colectiva de los miles y miles de decisiones minúsculas que tomamos a diario para invertir en capital social –o retirar esa inversión–; y en segundo lugar, en provocar la imaginación cívica de nuestros conciudadanos para descubrir e inventar nuevos modos de vinculación social adecuados a los cambios producidos en nuestras vidas.

Imaginar en detalle la manera de renovar nuestras reservas de capital social es una tarea para toda una nación y una década, no para un solo estudioso, un solo libro o incluso un solo grupo. Mi intención en este capítulo es modesta: identificar las facetas claves del desafío al que nos enfrentamos esbozando brevemente seis ámbitos que merecen una especial atención por parte de quienes aspiran a ser capitalistas sociales: la juventud y las escuelas, el puesto de trabajo, el diseño metropolitano y urbano, la religión, las artes y la cultura, y la política y el gobierno. Ofreciendo algunas sugerencias propias, intento provocar la imaginación del lector en cada una de esas facetas con la esperanza de que juntos podamos producir algo aún más creativo y poderoso.

Los filósofos, de Aristóteles a Rousseau, William James y John Dewey, iniciaron sus debates sobre el civismo considerando la educación de la juventud. Sopesaron las virtudes, habilidades, conocimiento y hábitos esenciales de los ciudadanos democráticos, y cómo inculcarlos. Este punto de partida es especialmente apropiado para los reformadores de hoy, pues la causa particular más importante del problema que actualmente nos aflige es un declive generacional omnipresente y continuo en casi todas las formas de compromiso cívico. La juventud actual no fue la iniciadora del desgaste del capital social de los norteamericanos –lo fueron sus padres–, y es obligación de los norteamericanos de cualquier edad ayudar a reavivar el compromiso cívico en la generación que llegará a la edad adulta en los primeros años del siglo XXI.

Así pues, éste es el reto que propongo a los padres y educadores de Estados Unidos, y sobre todo a los jóvenes adultos norteamericanos: encontremos el modo de garantizar que en el 2010 el nivel de compromiso cívico entre los norteamericanos que lleguen entonces a la edad adulta se halle en todas las partes de nuestra sociedad a la altura del de sus abuelos cuando tenían su edad, y que al mismo tiempo el capital social que tiende puentes sea fundamentalmente mayor que el de la época de esos abuelos. Una comprobación específica de nuestro éxito será la de saber si podemos restablecer la participación electoral hasta el nivel de la de la década de 1960, pero nuestro objetivo deberá ser aumentar también la participación y la deliberación de otras maneras más sustanciales y delicadas, desde los deportes de equipo hasta los coros, y desde el altruismo organizado hasta los movimientos sociales de base.

Los medios para conseguir estos objetivos a comienzos del siglo XXI y las nuevas formas de vinculación que marcarán nuestro éxito serán con seguridad diferentes de los de mediados del siglo XX. Por tal razón, el éxito requerirá la sensibilidad y las habilidades de la generación X y sus sucesores, más aún que la de los nacidos en la explosión demográfica y sus mayores. No obstante, resultan pertinentes algunas ideas «anticuadas». Tomemos como ejemplo el caso de la educación cívica. Sabemos que el conocimiento de los asuntos públicos y la práctica de las destrezas cívicas de cada día son requisitos previos para una participación efectiva. Sabemos también que el «carné de

calificación cívica» expedido por el Departamento de Educación de Estados Unidos a los estudiantes de estudios primarios y secundarios a finales del siglo XX fue una decepción.[2] Así, un elemento de nuestra estrategia debería ser mejorar la educación cívica en la escuela; no se trata sólo de saber «cómo se hace ley un proyecto», sino «cómo puedo participar efectivamente en la vida pública de mi comunidad». Imaginemos por ejemplo las lecciones cívicas que puede impartir en la zona central meridional de Los Ángeles un profesor que trabaje con sus estudiantes para lograr un cambio público que éstos consideren importante, como conseguir iluminación para un campo de baloncesto del barrio.

Conocemos otras estrategias que también funcionarían. Un cúmulo de pruebas cada vez mayor confirma que los programas de servicio comunitario fortalecen realmente los músculos cívicos de quienes participan en ellos, especialmente si el servicio tiene sentido, se ofrece con regularidad y está entretejido en la trama del programa escolar. Los servicios esporádicos tienen poca influencia, y resulta difícil imaginar que los trabajos de canguro y portero –los dos tipos más frecuentes de «servicio a la comunidad» en toda la nación, según un estudio de 1997– produzcan un gran efecto beneficioso. Por otra parte, según indican los datos que van apareciendo, los programas de aprendizaje de prestación de servicios bien diseñados mejoran el conocimiento, aumentan la eficacia ciudadana, incrementan la responsabilidad social y la autoestima, enseñan habilidades de cooperación y liderazgo y pueden incluso (tal como señala un estudio) reducir el racismo.[3] Es interesante observar que los programas voluntarios parecen funcionar tanto como los obligatorios. El voluntariado practicado en la juventud es, según señalamos en el capítulo 7, uno de los predictores más claros de actividad voluntaria en la edad adulta. Trabajar como mentor de miembros de otra generación puede servir también para fines cívicos, como ocurre con el programa Boston's Citizen Schools, que permite a voluntarios adultos trabajar con jóvenes fuera de la jornada escolar en proyectos tangibles, como el aprendizaje de escritura narrativa o la creación de páginas web.

La participación en actividades extracurriculares (ligadas a la escuela o independientes) constituye otro medio acreditado para incrementar la participación cívica y social en años posteriores. En realidad, la participación en grupos musicales, equipos de atletismo, clubes de servicios y otras actividades similares en el instituto es uno de los precedentes más claros de participación en la vida adulta, incluso comparando grupos demográficamente similares.[4] Desde un punto de vista cívico, las actividades extracurriculares son simples «flecos», pero los fondos destinados a ellas fueron diezmados durante las décadas de 1980 y 1990. Dar la vuelta a este proceso perverso sería un buen comienzo para alcanzar nuestro propósito de reenganche juvenil para el año 2010. Finalmente, sabemos que las escuelas de tamaño menor estimulan una participación más activa que las grandes en programas extracurriculares; en las pequeñas son más los estudiantes que tienen la posibilidad de tocar el trombón, jugar de extremo izquierda o representar el papel de rey Lear. Los colegios más pequeños, como las ciudades más pequeñas, generan expectativas superiores de reciprocidad mutua y acción colectiva. Así, desconcentrar los megacolegios o crear «colegios menores dentro de los colegios» produciría casi con seguridad dividendos cívicos.

Nuestros esfuerzos por aumentar la participación social entre los jóvenes no se han de limitar a las actividades escolares. Aunque todavía no es fácil ver cuál puede ser en la era de internet el equivalente del club 4-H o de los centros de asentamiento, deberíamos otorgar un premio anual Jane Addams al miembro de la generación X o Y que aporte la mejor idea. Lo que necesitamos no son brócolis cívicos –buenos para la salud, pero nada sabrosos–, sino una versión actualizada de la ingeniosa combinación de valores y diversión del movimiento scout. Reto a quienes llegaron a la edad adulta en la última década del siglo XX, tan descorazonadora desde el punto de vista cívico, a inventar fórmulas poderosas y atractivas para aumentar el compromiso cívico entre sus hermanos y hermanas más jóvenes que alcanzarán la mayoría de edad en la primera década del siglo XXI.

El carácter cambiante del trabajo y la entrada de las mujeres en el mundo laboral asalariado, relacionada estrechamente con esos cambios, se cuentan entre las revoluciones más trascendentales ocurridas en la sociedad norteamericana durante el siglo XX. Esta transformación del puesto de trabajo fue comparable por su magnitud a la metamorfosis experimentada por Estados Unidos un siglo antes, al pasar

de una nación de explotaciones agrarias a otra de fábricas y oficinas. Sin embargo, al comenzar el siglo XXI las instituciones norteamericanas, tanto públicas como privadas, y las normas y prácticas vigentes en el lugar de trabajo no han hecho más que iniciar su adaptación a este cambio. Según vimos en el capítulo 11, esta revolución en el lugar de trabajo está involucrada en el declive casi simultáneo de la vinculación social y la participación cívica. Éste es, pues, mi reto a los empresarios, dirigentes sindicales y funcionarios públicos, y a los propios trabajadores norteamericanos: encontremos el modo de garantizar que para el 2010 los lugares de trabajo en Estados Unidos serán fundamentalmente más favorables para la familia y más acordes con la comunidad, a fin de dar a los trabajadores norteamericanos la posibilidad de completar nuestras reservas de capital social tanto dentro como fuera del lugar de trabajo.

Por fortuna, hay ciertos datos que demuestran que las prácticas propicias a la comunidad y la familia en el lugar de trabajo benefician tanto al empresario como al trabajador. Además, esas prácticas se están convirtiendo en un elemento clave para reclutar y retener una mano de obra leal y de alta calidad, al menos en períodos de pleno empleo. Por suerte, la proporción de trabajadores norteamericanos que dicen disponer de cierta flexibilidad en sus horarios laborales ha aumentado del 16% en 1990 al 30% en 1997.[5] Sin embargo, muchos de los beneficios de las prácticas de empleo que estimulan la formación de capital social –familias más sólidas, escuelas más eficientes, barrios más seguros y una vida pública más animada– se «filtran» fuera de la propia empresa, mientras que los costes corren por entero a cuenta de ella. Este hecho las incita a reducir la inversión de sus empleados en compromiso cívico. En cambio, las prácticas laborales que inhiben la participación en la comunidad y la vinculación con la familia generan una situación clásica calificada por los economistas de «externalidades negativas», que imponen a la sociedad un coste sin contrapartida.

En la actualidad es opinión ampliamente aceptada que en el caso de la contaminación ambiental los incentivos fiscales y de otros tipos son una respuesta pública apropiada a las externalidades negativas, pues refuerzan la persuasión moral como medio para fomentar comportamientos favorables al medio ambiente. De manera similar, necesitamos reconsiderar cómo premiar a las empresas que muestren una actitud responsable hacia los compromisos familiares y comunitarios de sus empleados, y cómo estimular a otros empresarios a seguir su ejemplo. Muchas empresas ofrecen una reducción de jornada a los trabajadores que realizan actividades de voluntariado al servicio de la comunidad, una práctica valiosa que debería extenderse. Ahora bien, el voluntariado es sólo una forma más de compromiso cívico. Medidas públicas como la ley de baja por razones familiares y médicas aprobada en 1993 y las exigencias legales para que los empresarios faciliten el servicio en jurados ilustran que el interés público por los vínculos cívicos y sociales puede justificar la regulación de los contratos de trabajo por las autoridades públicas. No obstante, el cuidado de los seres queridos no es la única responsabilidad familiar, y el servicio como jurado no constituye el único deber del ciudadano, y así debería reconocerlo nuestra legislación laboral.

Nuestras conclusiones del capítulo 11 señalan sin ambigüedad los dividendos tanto cívicos como personales ligados al empleo a tiempo parcial. Hemos descubierto que el trabajo a tiempo parcial ofrece para muchas personas lo mejor de ambos mundos, pues aumenta las posibilidades de estar en contacto con redes sociales más amplias y deja a la vez más tiempo para buscar ese tipo de posibilidades fuera del puesto de trabajo. También hemos descubierto que es característico que los trabajadores a tiempo parcial estén más implicados en actividades comunitarias que quienes trabajan a jornada completa y quienes no tienen ningún trabajo. No todos desean, por supuesto, un trabajo a tiempo parcial, pero hay muchos que sí lo quieren, y las instituciones norteamericanas públicas, sin ánimo de lucro y privadas no han hecho más que comenzar a plantearse el reto de reestructurar el trabajo para hacer frente a esa demanda. La nueva política del empleo del tiempo debe ocupar un lugar preeminente en los planes públicos para el nuevo siglo.

Podemos hallar compromiso cívico y vinculación social en el lugar de trabajo, no sólo fuera de él. Así, nuestros planes para el lugar de trabajo deberían incluir también nuevos medios de formación de capital social en el ejercicio profesional. Esto es especialmente cierto en lo referente al capital social que tiende puentes, pues la creciente diversidad existente en el lugar de trabajo es para los capitalistas socia-

les un bien valioso y que todavía no ha sido plenamente explotado. Según vimos en el capítulo 5, se están poniendo ya en práctica algunas iniciativas estimulantes en este sentido: trabajo en equipo, reestructuración arquitectónica y otros planteamientos similares. Por lo demás, otros cambios ya analizados aquí –en especial la proliferación del trabajo «circunstancial»– hacen mayor el reto de crear un capital social fundado en el trabajo. Empresarios, sindicatos, especialistas laborales y los propios trabajadores deben ser más creativos al hacer frente a las necesidades de vinculación social de quienes trabajan de forma temporal, a tiempo parcial o como independientes.[6] Finalmente, tenemos que cuestionarnos la idea de que la vida cívica no guarda ninguna relación con el lugar de trabajo. ¿Por qué no disponer de espacio y tiempo, proporcionados por el empresario, para la formación de grupos de debate y clubes de servicios? ¿Por qué no mejorar la protección de la intimidad de las comunicaciones de los trabajadores?

A medida que el siglo XX llegaba a su fin, los norteamericanos comenzaron a constatar gradualmente que el modelo de asentamiento metropolitano extenso que creamos para nuestro uso en las cinco décadas anteriores imponía pesados costes personales y económicos: contaminación, atascos y pérdida de tiempo. En el capítulo 12 descubrimos que la expansión metropolitana ha dañado también el tejido social de nuestras comunidades. Por tanto, éste es mi reto para los planificadores urbanos y regionales, para los organizadores de las comunidades y para los compradores de viviendas: actuemos para conseguir que en el año 2010 los norteamericanos dediquen menos tiempo que hoy a viajar, y más a relacionarse con los vecinos; que vivan en zonas más integradas y amables para los peatones; y que el diseño de nuestras comunidades y la disponibilidad de espacio público estimulen una mayor socialización informal con amigos y vecinos.[7] Un objetivo engañosamente sencillo podría ser el siguiente: que el número de quienes conocen a más vecinos por su nombre de pila sea mayor que el actual.

Enarbolando la bandera del «nuevo urbanismo», los urbanistas han presentado durante los diez o veinte últimos años muchas sugerencias creativas precisamente en este sentido.[8] Debemos admitir que

se ha invertido mucho más tiempo y energía en la exposición y la puesta en práctica de estas ideas que en medir su impacto sobre la participación comunitaria. Es seguramente probable que ciertas innovaciones de diseño, como las zonas de uso mixto, las redes de calles peatonalizadas y la disposición de más espacio para uso público, aumenten el capital social, aunque es menos obvio que los detalles cosméticos de diseño victoriano o colonial y los ecos de la arquitectura pública decimonónica que hallamos de manera característica en comunidades como Disney's Celebration (Florida) vayan a tener necesariamente ese efecto. (La flamante localidad de Easton [Ohio] dispone de un centro urbano construido a semejanza de una estación de tren transformada, aunque en aquel lugar no hubo nunca estación ferroviaria.) En cualquier caso, ya es hora de comenzar a evaluar con rigor las consecuencias reales de estas prometedoras iniciativas.[9]

El nuevo urbanismo es un experimento en curso para ver si nuestra sed de una abundante vida comunitaria supera nuestra hambre de jardines privados, grandes superficies comerciales con precios rebajados y facilidades para aparcar. Al final, los norteamericanos tendremos en gran parte el tipo de espacio físico que exijamos; si realmente no deseamos más comunidad, no la tendremos. Por otro lado, la expansión urbana segregacionista del pasado estuvo también fuertemente configurada (a menudo de forma no premeditada) por planes públicos como los de la construcción de autopistas, deducción de intereses por hipoteca, zonas de velocidad limitada y concentración de viviendas. A medida que se vean con mayor claridad los costes (económicos y medioambientales, pero también sociales) de la expansión urbana, las medidas públicas para evitarla serán más atractivas, como ha ocurrido ya en varios lugares, de Atlanta a Portland. Finalmente, los pensadores y organizadores comunitarios con capacidad de innovación, como Harry Boyte, Ernesto Cortés y John McKnight, han dedicado grandes esfuerzos a hallar y explotar recursos inesperados en comunidades desfavorecidas. Las Community Development Corporations, creadas en la década de 1970 para promover la reconstrucción física de barrios asolados, están interesándose ahora por invertir también en capital social, y ciertos grupos como la Local Initiatives Support Corporation han tenido algunos éxitos en este terreno.[10] Propongo a todos el reto de añadir a esta buena obra el obje-

tivo de crear redes que tiendan puentes entre las divisiones raciales, sociales y geográficas que fracturan nuestras zonas metropolitanas.

Las comunidades de fe siguen siendo en Estados Unidos un depósito fundamental de capital social. Es difícil ver cómo podríamos recomponer su desgaste de las últimas décadas sin una importante aportación religiosa. Los norteamericanos aprecian, sobre todo en el ámbito público, las restricciones de la Primera Enmienda, que les han permitido combinar una religiosidad incomparable y un pluralismo confesional con un mínimo de conflicto religioso. Por otra parte, es innegable que la religión ha desempeñado una función importante en todos los períodos de renovación cívica de la historia de Estados Unidos. Éste es, por tanto, mi reto a los clérigos, dirigentes laicos, teólogos y fieles del país: alentemos un nuevo «gran despertar» pluralista y socialmente responsable, para que en el 2010 los norteamericanos estén comprometidos con mayor profundidad de lo que lo están hoy con alguna comunidad espiritual que dé sentido a sus vidas, al tiempo que se hacen más tolerantes hacia las creencias y prácticas de los demás norteamericanos.

En nuestra historia nacional la religión ha contribuido a la creación de capital social, sobre todo en tres «despertares» imponentes y fervorosos. Durante el gran despertar de 1730 a 1760, los movimientos de renacimiento religioso «estallaron como una traca» en forma de «reuniones revivalistas masivas y constantes [...] mantenidas en acción por los predicadores ambulantes». El segundo gran despertar, de 1800 a 1830, fue un período de compromiso igualmente burbujeante en el que los «predicadores que hacían su ronda a caballo» llevaban el nuevo evangelio de un asentamiento fronterizo sin iglesia a otro. Esos predicadores formaban grupos de diez o doce conversos para que se reforzaran entre sí en su búsqueda espiritual hasta poder instaurar iglesias normales. Los historiadores debaten sobre la motivación e incluso la religiosidad de estos evangelistas, pero el movimiento inspiró a muchos a dirigirse a los pobres, rechazar la esclavitud y fundar sociedades misioneras y antialcohólicas. Un invento notable fue el movimiento de escuelas dominicales que unía el revivalismo a un deseo de alfabetizar a las personas excluidas de las escuelas normales, entre ellas las mujeres (negras y blancas), los niños trabajadores de las fábricas y los hombres de la frontera.[11]

En el capítulo anterior observamos cómo a finales del siglo XIX se había producido un tercer período importante de compromiso religioso y preocupación social encarnado en actividades como el movimiento Social Gospel y el Ejército de Salvación: la llamada iglesia de los pobres dedicada a la «décima parte sumergida» de la vida norteamericana, expresión con la que se conocía al sector más pobre de la población, zarandeado por las tensiones de la urbanización y la industrialización. El Ejército de Salvación –«salvar el mundo alma por alma»– fue un interesante híbrido de fundamentalismo doctrinal, heterodoxia litúrgica (con bandas en formación y «chicas del aleluya») y creencias progresistas sobre ayuda a los pobres, mejora de la condición religiosa de las mujeres y un servicio por igual a blancos y negros.[12]

¿Se dan en Estados Unidos al comenzar el siglo XXI los ingredientes para otro gran despertar? Las megaiglesias, por poner un solo ejemplo, utilizan técnicas de mercadotecnia y entretenimiento para construir una experiencia religiosa accesible a su clientela típicamente suburbana y de clase media. (Aunque al principio estuvieran dirigidas a la población blanca, las megaiglesias atraen cada vez más a la gente de color.) Aunque sólo sea por sus dimensiones, sus ceremonias suelen parecer impersonales y teológicamente insípidas, pero los dirigentes de esas iglesias gigantescas son capitalistas sociales avezados que organizan actividades en pequeños grupos que constituyen redes personales y combinan religión y socialización (incluso equipos de bolos). Entretanto, según vimos en los capítulos 4 y 9, las iglesias evangélicas y fundamentalistas (junto con sus contrapartidas en los judíos y otras tradiciones religiosas) constituyen, en una parte distinta del espectro religioso, una de las más notables excepciones a la decadencia general del capital social descrita en este libro.

Desde un punto de vista cívico, un nuevo gran despertar no sería (si es que se produce) una bendición sin reservas. Según señalamos en los capítulos 4 y 22, las religiones proselitistas son más diestras en crear capital social vinculante que capital social que tiende puentes, y la tolerancia hacia los no creyentes no es una virtud especialmente asociada al fundamentalismo. Un nuevo gran despertar plantearía cuestiones sobre la separación constitucional entre iglesia y Estado en nuestra cultura, aunque no en nuestra jurisprudencia, según lo ilustra

la controversia suscitada en torno a las medidas de reforma asistencial que prevén una «opción caritativa» y proporcionan fondos públicos a servicios sociales vinculados a instituciones religiosas. Por otra parte, se pueden detectar también señales de una religiosidad de amplio carácter ecuménico y compromiso social en movimientos como el evangélico Call to Renewal. Además, algunas de las innovaciones de la edad dorada y la era progresista, como los centros de asentamiento y el movimiento Chautauqua, aunque no fueran religiosos en sentido estricto, podían ser una fuente de inspiración para otras equivalentes en el siglo XXI.[13]

Ningún sector de la sociedad norteamericana influirá más sobre la futura situación de nuestro capital social que los medios de comunicación electrónicos, y en especial internet. Si estamos dispuestos a invertir de alguna manera fundamental el rumbo de las tendencias adversas de las tres últimas décadas, la industria del entretenimiento y las telecomunicaciones electrónicas habrá de ser un importante componente de la solución, en vez de constituir una parte considerable del problema. Así pues, mi reto a los magnates de los medios de comunicación, los periodistas y los gurús de internet en Estados Unidos, además de a los espectadores como usted y como yo, es el siguiente: encontremos el modo de conseguir que en el 2010 los norteamericanos permanezcan menos tiempo sentados pasivamente y en solitario frente a unas pantallas luminosas, y más en contacto activo con sus conciudadanos. Promovamos nuevas formas de entretenimiento y comunicación electrónica que refuercen el compromiso comunitario en vez de impedirlo. Una de las corrientes que pueden llevarnos hacia esa estrategia es la actual avalancha de interés por el «periodismo cívico», con tal de que no se interprete como sustitutivo de una participación genuina de base, sino como acicate y plataforma para incitar a esa participación.[14] En el capítulo 13 señalé que, como recurso técnico, el extraordinario poder de la televisión puede tanto estimular como poner freno a la participación cívica. Incitemos a las personas de talento que presiden la industria norteamericana del ocio a crear nuevas formas de entretenimiento que arranquen al espectador de su sillón y lo lleven a su comunidad.

En el capítulo 9 vimos que se puede utilizar internet para reforzar las comunidades reales y de relaciones directas, no sólo para sustituirlas por una «comunidad virtual» que es pura apariencia. Incitemos a los diseñadores de programas informáticos y a los especialistas en tecnología de la comunicación a prestar atención a la llamada de Paul Resnick, el especialista en ordenadores de la universidad de Michigan, para hacer que internet propicie el capital social y crear un Cuerpo de Información Comunitaria que estimule a los jóvenes profesionales de la informática a utilizar sus habilidades para reconstituir el hecho comunitario en Estados Unidos.

En el mismo capítulo 9 analicé algunos obstáculos importantes al empleo de la comunicación por ordenador para constituir capital social. Las medidas públicas pueden (y deben) hacer frente a alguno de esos obstáculos, como el de las diferencias en el uso de medios digitales. Otros obstáculos, como el anonimato y la unilateralidad, pueden encontrar «soluciones» tecnológicas. Por otra parte, la comunicación por medios informáticos ofrece también a ciertas formas de deliberación democrática y creación de comunidad oportunidades impensables hasta ahora, como los debates abiertos a todos los ciudadanos sobre asuntos locales, investigaciones conjuntas sobre historia local o incluso anuncios para una final de *frisbee*.Varios estudios anteriores realizados con comunidades bien conectadas indican –de forma provisional pero esperanzadora– que los residentes con acceso fácil a una comunicación local por ordenador utilizan esta nueva herramienta para fortalecer, no para sustituir, los lazos directos con sus vecinos, y que algunos de ellos participan de manera más activa en la vida de la comunidad, precisamente en el sentido deseado por nosotros, los capitalistas sociales.[15] Los grupos de apoyo electrónico a personas mayores confinadas en sus casas podrían servir de complementos útiles de las visitas personales regulares (sin llegar a sustituirlas). La clave es, según creo, encontrar el modo de que la tecnología de internet pueda reforzar en vez de suplantar las redes sociales duraderas fundadas en lo local y hechas de relaciones cara a cara.

La creación de un capital social que tienda puentes requiere superar nuestras identidades sociales, políticas y profesionales para conectar con personas diferentes de nosotros. Ésa es la razón de que los deportes de equipo sean un buen terreno para la creación de capital social. En este sentido, un medio igualmente importante y menos explotado

son las actividades artísticas y culturales. Cantar en coro (como jugar juntos a los bolos) no requiere compartir una ideología ni un origen social o étnico. Por esta razón, entre otras, reto a los artistas, directores y patrocinadores de las instituciones culturales de Estados Unidos, así como a los norteamericanos en general a encontrar el modo de conseguir que para el 2010 haya un número significativamente mayor de norteamericanos que participen en actividades culturales (y no simplemente las consuman o «aprecien»), desde la danza en grupo a los festivales de canto, desde el teatro comunitario a los festivales de rap. Descubramos nuevas formas de utilizar las artes como vehículo para reunir a grupos diversos de conciudadanos.

Es evidente que el arte importa por sí mismo, más allá de los efectos favorables que pueda tener en la reconstrucción de las comunidades de Estados Unidos. Los objetivos estéticos, y no los meramente sociales, son obviamente importantes. Dicho esto, hemos de pensar que el arte es especialmente útil para superar las barreras sociales convencionales. Además, el capital social es a menudo un subproducto valioso de actividades culturales cuyo principal objetivo es puramente artístico.

El Dance Exchange de Liz Lerman ha creado unos agrupamientos comunitarios inimaginables mediante la danza moderna practicada en comunidad, reuniendo por ejemplo a trabajadores de astilleros en paro y profesionales administrativos cuando el cierre de los astilleros de Portmouth (New Hampshire) sometió a tensiones los lazos de unión de la comunidad local. La compañía de teatro Roadside ha congregado a diversos grupos locales de poblaciones en declive de los Apalaches para que celebren sus tradiciones y restablezcan la confianza comunitaria mediante la dramatización de historias y músicas locales. El museo del National Center for African American Artists de Boston ha convocado a diversos grupos de americanos negros (haitianos, jamaicanos, afrobrasileños y afroamericanos nativos) para construir y posteriormente exponer esculturas de peces de seis metros en el acuario de Nueva Inglaterra. La Freestyle Union de Toni Blackman, en Washington DC, utiliza el *ciphering*, una combinación de hip-hop, poesía rap y certámenes de poesía ante el público, para atraer a gente de todo tipo y condición, desde un ejecutante filipino de break-dance hasta un cristiano defensor del derecho a la vida. El

Baltimore Museum of Art insta a los residentes locales a explotar sus espacios públicos en los «jueves libres» invitando a grupos corales y de otros tipos a interpretar en público. La Gallery 37 de Chicago ofrece cursos de aprendizaje a diversos artistas en ciernes –ricos y pobres, suburbanos y del centro de la ciudad, negros, blancos y latinos– para que se dejen llevar por su propia inspiración y establezcan vínculos sociales entre artistas tutores, artistas aprendices y observadores. En el Mattole Valley, al norte de California, David Simpson ha utilizado el teatro comunitario para construir puentes entre leñadores y ecologistas. Muchas de esas actividades producen obras de gran arte, pero también pueden generar capital social para tender puentes, lo que, en algunos aspectos, es un logro todavía más impresionante.[16]

La política y el gobierno son el terreno donde comenzó nuestro viaje para indagar la situación del capital social en Estados Unidos, y en él es donde concluiré mis retos a aquellos lectores que estén tan preocupados como yo por el restablecimiento de los lazos comunitarios en el país. La necesidad de restablecer la vinculación, la confianza y el compromiso cívico no son tan claros en ninguna parte como en los foros públicos de nuestra democracia, a menudo vacíos hoy en día. Así pues, éste es mi reto a los cargos públicos de Estados Unidos, asesores para cuestiones de política y políticos, y (sobre todo) a mis conciudadanos: encontremos el medio de conseguir que para el 2010 sean muchos más los norteamericanos que participen en la vida pública de nuestras comunidades, presentándose a cargos, asistiendo a asambleas públicas, trabajando en comités, haciendo campaña en las elecciones y hasta votando. Quizá sea una temeridad esperar que invirtamos en diez años el sentido de todo el declive producido en las tres o cuatro últimas décadas, pero la democracia norteamericana sentirá sin duda los efectos beneficiosos de un cambio de rumbo incluso parcial.

La reforma de las campañas electorales (sobre todo la reforma de su financiación) debería dirigirse a aumentar la importancia del capital social –y a disminuir la del capital económico– en nuestras elecciones federales, estatales y locales. Como el tiempo está distribuido entre la población con mayor igualdad que el dinero, favorecer la participación dependiente del tiempo por encima de la basada en los talonarios

de cheques significaría comenzar a dar la vuelta a la creciente desigualdad en la política norteamericana. La autoridad del gobierno debería descentralizarse lo más posible para llevar las decisiones a jurisdicciones menores y locales, a la vez que se reconoce y compensa el posible efecto desfavorable de esa descentralización sobre la igualdad y la redistribución. De hecho, los liberales atentos a los beneficios del capital social deberían hallarse más dispuestos a delegar la autoridad del gobierno a niveles inferiores, del mismo modo exactamente que los conservadores compasivos deberían hallarse más dispuestos a transferir recursos y autoridad de las comunidades ricas a las desposeídas. La descentralización de los recursos y autoridad del gobierno a los consejos de barrio ha funcionado bien en ciudades como Minneapolis, Portland y Seattle, creando nuevo capital social en forma de cenas en las que cada invitado aporta un plato, jardines comunitarios y mercadillos, aunque se necesitan proyectos inteligentes para garantizar que el equilibrios entre el capital que vincula y el que tiende puentes no se incline demasiado hacia la fragmentación urbana.

Los planificadores de programas de actuación, sean cuales fueren sus convicciones de partido, deberían ser más avisados en asuntos de capital social y procurar causar el mínimo daño a las reservas del mismo ya existentes precisamente cuando están buscando posibilidades de aumentarlas con nuevas reservas. ¿Qué tal un «informe sobre el impacto del capital social» en unos programas nuevos, menos burocráticos y legalistas de lo que han acabado siendo los informes sobre impacto medioambiental, pero igualmente efectivo para llamar la atención sobre consecuencias imprevistas? El máximo daño causado al capital social en el centro de la ciudad de Indianapolis (Indiana) durante el último medio siglo fue, por ejemplo, la eliminación no premeditada de las redes vecinales cuando los barrios fueron atravesados por la autopista interestatal 65 a comienzos de la década de 1960. La Front-Porch Alliance, creada por el antiguo alcalde Stephen Goldsmith hace más de veinticinco años, fue un esfuerzo valioso para ayudar a restablecer algunas instituciones de barrio de Indianápolis, pero el propio Goldsmith fue el primero en decir que habría sido mejor comenzar evitando el daño producido.[17]

Los capitalistas sociales deben evitar incurrir en falsos debates en todos los terrenos de creación de capital social analizados aquí con excesiva brevedad. Uno de ellos es el de «los de arriba frente a los de abajo». Los cometidos de las instituciones nacionales y locales en el restablecimiento de la comunidad en Estados Unidos deben complementarse; ninguno de los dos polos puede resolver el problema por sí solo. Otro falso debate es el de si el gobierno constituye el problema o la solución. A juzgar por los datos históricos, la respuesta exacta es que puede ser ambas cosas (según expuse en el capítulo 15). Muchas de las inversiones más creativas en capital social en la historia de Estados Unidos –desde los agentes de condado y el club 4-H hasta las universidades comunitarias y la March of Dimes– se debieron directamente a medidas del gobierno. El gobierno es quizá responsable de una pequeña parte del declive del capital social detallada por mí en este volumen, y además no puede ser la única solución; pero es difícil imaginar que podamos hacer frente a los retos que planteo para Estados Unidos en el año 2010 sin recurrir al gobierno.

El último falso debate que debemos evitar se refiere a si lo necesario para restablecer la confianza y los vínculos comunitarios en Estados Unidos es el cambio individual o el institucional. Una vez más, la respuesta sincera es «ambos». Las principales instituciones cívicas norteamericanas, tanto públicas como privadas, están algo anticuadas después de un siglo de la creación de la mayoría de ellas, y necesitan ser reformadas de tal modo que inviten a una mayor participación. La capacidad más o menos persuasiva de las sugerencias concretas presentadas por mí para una reforma institucional tiene una importancia menor que la posibilidad de mantener un debate nacional sobre cómo hacer que nuestras instituciones sean más favorables al capital social. Sin embargo, en última instancia la reforma institucional no funcionará –en realidad no se llevará a cabo– mientras el lector y yo, junto con nuestros conciudadanos, no nos decidamos a reanudar el contacto con nuestros amigos y vecinos. El consejo de «multiplicar las comidas campestres», dado hace un siglo por Henry Ward Beecher, no es hoy una completa ridiculez. Aunque parezca una ironía, deberíamos hacerlas, no porque vaya a ser bueno para Estados Unidos –aunque lo será–, sino porque será bueno para nosotros.

Apéndice I

Cuantificación del cambio social

Este libro está compuesto en gran parte por pruebas cuantitativas referentes a las tendencias sociales que se han dado a lo largo de la última mitad del siglo XX. El presente apéndice resume los retos metodológicos fundamentales que ha supuesto este ejercicio, así como las fuentes de datos más importantes en las que me he apoyado.

Mi principal estrategia ha consistido, según expliqué en el capítulo 1, en levantar una triangulación entre el mayor número posible de fuentes probatorias independientes, siguiendo el modelo de quienes estudian el calentamiento global. Mi estudio del cambio social se ve inevitablemente limitado por el hecho de que, tal como ocurre con el calentamiento global, nadie pensó en el pasado en recoger las pruebas realmente perfectas que necesitaríamos ahora: unas mediciones realizadas a lo largo de medio siglo sobre la fiabilidad de los amigos, la servicialidad de los desconocidos, la honradez de los tenderos o la frecuencia de las fiestas de barrio; en consecuencia, necesitamos buscar pruebas convincentes no en un par de sondeos de opinión o en una serie particular de encuestas, sino en la coincidencia entre varias series distintas, realizada cada una de ellas por diferentes investigadores. Y cuando sea posible, deberemos buscar el cambio no sólo en los datos de los sondeos, sino también en las instituciones y en las conductas.

El principio central es pues el siguiente: ninguna fuente de datos carece de fallos, pero cuanto más numerosas y diversas sean, menos probabilidades habrá de que les haya podido afectar el mismo fallo. Dos líneas probatorias independientes son mejor que una; y más de dos, todavía mejor, sobre todo si presentan imperfecciones distintas. ¿Cuáles son las principales fuentes de pruebas empleadas en este estudio, nuestro equivalente a los anillos de crecimiento, los cilindros de hielo y los registros climatológicos?

En algunos aspectos los registros llevados por las organizaciones

son los indicadores más sólidos, pues a través de ellos podemos comparar directamente la participación cívica de los norteamericanos en las décadas de 1950, 1970 y 1990. La labor constante de llevar registros realizada por miles de secretarias de club, funcionarios de condado y tesoreros de iglesias a lo largo de décadas es mucho más fiable que los frágiles recuerdos de «cómo solían ser las cosas». En esa comparación hay muchos datos que se mantienen constantes (o casi constantes): la posible clientela del grupo, el significado de «afiliación», la asiduidad en la recogida de información. Por supuesto, hasta estos datos pueden cambiar. La «afiliación» a un sindicato puede significar algo diferente en 1998 y 1938, y la profesión de «transportista» ha cambiado, sin lugar a dudas. No obstante, los problemas de la comparación son menos graves para los registros de las organizaciones que para la mayoría de otros tipos de datos. Además, como las organizaciones mantenían sus registros durante períodos largos, nuestras comparaciones se pueden remontar a décadas y hasta siglos atrás, dándonos una mayor perspectiva sobre los acontecimientos recientes. Una caída de un 10 % en afiliación o en aportaciones de un año a otro ¿es realmente significativa o constituye tan sólo un descenso corriente? Únicamente nos lo podrán decir los registros a largo plazo.

Sin embargo, los registros de afiliados presentan varios defectos graves en cuanto medida del cambio social. En primer lugar, las propias organizaciones tienen ciclos vitales que pueden ser independientes de la vitalidad de las comunidades en las que existen. Si el club de los Elks decae es quizá porque su lugar está siendo ocupado por miles de otras organizaciones, demasiado jóvenes aún todas ellas y demasiado bullentes como para preocuparse por llevar registros cuidadosos de sus miembros. Si nos limitamos a examinar las listas de afiliados de organizaciones con una larga vida, pasaremos por alto grupos nuevos y de crecimiento rápido.

Otra reserva importante deriva del hecho de que las organizaciones tienen ciclos de vida. Nada se puede deducir sobre la vitalidad cívica de una comunidad a partir del índice de nacimientos de nuevas organizaciones, a menos que examinemos también al mismo tiempo la tasa de mortalidad de las antiguas. El descubrimiento de que, por ejemplo, la mitad de las organizaciones ecologistas existentes en la actualidad se fundaran en la última década no demuestra absolutamente nada sobre las tendencias organizativas, a no ser que conozcamos también cómo han desaparecido muchos grupos similares a lo largo del mismo período.[1] Este asunto es especialmente problemático si, como ocurre por ejemplo con los registros de las organizaciones no lucrativas llevados por el Internal Revenue Service (dirección general de impuestos), no se poda con regularidad una lista de organizaciones para eliminar las ya difuntas.

En tercer lugar, no todas las actividades comunitarias están encarnadas en organizaciones con registros; en realidad, es probable que la mayoría no los lleven. Un estudioso, por ejemplo, calcula que el 80 % de los grupos comunitarios constituye «materia negra» social, es decir, carecen de estructura formal, no tienen dirección ni archivos, no aparecen en los periódicos y son por tanto invisibles para los cronistas convencionales.[2] Si limitamos nuestra atención a las listas de afiliados, podemos perdernos cambios masivos o una estabilidad masiva. Aún peor, si la vida comunitaria se vuelve, por cualquier razón, más rica pero está menos organizada formalmente, el mero seguimiento de la trayectoria de las cifras de afiliados nos llevaría exactamente a extraer una conclusión equivocada.

Estas deficiencias de los registros de las organizaciones pueden compensarse en cierta medida mediante uno de los inventos más útiles del siglo XX: la encuesta social sistemática. Un sondeo bien diseñado puede proporcionar una instantánea útil de opiniones y comportamientos. Mejor aún, una serie de encuestas comparables puede producir una especie de fotografías sociales tomadas a intervalos fijos. De la misma manera que una instantánea tomada a diario por una sola cámara apuntada sin variaciones a la misma parcela de una huerta puede generar una maravillosa película de nacimiento y crecimiento botánico, así también, repetida con regularidad, una sola pregunta de encuesta puede producir una sorprendente imagen del cambio social.

Además, si la pregunta está formulada con suficiente destreza, puede abarcar un paisaje social más diverso y cambiante que el estudio de una única organización. Las encuestas nos permiten examinar la participación no sólo en la League of Women Voters, por ejemplo, sino en cualquier club que la encuestada considere que merece la pena

mencionar. Podemos evaluar la asistencia no sólo a una «reunión municipal» oficial, sino a cualquier asamblea local. Lo mejor de todo es que las encuestas pueden captar actividades informales: no el mero hecho de votar, sino también las charlas con el vecino; no sólo la afiliación a una organización, sino también las partidas de póquer. En resumen, las encuestas pueden iluminar la «materia negra» de la vida comunitaria.

Sin embargo, a pesar de su utilidad, las encuestas tienen al menos cuatro importantes limitaciones.

Comparabilidad: De la misma manera que en las fotografías a intervalos fijos la cámara debe estar inmovilizada para captar el movimiento, así también las preguntas de las encuestas deben mantenerse (más o menos) sin cambios para captar el cambio. Los encuestadores experimentados saben, por ejemplo, que cuanto más rigurosa sea la pregunta, más respuestas se obtienen. Así, el número de afiliaciones a organizaciones descubierto por un sondeo dependerá mucho del número de preguntas. Esto es tan cierto que difícilmente se puede considerar una exageración que a la pregunta «¿A cuántos grupos cree que está afiliado el norteamericano medio?» se le dé la siguiente respuesta: «A tantos como usted quiera, si pregunta con suficiente rigor».[3] Además, a medida que los estudiosos de las encuestas han ido aumentando la complejidad de sus métodos, han descubierto muchas otras trampas puestas al incauto estudioso del cambio: «efectos del orden» (las respuestas dependen en parte del orden en que se planteen las preguntas), «efectos de la casa» (las diferentes organizaciones de encuestas obtienen de manera sistemática resultados distintos para la misma pregunta), etc. En otras palabras, es fácil que nuestra cámara social sufra alguna sacudida. Resulta especialmente arriesgado comparar resultados de preguntas planteadas en momentos diferentes por distintas organizaciones de encuestas. Sólo unos pocos archivos contienen datos controlados con suficiente cuidado como para garantizar la fiabilidad de nuestra fotografía social a intervalos fijos.

Continuidad: La fiabilidad de nuestra serie de fotografías a intervalos fijos depende también mucho del número de instantáneas de que dispongamos. Al evaluar el cambio social, dos observaciones son mejor que una, pero muchas son mejor que dos. A partir de una sola foto o una sola encuesta no se puede decir nada, literalmente, sobre el cambio de forma atinada. Aunque este punto parece obvio, personas que por lo demás son inteligentes pretenden detectar la dirección de un cambio social a partir de una sola observación, lo cual es tan necio como afirmar algo sobre el calentamiento global a partir de una única mirada al termómetro.[4]

Los datos desde dos momentos cronológicos nos ofrecen algún punto de apoyo para comprobar las afirmaciones sobre el cambio, pero son vulnerables a las imperfecciones de la medición en cualquiera de los dos puntos. Un único error en la medición –un cambio sutil en el orden de las preguntas, por ejemplo– podría desembocar en un juicio erróneo acerca de la tendencia general. Supongamos también que una encuesta sobre la asistencia a la iglesia en 1964 se tomó a mediados de las vacaciones de agosto, y que la misma pregunta se planteó casualmente en 1994 entre el Viernes Santo y el lunes de Pascua. Con sólo dos puntos cronológicos, podríamos caer en el engaño de pensar que la observancia religiosa experimentó un auge en la década de 1990. Del mismo modo que sería una imprudencia por parte de los estudiosos del calentamiento global dar mucha importancia a un par de lecturas de la temperatura con un intervalo de dos décadas, así también al evaluar el cambio social las fluctuaciones aleatorias pueden invalidar juicios basados únicamente en unos pocos puntos de datos.

El cambio medido en múltiples puntos a lo largo del tiempo se vuelve exponencialmente más fiable; si una determinada variable crece de manera constante del momento 1 al momento 2, del momento 2 al momento 3, y así sucesivamente hasta el momento 10, es prácticamente imposible pensar en una serie de errores de medición que puedan haber producido la tendencia. En resumen, para llegar a una evaluación fiable del cambio social necesitamos no sólo mediciones comparables, sino mediciones comparables repetidas el mayor número de veces posible. Por tal razón en el presente libro me he apoyado sobre todo en encuestas que plantearon la misma pregunta docenas –y hasta cientos– de veces a lo largo del último cuarto del siglo XX.

Exhaustividad: Como en el caso de las listas de afiliados, nuestras encuestas deben cubrir una amplia gama de actividades. Aunque una pregunta se mantenga literalmente sin cambios, su precisión como vara de medir puede cambiar con el paso del tiempo. Podríamos considerar que una pregunta sobre la frecuentación de la bolera es un indicador de la camaradería social informal. Sin embargo, si los bolos fueran sustituidos poco a poco por el sóftbol o el fútbol como deporte de entretenimiento preferido por los norteamericanos, un descenso registrado de manera precisa en la práctica del juego de bolos en equipo habría quedado simplemente compensado por un auge del sóftbol o del fútbol, ambos deportes de equipo.[5] Por tanto, debemos lanzar nuestra red con la máxima amplitud posible.

Oportunidad: Como el cambio social no se produce de forma regular, los períodos de medición deben ajustarse a hipótesis sobre la escala y cronología del cambio. Lo que nos interesa no es el «cambio social» en abstracto. Nuestro deseo es saber qué les ha ocurrido a nuestras comunidades, si es que les ha ocurrido algo, a lo largo del último medio siglo, más o menos. De la misma manera que podemos deducir poca cosa acerca del calentamiento global comparando los datos de ayer con los de hoy, tampoco podemos llegar a grandes conclusiones sobre el cambio social en las últimas décadas examinando pruebas de los últimos años, o de los últimos siglos. Así pues, al examinar cualquier tendencia no debemos limitarnos a preguntar «¿Qué está cambiando?», sino «¿Qué está cambiando durante qué período?». Una comprobación imparcial de nuestra tesis requiere datos comparables a lo largo del máximo período de tiempo posible entre las tres y las cinco últimas décadas.[6]

La buena noticia es que algunos archivos de encuestas nacionales nos proporcionan datos probatorios comparables, continuos y exhaustivos. La mala es que, salvo raras excepciones, esas recopilaciones no comienzan antes de los años centrales de la década de 1970.[7] Hay razones para sospechar que algunos cambios de rumbo en la vida comunitaria norteamericana comenzaron a mediados de la década de 1960, pero pocas de nuestras cámaras empezaron a funcionar hasta

alrededor de una década después. No podemos estar seguros de lo que ocurrió antes de que comenzara a activarse el disparador de nuestra cámara de fotografía a intervalos fijos, pero es probable que los archivos de encuestas pasaran por alto algunas de las acciones más interesantes. Este defecto es una razón importante para aprovechar los registros de las organizaciones. También es una razón para prestar una atención especial a las escasas encuestas que abarcan el período anterior, como el estudio NIMH de la Universidad de Michigan citado en los capítulos 3, 4 y 6.

Una última cuestión metodológica: ¿deberíamos medir el cambio absoluto o el relativo? Y si medimos el segundo, ¿cuál habrá de ser su correlato? ¿Debemos considerar el número absoluto de participantes o de aportaciones a un objetivo comunitario, o servirnos por el contrario de algún parámetro relativo de comparación? Las organizaciones y redactores de titulares suelen alardear del aumento de la participación en términos absolutos: «¡El club XYZ ha batido este año la marca en el número de miembros!», «¡Cifra récord de ciudadanos de Los Ángeles que han acudido a las urnas!», «¡Los donativos de la iglesia local superan las marcas de todos los tiempos!». Pero las cifras absolutas pueden ser terriblemente engañosas.

Si el total de los votos aumenta en un 5 % mientras la población en edad de votar crece en un 10 %, la participación habrá descendido. Y al contrario, si la afiliación a Grange cae en un 5 % mientras el número de granjeros desciende en un 50 %, la participación del granjero medio habrá aumentado en realidad. Si la afiliación a la Parent-Teacher Association ha descendido simplemente porque en la actualidad hay menos padres, no consideraríamos ese dato como una prueba de declive cívico. En cambio, si el número de abogados de nuestra localidad se duplicara y la afiliación al colegio aumentara sólo en un 5 %, sería engañoso concluir que los abogados están participando de forma más activa en los asuntos profesionales. En resumen, deberíamos tener en cuenta en general lo que los economistas llaman «cuota de mercado»: ¿qué parte de la población potencial participa en una determinada actividad?[8]

Un caso importante (y por cierto muy controvertido) de cambio absoluto frente a cambio relativo es el siguiente: al examinar los cambios en la participación cívica, ¿debemos mantener constante la va-

riable del nivel de estudios? El argumento para hacerlo es sencillo y poderoso. La educación es uno de los predictores más importantes –en realidad, suele ser el elemento de predicción más importante– de muchas formas de participación social, desde la participación electoral hasta la presidencia de un comité local o la organización de una cena. Además, los niveles de estudios de la población norteamericana han aumentado de manera muy acentuada precisamente durante el período que nos interesa. Así pues, parece lógico «mantener constante» la educación, preguntando por ejemplo por la participación cívica de la media de los licenciados universitarios. En efecto, mantener constante de ese modo la variable educativa equivale a asumir que, dado el crecimiento de los niveles educativos, deberíamos esperar un aumento de la participación cívica; por otra parte, el descubrimiento de un descenso en relación con los niveles educativos supondrá que algún otro factor está reduciendo esa participación. Por analogía, si descubrimos que las destrezas léxicas en Estados Unidos se mantienen o descienden a pesar de aumentar los niveles de estudios, deberíamos buscar sin duda algún otro factor (como por ejemplo la televisión) que haya podido tender simultáneamente a reducir la capacidad de lectura y escritura. La práctica normal entre los sociólogos al calcular los cambios en cuanto a participación social y política ha sido, al menos hasta fechas recientes, mantener constante la variable del nivel educativo.

Sin embargo, últimamente algunos estudiosos han indicado que muchos de los efectos sociológicos de la educación podrían no ser absolutos, sino relativos.[9] Si en la actualidad son más las personas con título universitario, la importancia sociológica de esa credencial ha quedado quizá devaluada. El rango social, por ejemplo, está asociado a la educación, pero no deberíamos suponer necesariamente que por el hecho mismo de que hoy haya más norteamericanos con estudios que nunca, Estados Unidos cuenta con un volumen de rango social mayor que en cualquier momento del pasado. En la medida en que la educación sirve para clasificar a la población, no para aumentar sus destrezas, conocimientos, valores cívicos y vinculaciones sociales, será erróneo «mantener constante» el cambio educativo.

Los estudiosos no están de acuerdo sobre este asunto. El meollo de la cuestión es si (manteniendo constante mi propio nivel de estudios) tengo más o menos probabilidades de participar en actividades cívicas cuando quienes me rodean aumentan su nivel de educación. En algunos casos el efecto de la educación puede ser relativo, de modo que (al sentirme intimidado por los cerebros que me rodean) tenderé a hablar menos en las reuniones públicas de una localidad universitaria de lo que lo haría en una comunidad normal. En estos casos el efecto de la educación es fundamentalmente relativo, y no deberíamos esperar que el aumento del nivel de estudios fomente la participación. En otros casos parece probable que mi propensión a participar aumente en realidad con el nivel de educación de mis vecinos. Por ejemplo, es más probable que me afilie a un grupo de lectura si vivo en una comunidad en la que abundan otros lectores bien formados. En estos casos es de esperar que un aumento en los niveles educativos eleve los índices de participación a un ritmo aún mayor.

Las pruebas expuestas en el curso de esta investigación sugieren poderosamente que los efectos de la educación en la participación social son característicamente absolutos, no relativos.[10] Mi formación académica incrementa mi participación social, y en términos generales los estudios de los demás no reducirán mi participación. Así, si mi prójimo y yo somos titulados universitarios, tenderemos ambos a un mayor compromiso cívico. En estas circunstancias sería apropiado mantener constante el aumento de los niveles educativos. Sin embargo, esta práctica tiene el efecto de amplificar el descenso en la participación y minimizar su aumento, por lo que, dada la naturaleza de mi argumentación, la actitud más conservadora será la de no mantener constante la variable de la educación.

En los análisis expuestos en este libro mantengo en general constantes los cambios de población, pero no suelo hacerlo con los cambios en la composición educativa de la población. Este principio general va en contra de mi hipótesis. El resultado final es que las pruebas presentadas aquí podrían muy bien subestimar el declive general del compromiso cívico en Estados Unidos a lo largo del pasado medio siglo.

Los controles estadísticos son también significativos para otra cuestión tratada reiteradamente en este libro: la determinación de causas y efectos. Supongamos que nos interesa la relación entre ver la televisión y el compromiso cívico, y que descubrimos que quienes pasan mucho tiempo ante el televisor son raramente activos en organizaciones. Sin embargo, antes de concluir que la televisión coarta la parti-

cipación social debemos considerar otros factores, como la clase social, que podrían hacer que esa correlación fuera falsa: quizá los miembros de la clase trabajadora vean más televisión, mientras que la dirección de las organizaciones está monopolizada por la clase media. Una manera de comprobar esta posibilidad es mantener constante estadísticamente la clase social y comparar en realidad los índices de participación entre personas de una misma clase con hábitos televisivos diferentes.

Técnicas estadísticas como la de la regresión múltiple nos permiten mantener constantes simultáneamente muchas variables que se prestan a confusión, sobre todo cuando se dispone de archivos de encuestas muy amplios (como ocurre, por suerte, en nuestro caso). Casi todas las generalizaciones de este libro han sido sometidas a ese tipo de análisis estadístico detallado que mantiene constante simultáneamente la edad (o el año de nacimiento), el sexo, la educación, los ingresos, la raza, el estado civil, el estado familiar, las condiciones de empleo (trabajo a jornada completa, a jornada parcial o paro) y el tamaño de la comunidad de residencia. Además, en los casos en que era significativo, he mantenido constantes otros factores de fondo, entre ellos el año de la encuesta, la región, los problemas económicos, la posesión de la vivienda, la movilidad residencial (tanto pasada como prevista), el tiempo para ir y venir del trabajo, las actividades de ocio en general, las urgencias de tiempo comunicadas por el encuestado, la salud según sus declaraciones, y otros factores. Es cierto que este tipo de controles, aun siendo necesarios, no son siempre suficientes para descartar los datos improcedentes. Por esa razón me he asegurado de que los datos que sustentan mis conclusiones se hallen fácilmente a disposición de otros investigadores, de modo que puedan estudiar interpretaciones distintas.[11] No obstante, me he propuesto ser también personalmente diligente en los análisis realizados para este libro con el fin de descartar los datos obviamente improcedentes. Para conseguir que el complejo aparato estadístico no se vea afectado por la presentación de mis conclusiones principales, los gráficos y tablas que presento aquí muestran los datos de forma característica sin los controles multivariantes, pero en cada uno de los casos he realizado amplias comprobaciones para estar seguro de que la relación subyacente no era espuria.[12]

Una última cuestión de cosmética sobre las figuras del libro: en todos los casos presento los puntos de los datos disponibles. A menudo, sin embargo, las fluctuaciones a corto plazo oscurecen las tendencias a largo plazo. La figura 2, por ejemplo, presenta los datos anuales del Ministerio de Comercio sobre el número de organizaciones políticas. Pero incluso un examen superficial del gráfico revela un claro ritmo bianual (con más organizaciones en los años de elecciones) junto con unas pocas desviaciones más respecto a la tendencia a más largo plazo (como el moderado descenso de 1995). En este gráfico, como en todos los demás, muestro una línea punteada que liga los puntos de datos reales, y además una curva más oscura y de trazo más regular que expresa la tendencia a largo plazo. Las líneas más oscuras (calculadas simplemente como las curvas polinómicas más ajustadas) están pensadas para facilitar la lectura de las figuras, pero los puristas que prefieran los datos sin pulir pueden ignorarlas, sin más.

¿Cuáles son las fuentes primarias de nuestros datos probatorios? Los archivos para el estudio académico de encuestas más utilizados referentes al comportamiento social y político de los norteamericanos son los National Election Studies (NES) y la General Social Survey (GSS). Desde 1952, y coincidiendo con las elecciones nacionales, el Survey Research Center de la Universidad de Michigan ha encuestado casi cada dos años a una muestra de norteamericanos sobre su comportamiento político (NES). Desde 1974, la National Opinion Research Corporation de la Universidad de Chicago ha realizado más o menos también cada dos años un conjunto muy similar de encuestas sobre el comportamiento social (GSS). Ambos archivos nos proporcionan pruebas científicas de gran calidad acerca de los cambios en las actitudes y el comportamiento de los norteamericanos, y en este libro me he basado en ambos archivos. Sin embargo, la utilidad de los NES es limitada para nuestros fines, pues se centra en las elecciones y presta poca atención a la participación cívica cotidiana. La GSS cubre una gama más amplia de actividades, aunque en los terrenos más fundamentales para nuestros intereses su cobertura continua se limita a la afiliación formal a algún grupo, a la asistencia a la iglesia y a la confianza social. Por suerte, en el curso de esta investigación mis colegas y yo hemos descubierto varios otros archivos importantes de encuestas para complementar la GSS y los NES.[13]

Entre septiembre de 1973 y octubre de 1994 la organización de encuestas Roper entrevistó personalmente unas diez veces al año a una muestra representativa de unas dos mil personas en edad de votar, generando un archivo de encuestas de más de cuatrocientas diez mil personas a lo largo de más de dos décadas: la serie de datos Roper Social and Political Trends.[14] El método de muestreo (una muestra probabilística estratificada y polietápica con cuotas para el sexo, la edad y las mujeres con trabajo) se mantuvo fundamentalmente constante a lo largo de todo el período. Durante este tiempo se plantearon reiteradamente muchas preguntas de importancia social y política, y nuestro análisis se basa a menudo en este archivo. No se plantearon todas las preguntas en todas las encuestas, por lo que el análisis de las pruebas basado en el archivo Roper Social and Political Trends se apoya a veces en un número mucho menor que la muestra completa de cuatrocientos diez mil encuestados. (En tales casos he señalado las encuestas concretas en las que aparecen las cuestiones pertinentes.) Sin embargo, una serie de preguntas de importancia crucial para el compromiso cívico (resumidas en la tabla 1) aparecieron en todas las encuestas junto con otra información demográfica estándar, y esta muestra masiva nos permite examinar formas regulares de participación muy raras, como la de presentarse como candidato para un cargo público.

Cuando nos hallábamos en la mitad de esta investigación mis colegas y yo nos topamos con una segunda fuente de pruebas basadas en encuestas anuales sobre actividades cívicas y sociales que cubría el último cuarto del siglo XX: las encuestas DDB Needham Life Style. Estas extraordinarias encuestas, iniciadas en 1975 y que todavía continúan realizándose, nos proporcionan lecturas barométricas regulares sobre docenas de temas sociales, económicos, políticos y personales, desde asuntos internacionales y creencias religiosas hasta problemas financieros y utilización del condón. Con una muestra anual de tres mil quinientas a cuatro mil personas, el contenido de este archivo en 1999 era de más de ochenta y siete mil encuestados durante el último cuarto del siglo XX. En la medida en que se puede demostrar que es metodológicamente fiable, el archivo DDB Needham Life Style constituye una de las fuentes conocidas más ricas de datos sobre cambio social en Estados Unidos en el último cuarto del siglo XX. Dada su

novedad e importancia, ofreceré aquí alguna información adicional sobre él.

A partir de 1975 la empresa de publicidad DDB Needham encargó cada año a Market Facts, una empresa comercial de sondeos de opinión, que preguntara a un panel de hogares norteamericanos por sus preferencias y comportamiento respecto al consumo.[15] La mayoría de las aproximadamente veinte páginas del cuestionario escrito está formada por preguntas sobre detergentes, fondos mutuos, automóviles, etc. Sin embargo, cada año se planteaba también un núcleo de preguntas sobre asuntos de «estilo de vida», entre ellos el consumo de medios, problemas económicos, actitudes sociales y políticas, autoestima y una amplia gama de conductas sociales, como lectura, viajes, deportes y otras actividades de ocio, vida familiar y participación comunitaria.

Desde el punto de vista de los clientes comerciales de DDB Needham, estas preguntas sobre «estilo de vida» son valiosas para planear estrategias comerciales, definir nichos de mercado y redactar textos publicitarios. Por ejemplo, ¿suelen mandar más felicitaciones navideñas quienes van a la iglesia? ¿Están sustituyendo los restaurantes de comida rápida la cena en familia en los hogares donde trabajan ambos cónyuges? ¿Son más liberales en sus actitudes sociales quienes frecuentan las salas de cine? ¿Quiénes tienen más probabilidades de ver por televisión el rugby el lunes por la noche, los aficionados a los conciertos de rock o los forofos de los museos?[16] No obstante, desde el punto de vista de la ciencia social, los datos de DDB Needham Life Style constituyen una fuente informativa sin parangón sobre tendencias en el comportamiento social a lo largo de las dos últimas décadas.

Sin embargo, la encuesta DDB Needham Life Style no deja de tener sus fallos. Una de sus limitaciones importantes se puede compensar de forma obvia y fácil, pero otra es más grave. La primera es que hasta 1985 sólo se incluyeron en la muestra hogares de parejas casadas. No obstante, he encontrado pocos casos en que las tendencias observadas entre 1985 y 1999 difieran significativamente entre encuestados casados y solteros, aunque en cierto número de casos hay diferencias moderadas en cuanto a los niveles. Por ejemplo, las personas casadas van a la iglesia más a menudo que las solteras, mientras que éstas acuden a reuniones de club con más frecuencia que aquéllas, pero las

tendencias tanto en asistencia a la iglesia como a clubes son esencialmente idénticas para ambos grupos. En todos los casos en que esta peculiaridad del muestreo plantea posibles problemas de análisis, he estudiado los datos por separado según el estado civil para confirmar que «los solteros olvidados entre 1975 y 1984» no viciaron nuestras conclusiones esenciales. En los casos en que los niveles y/o tendencias en características de interés varían en función del estado civil he realizado un ajuste apropiado para detectar cambios a lo largo de todo el período entre 1975 y 1998.[17]

La segunda limitación preocupante es que los datos de DDB Needham Life Style no provienen de muestras de población aleatorias, sino de un tipo de muestreo por cuotas denominado «paneles de correo». Las personas objeto de esta clase de encuestas –utilizadas a menudo por las empresas comerciales de sondeos– se autoseleccionan en un primer momento. Como las pocas personas que deciden participar podían diferir significativamente de los muchos que no participan, este procedimiento de muestreo requiere tener seriamente en cuenta la posibilidad de que en estos datos haya un margen de error en las respuestas. En otro lugar he evaluado con más detalle este posible problema, pero merece la pena hacer aquí unas breves consideraciones generales.[18]

El muestreo comienza cuando Market Facts adquiere de agentes de listas comerciales los nombres, direcciones y a veces características demográficas de un número muy elevado de norteamericanos, tomados de oficinas de permisos para conductores, guías de teléfonos y muchas otras fuentes. Luego se invita por correo a amplias muestras de estas listas a expresar por adelantado su voluntad de responder periódicamente a cuestionarios por correo y teléfono acerca de productos y servicios comerciales, así como sobre otras cuestiones de actualidad.[19] Según altos empleados de Market Facts, el índice de respuestas favorables a estas invitaciones varía entre los diferentes sectores de la población: desde quizá menos de un 1 % entre las minorías raciales y los residentes de los centros urbanos, hasta en torno al 5-10 % entre «norteamericanos medios» de clase media y edad mediana. De este «panel de correo» previamente reclutado (que puede sumar quinientas mil personas en un momento determinado) se extraen luego muestras aleatorias y demográficamente compensadas

para las encuestas anuales DDB Needham Life Style (así como para cientos de otras encuestas comerciales y de otros tipos realizadas a lo largo del año).[20] Cada uno de los encuestados o encuestadas para Life Style recibe por correo un cuestionario escrito que, según se le pide, ha de rellenar y devolver al cabo de algunas semanas. En esta fase el índice de respuestas (en torno al 70-80 %) es característicamente más elevado que el de las muestras aleatorias convencionales. Hasta donde he podido comprobar, no se han introducido cambios sustanciales en estos procedimientos a lo largo de las dos últimas décadas, aunque se han tomado registros menos cuidadosos desde el punto de vista procedimental de lo que habría sido característico en archivos académicos comparables, y en particular faltan datos sistemáticos sobre el índice de respuestas favorables a las invitaciones iniciales por correo.

Comparado con las muestras aleatorias convencionales, el método del panel por correo tiene varios posibles inconvenientes:

1. Como el reclutamiento inicial se hace por correo, la alfabetización en inglés es un requisito esencial, y por tanto no está representado el peldaño inferior de la escala educativa, al igual que los no angloparlantes.
2. Los índices de respuesta efectiva son mucho menores entre minorías raciales.[21]
3. Los adultos de menos de veinticinco años están ligeramente subrepresentados, debido probablemente a que su movilidad dificulta su seguimiento.

Los rasgos sociales especialmente comunes en estos sectores de la población quedan así menos representados de lo que les corresponde en la muestra DDB Needham Life Style. En números redondos, y en comparación con lo que les correspondería, la muestra contiene un 10 % menos de personas que han abandonado los estudios, un 10 % menos de solteros encuestados, otro 10 % más de padres y un 50 % menos de miembros de minorías raciales. Además, las categorías de ingresos familiares más altas y más bajas podrían estar también poco reflejadas en la muestra. Estos datos representan razonablemente al 80-90 % medio de la sociedad norteamericana, pero no constituyen

una buena representación de las minorías étnicas, los muy pobres, los muy ricos y los muy boyantes.[22] Por otra parte, es posible que en ellos esté excesivamente reflejada la parte de la población más interesada por los medios de comunicación. Así, una cuestión fundamental respecto al archivo de encuestas de DDB Needham Life Style es hasta qué punto estas desviaciones conocidas de la muestra reducen nuestra capacidad de calcular las tendencias sociales a partir de sus datos.

¿Con qué exactitud representan los datos de DDB Needham Life Style las tendencias de la sociedad norteamericana? Al faltar un censo completo del comportamiento social –algo en lo que no cree ya ni siquiera la Oficina del Censo de Estados Unidos–, las dos preguntas clave son las siguientes:

1. Las personas que participan en un panel por correo ¿difieren de forma sustancialmente significativa de quienes están dispuestos a responder a las encuestas convencionales?
2. ¿Ha cambiado con el paso del tiempo el grado de diferencias entre la lista de componentes de la encuesta Life Style y las encuestas convencionales, lo que haría sospechoso cualquier juicio sobre tendencias?

Si la respuesta a la primera pregunta es «sí», entonces los datos de DDB Needham Life Style podrían ser inexactos en algunos sentidos desde el punto de vista descriptivo. Sin embargo, los datos de Life Style falsearán las tendencias que aparecerían en una encuesta aleatoria convencional sólo si la respuesta a la segunda pregunta es «sí». Una desviación continua resultaría sin duda desconcertante, pero sólo una desviación que significara un cambio afectaría a nuestros juicios sobre las tendencias.

Respecto a la calidad de los encuestados del panel por correo, disponemos de información tranquilizadora procedente de varios estudios que han comparado directamente resultados de paneles por correo y muestras convencionales. En primer lugar, dejando de lado la disparidad demográfica que acabamos de describir (un menor número de jóvenes, pobres y minorías raciales en el panel por correo), las diferencias entre los dos métodos, incluso en cuanto a variables

que se podrían considerar especialmente sensibles a las disparidades técnicas, son sorprendentemente escasas. Las dos muestras distintas no difieren en asuntos de afiliación religiosa y religiosidad, opiniones sobre medidas públicas (acerca de la política fiscal, el aborto y el control de armas), ideas sobre las circunstancias económicas personales y nacionales, altruismo (voluntariado, filantropía) o actitud general «positiva», orientaciones básicas respecto al consumo, hábitos de compra, propiedad o uso de productos corrientes, salud, bienestar físico o tiempo de ocio. Las únicas diferencias importantes son: 1) las simpatías partidistas (las personas de los paneles por correo son ligeramente menos demócratas, debido probablemente a la menor representación de las minorías raciales), y 2) el consumo de medios de comunicación (esas mismas personas ven un poco menos la televisión y leen un poco más la prensa).[23] Un estudio reciente que comparaba los resultados obtenidos de muestras de personas «accesibles» y «poco accesibles» permitía concluir que los índices bajos de respuesta probablemente no desvían los resultados importantes. Aparte de unas claras divergencias sobre cuestiones raciales, la conclusión es que no hay diferencias significativas en cuanto a posiciones sobre otros asuntos, sobre el consumo de medios, sobre la participación en actividades diarias y sobre sentimientos acerca de los demás.[24]

Una comparación entre las dos encuestas nacionales más citadas sobre confianza del consumidor en Estados Unidos –una (de la Universidad de Michigan) basada en una muestra aleatoria convencional, y otra (del Conference Board) basada en un panel por correo– nos ofrece una confirmación adicional. Los cambios a largo plazo registrados por ambos métodos han sido muy similares. (La correlación semianual entre los dos índices a lo largo de más de tres décadas es de $R^2 = 0{,}55$.) Se puede preferir una u otra de estas encuestas para detectar cambios más sutiles y mensuales, pero las impresiones más genéricas sobre tendencias anuales que podemos extraer de ambas son muy similares.

Para analizar más en detalle la fiabilidad de los datos de DDB Needham Life Style aproveché el hecho de que este conjunto de datos incluye más de una docena de preguntas diversas comparables con otras planteadas con regularidad a lo largo del mismo período

en la General Social Survey. Estos índices recogen actitudes hacia el feminismo, legalización de la marihuana y el aborto, opiniones sobre la Unión Soviética, problemas económicos, servicio militar, valores sociales básicos, consumo de tabaco, vídeos, caza y posesión de armas, y (un dato especialmente significativo para nuestros intereses) confianza social, asistencia a la iglesia y actividades de tiempo libre.[25] Para cada uno de esos apartados propuse tres comprobaciones:

1. Teniendo en cuenta las obvias diferencias en la formulación de las preguntas, ¿difieren en ambas muestras los niveles de respuesta a estas variables?
2. ¿Difieren entre ambas muestras las tendencias que deduciríamos para la característica subyacente?
3. ¿Difieren entre ambas muestras las pautas subyacentes de los correlatos demográficos de estas variables?

Según exponemos detalladamente en otro lugar Steven Yonish y yo, la respuesta es «no» en todos los casos.[26] En lo que respecta a la descripción y explicación de esta amplia gama de actitudes y comportamientos, las dos encuestas son prácticamente indistinguibles, a pesar de sus marcadas diferencias en el muestreo (muestreo aleatorio frente a muestro por cuotas), el procedimiento de interrogación (entrevista personal frente a cuestionario por correo) y en algunos casos la formulación de la pregunta. Las tendencias halladas por mí en todos los apartados comparables no son sólo idénticas en ambos archivos, sino que la estructura más profunda de relaciones entre esos apartados y las categorías demográficas son también muy similares.

Según la General Social Survey, por ejemplo, la probabilidad de que en 1990 una madre soltera blanca de treinta y cinco años, con dos años de estudios universitarios y un trabajo a tiempo parcial, que alquilara un piso en una ciudad de tamaño medio de Nueva Inglaterra fuera favorable a la legalización de la marihuana era del 35 %, mientras que la probabilidad comparable según los datos de DDB Needham Life Style era del 38 %, diferencia que encaja perfectamente en los márgenes de error de la muestra. De manera similar,

si mantenemos constante simultáneamente el año de la encuesta, el de nacimiento, el estado civil, el de empleo, el familiar, la educación, los ingresos, la raza, la región del país y el tipo de residencia, los datos de la GSS indican que las mujeres asisten a la iglesia exactamente 5,3 veces más al año que los hombres, mientras que los datos de DDB Needham Life Style dan a entender que la diferencia entre sexos respecto a la asistencia a la iglesia es de 4,8 veces al año –una vez más, una diferencia que encaja perfectamente dentro del error de muestreo. El hecho de que los datos de DDB Needham Life Style superen esta rigurosísima prueba de comparabilidad con los datos de la GSS –los datos científicamente mejor acreditados sobre estos temas– aumenta nuestra confianza en el archivo de DDB Needham Life Style.

Finalmente, ambos archivos contienen preguntas directamente comparables sobre una serie de actividades de tiempo libre. La tabla 1 del apéndice muestra las respuestas a varias cuestiones respecto a las «actividades de ocio o recreativas [...] realizadas en los últimos doce meses». La incidencia de estas actividades en las dos encuestas fue asombrosamente similar y encajaba perfectamente dentro de los límites de error de la muestra. ¿Cuántos norteamericanos fueron al cine en 1993? Según GSS, el 70 %; según DDB, el 72 %. ¿Cuántos van a cazar y pescar? GSS dice que un 37 %; DDB, un 37 %. ¿Y respecto a la asistencia a conciertos de música clásica?; GSS habla de un 16 %; DDB, de un 17 %. En otras palabras, los perfiles de las actividades de tiempo libre representados en el panel por correo de las encuestas de DDB Needham Life Style y de la muestra aleatoria de la General Social Survey eran esencialmente idénticos.[27]

En resumen, de la misma manera que, a pesar de no ser infalibles, los cilindros de hielo son una fuente inestimable de información acerca del cambio climático, sobre todo cuando se cotejan con otras mediciones, el archivo DDB Needham Life Style constituye una fuente de información valiosa para la evaluación de las tendencias básicas respecto a la participación social durante el último cuarto del siglo XX, sobre todo si (como ocurre con todos los análisis expuestos en este libro) sus resultados coinciden con los de otros tipos de medición.

Tanto la General Social Survey como las encuestas de DDB Needham Life Style suelen pedir a los encuestados que calculen la frecuen-

cia de diversas actividades, como la asistencia a la iglesia, pero ambas encuestas utilizan categorías ligeramente diferentes con esa intención. Para facilitar la comparación entre estos dos archivos –y en general para simplificar la presentación de las frecuencias calculadas para diversas actividades– he convertido en cada caso los datos en bruto en frecuencias anuales sirviéndome del algoritmo de la tabla 2 del apéndice. Puede haber diferencias entre observadores razonables sobre qué significa, por ejemplo, en términos cuantitativos «varias veces al año», pero los resultados básicos que he obtenido no se ven afectados por los números enteros asignados exactamente a las diversas categorías.[28]

Tabla I del Apéndice: Actividades de ocio medidas en dos archivos nacionales de encuesta

Actividades de ocio durante los doce meses anteriores (1993)		
Formulación de la General Social Survey *Formulación de la encuesta de DDB Needham Life Style*	GSS (%)	Life Style (%)
Fue a ver una película a una sala de cine *Salió a ver cine*	72	70
Grabó un programa de TV para verlo más tarde *Grabó un programa de TV en vídeo*[a]	63	70
Cultivó hortalizas, flores o arbustos en un huerto o jardín *Trabajó en un huerto o jardín*	62	68
Participó en alguna actividad deportiva como sóftbol, baloncesto, natación, golf, bolos, esquí o tenis *Jugó al sóftbol y/o fue a nadar y/o a jugar al golf y/o los bolos y/o a esquiar y/o a jugar al tenis*[b]	59	69
Asistió a una prueba deportiva entre aficionados o profesionales *Acudió a una prueba deportiva*	56	56
Salió de acampada o de excursión o montó en canoa *Salió de acampada y/o de excursión*[c]	44	44

Visitó un museo o una galería de arte *Visitó una galería de arte o un museo*	41	47
Confeccionó objetos de arte o artesanía, como cerámica, trabajos en madera, colchas o cuadros *Trabajó en algún proyecto artesanal (labores de aguja, etc.)*[d]	37	37
Salió a cazar o a pescar *Salió a cazar y/o a pescar*	37	37
Tocó un instrumento musical, como piano, guitarra o violín *Tocó un instrumento musical*	24	23
Asistió a una representación de música clásica u ópera *Asistió a un concierto clásico*	16	17
Acudió a una carrera de coches, de coches reforzados o de motos *Acudió a una carrera de coches*[e]	16	9

[a] Los datos de Life Style sólo están disponibles desde 1988-1991. La cifra dada aquí es de 1991.

[b] Como el cuestionario de Life Style preguntaba por estos deportes por separado, se plantearon, en relidad, seis cuestiones distintas. Esta diferencia hinchó, casi con seguridad, los resultados de Life Style en comparación con la pregunta única de la GSS.

[c] El excursionismo se incluyó en las encuestas de Life Style en 1975-1984 y 1996-1997; la cifra para 1993 es interpolada. La canoa no se incluyó nunca en las encuestas de Life Style.

[d] Los datos de Life Style sólo están disponibles para 1994-1997. La cifra ofrecida aquí es una proyección para 1993.

[e] La asistencia a carreras de coches sólo se incluyó en las encuestas de Life Style en 1997; es la cifra que utilizamos aquí.

Otro valioso archivo de datos utilizado a menudo en este libro está tomado del proyecto Americans' Use of Time, dirigido en las últimas décadas por el profesor John Robinson de la Universidad de Maryland, basado en dietarios llevados cuidadosamente por muestras nacionales de norteamericanos en los años 1965, 1975, 1985 y 1995. El libro *Time for Life: The Surprising Ways Americans Use Their Time*, escrito por Robinson juntamente con Geoffrey Godbey,

Tabla 2 del Apéndice: Algoritmo para «anualizar» las frecuencias calculadas

Posibles respuestas a GSS	*Puntuación atribuida*	*Posibles respuestas a DDB Needham Life Style*	*Puntuación atribuida*
Nunca	0	Ninguna vez en el año anterior	0
Menos de una vez al año	0,5	De 1 a 4 veces	2
Una vez al año	1	De 5 a 8 veces	6
Varias veces al año	6	De 9 a 11 veces	10
Una vez al mes	12	De 12 a 24 veces	18
2-3 veces al mes	30	De 25 a 51 veces	38
Casi una vez por semana	40	+ 52 veces	54
Todas las semanas	52		
Más de una vez por semana	60		

ofrece abundantes detalles sobre esos datos.[29] Esos dietarios presentan una característica especial que merece, no obstante, una breve mención. Una ventaja importante de este archivo de datos es que se inicia en 1965, por las mismas fechas más o menos en que (según otros datos) comenzaron a decaer diversas formas de capital social. Sin embargo, los datos de 1965 diferían un tanto de los de los años siguientes, pues la muestra de 1965 no contenía preguntas dirigidas a personas que vivían en zonas con ciudades no mayores de cincuenta mil habitantes, así como a hogares que no tuvieran a ningún miembro de entre dieciocho y sesenta y cinco años trabajando en algún sector que no fuese el agrario. Como la muestra de 1965 excluía a las familias rurales y de jubilados, las cifras brutas de ese año deforman ligeramente lo que habría podido encontrarse en una muestra nacional de aquella fecha. Para calcular las cifras de 1965 comparables más exactamente con los datos nacionales posteriores hemos ajustado los datos no elaborados para 1965 sirviéndonos de las diferencias observadas en las encuestas de 1975 y 1985 entre la muestra nacional completa y el subconjunto de encuestados que habrían sido incluidos en el marco del muestreo de 1965. Además, hemos ponderado los datos brutos para asegurarnos de que cada día de la semana estuvo representado de manera igual en la muestra final. Estos ajustes explican algunas discrepancias de menor importancia entre los resultados presentados por Robinson y Godbey y los expuestos aquí.

Apéndice II

Fuentes para las figuras y las tablas

Figura	*Título*	*Fuente de los datos*
1	Tendencias en las elecciones presidenciales (1820-1996) por regiones	Walter Dean Burnham, cálculos no publicados sobre participación electoral, «The Turnout Problem», en: James Reichley, ed., *Elections American Style*, Washington, D.C., Brookings, 1987, pp. 113-114.
2	Organizaciones políticas con un equipo permanente y pagado (1977-1996)	U.S. Bureau of the Census, *County Business Patterns, 1977-1996*, Washington, D.C., varios años. La población residente en Estados Unidos en esta figura y las siguientes está tomada de *Statistical Abstract of the United States*, Washington, D.C., U.S. Bureau of the Census, varios años.
3	Participación ciudadana en actividades de campaña electoral (1952-1996)	Archivo de encuestas de National Elections Studies, 1952-1996.
4	Tendencias en el compromiso cívico I	Archivo de encuestas de Roper Social and Political Trends, 1973-1994.
5	Tendencias en el compromiso cívico II	Archivo de encuestas de Roper Social and Political Trends, 1973-1994.
6	Tendencias en el compromiso cívico III	Archivo de encuestas de Roper Social and Political Trends, 1973-1994.
7	Crecimiento de las asociaciones nacionales no lucrativas (1968-1997)	Las organizaciones nacionales no lucrativas están tomadas de la *Encyclopedia of Associations*, Detroit (Michigan), Gale Research, varios años, según aparecen en *Statistical Abstract of the United States*, varios años.
8	Índice de afiliación a treinta y dos asociaciones nacionales con secciones locales (1900-1997)	Véase en el apéndice III la lista de asociaciones y sus «miembros potenciales». Los datos de afiliación obtenidos de las oficinas centrales de diversas asociaciones y de informes anuales de estas organizaciones fueron consultados en la Biblioteca del Congreso, y complementados y confirmados con datos de *World Almanac*, Nueva York, Press Pub. Co. (New York World), varios años; *Encyclopedia of Associations*, Detroit (Michigan), Gale Research, varios años; historias de organizaciones particulares (como Gordon S. «Bish» Thompson, *Of Dreams and Deeds*, St. Louis, Optimist International, 1989, y Edward E. Grusd, *B'nai B'rith: The Story of a Covenant*, Nueva York, Appleton-Century, 1966), y el proyecto sobre compromiso cívico dirigido por la profesora Theda Skocpol de la Universidad de Harvard. Agradezco a la profesora Skocpol su intercambio de datos sobre afiliación; mi interpretación de los datos no es responsabilidad suya. Los datos sobre afiliación para los años que faltan se calcularon mediante interpolación lineal. Es característico de algunas organizaciones dar cifras de afiliación que incluyen miembros no naturales de Estados Unidos, que constituyen también de manera característica un porcentaje creciente del total de afiliados; siempre que ha sido posible, hemos excluido de los datos esos miembros no norteamericanos para centrarnos en las tendencias existentes dentro de Estados Unidos. Los datos demográficos de los miembros potenciales (como veteranos de guerra, juventud rural, etc.) están tomados de datos publicados y no publicados del U.S. Bureau of the Census, en especial del *Statistical Abstract of the United States*, Washington, D.C., U.S. Bureau of the Census, varios años, y de *Historical Statistics of the United States: Colonial Times to 1970*, Washington, D.C., U.S. Bureau of the Census, 1975. Para generar la figura 8 hemos estandarizado las cifras de la cuota anual de mercado en el período de 1900-1997, y luego hemos promediado los resultados Z para las treinta y dos organizaciones.
9	Auge y caída de la PTA (1910-1997)	Las cifras de afiliados están tomadas de la oficina central nacional de la PTA. El número de familias con hijos en 1950-1997, de *Current Population Reports*, Washington, D.C., U.S. Bureau of the Census, varios años, serie P2, T1; para 1900-1950, el número de familias con hijos está calculado a partir

Figura	*Título*	*Fuente de los datos*
		de la matrícula de los colegios públicos de enseñanza elemental y secundaria, según aparecen en *Historical Statistics of the United States*, serie H420, confrontados con el número de hogares familiares y tamaño de las familias. Aunque estos cálculos para 1900-1950 son imprecisos, no afectan al diseño básico de la figura 9. Por ejemplo, la matrícula de las escuelas públicas en 1935 fue de algo más de veintiséis millones de alumnos; mi método generó un cálculo de veintiún millones de familias, con un índice de afiliación a la PTA equivalente a 8. Es absolutamente improbable que el número real de familias fuera de más de veinticinco millones o de menos de quince millones, lo que nos da unos límites de siete y once para el índice de afiliación a la PTA.
10	Participación activa en organizaciones (1973-1994)	Archivo de encuestas Roper Social and Political Trends, 1973-1994.
11	Disminuye la asistencia a reuniones de club (1975-1999)	Archivo de encuestas DDB Needham Life Style, 1975-1999.
12	Afiliación a iglesias (1936-1999)	Los datos para las diversas confesiones están tomados de Constant H. Jacquet Jr., *Yearbook of American and Canadian Churches, 1984*, Nashville, Abingdon Press, 1984, p. 248, y de ediciones posteriores del mismo anuario; *Statistical Abstract of the United States* (varios años), y Benton Johnson, «The Denominations: The Changing Map of Religions America», en: *Public Perspective*, 4 (marzo/abril de 1993), p. 4. Sobre las debilidades metodológicas de los datos confesionales véanse las notas del *Yearbook of American and Canadian Churches, 1984* y ediciones posteriores de este anuario. Los datos de la empresa de sondeos Gallup están tomados de George H. Gallup, *The Gallup Poll: Public Opinion 1935-1971*, Nueva York, Random House, 1972; George Gallup Jr., *The Gallup Poll: Public Opinion*, Wilmington (Delaware), Scholarly Resources Inc., varios años; *Statistical Abstract of the United States*, 1997, tabla 86, basada en encuestas realizadas por la Gallup Organization; Mayer, *Changing American Mind*, p. 379; y la página web de Gallup: www.gallup.com/poll/indicators/indreligion.asp.
13	Tendencias en la asistencia a la iglesia (1940-1999)	La figura se basa en cifras medias de asistencia a la iglesia tomadas de Gallup Poll («la semana pasada», 1940-1999), los sondeos de opinión Roper Social and Political Trends («la semana pasada», 1974-1998), los National Election Studies («con regularidad», 1952-1968; «casi semanalmente», 1970-1998), la General Social Survey («casi cada semana», 1972-1998), y los sondeos de opinión DDB Needham Life Style (por lo menos «veinticinco veces durante el pasado año», 1975-1999). Los resultados de los tres últimos archivos han sido recalculados para encajar con los parámetros de asistencia semanal de los dos primeros; otras fórmulas de recalculación afectarían ligeramente al nivel estimado de asistencia, pero no alterarían las tendencias básicas. El formato de la pregunta de NES se modificó en 1970, y nuevamente en 1990, pero estos cambios no parecen haber alterado sustancialmente los resultados de los que nos hemos servido para construir la figura 13. Según señalamos en el texto, se han planteado dudas sobre la fiabilidad del nivel absoluto de asistencia a la iglesia registrado en las encuestas.
14	Sindicación en Estados Unidos (1900-1998)	Barry T. Hirsch y John T. Addison, *The Economic Analysis of Unions*, Boston, Allen & Unwin, 1986, pp. 46-47 (tabla 3.1); Barry T. Hirsch y David A. Macpherson, *Union Membership and Earnings Data Book: Compilations from the Current Population Survey*, Washington, D.C., Bureau of National Affairs, 1998, p. 10 (tabla 1).

Figura	*Título*	*Fuente de los datos*
15	Índice medio de afiliación a ocho asociaciones profesionales	Véase en el apéndice III una lista de las asociaciones profesionales y de los «miembros potenciales» de cada una de ellas. La cifras de afiliados fueron obtenidas de las oficinas centrales nacionales de las respectivas asociaciones, de los números de miembros empleados en cada profesión según *Historical Statistics of the United States*, y de datos sin publicar proporcionados por el Bureau of Labor Statistics.
16	Actividades sociales y de ocio de los adultos norteamericanos (1986-1990)	Archivo de encuestas Roper Social and Political Trends, de junio de 1986, abril de 1987 y junio de 1990.
17	Frecuencia de actividades sociales seleccionadas formales e informales (1975-1998)	Archivo de encuestas DDB Needham Life Style, 1975-1998.
18	Descenso de las visitas sociales (1975-1999)	Archivo de encuestas DDB Needham Life Style, 1975-1999; archivo Roper Social and Political Trends y *Roper Reports*, Nueva York, Roper Starch Worldwide, varios meses: salen a casas de amigos: marzo de 1982, 1984, 1990, 1993, 1995; reciben a amigos en casa: noviembre de 1977, 1985, 1988, 1993, 1996.
19	Disminuye la frecuencia de las cenas en familia (1977-1999)	Archivo de encuestas DDB Needham Life Style, 1977-1999.
20	Bares, restaurantes y pequeñas cafeterías ceden terreno a los establecimientos de comida rápida (1970-1998)	Jack Richman, ed., *1998 National Retail Census: Report to Retailers*, Nueva York, Audits & Surveys Worldwide, 1998.
21	Auge de los juegos de cartas en Estados Unidos (1900-1951)	Venta de barajas tomada de los registros fiscales: Jesse Frederick Steiner, *Americans at Play: Recent Trends in Recreation and Leisure Time Activities*, Nueva York, McGraw-Hill, 1933, p. 138, actualizado con datos posteriores del *Annual Report of the Commissioner of Internal Revenue*, Washington, D.C., U.S. Department of the Treasury, varios años, sobre el impuesto directo sobre las barajas; población de catorce o más años: *Historical Statistics of the United States*, I parte, 10, serie A 29-42.
22	Juegos de cartas y otras actividades de tiempo libre (1975-1999)	Archivo de encuestas DDB Needham Life Style, 1975-1999.
23	Descenso del trato entre vecinos	Archivo General Social Survey, 1974-1998.
24	Socialización informal medida en los estudios de dietarios (1965-1995)	Archivo de datos Americans' Use of Time, 1965-1995. Véanse más detalles sobre este archivo en el apéndice I.
25	Estancamiento en la práctica de ejercicio físico (excepto caminar)	Archivo de encuestas DDB Needham Life Style, 1975-1999.
26	Auge y decadencia de la liga de bolos	*Annual Report, American Bowling Congress*, Greendale (Wisconsin), American Bowling Congress, 1994, actualizado con información de las oficinas centrales del American Bowling Congress.
27	Crecimiento de los deportes de espectadores (1960-1997)	*Historical Statistics of the United States: Statistical Abstract of the United States*, varios años.
28	La asistencia a clubes y a la iglesia fomenta el voluntariado	Archivo de encuestas DDB Needham Life Style, 1975-1999.
29	*Schmoozing* y buenas obras	Archivo de encuestas DDB Needham Life Style, 1975-1999.

Figura	*Título*	*Fuente de los datos*
30	La asistencia a clubes y a la iglesia fomenta la donación de sangre	Archivo de encuestas DDB Needham Life Style, 1981-1984, 1986, 1992-1994 y 1999. Por donante «habitual» de sangre se entiende el que la ha donado al menos una vez en el año anterior, dos veces en los tres últimos, o tres en los cinco últimos.
31	Auge y caída de la generosidad filantrópica (1929-1998)	Aportaciones en 1929-1970: David Hammack y Dennis A. Young, eds., *Nonprofit Organizations in a Market Economy*, San Francisco, Jossey Bass, 1993, tabla 2.1; esta serie aplica procedimientos de cálculo mejorados a los datos proporcionados en *Internal Revenue Service Statistics of Income: Individual Income Tax Returns*, y sustituye anteriores cálculos, como la serie H399 de la edición *Historical Statistics of the United States* de 1975. Al igual que las anteriores, la serie compensa la «excesiva información» sobre aportaciones y contiene cálculos de aportaciones de quienes no las declaran al Internal Revenue Service. Las tendencias de ambas series son esencialmente idénticas, pero la serie Hammack-Young supone un nivel de generosidad ligeramente mayor en todo el período. Aportaciones de 1967-1998: Ann E. Kaplan, ed., *Giving USA 1998*, Nueva York, American Association of Fund-Raising Counsel Trust for Philanthropy, 1998. Ingresos: *Historical Statistics of the United States*, 1 parte, p. 225, serie F25, y Bureau of Economic Analysis, *National Income and Product Accounts*, U.S. Departament of Commerce, Washington, D.C., 1998. Las series de 1929-1970 y 1967-1998 coinciden bastante exactamente para los cuatro años en que se superponen (1967-1970), lo que indica que ambas son comparables en general.
32	Tendencias en los donativos de protestantes y católicos y a United Way (décadas de 1920 a 1990)	Tendencias entre los protestantes: John y Sylvia Ronsvalle, *The State of Church Giving through 1995*, Champaign (Illinois), Empty Tomb, 1997, p. 37. Tendencias entre los católicos: Andrew Greeley y William McManus, *Catholic Contributions: Sociology and Policy*, Chicago, Thomas More Press, 1987, actualizado en Andrew Greeley, *The Catholic Myth: The Behavior and Beliefs of American Catholics*, Nueva York, Charles Scribner's Sons, 1990, p. 130, con nueva actualización para 1989 según mis cálculos a partir del archivo General Social Survey, fuente de los datos de Greeley para 1987-1988. United Way: los datos numéricos han sido proporcionados directamente por United Way of America; para el período de 1925-1950 he confirmado estos datos con los que se dan en F. Emerson Andrews, *Philanthropic Giving*, Nueva York, Russell Sage Foundation, 1950, p. 142. Datos de ingresos tomados del Bureau of Economic Analysis, *National Income and Product Accounts*.
33	Los donativos de caridad declarados descendieron en las décadas de 1980 y 1990	Datos no publicados tomados de Yankelovich Partners, Inc. (1981-1999); archivo de encuestas Roper Political and Social Trends (noviembre de 1980, 1981, 1983, 1985, 1986, 1989, 1991, 1992 y 1994).
34	Ascenso del voluntariado, descenso de los proyectos comunitarios (1975-1999)	Archivo de encuestas DDB Needham Life Style, 1975-1999.
35	Tendencias en el voluntariado por categoría de edad	Archivo de encuestas DDB Needham Life Style, 1975-1998.
36	Tendencias en la participación en proyectos comunitarios por categoría de edad	Archivo de encuestas DDB Needham Life Style, 1975-1998.

Figura	*Título*	*Fuente de los datos*
37	Sensación de descenso de la honradez honradez y la moralidad (1952-1998)	1952, Ben Gaffin and Associates; 1965 y 1976, Gallup, encuesta de 1998 para el *Washington Post*. Las tres primeras columnas están tomadas del archivo POLL on-line del Roper Center for Public Opinion Research de la Universidad de Connecticut; la última, de David S. Broder y Richard Morin, «Struggle over New Standards», *Washington Post*, 27 de diciembre de 1998, cuadernillo 01.
38	Cuatro décadas de mengua de la confianza: adultos y adolescentes (1960-1999)	Las fuentes primarias para esta figura son: General Social Survey (1972-1998); National Election Study (1964-1998); archivo de encuestas DDB Needham Life Style (1975-1999); archivo de encuestas Monitoring the Future (estudiantes de secundaria, 1976-1996). Las tres primeras fuentes se describen en el apéndice 1. La cuarta es una encuesta anual realizada por el Survey Research Center de la Universidad de Michigan y está disponible a través del Interuniversity Consortium for Political and Social Research. Otros puntos de datos fueron recogidos del archivo de encuestas POLL on-line del Roper Center for Public Opinion Research de la Universidad de Connecticut; Tom W. Smith, «Factors Relating to Misanthropy in Contemporary American Society», *Social Science Research*, 26 (1997), p. 175; las World Values Surveys (1980, 1990, 1995), disponibles a través del Intertuniversity Consortium for Political and Social Research; Robert E. Lane, «The Politics of Consensus in an Age of Affluence», *American Political Science Review*, 59 (diciembre de 1965), p. 879; y Richard G. Niemi, John Mueller y Tom W. Smith, *Trends in Public Opinion*, Nueva York, Greenwood Press, 1989, p. 303. Los datos que faltaban fueron excluidos de todos los cálculos. La pregunta de DDB Needham es un apartado del tipo «está de acuerdo sí/no» con seis niveles: «La mayoría de las personas son honradas». La tendencia de veinticinco años para esta pregunta es esencialmente idéntica a la de la pregunta estándar: «Se puede confiar en la mayoría de la gente», frente a «Nunca se es lo bastante cauteloso», aunque el nivel de acuerdo absoluto con la pregunta de DDB Needham es alrededor de un 10% más alto.
39	La sucesión generacional explica la mayor parte del declive de la confianza social	Archivo de encuestas DDB Needham Life Style, 1975-1999.
40	Cambio en el respeto a la señal de stop	John Trinkaus, «Stop Sign Compliance: An Informal Look», *Psychological Reports*, 50 (1982), p. 288; Trinkaus, «Stop Sign Compliance: Another Look», *Perceptual and Motor Skills*, 57 (1983), p. 922; Trinkaus, «Stop Sign Compliance, A Further Look», *Perceptual and Motor Skills*, 67 (1988), p. 670; Trinkaus, «Stop Sign Compliance: A Follow-up Look», *Perceptual and Motor Skills*, 76 (1993), p. 1218; Trinkaus, «Stop Sign Compliance: A Final Look», *Perceptual and Motor Skills*, 85 (1997), pp. 217-218.
41	Índices de criminalidad en Estados Unidos (1960-1997)	*Statistical Abstract of the U.S. 1997*; *Crime in the U.S. 1997*, Washington, D.C., Federal Bureau of Investigation, 1998.
42	Aumento del empleo en cuerpos de seguridad y judiciales a partir de 1970	1900-1970: *Historical Statistics of the United States*, 1 parte, D589-D592, p. 144; 1970-1996: *Statistical Abstract of the United States* y datos proporcionados directamente por el Bureau of Labor Statistics (BLS). Estos datos se refieren a los puestos reales, no a la cualificación profesional; quedan excluidos, por tanto, los licenciados en derecho que no practican. Tanto el BLS como la Oficina del Censo (Census Bureau) han hecho todo lo posible por mantener la comparabilidad entre las definiciones operacionales de las diversas profesiones a lo largo del tiempo.
43	Crecimiento explosivo de organizaciones ecologistas en Estados Unidos (1960-1998)	A partir de 1970: Bosso, «The Color of Money», y Bosso, «Facing the Future». Antes de 1970: Mitchell, Mertig, y Dunlap, «Twenty Years of Environmental Mobilization». En unos pocos casos he interpolado datos de los años que faltaban para evitar distorsiones graves en la serie.

Figura	*Título*	*Fuente de los datos*
44	Iniciativas presentadas en Estados Unidos en votaciones nacionales (1900-1998)	Datos proporcionados por M. Dane Waters, del Initiative and Referendum Institute.
45	Encanecimiento de los manifestantes	Los datos para 1974 están tomados de Samuel H. Barnes, Max Kaase *et al.*, Political Action: An Eight Nation Study, 1973-1976; para 1981, de M. Kent Jennings, Jan W. van Deth *et al.*, Political Action II, 1979-1981; para 1980 y 1990, de World Values Study Group, World Values Survey, 1981-1984 y 1990-1993. Estos tres archivos de encuesta los distribuye el Interuniversity Consortium for Political and Social Research (Universidad de Michigan, Ann Arbor, Michigan). Los datos para 1995 son de World Values Survey y fueron proporcionados directamente por Ronald Inglehart.
46	Tendencias respecto al teléfono, llamadas y cartas	Introducción en los hogares: *Trends in Telephone Service*, Washington, D.C., Federal Communications Commission, septiembre de 1999, cálculos de equipo basados en datos tomados de *Historical Statistics of the United States*, II, p. 783, excepto para los años 1980 y 1990, en que se toman de los censos decenales. Antes de 1920 los índices de introducción en los hogares son cálculos extrapolados de datos sobre teléfonos per cápita. Llamadas telefónicas y cartas personales: archivo de encuestas Roper Social and Political Trends, 1973-1994.
47	Mujeres norteamericanas que trabajan por decisión propia o por necesidad (1978-1999)	Archivo de encuestas DDB Needham Life Style, 1978, 1980-1999.
48	Aumenta el número de mujeres que que trabajan por necesidad (1978-1999)	Archivo de encuestas DDB Needham Life Style, 1978, 1980-1999.
49	El trabajo a jornada completa reduce el compromiso comunitario	Archivo de encuestas DDB Needham Life Style, 1978, 1980-1999.
50	El compromiso comunitario es menor en las grandes zonas metropolitanas	Archivo de encuestas Roper Social and Political Trends, 1974-1994.
51	La asistencia a la iglesia es menor en las grandes zonas metropolitanas	Archivo de encuestas DDB Needham Life Style, 1975-1998.
52	La suburbanización de Estados Unidos (1950-1996)	Para 1950-1970: *Historical Statistics of the United States*, 1, p. 40, serie A276287; para 1980-1990, *1990 Census Population and Housing Unit Count*, Washington, D.C., U.S. Bureau of the Census, 1995, tabla 48. Para 1992 y 1995: datos proporcionados directamente por la Oficina del Censo. Obsérvese que para mantener la comparabilidad, las cifras de 1980 se basan en zonas metropolitanas estándar según su definición en 1990.
53	La sucesión generacional explica la desaparición de periódicos	Archivo General Social Survey, 1972-1998.
54	Los cazanoticias son una especie en peligro de extinción	Archivo de encuestas DDB Needham Life Style, 1986-1999.
55	Aumento del consumo televisivo en medio siglo (1950-1998)	*Nielsen Report on Television 1998*, Nueva York, Nielsen, 1998; *Communications Industry Report, 1997*, Nueva York, Veronis, Suhler &

Figura	*Título*	*Fuente de los datos*
		Associates, 1998; Cobbett S. Steinberg, *TV Facts*, Nueva York, Facts on File, 1980. Los datos se limitan a los hogares con TV.
56	Proliferación de pantallas en los hogares norteamericanos (1970-1999)	Datos sobre vídeos y televisores: *Statistical Abstract of the United States* (varios años); uso de ordenadores e internet: archivo de encuestas DDB Needham Life Style, 1988-1999.
57	La televisión se convierte en hábito en Estados Unidos a medida que decae el consumo selectivo	Archivo de encuestas Roper Social and Political Trends, 1975, 1979, 1985 y 1989.
58	El zapeo es más común en las generaciones más jóvenes	J. Walker Smith y Arm Clurman, *Rocking the Ages: The Yankelovich Report on Generational Marketing*, Nueva York, Harper-Business, 1997, p. 181, que cita el Yankelovich Monitor de 1996.
59	Estados Unidos ve la televisión a diario y a lo largo de todo el día	Archivo de encuestas DDB Needham Life Style, 1993-1998.
60	Por la noche los norteamericanos se dedican sobre todo a ver televisión	Archivo de encuestas Roper Social and Political Trends, 1985 y 1989.
61	Más televisión significa menos compromiso cívico (entre adultos con estudios universitarios y en edad laboral)	Archivo de encuestas Roper Social and Political Trends, 1973, 1974, 1977, 1983, 1988, 1991 y 1993; el análisis se limita a personas encuestadas de treinta a treinta y nueve años con al menos algún estudio universitario (N = 13.149).
62	La televisión y el voluntariado no se compaginan	Archivo de encuestas DDB Needham Life Style, 1975-1998.
63	Los televidentes no mantienen contactos	Archivo de encuestas DDB Needham Life Style, 1975-1978.
64	La televisión y las reuniones de club no se compaginan	Archivo de encuestas DDB Needham Life Style, 1975-1998.
65	La televisión y la asistencia a la iglesia no se compaginan	Archivo de encuestas DDB Needham Life Style, 1975-1998.
66	La televisión y los buenos modales no se compaginan	Archivo de encuestas DDB Needham Life Style, 1975-1998 (1997-1998 para «hacer un corte de mangas a otro conductor»).
67	Los norteamericanos comenzaron a encerrarse en la década de 1970	Archivo de encuestas Roper Social and Political Trends, 1974-1975, 1977, 1979.
68	Los televidentes no se sienten demasiado bien	Archivo de encuestas DDB Needham Life Style, 1975-1998.
69	Tipos de programas de televisión y compromiso cívico	Archivo de encuestas Roper Social and Political Trends, 1994 (N = 1.482). Los resultados se basan en probabilidades calculadas a partir de la regresión logística, y han sido generados mediante la simulación Monte Carlo. Las variables controladas son la educación, los ingresos por hogar, el sexo, la edad, la raza, el estado civil, el empleo, el tamaño de la comunidad, el año del estudio, el consumo de televisión en las horas de mayor audiencia, el hecho de ver programas deportivos y el tiempo total de consumo televisivo.
70	La afiliación asociativa aumenta o disminuye con la edad	Archivo General Social Survey, 1972-1994.
71	Tendencias generacionales en el compromiso cívico	Voto: National Election Study, 1952-1996; lectura de periódicos: General Social Survey, 1972-1998; confianza social: General Social Survey 1972-1998; proyectos comunitarios: DDB Needham Life Style, 1975-1998; afiliación a

Figura	*Título*	*Fuente de los datos*
		grupos: General Social Survey, 1974-1994; interés por la política: DDB Needham Life Style, 1975-1998; asistencia a la iglesia: General Social Survey, 1972-1998; asistencia a clubes: DDB Needham Life Style, 1975-1998.
72	La codicia triunfa sobre el sentimiento comunitario entre los universitarios de primer año (1966-1998)	Archivo de encuestas UCLA College Freshmen, 1966-1998, según aparece en Linda J. Sax *et al.*, *The American Freshman*, Los Ángeles, UCLA Higher Education Research Institute, 1998, y volúmenes anteriores de esta misma serie.
73	Diferencias en el índice de suicidios en relación con la edad (1950-1995)	Kathleen Maguire y Aim L. Pastore, eds., *Sourcebook of Criminal Justice Statistics 1995*, Albany (Nueva York), Hindelang Criminal Justice Research Center, 1996, p. 365.
74	Aumento de las diferencias generacionales en cuanto a sensación de malestar físico	Archivo de encuestas DDB Needham Life Style, 1975-1999.
75	Mengua del patriotismo y auge del materialismo de generación en generación	Wall Street Journal/NBC News Poll, julio de 1998.
76	Aumento del materialismo en las últimas décadas del siglo XX	Archivo Roper Social and Political Trends, 1976, 1979, 1982, 1985, 1989, 1992, aumentado para 1995 y 1997 a partir de los *Roper Reports*, significativos en esta materia (Nueva York, Roper Starch Worldwide, varios años).
77	Significado de la comunidad para generaciones sucesivas	Encuestas Yankelovich Partners, Inc., 1997-1999.

78	Gasto público (1947-1998)	Bureau of Economic Analysis, *National Income Accounts*, U.S. Department of Commerce, Washington, D.C., 1999.
79	Hipótesis explicativa de la pérdida del compromiso cívico (1965-2000)	Cálculos del autor a partir de análisis múltiples expuestos en la parte III.
80	Capital social en los estados norteamericanos	Véanse fuentes para la tabla 4.
81	Los niños viven mejor en estados con mucho capital social	Véanse fuentes para las tablas 4 y 5. Los datos sobre las dos variables están disponibles para cuarenta y ocho estados.
82	Las escuelas funcionan mejor en los estados con mucho capital social	Véanse fuentes para la tabla 4. Nuestro índice de rendimientos académicos se basa en las siguientes fuentes: 1) Datos estatales de siete pruebas nacionales del National Assessment of Educational Progress (NAEP) tomados del *Digest of Education Statistics: 1992*, *Digest of Education Statistics: 1995*, *NAEP 1996 Science Report Card for the Nation and the States*, y *NAEP 1996 Mathematics Report Card for the Nation and the States*, publicados todos ellos por el National Center for Education Statistics, Washington, D.C., Department of Education, varios años: nivel de lectura en cuarto curso de primaria en 1994; nivel de ciencias en octavo en 1996; nivel de matemáticas en cuarto en 1992 y 1996, y nivel de matemáticas entre alumnos de octavo en 1990, 1992 y 1996. 2) Las puntuaciones del Scholastic Achievement Test (SAT), ajustadas a la participación, están tomadas de Brian Powell y Lala Carr Steelman, «Bewitched, Bothered, and Bewildering: The Use and Misuse of State SAT and ACT Scores», *Harvard Educational Review*, 66 (1996), p. 38. 3) Seis indicadores convergentes (aunque no idénticos) de índice de abandono de los estudios en secundaria: porcentaje para 1990 de jóvenes en edades entre dieciséis y diecinueve que no habían concluido la enseñanza secundaria según el *Digest of Education*

Figura	*Título*	*Fuente de los datos*
		Statistics: 1992, p. 13; porcentaje de personas entre dieciséis y diecinueve años que en el censo de 1990 no se encontraban en un centro escolar reglado y no habían concluido el duodécimo grado o un GED, según el *Statistical Abstract of the U.S., 1995*, p. 159; porcentaje de quienes tenían de dieciséis a diecinueve años en 1993-1995 y no estaban matriculados en un centro escolar ni habían concluido la enseñanza secundaria ni tenían un GED, según *Kids Count 1997*; «índice de graduados en segunda enseñanza en 1989-1990», según Victoria Van Son, *CQ's State Fact Finder*, Washington, D.C., Congressional Quarterly, 1993, p. 106; y los índices de finalización de la enseñanza secundaria para 1990-1992 y 1993-1995 (*Digest of Educacion Statistics: 1997*). Los datos sobre las dos variables están disponibles para cuarenta y ocho estados.
83	Los niños ven menos televisión en estados con mucho capital social	Véanse fuentes para la tabla 4; indicadores NAEP sobre el consumo diario de televisión entre niños de octavo en 1990 y 1992, y de cuarto en 1992, según *Digest of Education Statistics: 1992* y *Digest of education Statistics: 1995*. Los datos sobre ambas variables están disponibles para cuarenta y cuatro estados.
84	La delincuencia violenta es más rara en estados con mucho capital social	Véanse fuentes para la tabla 4; *Crime in the United States, 1997*, Washington, D.C., Federal Bureau of Investigation, 1998. Los datos sobre ambas variables están disponibles para cuarenta y ocho estados.
85	Los estados con mucho capital social son menos agresivos	Véanse fuentes para la tabla 4; archivo de encuestas DDB Needham Life Style, 1976-1998. Los datos sobre ambas variables están disponibles para cuarenta y ocho estados.
86	La salud es mejor en estados con mucho capital social	Véanse fuentes para las tablas 4 y 6; Ichiro Kawachi, Bruce P. Kennedy, Kimberly Lochner y Deborah Prothrow-Stith, «Social Capital, Income Inequality, and Mortality», *American Journal of Public Health*, 87 (1997), pp. 1491-1498. Los datos sobre ambas variables están disponibles para cuarenta y ocho estados.
87	Los norteamericanos no se sienten tan sanos como solían	Archivo de encuestas DDB Needham Life Style, 1975-1999.
88	La vinculación social (al menos de forma moderada) fomenta la felicidad	Archivo de encuestas DDB Needham Life Style, 1975-1999.
89	La evasión de impuestos es baja en aquellos estados donde el capital social es alto	Véanse fuentes para la tabla 4; el factor de la puntuación de revisiones punibles y condenas del Internal Revenue Service por cada cien mil habitantes (1992-1997) está tomado de Transactional Records Access Clearinghouse, Universidad de Syracuse. Los datos sobre ambas variables están disponibles para cuarenta y ocho estados.
90	Aumenta la tolerancia hacia la integración racial, las libertades civiles y la igualdad entre sexos	Archivo General Social Survey, 1974-1996.
91	El capital social y la tolerancia van juntos	Véanse fuentes para la tabla 4; archivo General Social Survey, 1974-1996. Los datos sobre ambas variables están disponibles para cuarenta y tres estados.
92	El capital social y la igualdad económica van juntos	Véanse fuentes para la tabla 4; Kawachi, Kennedy, Lochner y and Prothrow-Stith, «Social Capital, Income Inequality, and Mortality». Los datos sobre ambas variables están disponibles para cuarenta y ocho estados.
93	El capital social y la igualdad cívica van juntos	Véanse fuentes para la tabla 4; archivo de encuestas Roper Social and Political Trends, 1974-1994. Los datos sobre ambas variables están disponibles para cuarenta y dos estados.

Figura	*Título*	*Fuente de los datos*
94	Densidad de asociaciones en veintiséis comunidades norteamericanas (1840-1940)	Gerald Camm y Robert D. Putnam, «The Growth of Voluntary Associations in America, 1840-1940», *Journal of Interdisciplinary History*, 29 (1999), pp. 511-557.
95	Fundación e incidencia acumulativa de asociaciones con una gran afiliación	Theda Skocpol, «How Americans Became Civic», en: Theda Skocpol y Morris P. Fiorina, eds., *Civic Engagement in American Democracy*, Washington, D.C., Brookings Institution Press, 1999, p. 54, figura 2-3.
96	Fechas de fundación de asociaciones existentes actualmente en Estados Unidos	*Encarta 2000 New World Almanac*, Oxford, Helicon Publishing Ltd., 1998.

Tabla	*Título*	*Fuente de los datos*
1	Tendencias en participación política y comunitaria	Archivo Roper Social and Political Trends, 1974-1994.
2	Ritmo de introducción de ciertos objetos de consumo	Sue Bowden y Avner Offer, «Household Appliances and the Use of Time: The United States and Britain Since the 1920s», *Economic History Review*, 47 (noviembre de 1994), p. 729, complementado con datos tomados del *Statistical Abstract of the United States* (varios años).
3	Todas las formas de abandono del compromiso cívico se concentran en las cohortes más jóvenes	Lectura de periódicos: General Social Survey, 1972-1998; todas las demás formas de participación: archivo Roper Social and Political Trends, 1974-1994, complementado con datos sobre asistencia a la iglesia tomados de *Roper Reports*, Nueva York, Roper-Starch Worldwide, 1996-1998.
4	Medición del capital social en los estados norteamericanos: componentes del índice del capital social	
	Fue miembro del comité de una organización local el año anterior	Archivo Roper Social and Political Trends, 1974-1994.
	«Se puede confiar en la mayoría»/«Nunca se es lo bastante cauteloso»	General Social Survey, 1974-1996.
	Está de acuerdo con «La mayoría de la gente es honrada»	Archivo DDB Needham Life Style, 1975-1998.
	Participación en las elecciones presidenciales	U.S. Census Bureau, 1988 y 1992.

Tabla	Título	Fuente de los datos
	Ocupó un cargo en una organización local el año anterior	Archivo Roper Social and Political Trends, 1974-1994.
	Organizaciones caritativas por mil habitantes	*Non-profit Almanac*, 1989, San Francisco, Jossey-Bass, 1989.
	Acudió a reuniones de club: frecuencia durante el año anterior	Archivo DDB Needham Life Style archive, 1975-1998.
	Organizaciones cívicas y sociales por cien mil habitantes	County Business Patterns, Dept. of Commerce, 1977-1992.
	Acudió a una reunión pública sobre asuntos municipales o escolares	Archivo Roper Social and Political Trends, 1974-1994.
	Afiliaciones per cápita a diversas organizaciones	General Social Survey, 1974-1996.
	«Dedico mucho tiempo a visitar a amigos»	Archivo DDB Needham Life Style, 1975-1998.
	Recibe en casa: frecuencia durante el año anterior	Archivo DDB Needham Life Style, 1975-1998.
	Realizó trabajos de voluntariado: frecuencia durante el año anterior	Archivo DDB Needham Life Style, 1975-1998.
	Trabajo en algún proyecto comunitario: frecuencia durante el año anterior	Archivo DDB Needham Life Style, 1975-1998.

5	Índice Kids Count de bienestar infantil	Annie E. Casey Foundation, Baltimore (Maryland), 1999, página web www.aecf.org/kidscount/index.htm.
6	Estado con la mejor salud y la mejor sanidad	Morgan-Quitno Health Care State Rankings (1993-1998), recopilado por Morgan-Quitno Press (Lawrence, Kansas) y descargado de www.morganquitno.com.
7	Índices de tolerancia hacia la integración racial, la igualdad sexual y las libertades civiles	General Social Survey, 1974-1998.
8	Capital social y tolerancia: cuatro tipos de sociedad	Análisis del autor.
9	Innovaciones en capital social (1870-1920)	Fechas de fundación tomadas de la oficinas centrales de varias asociaciones, complementadas y confrontadas con datos del *World Almanac*, Nueva York, Press Pub. Co. (New York World), varios años, la *Encyclopedia of Associations*, Detroit (Michigan), Gale Research, varios años, y descripciones de organizaciones particulares.

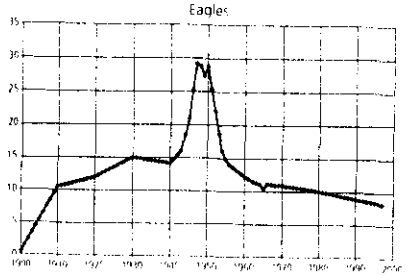
Apéndice III

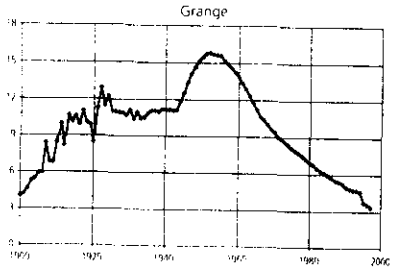
Auge y caída de las asociaciones cívicas y profesionales

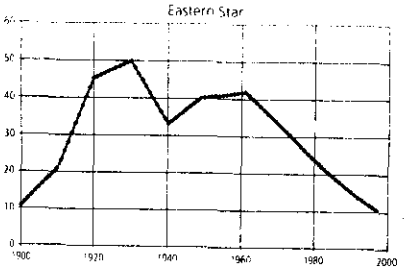
Organización	Fundada en	«Miembros potenciales» para calcular la tasa de afiliación por mil	Aumento de la afiliación de 1940-1945 hasta el año culminante (%)	Comienzo de la estabilización del índice de afiliados	Año culminante del índice de afiliados	Fin de la estabilización del índice de afiliados	Descenso del índice de afiliados desde el año culminante hasta 1977 (%)	Índice de afiliados (por mil) en el año culminante
Asociaciones cívicas								
4-H	1901	Jóvenes rurales	54	1950	1950	1976	−26	180
American Association of University Women	1881	Mujeres con título universitario	15	1930	1955	1955	−84	53
American Bowling Congress	1895	Hombres a partir de 20 años	434	1964	1964	1979	−72	83
American Legion	1919	Todos los veteranos de guerra	10	1940	1945	1945	−47	274
B'nai B'rith	1843	Hombres judíos	90	1947	1947	1965	est.−75	78
Boy and Girl Scout adult leaders	1910-1912	Jóvenes de 5 a 17 años	190	1957	1957	1957	−18	50
Boy Scouts and Girl Scouts	1910-1912	Jóvenes de 5 a 17 años	134	1957	1972	1973	−8	156
Boy Scouts	1910	Chicos de 5 a 17 años	118	1958	1972	1997	−5	190
Girl Scouts	1912	Chicas de 5 a 17 años	174	1956	1969	1971	−15	125
Business and Professional Women	1919	Trabajadoras no manuales	51	1949	1951	1951	−89	17
Eagles	1898	Hombres a partir de 20 años	82	1947	1947	1950	−72	29
Eastern Star	1868	Mujeres a partir de 20 años	18	1930	1930	1961	−73	50
Order of the Elks	1868	Hombres a partir de 20 años	107	1962	1970	1977	−46	25
General Federation of Women's Clubs	1890	Mujeres a partir de 20 años	56	1949	1956	1956	−84	16
Grange	1867	Población rural	42	1951	1952	1955	−79	16
Hadassah	1912	Mujeres judías	153	1950	1983	1986	−15	123
Jaycees	1915	Hombres de 20 a 34 años	no	1973	1975	1978	−58	5
Kiwanis	1915	Hombres a partir de 20 años	94	1956	1960	1966	−42	5
Knights of Columbus	1882	Varones católicos	46	1949	1954	1959	−6	14
League of Women Voters	1920	Mujeres a partir de 20 años	125	1954	1965	1969	−61	2
Lions	1917	Hombres a partir de 20 años	129	1957	1967	1976	−58	9
Masons	1733	Hombres a partir de 20 años	38	1927	1927	1957	−71	90
Moose (sólo miembros masculinos)	1888	Hombres a partir de 20 años	181	1950	1980	1980	−35	19
Moose (sólo miembros femeninos)	1927	Mujeres a partir de 20 años	208	1990	1990	1995	−3	6
NAACP	1909	Afroamericanos	69	1944	1944	1969	−46	31
Odd Fellows	1819	Hombres a partir de 20 años	0	1920	1920	1920	−94	54
Optimists	1919	Hombres a partir de 20 años	85	1985	1990	1990	−24	2
Parent-Teacher Association	1897	Familias con hijos menores de 18 años	111	1957	1960	1966	−60	48
Red Cross (voluntarios)	1881	Adultos de más de 20 años	45	1956	1956	1970	−61	19
Rotary	1905	Hombres a partir de 20 años	60	1949	1967	1990	−25	5
Shriners	1872	Hombres a partir de 20 años	36	1958	1960	1962	−59	15
Veterans of Foreign Wars	1899	Todos los veteranos de guerra	110	1945	1945	1995	−9	114
Women's Bowling Congress	1917	Mujeres a partir de 20 años	1121	1965	1978	1978	−66	54
Women's Christian Temperance Union	1874	Mujeres a partir de 20 años	4	1920	1920	1920	−96	11
Mediana	1900		85	1951	1959	1969	−58	30
Asociaciones profesionales								
American Bar Association	1878	Abogados en ejercicio		1977	1977	1989		503
American Dental Association	1859	Dentistas autorizados en ejercicio		1960	1970	1970		960
American Institue of Architects	1857	Arquitectos en ejercicio		c. 1950	1970	c. 1970		409
American Institute of Certified Public Accountants	1887	Censores de cuentas en ejercicio		1987	1992-1993	1993		198
American Medical Association	1847	Médicos en ejercicio		1949	1959	1959		745
American Nursing Association	1896	Enfermeras con título oficial		no	Antes de 1977	no		176, por lo menos
American Society of Mechanical Engineers	1880	Ingenieros mecánicos en ejercicio		1951	1930	1993		400

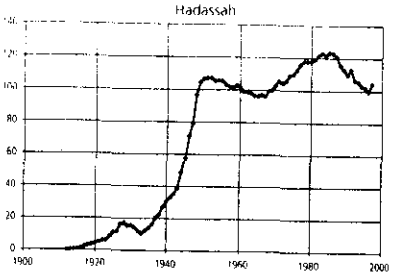
American Institute of Electrical Engineers And Institute of Radio Engineers, hasta 1961; Institute of Electrical and Electronics Engineers, a partir de 1961	1884	Ingenieros eléctricos y electrónicos en ejercicio	1952	1961	1961	620
Mediana	**1879**		**1952**	**1970**	**1970**	**456**

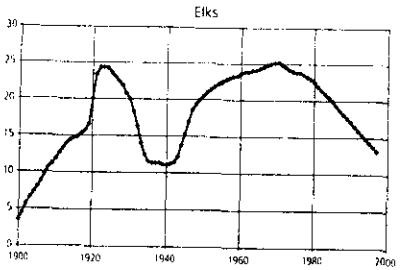
Notas: (1) En todos los casos en que sea procedente, los miembros que no sean de Estados Unidos se excluyen del número de afiliados.
(2) Los miembros femeninos se excluyen de la cifra de afiliados de las organizaciones masculinas tradicionales (aunque las afiliadas de Moose se han contabilizado aparte).
(3) El pico en voluntarios de la Cruz Roja producido en la Segunda Guerra Mundial se ha excluido de los cálculos sobre culminación e índice de descenso en la afiliación.

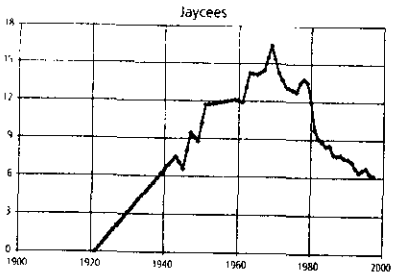

Eagles

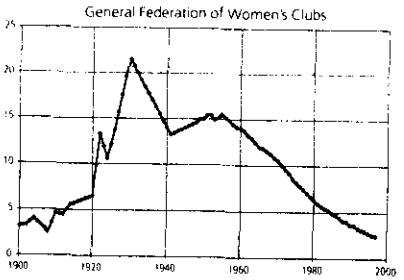

Grange

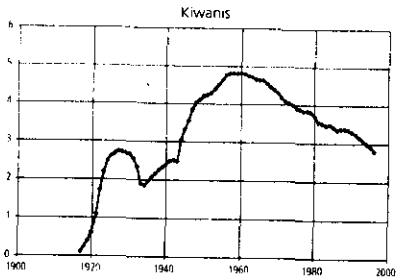

Eastern Star

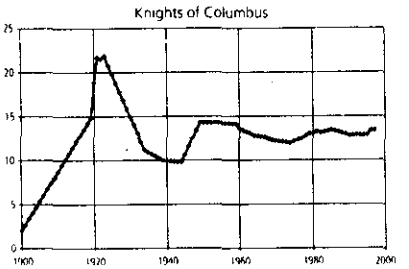

Hadassah

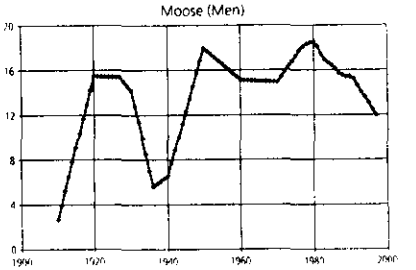

Elks

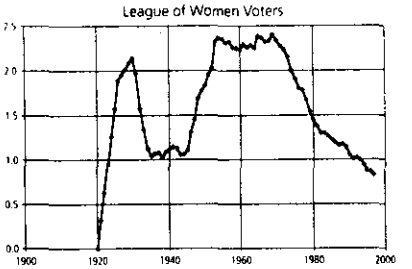

Jaycees

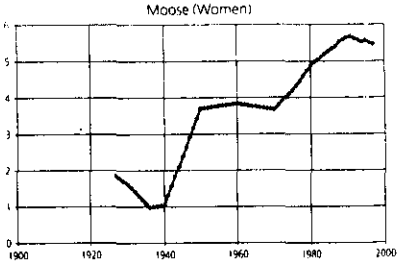

General Federation of Women's Clubs

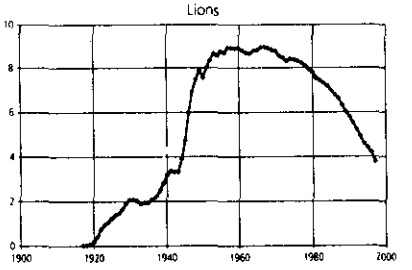

Kiwanis

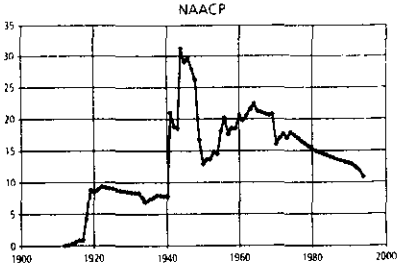

Knights of Columbus

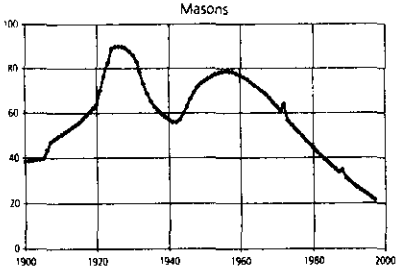

Moose (Men)

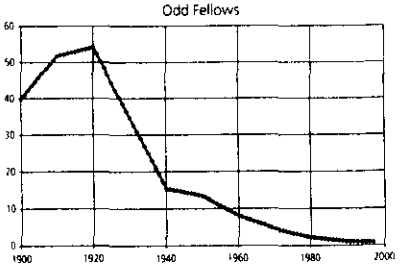

League of Women Voters


Moose (Women)

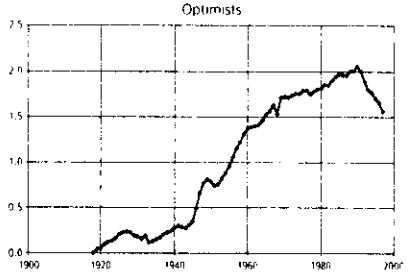

Lions


NAACP

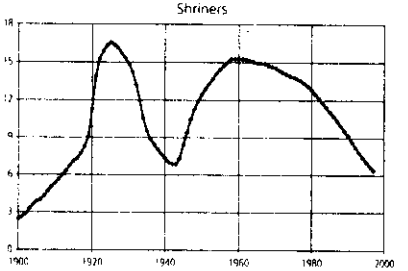

Masons


Odd Fellows

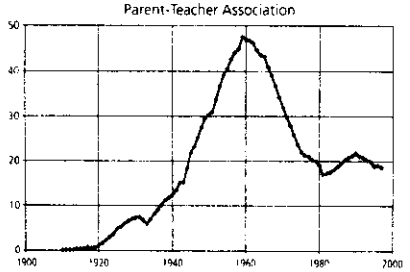
Optimists



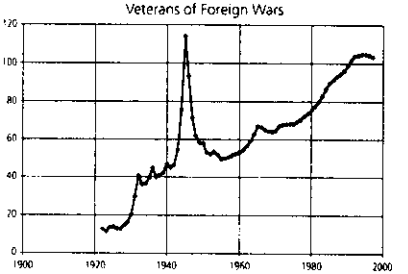
Shriners



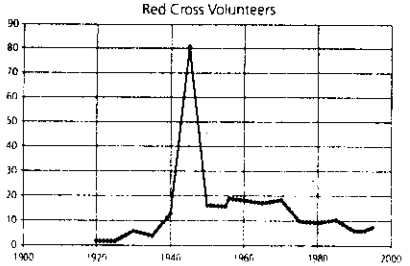
Parent-Teacher Association



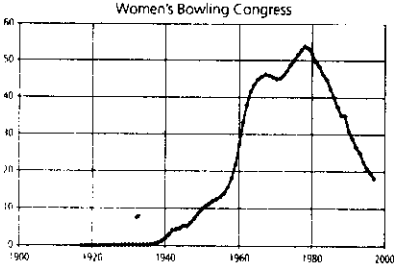
Veterans of Foreign Wars



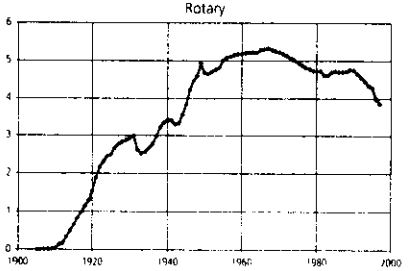
Red Cross Volunteers



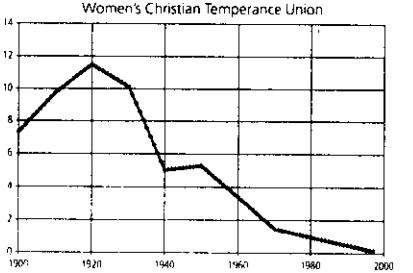
Women's Bowling Congress



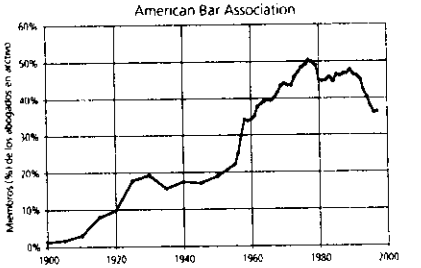
Rotary



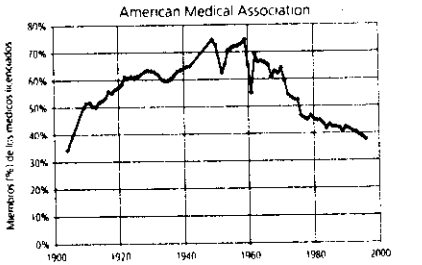
Women's Christian Temperance Union



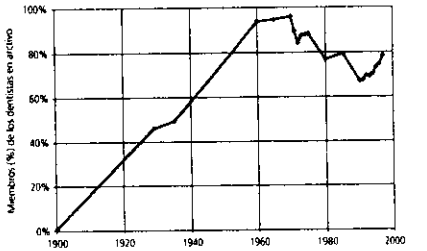
American Bar Association



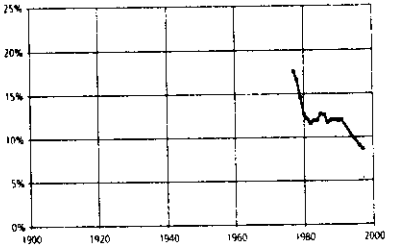
American Medical Association



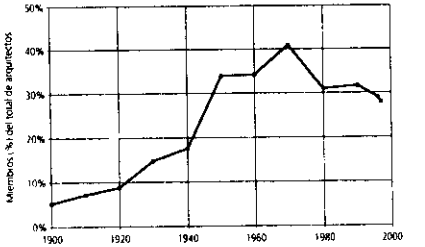
American Dental Association



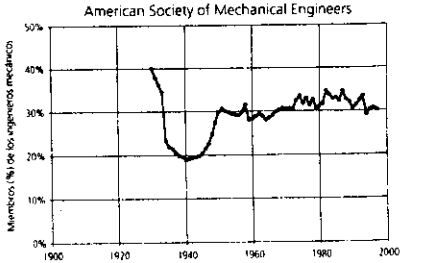
American Nursing Association



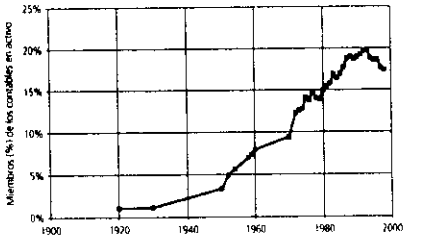
American Institute of Architects



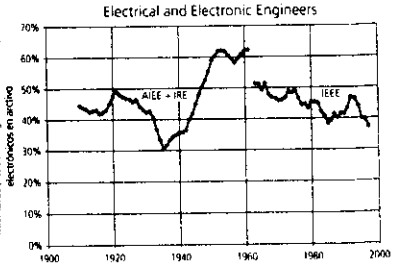
American Society of Mechanical Engineers



American Institute of Certified Public Accountants



Electrical and Electronic Engineers



Notas

Capítulo 1: Reflexiones sobre el cambio social en Estados Unidos

1. David Scott y Geoffrey Godbey, «Recreation Specialization in the Social World of Contract Bridge», *Journal of Leisure Research*, 26 (1994), pp. 275-295; Suzi Parker, «Elks, Lions may Go Way of the Dodo», *Christian Science Monitor*, 24 de agosto de 1998; John D. Cramer, «Relevance of Local NAACP Is Up for Debate», *Roanoke Times*, 24 de enero de 1999; Dirk Johnson, «As Old Soldiers Die, V.F.W. Halls Fade Away», *New York Times*, 6 de septiembre de 1999. Agradezco al profesor David Scott su información sobre el club de bridge Glenn Valley; «Gleen Valley» es el seudónimo de una ciudad universitaria del centro de Pensilvania.

2. Christine Wicker, «A Common Thread of Decency», *Dallas Morning News*, 1 de mayo de 1999; David Streitfeld, «The Last Chapter: After 50 Years, Vassar Ends Its Famed Book Sale», *Washington Post*, 28 de abril de 1999; Caroline Louise Cole, «So Many New Uniforms, but So Few Musicians», *Boston Sunday Globe Northwest Weekly*, 5 de septiembre de 1999.

3. Jeffrey A. Charles, *Service Clubs in American Society: Rotary, Kiwanis, and Lions*, Urbana, University of Illinois Press, 1993, p. 157.

4. Eric Larrabee y Rolf Meyersohn, *Mass Leisure*, Glencoe (Illinois), Free Press, 1958, p. 359, citado en Foster Rhea Dulles, *A History of Recreation: America Learns to Play*, Nueva York, Appleton-Century-Crofts, 1965, 2.ª ed., p. 390.

5. *Life*, 21 de febrero de 1964, pp. 91-93. Agradezco a Rob Paarlberg haber descubierto este número notable en un mercadillo de Maine.

6. Robert E. Lane, *Political Life: Why People Get Involved in Politics*, Glencoe (Illinois), Free Press, 1959, p. 94; Daniel Bell y Virginia Held, «The Community Revolution», *The Public Interest*, 16 (1969), p. 142.

7. De hecho, el número de votantes fue del 53 % en 1976, con tendencia descendente. Véase Richard A. Brody, «The Puzzle of Political Participation in America», en: Anthony King, ed., *The New American Political System*, Washington, D.C., American Enterprise Institute for Public Policy Research, 1978.

8. George H. Gallup, *The Gallup Poll Public Opinion 1935-1971*, Nueva York, Random House, 1972; Karlyn Bowman, «Do You Want to Be President?», *Public Perspective*, 8 (febrero/marzo de 1997), p. 40; Robert E. Lane, «The Politics of Consensus in an Age of Affluence», *American Political Science Review*, 59 (diciembre de 1965), p. 879; Richard G. Niemi, John Mueller y Tom W. Smith, *Trends in Public Opinion*, Nueva York, Greenwood Press, 1989, p. 303. La versión de la pregunta sobre la «confianza» utilizada en las décadas de 1940, 1950 y 1960 no es directamente comparable con la fórmula normalizada en los últimos años.

9. Véase R. Rochon, *Culture Moves: Ideas, Activism, and Changing Values*, Princeton (Nueva Jersey), Princeton University Press, 1998, pp. XIII-XIV.

10. Doug McAdam, *Freedom Summer*, Nueva York, Oxford University Press, 1988, pp. 14-15.

11. James Q. Wilson, «Why Are We Having a Wave of Violence?», *The New York Times Magazine*, 19 de mayo de 1968, p. 120.

12. Lyda Judson Hanifan, «The Rural School Community Center», *Annals of the American Academy of Political and Social Science*, 67 (1916), pp. 130-138, citado en p. 130. Hanifan, que fue siempre un reformador práctico, utilizaba deliberadamente el término «capital» para estimular a los hombres de negocios y a los economistas tozudos a reconocer la importancia productiva de los recursos sociales. Tras introducir la idea de capital social, observaba: «No hace falta repetir en este capítulo que en algunos distritos rurales hay una gran carencia de ese capital. La cuestión importante en este momento es cómo mejorar esa situación. Lo que voy exponer seguidamente es una descripción de la manera como una comunidad rural de Virginia Occidental creó realmente en un solo año un capital social que usó a continuación para mejorar sus condiciones recreativas, intelectuales, morales y económicas». Su ensayo, que recogía una lista de ejercicios prácticos para activistas comunitarios, fue preparado originalmente en 1913 para los maestros de Virginia Occidental a modo de «manual para reuniones comunitarias en escuelas rurales», y posteriormente se incluyó en L. J. Hanifan, *The Community Center*, Boston, Silver, Burdett, 1920. Agradezco a Brad Clarke haber sido el primero en hallar este empleo de la expresión «capital social».

13. John R. Seeley, Alexander R. Sim y Elizabeth W. Loosley, *Crestwood Heights: A Study of the Culture of Suburban Life*, Nueva York, Basic Books, 1956; Jane Jacobs, *The Death and Life of Great American Cities*, Nueva York, Random House, 1961; Glenn Loury, «A Dynamic Theory of Racial Income Differences», en: P. A. Wallace y A. LeMund, ed., *Women, Minorities, and Employment Discrimination*, Lexington (Massachusetts), Lexington Books, 1977, pp. 153-188; Pierre Bourdieu, «Forms of Capital», en: John G. Richardson, ed., *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*, Nueva York, Greenwood Press, 1983, pp. 241-258; Ekkehart Schlicht, «Cognitive Dissonance in Economics», *Normengeleitetes Verhalten in den Sozialwissenschaften*, Berlín, Duncker and Humblot, 1984, pp. 61-81; James S. Coleman, «Social Capital in the Creation of Human Capital», *American Journal of Sociology*, 94 (1988), pp. S95-S120; James S. Coleman, *Foundations of Social Theory*, Cambridge (Massachusetts), Harvard University Press, 1990. Véase también George C. Homans, *Social Behavior: Its Elementary Forms*, Nueva York, Harcourt, Brace & World, 1961, pp. 378-398. No consigo encontrar pruebas de que ninguno de estos teóricos fuera consciente de los usos anteriores de la expresión, a excepción de un breve reconocimiento de la obra de Loury por parte de S. Coleman. Véase un estudio general de la historia conceptual del capital social en Michael Woolcock, «Social Capital and Economic Development: Toward a Theoretical Synthesis and Policy Framework», *Theory and Society*, 27 (1998), pp. 151-208.

14. Ronald S. Burt, *Structural Holes: The Social Structure of Competition*, Cambridge (Massachusetts), Harvard University Press, 1992; Ronald S. Burt, «The Contingent Value of Social Capital», *Administrative Science Quarterly*, 42 (1997), pp. 339-365; Ronald S. Burt, «The Gender of Social Capital», *Rationality & Society*, 10 (1998), pp. 5-46; Claude S. Fischer, «Network Analysis and Urban Studies», en: Claude S. Fischer, ed., *Networks and Places: Social Relations in the Urban Setting*, Nueva York, Free Press, 1977, p. 19; James D. Montgomery, «Social Networks and Labor-Market Outcomes: Toward an Economic Analysis», *American Economic Review*, 81 (1991), pp. 1408-1418, en especial la tabla 1.

15. En una obra anterior hice hincapié en este aspecto público del capital social hasta dejar casi de lado los beneficios privados del mismo. Véase Robert D. Putnam, «The Prosperous Community: Social Capital and Public Affairs», *The American Prospect*, 13 (1993), pp. 35-42, en el que se inspira el presente texto. Véase una reseña bibliográfica que destaca los beneficios privados hasta dejar casi de lado su componente colectivo en Alejandro Portes, «Social Capital: Its Origins and Applications in Modern Sociology», *Annual Review of Sociology*, 22 (1998), pp. 1-24.

16. Robert Frank, en conversación privada.

17. Xavier de Souza Briggs, «Social Capital and the Cities: Advice to Change Agents», *National Civic Review*, 86 (verano de 1997), pp. 111-117.

18. *U.S. News & World Report*, 4 de agosto de 1997, p. 18. Fareed Zakaria, «Bigger Than the Family, Smaller Than the State», *New York Times Book Review*, 13 de agosto de 1995, p. 1, señalaba que McVeigh y sus compañeros de conspiración pasaban las tardes juntos en una bolera, y llegaba a la conclusión de que «habría sido mejor para todos que McVeigh hubiese ido solo a la bolera». A veces, como ocurre en ciertos cultos o clanes, los propios efectos internos del capital social pueden llegar a ser desfavorables, pero son menos habituales que los efectos desfavorables externos.

19. En *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*, Princeton (Nueva Jersey), Princeton University Press, 1993, pasé por alto la posibilidad de que el capital social pudiera tener efectos antisociales, pero la reconocí explícitamente en «The Prosperous Community», publicado aquel mismo año.

20. El mérito de haber acuñado estos calificativos pertenece, hasta donde yo sé, a Ross Gittell y Avis Vidal, *Community Organizing: Building Social Capital as a Development Strategy*, Thousand Oaks (California), Sage, 1998, p. 8.

21. Mark S. Granovetter, «The Strength of Weak Ties», *American Journal of Sociology*, 78 (1973), pp. 1360-1380; Xavier de Souza Briggs, «Doing Democracy Up Close: Culture, Power, and Communication in Community Building», *Journal of Planning Education and Research*, 18 (1998), pp. 1-13.

22. Citado en Richard D. Brown, «The Emergence of Voluntary Associations in Massachusetts», *Journal of Voluntary Action Research*, 2 (abril de 1973), p. 69. Véase también Ashutosh Varshney, *Ethnic Conflict and Civic Life: Hindus and Muslims in India*, New Haven (Connecticut), Yale University Press, 2000.

23. Alexis de Tocqueville, *Democracy in America*, ed. J.P. Mayer, trad. George Lawrence, Garden City (Nueva York), Doubleday, 1969, p. 506. Véase también Wilson Carey McWilliams, *The Idea of Fraternity in America*, Berkeley, University of California Press, 1973, y Thomas Bender, *Community and Social Change in America*, Baltimore (Maryland), Johns Hopkins University Press, 1978.

24. David Hackett Fischer, *Paul Revere's Ride*, Nueva York, Oxford University Press, 1994.

25. Barry Wellman, «The Community Question Re-Evaluated», en: Michael Peter Smith, ed., *Power, Community and the City*, New Brunswick (Nueva Jersey), Transaction 1988, pp. 82-83. Pamela Paxton, «Is Social Capital Declining in the United States? A Multiple Indicator Assessment», *American Journal of Sociology*, 105 (1999), pp. 88-127.

26. *The Public Perspective*, 8 (diciembre/enero de 1997), p. 64; Robert Wuthnow, «Changing Character of Social Capital in the United States», en: Robert D. Putnam, ed., *The Dynamics of Social Capital in Comparative Perspective*, 2000; *The Public Perspective*, 10 (abril/mayo de 1999), p. 15; *Wall Street Journal*, 24 de junio de 1999, p. 12; Mark J. Penn, «The Community Consensus», *Blueprint: Ideas for a New Century* (primavera de 1999). Se excluye a los encuestados que no tienen una opinión.

27. Las figuras 31-33 presentan, por ejemplo, datos de seis fuentes independientes sobre tendencias filantrópicas, pero por mi parte he descubierto también cuatro más que confirman esta pauta básica: estas fuentes aparecen mencionadas brevemente en las notas. Para un análisis adicional de la metodología véanse los apéndices.

28. Emma Jackson, «Buddy Had Kidney to Spare», *Ann Arbor News*, 5 de enero de 1998. Agradezco a Michael Dover su elegante colocación de esta información en la página de Nonprofit and Voluntary Action, www.arnova.org/arnova_1.htm, 6 de enero de 1998.

Capítulo 2: Participación política

1. A mediados de la década de 1970 los norteamericanos solían participar de manera activa en campañas políticas unas dos veces más que los ciudadanos de Gran Bretaña, Alemania, Austria y Holanda, y sólo iban por detrás de Alemania en cuanto a frecuencia en asistencia a mítines políticos; véase Samuel H. Barnes, Max Kaase *et al.*, *Political Action: Mass Participation in Five Western Democracies*, Beverly Hills (California), Sage, 1979, pp. 541-542. Unos veinte años después los norteamericanos empataban en un tercer puesto entre cuarenta democracias (antiguas y nuevas) en cuanto a frecuencia en la firma de peticiones, aunque ese mismo estudio los situaba en la vigésima posición entre cuarenta por lo que respecta a la frecuencia de debates políticos con los amigos; Russell Dalton, *Citizen Politics: Public Opinion and Political Parties in Advanced Western Democracies*, Chatham (Nueva Jersey), Chatham House, 1996, 2.ª ed., p. 74. Sobre participación electoral, véase p. 45.

2. Las cifras sobre participación electoral presentadas aquí están tomadas del *Statistical Abstract of the United States* (varios años), basadas a su vez en estudios de gran amplitud realizados por la Oficina del Censo (Census Bureau). Las cifras de la figura 1, basadas en datos reales procedentes de los diferentes estados y en cálculos sobre el electorado legalmente reconocido realizados estado por estado son probablemente un poco menos precisos. Sin embargo, todas las fuentes muestran en esencia el mismo descenso relativo. Sobre participación electoral local véase Verba, Schlozman y E. Brady, *Voice and Equality: Civic Voluntarism in American Politics*, Cambridge (Massachusetts), Harvard University Press, 1995, p. 69. En sentido estricto, la participación en las votaciones puede ser un acto muy individual, y en cuanto tal no es necesariamente una expresión de capital social. Por otra parte, abundan las pruebas (a partir de los primeros estudios electorales) que evidencian que el hecho de votar es casi siempre un acto socialmente arraigado y que la participación electoral y el compromiso social guardan una gran relación. Este hecho, sumado a la disponibilidad de indicadores sobre participación electoral a lo largo del tiempo y el espacio, hace que se trate de una medida representativa muy útil del compromiso social.

3. Dalton, *Citizen Politics*; Raymond E. Wolfinger y Steven J. Rosenstone, *Who Votes?*, New Haven (Connecticut), Yale University Press, 1980; Frances Fox Piven y Richard A. Cloward, *Why Americans Don't Vot*, Nueva York, Pantheon Books, 1988. Ruy Teixeira, *The Disappearing American Voter*, Washington, D.C., Brookings Institution, 1992, pp. 29-30, resume los datos de 1992, antes de la introducción de la inscripción en el censo electoral llamada *motor voter* (sistema por el que se simultaneaba la inscripción en el censo y la solicitud del carné de conducir). Los datos sobre gastos para la *motor voter* están tomados de la National Association of Secretaries of State. Según Stephen Knack, «Drivers Wanted: Motor Voter and the Election of 1996», *PS: Political Science and Politics*, 32 (junio de 1999), pp. 237-243, la participación electoral habría descendido aún más en 1996 sin la *motor voter*.

4. La figura 1 se limita a las elecciones presidenciales, pero la cifra correspondiente a las elecciones de menor importancia es idéntica en todos sus aspectos cuantitativos. Agradezco al profesor Walter Dean Burnham sus cálculos recientes, aún no publicados, acerca de la participación electoral en la historia de Estado Unidos. Véanse cálculos anteriores en Walter Dean Burnham, «The Turnout Problem», en: A. James Reichley, ed., *Elections American Style*, Washington, D.C., Brookings Institution Press, 1987, pp. 113-114. Además de la exclusión de los negros del censo electoral, el control ejercido en el sur por un solo partido redujo también la participación de los blancos en las elecciones. Véase V.O. Key, *Southern Politics in State and Nation*, Nueva York, Knopf, 1949, y Piveti y Cloward, *Why Americans Don't Vote*, cap. 3.

5. James DeNardo, «The Turnout Crash of 1972», en: John G. Geer, ed., *Politicians and Party Politics*, Baltimore (Maryland), Johns Hopkins University Press, 1998, pp. 80-101.

6. Según Burnham, la participación en las elecciones de 1998 en los estados no pertenecientes a la antigua Confederación fue la más baja desde 1818. El descenso del número de electores en el norte en los primeros años del siglo XX fue atribuible también a reformas políticas como los requisitos para para el registro en el censo, que aumentó los obstáculos para la participación electoral, mientas que a partir de 1960 el declive se ha dado en un medio propicio a un elevado nivel de votantes. El descenso durante tres décadas a partir de 1896 se vio acentuado por la introducción del sufragio femenino en 1920, que redujo temporalmente la participación en las dos elecciones siguientes. En 1971 la edad para ejercer el derecho al voto se redujo a dieciocho años, pero esto ha tenido una repercusión menor sobre el descenso general de la participación electoral en las cuatro últimas décadas.

7. Véanse Philip E. Converse, *The Dynamics of Party Support: Cohort Analyzing Party Identification*, Beverly Hills (California), Sage, 1976; Glenn Firebaugh, «Methods for Estimating Cohort Replacement Effects», en: C.C. Clogg, ed., *Sociological Methodology 1989*, Oxford, Basil Blackwell, 1989, pp. 243-262; William G. Mayer, *The Changing American Mind: How and Why American Public Opinion Changed Between 1960 and 1988*, Ann Arbor, University of Michigan Press, 1993. Un tercer proceso de cambio –el cambio en el ciclo de vida– suele enmascarar el cambio acumulado, o se hace pasar por él. Sin embargo, a no ser que cambie la estructura de edad de la población, el mero cambio del ciclo de vida no genera ningún cambio social, pues los hijos reproducen sencillamente el ciclo trazado por sus padres. Los cambios en la estructura de edad ocurridos en la última mitad del siglo XX entre la población de Estados Unidos fueron directamente opuestos a los cambios acumulados en la participación política y social; es decir, que la participación aumentó cuando la parte de la población que se acercaba a la mitad de la vida se redujo debido a la explosión demográfica (1945-1965), y la participación descendió al crecer la parte de la población que alcanzó esa misma edad cuando los miembros de la generación de la explosión demográfica (*baby boom*) llegaron a la edad madura (1965-2000). En otras palabras, si se tuvieran en cuenta de manera más explícita los factores del ciclo de vida, se exagerarían las tendencias en cuanto a participación estudiadas por mí.

8. Cálculo del autor a partir del archivo Roper Social and Political Trends.

9. Warren E. Miller y J. Merrill Shanks, *The New American Voter*, Cambridge (Massachusetts), Harvard University Press, 1996, p. 69, concluyen con las siguientes palabras el estudio más exhaustivo sobre esta cuestión: «Las diferencias generacionales en los índices de votación [...] se traducen en un descenso continuo en la participación electoral nacional debido al mecanismo demográfico de la sustitución generacional».

10. Stephen Knack, «Social Altruism and Voter Turnout: Evidence from the 1991 NES Pilot Study», College Park, University of Maryland, 1992, y Margaret Conway, *Political Participation in the United States*, Washington, D.C., CQ Press, 1991, 2.ª ed., p. 135; James A. McCann, «Electoral Participation and Local Community Activism: Spillover Effects, 1992-1996» (ponencia presentado en la asamblea anual de la American Political Science Association, Boston, septiembre de 1998) y la investigación citada en ella.

11. Verba, Schlozman y Brady, *Voice and Equality*, pp. 23-24 y *passim*. Sobre el descenso del número de votantes véanse Brody, «The Puzzle of Political Participation»; Wolfinger y Rosenstone, *Who Votes?*; Teixeira, *The Disappearing American Voter*; Steven J. Rosenstone y John Mark Hansen, *Mobilization, Participation, and Democracy in America*, Nueva York, Macmillan, 1993; Miller y Shanks, *The New American Voter*.

12. Verba, Schlozman y Brady, *Voice and Equality*, p. 362 y *passim*; Michael X. Delli Carpini y Scott Keeter, *What Americans Know About Politics and Why It Matters*, New Haven (Connecticut), Yale University Press, 1996, pp. 116-134, 196-199.

13. Dado que la frecuencia de las actividades varía ampliamente, hago en general hincapié a lo largo del libro en el índice del descenso, más que en la magnitud absoluta del mismo. En otras palabras, una caída tanto del 50 al 40 como del 5 al 4 % de la población implicada en alguna actividad representan descensos de un quinto, o un 20 %. Como las muestras utilizadas por mí son en general muy amplias, ciertas diferencias absolutas, incluso pequeñas, son estadísticamente muy significativas. La tendencia lineal a largo plazo que aparece en los datos de Roper en la fracción de personas que manifiestan «bastante interés» por los asuntos de actualidad cayó de aproximadamente un 50 % en 1974 a alrededor de un 38 en 1998. En las encuestas DDB Needham Life Style, las respuestas afirmativas a la propuesta «estoy interesado por la política» sufrieron una bajada repentina del 52 % en 1975-1976 al 42 en 1998-1999. Según una serie distinta de preguntas planteadas en el informe Roper (disponible en Roper Reports [Nueva York, Roper Starch Worldwide, 1995-1998], no en el archivo de encuestas Roper Social and Political Trends), el número de norteamericanos que hablaron de política «en la última semana» se redujo de manera más o menos continua del 51 % en 1980 al 28 % en 1996.

14. Cuando se aplica un cálculo de regresión al interés político de las encuestas DDB Needham Life Style y al interés por los acontecimientos actuales de las encuestas Roper en función del año de nacimiento y el año de la encuesta, el coeficiente de regresión para al año de nacimiento es muy elevado, mientras que el del año de la encuesta resulta insignificante. En otras palabras, las tendencias son atribuibles enteramente al cambio entre cohortes, y no al que se da en una misma cohorte. Sobre esta metodología véase Firebaugh, «Methods for Estimating Cohort Replacement Effects», pp. 243-262. Stephen Earl Bennett, «Young Americans' Indifference to Media Coverage of Public Affairs», *PS: Political Science & Politics*, 31 (septiembre de 1998), pp. 540, 539, informa de que «es menos probable que los individuos de entre dieciocho y veintinueve años de edad lean, escuchen o vean informaciones políticas, y también que presten una gran atención a la cobertura de los asuntos públicos por los medios de comunicación». Véase también Delli Carpini y Keeter, *What Americans Know About Politics*, p. 170.

15. Times Mirror Center for the People and the Press, «The Age of Indifference», Washington, D.C., Times Mirror Center, 28 de junio de 1990. Delli Carpini y Keeter, *What Americans Know About Politics*, p. 172, confirman que la «diferencia de conocimiento [...] se debe más a procesos generacionales que de ciclo de vida».

16. Según los National Election Studies, en las dos elecciones presidenciales de la década de 1950, el 7 % de los votantes de menos de treinta años dijo sentirse «muy interesado» por ellas. Las cifras correspondientes a las dos elecciones presidenciales de la década de 1990 fueron del 40 % para quienes tenían más de sesenta años y del 15 para quienes tenían menos de treinta.

17. Joseph A. Schlesinger, «The New American Political Party», *American Political Science Review*, 79 (diciembre de 1985), pp. 1152-1169; Larry Sabato, *The Party's just Begun*, Glenview (Illinois), Scott, Foresmann, 1988; John H. Aldrich, *Why Parties?*, Chicago, University of Chicago Press, 1995, en especial pp. 15, 260. El análisis de los National Election Studies de 1952-1996 es del autor.

18. Sabato, *The Party's Just Begun*, p. 76. La figura 2 se basa en el número de organizaciones políticas de toda la nación sujetas al pago de las tasas de la seguridad social, ajustado al crecimiento de la población nacional.

19. Sobre la decadencia en la identificación con los partidos véanse Miller y Shanks, *The New American Voter*, cap. 7; Rosenstone y Hansen, *Mobilization, Participation, and Democracy*, cap. 5; Russell J. Dalton, «Parties without Partisans: The Decline of Party Identifications Among Democratic Publics», Irvine, University of California, 1998. Los independientes prestan una atención mucho menor a la política y los asuntos públicos y tienden mucho menos a participar. Véase, por ejemplo, el estudio clásico de Angus Campbell, Philip E. Converse, Warren E. Miller y Donald E. Stokes, *The American Voter*, Nueva York, John Wiley & Sons, 1960, y Miller y Shanks, *The New American Voter*.

20. La participación ha descendido en los años de elecciones presidenciales más que en los de otras elecciones. La mitad aproximadamente del descenso en las actividades durante el año de la campaña para la elección de presidente y casi la totalidad de la tendencia descendente en las actividades para las demás elecciones se ha de atribuir a una sustitución generacional. En los National Election Studies se miden también otras dos formas de participación en las campañas: 1) la exhibición de las preferencias políticas propias mediante la práctica de llevar un distintivo, colocar una pegatina en el coche o algún símbolo en casa; 2) una aportación económica a la campaña. Ambas formas presentan cambios irregulares y no del todo explicables, debidos quizá en parte a otros cambios en la formulación de la pregunta.

21. El análisis de los National Election Studies es del autor. La pregunta sobre contactos con el partido es: «¿Le llamó alguien de algún partido político o fue a visitarle y le habló de la campaña?».

22. Marshall Ganz, «Voters in the Crosshairs: How Technology and the Market Are Destroying Politics», *The American Prospect*, 16 (invierno de 1994), pp. 100-109; Aldrich, *Why Parties?*; R. Kenneth Godwin, «The Direct Marketing of Politics», en: Mark Petracca, ed., *The Politics of Interests*, Boulde (Colorado), Westview Press, 1992, pp. 308-325. Los datos sobre gastos de campaña están tomados de Stephen J. Wayne, *The Road to the White House 1996: The Politics of Presidential Elections*, Nueva York, St. Martin's Press, 1996, pp. 30, 46; Herbert B. Asher, *Presidential Elections and American Politics: Voters, Candidates, and Campaigns Since 1952*, Pacific Grove (California), Brooks/Cole, 1992, 5.ª ed., pp. 210-211; Common Cause (agosto de 1999). En el capítulo 9 se estudia una excepción a la decadencia de las organizaciones de base: la derecha cristiana.

23. John Aldrich y Richard G. Niemi, «The Sixth American Party System: Electoral Change, 1952-1992», en: Stephen C. Craig, ed., *Broken Contract: Changing Relationships Between Americans and Their Government*, Boulde (Colorado), Westview Press, 1995, pp. 87-109.

24. Verba, Schlozman y Brady, *Voice and Equality*, pp. 71-73, 77, 518. El número de miembros de un club político descendió de un 8 a un 4 % de la población adulta, mientras que el de quienes hicieron una aportación para un partido o un candidato aumentó del 13 al 23 %.

25. Los sondeos de Roper Social and Political Trends continuaron después de diciembre de 1994, pero los datos sin elaborar no están disponibles para los investigadores académicos. Además, la formulación y la presentación de las cuestiones principales

cambiaron de manera significativa en enero de 1995, lo que imposibilita la comparación directa con los datos anteriores. Sin embargo, las tendencias de los datos recogidos después del cambio en la presentación muestran un descenso continuado en prácticamente todos los apartados, al menos en 1998. Véanse detalles sobre este archivo en el Apéndice 1.

26. Dentro del ámbito del error de muestreo, los resultados de las encuestas Roper de la figura 4 y los estudios National Elections de la figura 3 son muy coincidentes. Todos los puntos de datos del gráfico de Roper se basan en un número de entrevistas aproximadamente diez veces mayor que los del gráfico de los NES, por lo que las tendencias de los datos de Roper son más regulares que los de los National Election Studies. Las encuestas anuales sobre consumo realizadas por Mediamark Research muestran una caída comparable del 38 % entre los primeros años de la década de 1980 y los últimos de la de 1990 en cuanto a frecuencia del «trabajo activo para un partido o un candidato político». Agradezco a Mediamark y a Julian Baym por permitirme compartir estos datos.

27. De los 64.210 norteamericanos elegidos al azar y entrevistados por Roper a lo largo de los cuatro años entre 1973 y 1976, 500 exactamente (o un 0,78 %) dijeron haber buscado un cargo o haberlo ocupado en los últimos doce meses. En 1991-1994 esta cifra había caído a un 0,66 %. Debido a lo amplio de las muestras, la posibilidad de que esta tendencia temporal sea una casualidad estadística es menor que uno entre veinticinco.

28. El análisis de los datos de Roper Social and Political Trends es del autor. Las encuestas de Mediamark Research muestran una caída del 25 %, más o menos, entre los primeros años de la década de 1980 y los últimos de la de 1990 respecto a la frecuencia en la «participación activa en algún asunto social cívico», y otra del 35 % en la de «hablar ante una reunión política».

29. Véanse más análisis de las iniciativas electorales en el capítulo 9. Los datos de Roper sobre la firma de peticiones contradicen datos presentados por Dalton, *Citizen Politics*, p. 76, según los cuales la firma de peticiones se hizo más habitual entre 1975 y 1990. Las encuestas Roper son mucho más amplias y están realizadas con mucha mayor frecuencia que las citadas por Dalton. Otra posible explicación de la divergencia es que las encuestas citadas por Dalton preguntaban si el encuestado había firmado «alguna vez» una petición, mientras que la pregunta de Roper se centraba en los «últimos doce meses». Dada la mayor probabilidad de que las generaciones más jóvenes hubieran firmado una petición, el lento crecimiento de la cifra Dalton para el «tiempo de vida» podría estar de acuerdo con el descenso en el índice «anual» medido por Roper. Según nueve encuestas nacionales realizadas entre 1974 y 1985 por el Food Marketing Institute (FMI) para los supermercados nacionales, se dio un descenso desde el 46 % en 1974-1977 hasta el 30 % en 1983-1985 en la proporción de personas que decían haber intentado que sus vecinos firmaran una petición; *Consumer Attitudes and the Supermarket*, Washington, D.C., Food Marketing Institute, 1983, 1985, 1994, 1995, 1996. Estas tres fuentes son las únicas que, hasta donde yo sé, ofrecen series temporales sobre presentación de peticiones. Los datos de Roper sobre cartas al Congreso no parecen coincidir con los de Verba, Schlozman y Brady, *Voice and Equality*,

p. 73, pero las encuestas del FMI tienden a confirmar los resultados de Roper, ya que muestran un descenso del 40 % entre 1974-1975 y 1984-1985 en la proporción de encuestados que habían «escrito una carta al Congreso pidiendo que el gobierno hiciera algo». Algunos investigadores dan noticia de un aumento en la correspondencia recibida en el Congreso, pero esto no contradice un descenso en los escritos enviados por los particulares si (según parece a simple vista) una parte creciente del correo llegado al Congreso representa una correspondencia masiva enviada por organizaciones de grupos de presión; véanse Malcolm E. Jewell y Samuel C. Patterson, *The Legislative Process in the United States*, Nueva York, Random House, 1977, 3.ª ed., pp. 306-307; Stephen E. Frantzich, *Write Your Congressman: Constituent Communications and Representation*, Nueva York, Praeger, 1986; David Thelen, *Becoming Citizens in the Age of Television*, Chicago, University of Chicago Press, 1996. Los datos de Roper indicaban un descenso del 14 % en las cartas al director entre 1973 y 1994, pero los de DDB Needham daban a entender un aumento de aproximadamente el 10 % en esa actividad entre 1987 y 1998. Las encuestas de Mediamark Research muestran una caída del 15 % entre los primeros años de la década de 1980 y los últimos de la de 1990 en la frecuencia del envío de cartas al director, un descenso del 20 %, más o menos, en el envío de cartas a un cargo electo «acerca de alguna cuestión referente a asuntos públicos», otro del 30 % en la frecuencia de las visitas «personales a un cargo electo para exponerle un punto de vista», y otro del 35-40 % en cuanto a escribir o llamar por teléfono a una emisora de radio o televisión. En general, el balance entre las pruebas indica decididamente que durante las tres últimas décadas los norteamericanos han sido menos proclives a expresar sus opiniones sobre asuntos públicos.

30. Los datos de Roper contradicen la afirmación de Everett Carll Ladd, «The Data Just Don't Show Erosion of America's "Social Capital"», *Public Perspective*, 7 (junio/julio de 1996), p. 17, que cita pruebas presentadas en Verba, Schlozman y Brady, *Voice and Equality* según las cuales la proporción de norteamericanos que colaboraron en actividades comunitarias aumentó entre 1967 y 1987. Verba y sus colegas no afirmaron (y dijeron en privado que no creían en ello) que las pruebas proporcionadas por sólo dos encuestas se impusieran a la evidencia de un cambio continuo medido en los más de doscientos sondeos de Roper realizados mensualmente durante veinte años.

31. Stephen Knack, «Civic Norms, Social Sanctions and Voter Turnout», *Rationality and Society*, 4 (abril de 1992), pp. 146-147, sostenía que el descenso en la participación electoral representa un debilitamiento de la vinculación social. Knack fue uno de los cinco académicos que llamaron la atención sobre el debilitamiento general de los vínculos sociales en los últimos años. Véase su escrito «Why We Don't Vote – Or Say "Thank You"», *Wall Street Journal*, 31 de diciembre de 1990, y Norval D. Glenn, «Social Trends in the United States», *Public Opinion Quarterly*, 51 (invierno de 1987), S109-S126.

32. Lori Weber, *The Effects of Democratic Deliberation on Political Tolerance*, tesis doctoral, University of Colorado, 1999, pp. 24-42, explica que las formas «sociales» de participación (como la asistencia a reuniones) están asociadas al aumento de la tolerancia política, mientras que las formas de participación «individual» (como la de establecer contacto con cargos públicos) no lo están.

33. En 1947 el norteamericano adulto medio había cursado nueve años de estudios reglados; en 1998 esta cifra rondaba los trece años. Según la oficina del censo, la proporción de adultos que habían concluido la enseñanza media aumentó de un 31 % en 1947 a un 82 % en 1998.

34. El análisis de los sondeos Harris archivados en el Instituto de Investigación en Ciencias Sociales de la Universidad de Carolina es del autor.

Capítulo 3: Participación cívica

1. Tocqueville, *Democracy in America*, pp. 513-517.

2. Un sondeo realizado por Gallup en 1981 situaba Estados Unidos en la cabeza de doce democracias industrializadas en cuanto a frecuencia de afiliación a asociaciones voluntarias; y en 1991, según la World Values Survey, entre treinta y cinco naciones, el país estaba empatado con Noruega en la cuarta posición, detrás únicamente de Suecia, Islandia y Holanda. Véanse Verba, Schlozman y Brady, *Voice and Equality*, p. 80, y Robert D. Putnam, «Bowling Alone: America's Declining Social Capital», *Journal of Democracy*, 6 (enero de 1995), pp. 65-78.

3. Murray Hausknecht, *The Joiners*, Nueva York, Bedminster Press, 1962; Nicholas Babchuk y Alan Booth, «Voluntary Association Membership: A Longitudinal Analysis», *American Sociological Review*, 34 (febrero de 1969), pp. 31-45.

4. Gale Research Company, *Encyclopedia of Associations*, citada en el Statistical Abstract of the United States (varios años); Allan J. Cigler y Burdett A. Loomis, eds., *Interest Group Politics*, Washington, D.C., CQ Press, 1991, 3.ª ed., p. 11; Kay Lehman Schlozman y John T. Tierney, *Organized Interests and American Democracy*, Nueva York, Harper & Row, 1986; Jack L. Walker, *Mobilizing Interest Groups in America: Patrons, Professions, and Social Movements*, Ann Arbor, University of Michigan Press, 1991; Frank R. Baumgartner y Beth L. Leech, *Basic Interests: The Importance of Groups in Politics and in Political Science*, Princeton (Nueva Jersey), Princeton University Press, 1998, en especial pp. 102-106.

5. David Horton Smith, «National Nonprofit, Voluntary Associations: Some Parameters», *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, 21 (primavera de 1992), pp. 81-94. Las conclusiones de Smith fueron confirmadas por mí comparando muestras aleatorias de doscientas asociaciones con miembros individuales tomadas de diversas ediciones de la *Encyclopedia of Associations*, Detroit, Gale Research Co., 1956, 1968, 1978, 1988 y 1998. La afiliación media por asociación descendió de 111.000 en 1956 a 13.000 en 1998. Agradezco a Adam Hickey su útil ayuda en esta y otras tareas.

6. En 1971 el 19 % de las asociaciones nacionales no lucrativas tenían su cuartel general en Washington; en 1981 la cifra era del 29 %, según Robert H. Salisbury, «Interest Representation: The Dominance of Institutions», *American Political Science Review*, 78 (marzo de 1984), pp. 64-76. Véase también Cigler y Loomis, *Interest Group Politics*, y Smith, «National Nonprofit, Voluntary Associations».

7. Theda Skocpol, «Advocates without Members: The Recent Transformation of American Civic Life», en: Theda Skocpol y Morris P. Fiorina, eds., *Civic Engage-*

ment in American Democracy, Washington, D.C., Brookings Institution Press, 1999, pp. 461-509.

8. Jeffrey M. Berry, *Lobbying for the People: The Political Behavior of Public Interest Groups*, Princeton (Nueva Jersey), Princeton University Press, 1977, p. 42. Tras un examen detallado de los periódicos más importantes, la publicación *Congressional Quarterly*, la *Encyclopedia of Associations* y un cúmulo de grupos de presión registrados, Berry (p. 14) llegó a la conclusión de que «esta encuesta representa un porcentaje sumamente alto –seguramente superior al 80– del verdadero número de grupos de interés público existentes en el momento de las entrevistas (septiembre 1972-junio de 1973)».

9. Estas cifras están calculadas a partir de la encuesta presentada en Walker, *Mobilizing Interest Groups in America*. Entre los grupos de ciudadanos recogidos en la encuesta, la correlación entre la fecha de fundación y las secciones con miembros individuales fue de r = –0,17, cifra estadísticamente significativa en el nivel 0,01. Sobre la anomalía de la existencia de grupos de interés público sin miembros véanse Frank J. Sorauf, *The Wall of Separation*, Princeton (Nueva Jersey), Princeton University Press, 1976; Berry, *Lobbying for the People*; Michael T. Hayes, «The New Group Universe», en: Allan J. Cigler y Burdett A. Loomis, eds., *Interest Group Politics*, Washington, D.C., Congressional Quarterly Press, 1986, p. 134; Theda Skocpol, «Civic America, Then and Now», en: Putnam, *Dynamics of Social Capital in Comparative Perspective*.

10. Charles R. Morris, *The AARP: America's Most Powerful Lobby*, Nueva York, Times Books, 1996, pp. 23-43; Cristine L. Day, *What Older Americans Think: Interest Groups and Aging Policy*, Princeton (Nueva Jersey), Princeton University Press, 1990, p. 66.

11. Los sociólogos utilizan la expresión «asociaciones primarias» para referirse a los vínculos más estrechos del individuo –la familia y los amigos íntimos–, y la de «asociaciones secundarias» para lazos menos estrechos, como las iglesias, sindicatos y organizaciones comunitarias. Véase un análisis pionero en Bernard Barber, «Participation and Mass Apathy in Associations», en: A. W. Gouldner, ed., *Studies in Leadership*, Nueva York, Harper, 1950.

12. Algunas de estas organizaciones proporcionan, por supuesto, a sus miembros servicios comerciales, como seguros de grupo o camisetas de alta costura, pero en esta función no se distinguen de otras empresas de compra por correo.

13. Los datos sobre afiliación a organizaciones de veteranos están tomados de la General Social Survey, 1974-1994; los referentes al número de veteranos vivos, de la Veterans Administration. Los referentes a la afiliación sindical, de la encuesta anual del Ministerio de Trabajo; los del número de sindicatos, de la *Encyclopedia of Associations*.

14. Christopher J. Bosso, «The Color of Money: Environmental Groups and the Pathologies of Fund Raising», en: Allan J. Cigler y Burdett A. Loomis, eds., *Interest Group Politics*, Washington, D.C., Congressional Quarterly, 1995, 4.ª ed., pp. 101-130, en especial p. 117, y entrevistas con miembros del equipo. Sobre las compras por correo directo por «grupos de ciudadanos», véanse Jeffrey M. Berry, *The Interest Group Society*, Nueva York, Longman, 1997, 3.ª ed., pp. 77-80; Paul E. Johnson, «Interest Group Recruiting: Finding Members and Keeping Them», en: Allan J. Cigler y Burdett A. Loomis, eds., *Interest Group Politics*, Washington, D.C., Congressional Quarterly Press, 1998, 3.ª ed., pp. 35-62.

15. Con la figura 8 se pretende ofrecer únicamente un resumen aproximado de las experiencias de más de treinta organizaciones distintas; instamos a los lectores interesados a consultar los diferentes estatutos de cada una de las organizaciones presentadas en el Apéndice III. Dada la inevitable inseguridad acerca de los datos sobre afiliación a lo largo de todo un siglo y la irremediable arbitrariedad en cuanto a los grupos que se han de incluir, no deberíamos sobreinterpretar los detalles de la figura 8. Mi intención ha sido abarcar todas las grandes organizaciones cívicas con secciones nacionales existentes en las décadas de 1950 y 1960, además de cualquier otra creada a partir de entonces (no apareció ninguna) y una selección de organizaciones más pequeñas, de «nicho», como Hadassah, NAACP, Optimists y 4-H. (Los sindicatos y las asociaciones profesionales quedan excluidas de la figura, pero se estudian en el capítulo 5.) Como las líneas generales de la figura 8 encuentran un eco en la mayoría de este grupo variado de organizaciones, tengo una gran confianza en que representará grandes tendencias históricas en la afiliación a ese tipo de organizaciones. Para dar a la figura 8 una tendencia contraria a mi hipótesis –que la afiliación ha descendido en el último tercio del siglo XX–, he excluido varias grandes asociaciones del XIX que tendieron a extinguirse en la primera mitad del XX, como el grupo fraternal de los Redmen, aunque he incluido unas pocas que seguían siendo fuertes tras la Segunda Guerra Mundial, como los Odd Fellows. La inclusión de esos grupos reduciría el evidente crecimiento de la vitalidad asociativa en la primera mitad del siglo XX y exageraría su posterior decadencia. Estas inclusiones o exclusiones no alterarán, sin embargo, decisivamente las grandes líneas de la figura 8. Para cada organización enumerada en el Apéndice III he calculado una afiliación anual como fracción de sus miembros potenciales: afiliación a la PTA por mil familias con niños, afiliación a la Legión Americana por mil veteranos, afiliación a la Hadassah por mil mujeres judías, etc. Para los años que faltan, he interpolado la afiliación de los años contiguos. Para dar a todas las organizaciones un peso igual, al margen de su tamaño y cuota de mercado, he calculado «puntuaciones estándar» para cada una de ellas comparando su cuota de mercado en un año dado con su cuota de mercado media a lo largo del siglo en conjunto, sacando luego la media de las puntuaciones estándar de todas las organizaciones en un año determinado. Este método de estandarización hace que el eje vertical mida no los índices absolutos de afiliación, sino tendencias relativas a la media de un siglo. Agradezco a la profesora Theda Skocpol sus numerosos e ilustrativos análisis sobre la historia de las asociaciones en Norteamérica, así como su generosidad en compartir conmigo los datos recogidos en su proyecto de investigación sobre este tema. No obstante, la responsabilidad por los datos y conclusiones expuestos aquí es sólo mía. Véase Theda Skocpol, con la ayuda de Marshall Ganz, Ziad Munson, Bayliss Camp, Michele Swers y Jennifer Oser, «How America Became Civic», en Skocpol y Fiorina, eds., *Civic Engagement in American Democracy*, pp. 27-80.

16. Aunque los datos cuantitativos sobre asociacionismo en el siglo XIX son escasos, parece ser que el único período en que se dio un indudable descenso en la actividad asociativa entre 1865 y 1965 fue el de 1930 a 1935. Véanse algunas pruebas y la historiografía correspondiente en Gerald Gamm y Robert D. Putnam, «Growth of Vo-

luntary Associations in America, 1840-1940», *Journal of Interdisciplinary History*, 29 (primavera de 1999), pp. 511-557. John Harp y Richard J. Gagan, «Changes in Rural Social Organizations: Comparative Data from Three Studies», *Rural Sociology*, 34 (1969), pp. 80-85, informa de que la densidad organizativa no cambió entre 1924 y 1936, y aumentó a continuación en un 50% hasta 1964, lo cual confirma de forma independiente la figura 8.

17. La vida cívica en Norteamérica experimentó también un auge después de 1865 y de 1918, pero ambos aumentos en tiempos de posguerra resultaron razonablemente duraderos incluso en una situación de trastornos económicos sustanciales, mientras que el declive producido después de 1960 comenzó y continuó en períodos de prosperidad. En otras palabras, la caída posterior a 1960 no se ha de interpretar como una simple vuelta a la «normalidad» de los años de preguerra.

18. Babchuk y Booth, «Voluntary Association Membership», p. 34.

19. Susan Crawford y Peggy Levitt, «Social Change and Civic Engagement: The Case of the PTA», en: Skocpol y Fiorina, eds., *Civic Engagement in American Democracy*, pp. 250-251.

20. Los avances de la PTO podrían explicar únicamente, en el mejor de los casos, una parte del retroceso de la PTA. Según *The Third PTA National Education Survey*, Los Ángeles, Newsweek, 1993, dos terceras partes de los hogares afiliados a algún grupo de carácter escolar pertenecían a la PTA; por tanto, incluso en la hipótesis sumamente improbable de que en 1960 no hubiera ninguna PTO no afiliada, el hipotético aumento de los grupos no afiliados no podía equivaler al descenso en el número de miembros de los afiliados a la PTA. Por otra parte, uno al menos de los mayores grupos locales no afiliados –la United Parents Associations de la ciudad de Nueva York City– experimentó a su vez descensos masivos en el número de miembros tras los primeros años de la década de 1960. Véase Sam Dillon, «A Surge in Advocacy Within Parent Groups», *New York Times*, 13 de octubre de 1993.

21. Tom W. Smith, «Trends in Voluntary Group Membership: Comments on Baumgartner and Walker», *American Journal of Political Science*, 34 (agosto de 1990), pp. 646-661, cita en la p. 647.

22. Frank R. Baumgartner y Jack L. Walker, «Survey Research and Membership in Voluntary Associations», *American Journal of Political Sciene*, 32 (noviembre de 1988), pp. 908-928; Smith, «Trends in Voluntary Group Membership».

23. Joseph Veroff, Elizabeth Douvan y Richard A. Kulka, *The Inner American: A Self-Portrait from 1957 to 1975*, Nueva York, Basic Books, 1981.

24. Veroff, Douvan y Kulka, *Inner American*, p. 17.

25. El único apartado que no decayó a lo largo de estas dos décadas fue el de «grupos sociales» (que abarca desde los clubes de campo a los equipos deportivos), representantes aproximadamente de uno de cada cinco afiliados; el índice de afiliación en esta categoría aumentó del 13 al 16%.

26. En el Apéndice 1 se describe en detalle cada uno de estos archivos de encuestas.

27. En quince encuestas distintas realizadas entre 1974 y 1994, la General Social Survey preguntó a los nortemaricanos si «eran o no miembros de» uno de los quince tipos específicos de grupos, desde los «fraternales» a los «relacionados con una iglesia», así como a la categoría global de «otros». En 1993 y 1994 sólo se planteó esta significativa pregunta a algunos subconjuntos de la GSS, por lo que los resultados de aquellos años son menos fiables.

28. Estos datos están tomados de la General Social Survey de 1987. Según una encuesta Louis Harris de 1973 (estudio número 2343 del Institute for Research in the Social Sciences de la Universidad de Carolina del Norte), el 48% de los miembros de alguna organización había ocupado en algún momento un puesto administrativo en algún club, cifra prácticamente idéntica a la dada por la GSS en 1987.

29. El análisis del archivo de los datos de Roper Social and Political Trends es del autor.

30. William Safire, «On Language», *New York Times*, 13 de agosto de 1989.

31. Véase el Apéndice 1 sobre detalles metodológicos.

32. John P. Robinson y Geoffrey Godbey, *Time for Life: The Surprising Ways Americans Use Their Time*, University Park, Pennsylvania State University Press, 1999, 2.ª ed. Agradezco al profesor Robinson haber compartido conmigo el archivo del empleo del tiempo por los norteamericanos, y a Dan Devroye su cuidadoso análisis de los datos. Mis resultados difieren ligeramente de los presentados por Robinson y Godbey debido a mi compensación de los datos: 1) para corregir anomalías en la toma de muestras de la encuesta de 1965, y 2) para garantizar una importancia igual a los dietarios de cada día de la semana. El ajuste más importante corrige el hecho de que las muestras recogidas en 1965 excluían los hogares de comunidades con menos de treinta y cinco mil personas en los que todos fueran jubilados.

33. El análisis del archivo del empleo del tiempo por los norteamericanos es del autor.

34. La fórmula de escalamiento semanal utilizada aquí presupone que una persona que dice haber realizado una actividad el miércoles no informaría de haberla realizado también el jueves. Como la aproximación es probablemente algo inexacta, las cifras globales dadas en el texto sobrevaloran quizá levemente la parte total de personas que participaron durante una semana. Es poco probable, sin embargo, que esta estimación aproximativa afecte al tamaño y dirección del cambio a lo largo del tiempo. Todas las tendencias sobre empleo del tiempo de las que se informa en este libro son altamente significativas desde un punto de vista estadístico.

35. *Statistical Abstract of the United States 1997*, tabla 406, complementada con datos no publicados del Bureau of Economic Analysis, US Department of Comerce.

Capítulo 4: Participación religiosa

1. Seymour Martin Lipset, «Comment on Luckmann», en: Pierre Bourdieu y James S. Coleman, eds., *Social Theory for a Changing Society*, Boulde (Colorado), Westview Press, 1991, pp. 185-188, cita en la p. 187.

2. Phillip E. Hammond, *Religion and Personal Autonomy: The Third Disestablishment in America*, Columbia, University of South Carolina Press, 1992, p. XIV.

3. Roger Finke y Rodney Stark, *The Churching of America, 1776-1990: Winners and Losers in Our Religious Economy*, New Brunswick (Nueva Jersey), Rutgers University Press, 1992, en especial p. 16.

4. E. Brooks Holifield, «Towards a History of American Congregations», en: James P. Wind y James W. Lewis, eds., *American Congregations*, vol. 2: *New Perspectives in the Study of Congregations*, Chicago, University of Chicago Press, 1994, pp. 23-53, cita en la p. 24.

5. Wade Clark Roof y William McKinney, *American Mainline Religion: Its Changing Shape and Future*, New Brunswick (Nueva Jersey), Rutgers University Press, 1987, p. 6.

6. Sara Terry, «Resurrecting Hope», *The Boston Globe Magazine*, 17 de julio de 1994, p. 22

7. Hammond, *Religion and Personal Autonomy*, apéndice A, pp. 178-184; Holifield, «Towards a History of American Congregations», p. 44.

8. Verba, Schlozman y Brady, *Voice and Equality*, en especial pp. 282-283, 317-333, 377-384 y 518-521; Theodore F. Macalauso y John Wanat, «Voting Turnout & Religiosity», *Polity*, 12 (otoño de 1979), p. 159; John M. Strate, Charles J. Parrish, Charles D. Elder y Coit Ford, III, «Life Span, Civic Development and Voting Participation», *American Political Science Review*, 8 (junio de 1989), pp. 443-464; Steven A. Peterson, «Church Participation and Political Participation: The Spillover Effect», *American Politics Quarterly*, 20 (enero de 1992), pp. 123-139; Fredrick C. Harris, «Something Within: Religion as a Mobilizer of African-American Political Activism», *Journal of Politics*, 56 (febrero de 1994), pp. 42-68; Kenneth D. Wald, Lyman A. Kellstedt y David C. Leege, «Church Involvement and Political Behavior», en: David C. Leege y Lyman A. Kellstedt, eds., *Rediscovering the Religious Factor in American Politics*, Armonk (Nueva York), M.E. Sharpe, 1993, en especial p. 130; Rosenstone y Hansen, *Mobilization, Participation, and Democracy in America*, p. 158.

9. El análisis de la General Social Survey y de los datos de DDB Needham Life Style es del autor; se mantienen constantes las variables de educación, ingresos, trabajo a jornada completa, sexo, estado matrimonial y parental, residencia urbana/rural, edad y raza. Esta fuerte correlación entre religiosidad y asociacionismo fue expuesta en la década de 1950 por Hausknecht, *The Joiners*, 54, y Bernard Lazerwitz, «Membership in Voluntary Associations and Frequency of Church Attendance», *Journal for the Scientific Study of Religion*, 2 (octubre de 1962), pp. 74-84.

10. El análisis del National Election Study de 1996 es del autor.

11. En las encuestas DDB Needham Life Style, la asistencia a la iglesia y el acuerdo con la afirmación «La religión es importante en mi vida» son predictores más fuertes que acudir a clubes, realizar trabajos voluntarios, visitar a amigos y recibir invitados en casa. En casi todos los indicadores de compromiso cívico de las encuestas Roper Social and Political Trends la diferencia entre quienes asistieron a la iglesia la semana anterior y quienes no lo hicieron es tan grande como la existente entre quienes han concluido los estudios de enseñanza media y los universitarios.

12. El análisis de una encuesta sobre comunicación interpersonal de Scripps-Howard/Ohio University, junio de 1997, es del autor.

13. Virginia A. Hodgkinson y Murray S. Weitzman, *Giving and Volunteering in the United States: 1996 Edition*, Washington, D.C., Independent Sector, 1996, pp. 5, 14, 121-131; Virginia A. Hodgkinson, Murray S. Weitzman y Arthur D. Kirsch, «From Commitment to Action: How Religious Involvement Affects Giving and Volunteering», y Mordechai Rimor y Gary A. Tobin, «Jewish Giving Patterns to Jewish and Non-Jewish Philanthropy», ambos en: Robert Wuthnow, Virginia A. Hodgkinson y asociados, eds., *Faith and Philanthropy in America*, San Francisco, Jossey-Bass, 1990, pp. 93-114, 134-164. Véanse pruebas parcialmente contradictorias en John Wilson y Thomas Janoski, «The Contribution of Religion to Volunteer Work», *Sociology of Religion*, 56 (verano de 1995), pp. 137-152.

14. Kenneth D. Wald, *Religion and Politics in the United States*, Nueva York, St. Martin's Press, 1987, pp. 29-30. Véase también Strate *et al.*, «Life Span Civic Development», p. 452.

15. Ram A. Cnaan, Amy Kasternakis y Robert J. Wineburg, «Religious People, Religious Congregations, and Volunteerism in Human Services: Is There a Link?», *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, 22 (primavera de 1993), pp. 33-51; Elton F. Jackson, Mark D. Bachmeier, James R. Wood y Elizabeth A. Craft, «Volunteering and Charitable Giving: Do Religious and Associational Ties Promote Helping Behavior?», *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, 24 (primavera de 1995), pp. 59-78; John Wilson y Marc Musick, «Who Cares? Toward an Integrated Theory of Volunteer Work», *American Sociological Review*, 62 (octubre de 1997), pp. 694-713. En las encuestas DDB Needham Life Style, la asistencia a la iglesia es un predictor mucho más poderoso de actividades de voluntariado que el acuerdo con la frase «La religión es importante para mi vida».

16. Los datos de este párrafo están tomados de la National Congregational Survey de 1998, según aparecen reseñados en Mark Chaves, «Religious Congregations and Welfare Reform: Who Will Take Advantage of Charitable Choice?», *American Sociological Review*, 64 (1999), pp. 836-846, y Mark Chaves, «Congregations' Social Service Activities», Washington, D.C., The Urban Institute, Center on Nonprofits and Philanthropy, 1999. Índices de actividad algo más altos, aunque menos representativos, aparecen reseñados en Virginia A. Hodgkinson, Murray S. Weitzman y asociados, *From Belief to Commitment: The Community Service Activities and Finances of Religious Congregations in the United States: 1993 Edition*, Washington, D.C., Independent Sector, 1993, en especial p. 31, y Ram A. Cnaan, *Social and Community Involvement of Religious Congregations Housed in Historic Religious Properties: Findings from a Six-City Study*, Filadelfia, University of Pennsylvania School of Social Work, 1997. Véanse también John J. Dilulio Jr., «Support Black Churches: Faith, Outreach, and the Inner-City Poor», *The Brookings Review*, 17 (primavera de 1999), pp. 42-45; Glenn C. Loury y Linda Datcher Loury, «Not by Bread Alone», *The Brookings Review*, 15 (invierno de 1997), pp. 10-13; Samuel C. Freedman, *Upon this Rock: The Miracles of a Black Church*, Nueva York, Harper-Collins, 1993; Mark R. Warren, «Community Building and Political Power: A community Organizing Approach to Democratic Renewal», *American Behavioral Scientist*, 41 (septiembre de 1998), pp. 78-92.

17. Aldon D. Morris, *The Origins of the Civil Rights Movement: Black Communities Organizing for Change*, Nueva York, Free Press, 1984, cita en p. 4. Véase también McAdam, *Freedom Summer*, y Doug McAdam, *Political Process and the Development of Black Insurgency 1930-1970*, Chicago, University of Chicago Press, 1982.

18. Fredrick C. Harris, *Something Within: Religion in African-American Political Activism*, Nueva York, Oxford University Press, 1999, en especial pp. 59, 63-64; C. Eric Lincoln y Lawrence H. Mamiya, *The Black Church in the African American Experience*, Durham (Carolina del Norte), Duke University Press, 1990; Mary Pattillo-McCoy, «Church Culture as a Strategy of Action in the Black Community», *American Sociological Review*, 63 (diciembre de 1998), pp. 767-784. La mayor religiosidad de los afroamericanos se ve confirmada por las encuestas General Social Survey, National Election Study, Roper Social and Political Trends y los archivos de DDB Needham Life Style, así como por Verba, Schlozman y Brady, *Voice and Equality*.

19. C. Eric Lincoln, «The Black Church and Black Self-Determination» (artículo presentado en la reunión anual de la Association of Black Foundation Executives, Kansas City, Missouri, abril de 1989).

20. Véase Mayer, *The Changing American Mind*, pp. 375-376. Según el sondeo Gallup (www.gallup.com/poll/indicators/indreligion.asp), la proporción de norteamericanos que dicen «La religión es muy importante en mi vida» cayó de un 75 % en 1952 a un 52 % en 1978, pero seguidamente se recuperó algo hasta llegar a un 60 % en 1999. Según el archivo DDB Needham Life Style, la proporción que estaba «definitiva» o «generalmente» de acuerdo con la expresión «La religión es muy importante en mi vida» había caído de un 57 % en 1981 a un 50 % en 1999. En cambio, el Princeton Religious Index, que mide la fe en Dios, la preferencia religiosa, la creencia en que Dios puede dar respuesta a los problemas actuales, la pertenencia a una iglesia, la confianza en la religión organizada, el sentimiento de que el clero es honrado, la opinión de que la religión es muy importante para la propia vida y la asistencia a la iglesia o a la sinagoga descendieron bruscamente y de manera más o menos continua de 1961 a 1994: C. Kirk Hadaway y David A. Roozen, *Rerouting the Protestant Mainstream: Sources of Growth and Opportunities for Change*, Nashville (Tennessee), Abingdon Press, 1995, pp 43-44.

21. Martin Marty, profesor de la Universidad de Chicago, citado en «Spiritual America», *U.S. News & World Report*, 4 de abril de 1994.

22. Robert Wuthnow, *The Crisis in the Churches: Spiritual Malaise, Fiscal Woe*, Nueva York, Oxford University Press, 1997, p. 171. Sobre el debate acerca de la secularización véanse Jeffrey K. Hadden, «Toward Desacralizing Secularization Theory», *Social Forces*, 65 (marzo de 1987), pp. 587-611; Frank J. Lechner, «The Case against Secularization: A Rebuttal», *Social Forces*, 69 (junio de 1991), pp. 1103-1119; y el especial «Symposium: Surveys of U.S. Church Attendance», *American Sociological Review*, 63 (febrero de 1998), pp. 111-145.

23. R. Stephen Warner, «Work in Progress toward a New Paradigm for the Sociological Study of Religion in the United States», *American Journal of Sociology*, 98 (marzo de 1993), pp. 1044-1093, en especial p. 1049.

24. Los datos sobre confesiones están tomados de Constant H. Jacquet Jr., ed., *Yearbook of American and Canadian Churches, 1984*, Nashville (Tennessee), Abingdon Press, 1984, p. 248, y ediciones posteriores del mismo anuario; *Statistical Abstract of the United States, 1994*; Benton Johnson, «The Denominations: The Changing Map of Religious America», *Public Perspective*, 4 (marzo/abril de 1993), p. 4. Véase un

análisis de las debilidades metodológicas de los datos sobre confesiones en las notas del *Yearbook of American and Canadian Churches, 1984*, y en posteriores ediciones del mismo anuario. Los datos del sondeo Gallup están tomados de *Statistical Abstract of the United States, 1997* (tabla 86), basado en encuestas realizadas por la Gallup Organization, Inc.; George Gallup Jr., *The Gallup Poll: Public Opinion*, Wilmington (Delaware), Scholarly Resources Inc., 1986 y otros años, la página web de Gallup, www.gallup.com/poll/indicators/indreligion.asp, y en Mayer, *The Changing American Mind*, p. 379. En años posteriores esta serie combina múltiples encuestas en una única media anual. Norval D. Glenn, «The Trend in "No Religion" Respondents to U.S. National Surveys, Late 1950s to Early 1980s», *Public Opinion Quarterly*, 51 (otoño de 1987), pp. 293-314; Robert Bezilla, ed., *Religion in America: 1992-1993*, Princeton Religion Research Center, 1993, p. 40.

25. La prueba a más largo plazo y expuesta más ampliamente procede de una pregunta normalizada planteada de manera regular desde 1939 en un sondeo de opinión Gallup: «¿Ha asistido a la iglesia [o a la sinagoga] en los últimos siete días?». Una pregunta similar aparece en el archivo Roper Social and Political Trends de 1974-1993: «¿Cuál de las siguientes cosas ha hecho en la pasada semana? [...] ir a la iglesia o asistir a un oficio religioso». Entre 1952 y 1968 los National Election Studies preguntaban a sus encuestados: «¿Diría usted que asiste a la iglesia con regularidad, a menudo, raramente o nunca?»; a partir de 1968 la pregunta estaba formulada así: «¿Diría usted que asiste a la iglesia/sinagoga todas las semanas, casi todas las semanas, una o dos veces al mes, unas pocas veces al año o nunca?». Desde 1967 el National Opinion Research Center (más tarde General Social Survey) ha planteado esta pregunta: «¿Con qué frecuencia asiste a los oficios religiosos?»; y desde 1975 las encuestas de DDB Needham Life Style pregunta: «¿Cuántas veces ha asistido a una iglesia u otro lugar de culto en los últimos doce meses?». El cálculo de asistencia semanal ofrecido en el texto representa el ámbito de los resultados de Roper y Gallup; los cálculos de DDB Needham y GSS de entre veinte y veinticinco asistencias anuales a la iglesia implican una cifra similar.

26. Estos datos están tomados del sondeo Gallup y de la serie National Election Study. Según las encuestas NIMH citadas en la nota 2 del capítulo 3, entre 1957 y 1976 se produjo un descenso del 20 % en la asistencia a la iglesia, resultado coincidente con otras pruebas de encuestas de ese período.

27. Los cinco archivos y los cambios respectivos registrados por cada uno de ellos son: sondeos Gallup (descenso de un 4 % de 1975-1976 a 1998-1999), National Election Studies (descenso de un 6 % de 1970-1972 a 1996-1998), Roper Social and Political Trends (descenso de un 19 % de 1974-1975 a 1997-1998), General Social Survey (descenso de un 13 % de 1974-1975 a 1997-1998) y DDB Needham Life Style (descenso de un 15 % de 1975-1976 a 1998-1999). Un sexto archivo que Yankelovich Partners han puesto amablemente a mi disposición pregunta por asistencias al menos «ocasionales»; dado que este umbral es más bajo, los datos no son lo bastante comparables como para ser incluidos en la figura 13, pero este barómetro cayó también en torno a un 25 %, de un 64 % en 1978-1980 a un 49 % en 1997-1999.

28. La figura 13 se basa en las cifras medias de asistencia semanal a la iglesia del sondeo Gallup (1940-1999), los sondeos Roper Social and Political Trends (1974-

1996), los National Election Studies (1952-1992), los sondeos DDB Needham Life Style (1975-1999) y la General Social Survey (1972-1998). Hemos recalculado los resultados de los tres últimos archivos para ajustarlos al formato de «asistencia semanal a la iglesia» de los dos primeros. Otras fórmulas de calibración alterarían el nivel absoluto documentado de asistencia a la iglesia, pero no las tendencias básicas. El formato de la pregunta de los NES se modificó en 1970, y nuevamente en 1990, pero estos cambios no alteraron sustancialmente los resultados utilizados para construir la figura 13.

29. Véanse C. Kirk Hadaway, Penny Long Marler y Mark Chaves, «What the Polls Don't Show: A Closer Look at U.S. Church Attendance», *American Sociological Review*, 58 (diciembre de 1993), pp. 741-752; Mark Chaves y James C. Cavendish, «More Evidence on U.S. Catholic Church Attendance», *Jounal for the Scientific Study of Religion*, 33 (diciembre de 1994), pp. 370-381; «Symposium: Surveys of U.S. Church Attendance». Según la General Social Survey de 1996, sólo un 2 % de las personas que no habían ido a la iglesia la «semana anterior» decía haber asistido a algún otro tipo de acontecimiento o reunión religiosa. Por tanto, la pregunta estándar no pasa por alto un número significativo de personas que asisten, por ejemplo, a reuniones de oración en vez de a los oficios eclesiásticos.

30. Las encuestas resumidas aquí son el National Election Study de 1952, según el cual había un 23 % de afiliación a grupos religiosos al margen de la afiliación a alguna iglesia; una encuesta de 1955 presentada por Hausknecht, *The Joiners* (25 %); la General Social Survey de 1987 (14 %); una encuesta de 1989 presentada por Verba, Schlozman y Brady, *Voice and Equality* (8 %), y el National Election Study de 1996 (13 %). La formulación de las preguntas pertinentes variaba ligeramente entre estas cinco encuestas, pero como en las últimas se realizaron más sondeos, es probable que el descenso en la afiliación a grupos religiosos entre la décadas de 1950 y las de 1980-1990 fuera, si acaso, subestimado.

31. Según la General Social Survey, la afiliación a un «grupo relacionado con alguna iglesia» decayó gradualmente de un 43 % en 1974 a un 34 % en la década de 1990. Según la GSS de 1987, la mitad aproximadamente de esas afiliaciones de las que se informa son sencillamente afiliaciones a una iglesia. Como la afiliación propiamente dicha a una iglesia no decayó con tanta rapidez, las cifras generales deben de reflejar un descenso por lo menos igual de brusco entre los encuestados que participaban en otros grupos religiosos. Otra prueba de que esta pregunta descubre una participación intensa en alguna comunidad religiosa es el hecho de que apenas un tercio (32-35 %) de los protestantes de las confesiones mayoritarias afirman estar afiliados a grupos relacionados con su iglesia, frente a casi dos tercios (63 %) de los evangélicos, los fundamentalistas y los mormones. Véanse Roof y McKinney, *American Mainline Religion*, pp. 83-84, y Robert Wuthnow, «Mobilizing Civic Engagement: The Changing Impact of Religions Involvement», en: Skocpol y Fiorina, eds., *Civic Engagement in American Democracy*, pp. 331-363.

32. Véase también Stanley Presser y Linda Stinson, «Data Collection Mode and Social Desirability Bias in Self-Reported Religious Attendance», *American Sociological Review*, 63 (febrero de 1998), pp. 137-145. En los datos de dietarios recogidos de niños entre tres y doce años en 1981 y 1997 aparece un sorprendente descenso del 50 % en el tiempo dedicado a la iglesia según Sandra L. Hoffert y Jack Sandberg, «Changes in American Children's Time, 1981-1997» (artículo presentado en la asamblea anual de la American Sociological Association, Chicago, agosto de 1999), p. 30.

33. El análisis de los datos de GSS, Roper, NES, NIMH y DDB Needham Life Style, así como de los datos de dietarios es del autor. (Los datos de Gallup no están disponibles para un análisis secundario por parte de estudiosos ajenos a la organización.) La metodología estadística en que se basa esta conclusión aparece descrita en Firebaugh, «Methods for Estimating Cohort Replacement Effects». Véase también James A. Davis, «Changeable Weather in a Cooling Climate atop the Liberal Plateau: Conversion and Replacement in Forty-Two General Social Survey Items, 1972-1989», *Public Opinion Quarterly*, 56 (otoño de 1992), pp. 261-306, en especial p. 301.

34. Sobre los modelos de ciclo de vida y generacionales en el comportamiento religioso de los norteamericanos véanse Michael Hout y Andrew M. Greeley, «The Center Doesn't Hold: Church Attendance in the United States, 1940-1984», *American Sociological Review*, 52 (junio de 1987), pp. 325-345; Mark Chaves, «Secularization and Religious Revival: Evidence from U.S. Church Attendance Rates, 1972-1986», *Journal for the Scientific Study of Religion*, 28 (diciembre de 1989), pp. 464-477; Glenn Firebaugh y Brian Harley, «Trends in U.S. Church Attendance: Secularization and Revival, or Merely Lifecycle Effects», *Journal for the Scientific Study of Religion*, 30 (diciembre de 1991), pp. 487-500; Ross M. Stolzenberg, Mary Blair-Loy y Linda J. Waite, «Religious Participation in Early Adulthood: Age and Family Life Cycle Effects on Church Membership», *American Sociological Review*, 60 (febrero de 1995), pp. 84-103.

35. El análisis de los archivos Roper Social and Political Trends (1974-1998) y General Social Survey (1972-1998) es del autor.

36. Wade Clark Roof, *A Generation of Seekers: The Spiritual Journeys of the Baby Boom Generation*, San Francisco, Harper, 1993; David A. Roozen y William McKinney, «The "Big Chill" Generation Warms to Worship: A Research Note», *Review of Religious Research*, 31 (marzo de 1990), pp. 314-322; Tom W. Smith, «Counting Flocks and Lost Sheep: Trends in Religious Preference Since World War II», GSS Social Change Report, núm. 26 (Chicago, National Opinion Research Center, enero de 1991), p. 9; Hadaway y Roozen, *Rerouting the Protestant Mainstream*, pp. 40-42.

37. Roof y McKinney, *American Mainline Religion*, pp. 18-19, 7-8, 32-33.

38. Sobre movilidad religiosa véanse Smith, «Counting Flocks and Lost Sheep», en especial p. 20; Hadaway y Marler, «All in the Family»; Robert Wuthnow, *The Restructuring of American Religion: Society and Faith since World War II*, Princeton (Nueva Jersey), Princeton University Press, 1988, en especial pp. 88-91. Sobre cultos véase Roger Finke y Rodney Stark, *The Churching of America, 1776-1990*, pp. 239-245.

39. Wade Clark Roof, «America's Voluntary Establishment: Mainline Religion in Transition», en: Mary Douglas y Steven Tipton, eds., *Religion and America: Spiritual Life in a SecularAge*, Boston, Beacon Press, 1983, pp. 132, 137.

40. R. Stephen Warner, «Work in Progress toward a New Paradigm for the Sociological Study of Religion in the United States», pp. 1076-1078.

41. Roof y McKinney, *American Mainline Religion*, p. 170. Véanse también John C. Green y James L. Guth, «From Lambs to Sheep: Denominational Change and Poli-

tical Behavior», en: David C. Leege y Lyman A. Kellsted, eds., *Rediscovering the Religious Factor in American Politics*, Armonk (Nueva York), M.E. Sharpe, 1993, pp. 105, 114; Smith, «Counting Flocks and Lost Sheep», en especial pp. 19-22.

42. Hammond, *Religion and Personal Autonomy*, pp. 7-8 (cita), 30, 43, 55; Stephen Carter, *The Culture of Disbelief*, Nueva York, Basic Books, 1993.

43. Presser y Stinson, «Data Collection Mode», p. 144. Cada uno de estos dos archivos de series cronológicas de datos tomadas de encuestas a personas jóvenes incluye a cientos de miles de encuestados, por lo que las tendencias son sumamente fiables.

44. El coeficiente de variación para los índices anualizados de asistencia a la iglesia aumentó de 0,9 (1974-1975) a 1,1 (1998-1999) tanto en los archivos de General Social Survey como en los de DDB Needham Life Style, y de 7,5 (1975) a 17,3 (1995) en el archivo del empleo del tiempo por los norteamericanos. Véase también Glenn, «Trend in "No Religion" Respondents», p. 309.

45. Entre 1980 y 1990 los cinco estados que experimentaron el mayor aumento en adhesión a una iglesia cristiana fueron Mississippi, Alabama, Luisiana, Carolina del Sur y Georgia, mientras que los cinco que experimentaron el mayor descenso fueron Vermont, New Hampshire, Maine, Oregón y Massachusetts. Véase el *Statistical Abstract of the United States: 1996*, tabla 89. Véase también Hammond, *Religion and Personal Autonomy*, en especial p. 165. Por otra parte, esta polarización regional en la religiosidad no aparece en los datos de Social Survey, Roper Social and Political Trends o DDB Needham Life Style.

46. Véanse Smith, «Counting Flocks and Lost Sheep»; Roof y McKinney, *American Mainline Religion*, p. 16; Finke y Stark, *The Churching of America*, p. 248, sobre el cambio entre 1945-1952 y 1985 en cuota de mercado por confesiones. La misma pauta –aumento en la cuota de mercado para católicos y «ninguna [religión]», y descenso para protestantes y judíos– aparece en el sondeo Gallup (1947-1999), los National Election Studies (1948-1988), la encuesta anual UCLA Survey of College Freshmen (1966-1997), las encuestas Roper Social and Political Trends (1974-1994) y la General Social Survey (1974-1998). Las encuestas Roper informan de un descenso de un 62 % en 1973-1974 a un 50 % en 1991-1992 en la parte de población correspondiente a los protestantes; Harris Poll, un decenso del 67 % en 1966 al 55 % en 1992; la GSS, un descenso del 63 % en 1972 al 53 % en 1998; y el sondeo Gallup, un descenso del 70 % en 1962 al 55 % en 1999. En Hadaway y Roozen, *Rerouting the Protestant Mainstream*, p. 30, se supone un descenso prácticamente igual del 22 % de 1966 a 1991 en la parte de la población de Estados Unidos correspondiente al protestantismo. La parte protestante de la población de Estados Unidos se redujo también entre 1890 y 1906 debido a la inmigaración masiva de católicos y judíos del sur y el este de Europa, pero aquel descenso fue casi con seguridad menor del 10 %. Véase Finke y Stark, *The Churching of America*, p. 113.

47. Empleo los términos «evangélico» y «fundamentalista» de manera un tanto laxa para referirme a iglesias que hacen hincapié en la aceptación de Jesús como el salvador personal del individuo (la experiencia del «renacer»), una lectura más o menos literal de la Biblia y la obligación de los cristianos de difundir la palabra de Dios, aunque en esta categoría amplia existen marcadas diferencias teológicas, sociales y políticas. Sobre tendencias entre los afiliados a las iglesias evangélicas y fundamentalistas véanse Penny Long Marler y C. Kirk Hadaway, «New Church Development and Denominational Growth (1950-1988): Symptom or Cause?», en: David A. Roozen y C. Kirk Hadaway, eds., *Church and Denominational Growth*, Nashville (Tennessee), Abingdon Press, 1993, pp. 47-86; Smith, «Counting Flocks and Lost Sheep», en especial pp. 10 y 16; Finke y Stark, *The Churching of America*, en especial p. 248; Roof y McKinney, *American Manline Religion*; Wuthnow, *The Restructuring of American Religion*; Wuthnnow, «Mobilizing Civic Engagement»; Tom W. Smith, «Are Conservative Churches Growing?», *Review of Religious Research*, 33 (junio de 1992), pp. 305-329; David Roozen, «Denominations Grow as Individuals Join Congregations», en: Roozen y Hadaway, *Church and Denominational Growth*, pp. 15-35; Wade Clark Roof, «America's Voluntary Establishment: Mainline Religion in Transition», pp. 137-138.

48. El análisis de los datos de las encuestas GSS, Roper, NIMH, NES y Americans' Use of Time es del autor. Véanse también Hout y Greeley, «The Center Doesn't Hold», y Presser y Stinson, «Data Collection Mode». Smith («Counting Flocks and Lost Sheep», p. 14) señala que, entre 1958 y 1986, la proporción de la población de Estados Unidos que asistió a los oficios protestantes en una semana media bajó en 6,6 puntos porcentuales, mientras que la proporción de católicos descendió en 4,6 puntos. Según los datos de Roper Social and Political Trends, los descensos comparables entre 1974-1975 y 1991-1992 fueron de 6,1 puntos porcentuales para los protestantes y de 2,1 para los católicos. Hout y Greeley sostienen que la totalidad del descenso en la asistencia a la iglesia a lo largo de los últimos treinta años se debe a un aumento antiguo del rechazo de los católicos a las directrices del Vaticano, pero esta tesis no concuerda con dos hechos. En primer lugar, la caída de los índices de participación entre los católicos es continuada. En segundo lugar, el descenso de la observancia entre los protestantes no se muestra en unos índices de asistencia menores entre sus miembros, sino en unos índices más bajos de afiliación.

49. Darren E. Sherkat y Christopher G. Ellison, «The Politics of Black Religious Change: Disaffiliation from Black Mainline Denominations», *Social Forces*, 70 (diciembre de 1991), pp. 431-454, y Sherry Sherrod DuPree y Herbert C. DuPree, «The Explosive Growth of the African American Pentecostal Church», en: *Yearbook of American and Canadian Churches*, Nashville (Tennessee), Abingdon Press, 1993, pp. 7-10. Según los datos de Roper Social and Political Trends, la asistencia a la iglesia descendió entre 1974 y 1994 en 2,7 puntos porcentuales por década entre los negros (aproximadamente un 11 % en general), frente a un declive de 3,2 puntos porcentuales (o alrededor de un 15 % en general) entre los no negros. Durante el mismo período, y según los datos de GSS, la afiliación a grupos relacionados con iglesias cayó en torno a un 18 % entre los negros, frente a un 16 % entre los no negros.

50. Finke y Stark, *The Churching of America*; Christian Smith, *American Evangelicalism: Embattled and Thriving*, Chicago, University of Chicago Press, 1998; William G. McLoughlin, *Revivals, Awakenings, and Reform: An Essay on Religion and Social Change in America, 1607-1977*, Chicago, University of Chicago Press, 1978.

51. Wade Clark Roof, «America's Voluntary Establishment: Mainline Religion in Transition», p. 134.

52. Wuthnow, «Mobilizing Civic Engagement», p. 6. Los católicos tienen más probabilidades de asistir a la iglesia que los protestantes, pero éstos tienden más, como grupo, a comprometerse en otras actividades sociorreligiosas; véase Verba, Schlozman y Brady, *Voice and Equality*, pp. 246-241, 320-325.

53. En este punto me baso decididamente en Wuthnow, «Mobilizing Civic Engagement», y Wilson y Janoski, «The Contribution of Religion to Volunteer Work», pp. 138, 149-150. Para el argumento contrario, según el cual los protestantes evangélicos participan plenamente en asuntos cívicos, véase Smith, *American Evangelicalism*, pero también la reseña crítica de este libro escrita por Mark Chaves en *Christian Century*, 116 (1999), pp. 227-229.

54. George Marsden, «Preachers of Paradox: The New Religious Right in Historical Perspective», en: Douglas y Tipton, *Religion and America*, pp. 150-168, cita en la p. 161; las cifras sobre filantropía han sido calculadas a partir de la General Social Survey, 1987-1989.

55. Nancy Tatom Ammerman, *Bible Believers: Fundamentalists in the Modern World*, New Brunswick (Nueva Jersey), Rutgers University Press, 1987; George Will, «Chuck Colson's Miracle», *Washington Post*, 30 de mayo de 1999, p. B07; Joe Loconte, «Jailhouse Rock of Ages», *Policy Review*, 84 (julio/agosto de 1997), pp. 12-14; Chaves, «Religious Congregations and Welfare Reform».

56. Wuthnow, «Mobilizing Civic Engagement».

57. Wuthnow, «Mobilizing Civic Engagement», p. 14; véanse también Wilson y Janoski, «The Contribution of Religion to Volunteer Work», p. 138, y Fredrick C. Harris, «Religious Institutions and African American Political Mobilization», en: Paul E. Peterson, ed., *Classifying By Race*, Princeton (Nueva Jersey), Princeton University Press, 1995. Wuthnow y Hodgkinson, *Faith and Philanthropy in America*, cap. 8, explican que las iglesias protestantes liberales están más comprometidas que las conservadoras en treinta y cinco actividades públicas distintas, de hecho en todas ellas a excepción de las protestas por el derecho a la vida.

Capítulo 5: Vínculos en el lugar de trabajo

1. La guerra está asociada en toda la historia de Estados Unidos, y también en las de otros países, a un aumento de la afiliación sindical. Véanse Richard B. Freeman, «Spurts in Union Growth: Defining Moments and Social Processes», en: Michael D. Bordo, Claudia Goldin y Eugene N. White, eds., *The Defining Moment: The Great Depression and the American Economy in the Twentieth Century*, Chicago, University of Chicago Press, 1998, pp. 265-295; Gary N. Chaison y Joseph B. Rose, «The Macrodeterminants of Union Growth and Decline», en: George Strauss, Daniel G. Callagher y Jack Fiorita, eds., *The State of the Unions*, Industrial Relations Research Association Series, Madison (Wisconsin), IRRA, 1991, pp. 3-45, en especial p. 33.

2. Según una encuesta nacional de 1953, el 23 % de los encuestados pertenecía a algún sindicato, lo que constituía el tipo de afiliación única más común en alguna asociación voluntaria. Véase Charles R. Wright y Herbert H. Hyman, «Voluntary Association Memberships of American Adults: Evidence from National Sample Surveys», *American Sociological Review*, 23 (junio de 1958), pp. 284-294. Es cierto que la sindicación tiene más probabilidades de ser meramente nominal que la afiliación a otras asociaciones voluntarias, en parte porque las reglas específicas de los sindicatos implican que algunas sindicaciones no son en absoluto voluntarias. Por otra parte, según la General Social Survey, casi la mitad de las personas afiliadas a un sindicato (46 %) decían todavía en 1987 que participaban activamente en asuntos sindicales.

3. Paul Weiler, «The Representation Cap in the North American Workplace», conferencia no publicada, según se cita en Chaison y Rose, «The Macrodeterminants of Union Growth and Decline», p. 13.

4. Véanse diversas interpretaciones del declive de la sindicación en William T. Dickens y Jonathan S. Leonard, «Accounting for the Decline in Union Membership, 1950-1980», *Industrial Labor Relations Review*, 38 (abril de 1985), pp. 323-334; Leo Troy, «The Rise and Fall of American Trade Unions», en: Seymour Martin Lipset, ed., *Unions in Transition: Entering the Second Century*, San Francisco, ICS Press, 1986, pp. 75-109; Michael Goldfield, *The Decline of Organized Labor in the United States*, Chicago, University of Chicago Press, 1987; Chaison y Rose, «The Macrodeterminants of Union Growth and Decline»; Freeman, «Spurts in Union Growth». Henry S. Barber, «Extent of Unionization in the United States», en: Thomas A. Kochan, ed., *Challenges and Choices Facing American Labor*, Cambridge (Massachusetts), MIT Press, 1985, pp. 15-43, tablas estadísticas en p. 38, calcula que los factores estructurales explican el 40 % del declive total, mientras que Richard B. Freeman y James L. Medoff, *What Do Unions Do?*, Nueva York, Basic Books, 1984, sitúan la cifra aproximadamente en un 55-60 %. Chaison y Rose, «The Macrodeterminants of Union Growth and Decline», calculan que el cambio en la estructura industrial no explica más del 25 % del declive total.

5. Troy, «The Rise and Fall of American Trade Unions», p. 87; *Statistical Abstract of the United States*, 1997, tabla 691; *Union Data Book 1998*, Washington, D.C., Bureau of National Affairs, 1998.

6. Henry S. Farber y Alan B. Krueger, «Union Membership in the United States: The Decline Continues», ponencia de trabajo núm. W4216 del National Bureau of Economic Research, Cambridge (Massachusetts), National Bureau of Economic Research, 1992, pp. 17-18.

7. Peter J. Pestillo, «Can the Unions Meet the Needs of a "New" Work Force?», *Monthly Labor Review*, 102 (febrero de 1979), p. 33. En las encuestas de DDB Needham Life Style, el acuerdo con la afirmación de que los «sindicatos tienen demasiado poder en Estados Unidos» cayó de un 79 % en 1977 a un 55 % en 1998.

8. Para la década de 1950 véanse Murray Hausknecht, *The Joiners*, y el National Election Study de 1952. Para las décadas de 1980 y 1990 véanse la General Social Survey; Verba, Schlozman y Brady, *Voice and Equality*, y el National Election Study de 1996.

9. El análisis de la General Social Survey es del autor. Por otra parte, el porcentaje de la población que ejercía profesiones liberales u ocupaba altos puestos directivos ascendió aproximadamente en la misma proporción. Entre los candidatos potenciales a

afiliarse a asociaciones profesionales se da una ligera tendencia descendente (estadísticamente insignificante) en los índices de afiliación con el paso del tiempo.

10. La figura 15 pretende ser un resumen aproximado de la experiencia de ocho organizaciones distintas. Hemos utilizado aquí la técnica de estandarización de la figura 8. Como no existen datos disponibles de las ocho organizaciones para la totalidad del período, la construcción de medias anuales supone cierta arbitrariedad. Véanse en el Apéndice III tablas diferenciadas para cada una de las ocho organizaciones. Las cifras de afiliados se obtuvieron de las oficinas centrales nacionales de las respectivas asociaciones; las cifras de profesionales están tomadas de la obra *Historical Statistics of the United States: Colonial Times to 1970*, Washington, D.C., U.S. Bureau of the Census, 1975, y de datos no publicados del Bureau of Labor Statistics. En cada caso he dividido la afiliación total por el número de personas empleadas realmente en la profesión respectiva en toda la nación, corejando las estadísticas del gobierno y de las asociaciones. Las cifras de ingenieros mecánicos en activo para 1930 y 1940 son estimativas. Sólo los censores jurados de cuentas pueden ser miembros del American Institute of Certified Public Accountants, pero los únicos datos históricos sistemáticos disponibles son los referentes a todos los censores de cuentas, y no sólo a los censores jurados. La figura 15 subestima, por tanto, la afiliación entre censores jurados de cuentas, pero la tendencia en sentido amplio –un crecimiento en la cuota de mercado de 1900 a 1980-1990 y una posterior caída– es probablemente exacta.

11. Este patrón es aplicable a varias otras asociaciones profesionales, como la National Society of Professional Engineers, pero no hemos conseguido construir series de datos satisfactorias como para reflejar en detalle el descenso.

12. Al enfrentarse a un descenso en el número de miembros, muchas organizaciones añadieron nuevas categorías de «afiliados» para estudiantes, aprendices y trabajadores, etc., en terrenos vinculados al suyo. Esta práctica aumentó el numerador de la fracción de «cuota de mercado» sin ningún ajuste compensatorio en el denominador (personas empleadas en esa profesión), por lo que la figura 15 tiende quizá a subestimar la caída posterior a la década de 1970.

13. La proporción de cirujanos pertenecientes al American College of Surgeons era del 62 % en 1975, y del 64 % en 1996. La de los anestesistas miembros de la American Society of Anesthesiology cayó de un 72 % en 1970 a un 65 % en 1996.

14. Agradezco a Kristin Goss y David Pinto-Duschinsky su excepcional ayuda en la preparación de esta parte.

15. Alan Wolfe, «Developing Civil Society: Can the Workplace Replace Bowling?», *The Responsive Community*, 8:2 (primavera de 1998), pp. 41-47, citas en la p. 44. Véase también Maria T. Poarch, «Tics That Bind: U.S. Suburban Residents on the Social and Civic Dimensions of Work», *Community, Work & Family*, 1 (1998), pp. 125-147.

16. *Statistical Abstract of the United States*, 1998, tabla 644.

17. Arlie Russell Hochschild, *The Time Bind: When Work Becomes Home and Home Becomes Work*, Nueva York, Henry Holt, 1997.

18. Maria T. Poarch, «Civic Life and Work: A Qualitative Study of Changing Patterns of Sociability and Civic Engagement in Everyday Life», tesis doctoral de filosofía, Universidad de Boston, 1997, p. 166.

19. Michael Novak, *Business as a Calling*, Nueva York, Free Press, 1996, cita en pp. 146-150; Thomas H. Naylor, William H. Willimon y Rolf Österberg, *The Search for Meaning in the Workplace*, Nashville (Tennessee), Abingdon Press, 1996; Carolyn R. Shaffer y Kristin Amundsen, *Creating Community Anywhere: Finding Support and Connection in a Fragmented World*, Nueva York, Perigree, 1993.

20. Paul Osterman, «How Common Is Workplace Transformation and How Can We Explain Who Does It?», *Industrial and Labor Relations Review*, 47 (enero de 1994), pp. 173-188; Peter Cappelli, *The New Deal at Work: Managing the Market-Driven Workforce*, Boston, Harvard Business School Press, 1999, pp. 146-147, y las obras citadas allí; Claudia H. Deutsch, «Communication in the Workplace; Companies Using Coffee Bars to Get Ideas Brewing», *New York Times*, 5 de noviembre de 1995; Arlie Russell Hochschild, «There's No Place Like Work», *New York Times Magazine*, 20 de abril de 1997, p. 53.

21. Elen Galinsky, James T. Bond y Dana E. Friedman, *The Changing Workforce*, Nueva York, Families and Work Institute, 1993, p. 24; James T. Bond, Ellen Galinsky y Jennifer F. Swanberg, *The 1997 National Study of the Changing Workforce*, Nueva York, Families and Work Institute, 1998, pp. 106, 103, 161. Sobre la amistad en el trabajo véanse fuentes citadas en la nota 24. El análisis de una encuesta nacional sobre comunicación interpersonal realizada en junio de 1997 por Scripps-Howard/Ohio University es del autor.

22. *Gallup Poll Social Audit on Black/White Relations in the United States*, Executive Summary, Princeton (Nueva Jersey), Gallup Organization, junio de 1997; Peter Marsden, «Core Discussion Networks of Americans», *American Sociological Review*, 52 (1987), pp. 122-131; Diana C. Mutz y Jeffrey J. Mondak, «Democracy at Work: Contributions of the Workplace Toward a Public Sphere», manuscrito no publicado, abril de 1998.

23. Además de las pruebas presentadas más adelante en este capítulo, véase también el análisis de la figura 77 en el capítulo 14.

24. Claude S. Fischer, *To Dwell Among Friends: Personal Networks in Town and City*, Chicago, University of Chicago Press, 1982; Barry Wellmam, R. Y. Wong, David Tindall y Nancy Naxer, «A Decade of Network Change: Turnover, Persistence and Stability in Personal Communities», *Social Networks*, 19 (1997), pp. 27-50; Bruce C. Straits, «Ego-Net Diversity: Same- and Cross-Sex Co-worker Ties», *Social Networks*, 18 (1996), pp. 29-45; Gwen Moore, «Structural Determinants of Men's and Women's Personal Networks», *American Sociological Review*, 53 (1990), pp. 726-735; Stephen R. Marks, «Intimacy in the Public Realm: The Case of Co-workers», *Social Forces*, 72 (1994), pp. 843-858; Peter Marsden, «Core Discussion Networks of Americans».

25. Thomas R. Horton y Peter C. Reid, *Beyond the Trust Cap: Forging a New Partnership Between Managers and their Employers*, Homewood (Illinois), Business One Irwin, 1991, p. 3; Cappelli, Bassi *et al.*, *Change at Work*, pp. 67-69; y más en general, Cappelli, *New Deal at Work*, y Charles Heckscher, *White Collar Blues: Management Loyalties in an Age of Corporate Restructuring*, Nueva York, Basic Books, 1995.

26. Cappelli, *New Deal at Work*, p. 17; sobre recolocación véase Horton y Reid, *Beyond the Trust Cap*, p. 9.

27. En 1989 el 63 % de los trabajadores decían ser menos leales a sus empresas que diez años antes, mientras que sólo un 22 % afirmaban serlo más: Horton y Reid, *Beyond the Trust Cap*, p. 10, donde cita una encuesta de Yankelovich Clancy Shulman. Aunque la reestructuración es perjudicial para el compromiso de los trabajadores, fomenta a menudo la productividad. Véanse Cappelli, *New Deal at Work*, pp. 45-46, 122-136, y Cappelli, Bassi *et al.*, *Change at Work*, pp. 53-65, 79-84.

28. Heckscher, *White Collar Blues*, citas en pp. 6, 12, 49, 73. Hekscher encontró en unas pocas empresas una nueva forma de comunidad limitada: «Haré lo mejor por ti mientras esté aquí, pero ninguno de los dos considerará esto una relación a largo plazo». Véase también Horton y Reid, *Beyond the Trust Cap*, pp. 9-10, 40-43; Cappelli, Bassi *et al.*, *Change at Work*, pp. 79-84; Richard Sennett, *The Corrosion of Character. The Personal Consequences of Work in the New Capitalism*, Nueva York, W. W. Norton, 1998.

29. Cappelli, *New Deal at Work*, p. 14.

30. Fundación Points of Light, *Corporate Volunteer Programs: Benefits to Business*, informe 1029, hoja de datos, Washington, D.C., s.f.; Hodgkinson y Weitzman, *Giving and Volunteering 1996*, pp. 4-111; *Giving and Volunteering in the United States: Findings from a National Survey, 1999 Executive Summary*, Washington, D.C., Independent Sector, 1999. La proporción de voluntarios que dicen haber sido requeridos específicamente por su patrón es aún menor: en torno al 7-8 %.

31. Lawrence Mishel, Jared Beenstein y John Schmitt, *The State of Working America: 1998-99*, Economic Policy Institute, Ithaca (Nueva York), Cornell University Press, 1998, en especial pp. 227-235; Cappelli, *New Deal at Work*, pp. 133-135.

32. Mishel, Bernstein y Schmitt, *State of Working America*, pp. 242-250; Cappelli, *New Deal at Work*, pp. 136-144; Cappelli, Bassi *et al.*, *Change at Work*, pp. 73-78; Sharon R. Cohany, «Workers in Alternative Employment Arrangements: A Second Look», y Steven Hipple, «Contingent Work: Results from the Second Survey», ambos en *Monthly Labor Review*, noviembre de 1998, pp. 3-35.

33. Ronald S. Burt y Marc Knez, «Artist and Third-Party Gossip», en: Roderick M. Kramer y Torn R. Tyler, eds., *Trust in Organizations: Frontiers of Theory and Research*, Thousand Oaks (California), Sage Publications, 1996, pp. 68-89, en especial p. 77; Katherine J. Klein y Thomas A. D'Aunno, «Psychological Sense of Community in the Workplace», *Journal of Community Psychology*, 14 (octubre de 1986), pp. 365-377, en especial p. 368; Fischer, *To Dwell Among Friends*. Según los datos de GSS para 1986, la proporción de amigos íntimos que son a la vez compañeros de trabajo es, en el caso de quienes trabajan a tiempo parcial, sólo de dos tercios de la de quienes trabajan a jornada completa.

34. Jeanne S. Hurlbert, «Social Networks, Social Circles, and Job Satisfaction», *Work and Occupations*, 18 (1991), pp. 415-430; Randy Hodson, «Group Relations at Work: Solidarity, Conflict, and Relations with Management», *Work and Occupations*, 24 (1997), pp. 426-452; Ronni Sandroff, «The Power of Office Friendships», *Working Mother*, noviembre de 1997, pp. 35-36, y las obras citadas allí.

35. *Gallup Poll Monthly*, 332 (mayo de 1993), p. 21; y http://www.gallup.com (octubre de 1999); se excluye a los encuestados que «no opinan». Cheryl Russell, *The Master Trend: How the Baby Boom Generation Is Remaking America*, Nueva York, Plenum Press, 1993, p. 64. El análisis de la General Social Survey para 1972-1998 es del autor: la satisfacción con el trabajo cayó del 65 % al 61 % entre los trabajadores que se sentían plenamente satisfechos con su situación económica; del 48 % al 43 % entre quienes se sentían más o menos satisfechos con su economía, y del 36 % al 30 % entre quienes se sentían insatisfechos. Glenn Firebaugh y Brian Harley, «Trends in Job Satisfaction in the United States by Race, Gender, and Type of Occupation», *Research in the Sociology of Work*, 5 (1995), pp. 87-104, no informan de ningún cambio en la satisfacción con el trabajo a lo largo de la década de 1980, y Bond, Galinsky y Swanberg, *The 1997 National Study of the Changing Workforce*, cap. 7, descubrió un crecimiento moderado en cuanto a satisfacción con el trabajo entre 1977 y 1997. Por otra parte, Cappelli, *New Deal at Work*, pp. 122-123, explica que, tras décadas de relativa estabilidad, varios archivos de encuestas realizadas por empresas particulares no han detectado pruebas sólidas de actitudes poco cívicas y agresivas en el trabajo a lo largo del tiempo, aunque la mayoría de los norteamericanos cree que esas conductas han ido en aumento; véanse John Marks, «The American Uncivil Wars», *U.S. News & World Report*, 22 de abril de 1996; Joel H. Neuman y Robert A. Baron, «Aggression in the Workplace», en: Robert A. Giacalone y Jerald Greenberg, eds., *Antisocial Behavior in Organizations*, Thousand Oaks (California), Sage Publications, 1996, pp. 37-67; Christine M. Pearson, Lynne H. Andersson y Judith W. Webner, «When Workers Flout Convention: A Study of Workplace Incivility», manuscrito no publicado, Chapel Hill, University of North Carolina, 1999.

36. Wolfe, «Developing Civil Society», p. 45.

37. John R. Aiello, «Computer-Based Work Monitoring: Electronic Surveillance and Its Effects», *Journal of Applied Social Psychology*, 23 (1993), pp. 499-507; Cynthia L. Estlund, «Free Speech and Due Process in the Workplace», *Indiana Law Journal*, 71 (1995), pp. 101-151; David C. Yamada, «Voices from the Cubicle: Protecting and Encouraging Private Employee Speech in the Post-industrial Workplace», *Berkeley Journal of Employment and Labor Law*, 19 (1998), pp. 1-51; «More U.S. Firms Checking E-Mail, Computer Files, and Phone Calls», Nueva York, American Management Association, abril de 1999. Agradezco a Jason Mazzone su aportación a esta parte.

Capítulo 6: Vínculos sociales informales

1. Todas las correlaciones bivariables entre las docenas de indicadores recogidos en las series de datos de DDB Needham Life Style y Roper sobre las actividades de los *machers* enumeradas en el texto son fuertemente positivas si mantenemos constantes las variables de educación, edad, sexo, raza y estado civil. Todas menos dos de las puntuaciones de correlación entre las varias docenas de indicadores de las actividades enumeradas de los *schmoozers* son fuertemente positivas manteniendo constantes los mismos factores demográficos. La distinción entre participación en organizaciones comunitarias y en actividades sociales informales aparece con claridad en análisis factoriales de encuestas tanto de Roper como de DDB Needham. La correlación entre participación formal e informal es positiva, pero moderada.

2. Todas las generalizaciones de los dos párrafos siguientes quedan confirmadas mediante el análisis de regresión múltiple de los correlatos demográficos de asistir a la iglesia y a clubes, realizar tareas de voluntariado, visitar a amigos, recibir invitados en casa, jugar a las cartas, ir de bares y otras prácticas similares, tanto en los archivos Roper Social and Political Trends como en los de DDB Needham Life Style.

3. Los datos sobre correspondencia y llamadas telefónicas están tomados de los archivos de Roper Social and Political Trends y DDB Needham Life Style; los datos sobre regalos, de *Gallup Poll Monthly*, 293 (febrero de 1990), p. 31, y del International Communications Research Survey Research Group, para la Sears Corporation, 1997; los datos sobre tarjetas de felicitación y sobre el tiempo pasado con los amigos, del archivo DDB Needham Life Style; los datos sobre utilización del ordenador, de «Computer Use in the United States», U.S. Census Bureau, Washington, D.C., Department of Commerce, 1999, pp. 5, 9. Según los dietarios, las mujeres dedican más tiempo que los hombres a visitar a sus amistades y mantener conversaciones informales. Claude S. Fischer, *America Calling: A Social History of the Telephone*, Berkeley, University of California Press, 1992, cita en la p. 235. Fischer muestra que las mujeres han utilizado mucho más en todas partes el teléfono doméstico. Incluso en la década de 1990, tan libre de constricciones, las jóvenes «tendían más que los jóvenes a expresar su preocupación y resposabilidad por el bienestar de los demás», según Ann M. Beutel y Margaret Mooney Marini, «Gender and Values», *American Sociological Review*, 60 (1995), pp. 436-448, y Constance A. Flanagan *et al.*, «Ties That Bind: Correlates of Adolescents' Civic Commitments in Seven Countries», *Journal of Social Issues*, 54 (1998), pp. 4457-4475. Las diferencias entre hombres y mujeres en lo que respecta a la «comprensión social» podrían tener un fundamento genético. Véase D.H. Skuse *et al.*, «Evidence from Turner's Syndrome of an Imprinted X-Linked Locus Affecting Cognitive Function», *Nature*, 387 (junio de 1997), pp. 705-708.

4. El análisis del archivo DDB Needham Life Style es del autor.

5. Karen V. Hansen, *A Very Social Time: Crafting Community in Antebellum New England*, Berkeley, University of California Press, 1994, p. 80.

6. Herbert Gans, *The Urban Villagers*, Glencoe (Illinois), Free Press, 1962; Fischer, *To Dwell Among Friends*; Wellman, «The Community Question Reevaluated».

7. Robert R. Bell, *Worlds of Friendship*, Beverly Hills (California), Sage, 1981; Marsden, «Core Discussion Networks of Americans».

8. Esta pregunta se planteó a muestras nacionales de unas dos mil personas cada una en 1982, 1984, 1990, 1993 y 1995. Las respuestas suman más del 100% porque podía haberse citado más de una salida nocturna.

9. Según se indica en la figura 16, a cada uno de los aproximadamente dos mil integrantes de las muestras nacionales seleccionadas por Roper se le preguntó sobre una gran diversidad de actividades sociales y de tiempo libre en junio de 1986, abril de 1987 y junio de 1990.

10. La disparidad entre recibir invitados y salir fuera refleja el hecho de que en la mayoría de las fiestas los invitados superan en número a los anfitriones.

11. El análisis del archivo de Americans' Use of Time es del autor.

12. El análisis de los archivos de DDB Needham Life Style es del autor. Como las diversas preguntas de Roper (la semana pasada, el mes pasado) y de Life Style (el año pasado) están formuladas de manera distinta, no es posible comparar directamente las respuestas, pero las pautas son muy coincidentes. Por ejemplo, la frecuencia relativa de cenar en un restaurante, recibir en casa, acudir a reuniones de club, salir de bares, ir al cine y asistir a espectáculos deportivos es prácticamente la misma en los tres tipos de encuestas.

13. El análisis de las encuestas de DDB Needham Life Style es del autor.

14. La frecuencia anual media del último cuarto del siglo XX fue doce partidas de cartas y cinco películas según los datos de DDB Needham Life Style, tal como muestra la figura 17.

15. La mitad superior de la figura 18 se basa en datos de DDB Needham Life Style, y la mitad inferior en datos de Roper Social and Political Trends. Como la muestra y la formulación de las preguntas difieren entre estos dos archivos, las dos mitades de la figura 18 no son directamente comparables, pero el hecho de que dos archivos tan diferentes muestren descensos similares en las visitas de carácter social es tanto más significativo. Las encuestas DDB Needham Life Style muestran también que las invitaciones a cenar (como invitado o como anfitrión) se redujeron de un 7,1 anual a mediados de la década de 1970 a un 3,7 a finales de la de 1990. Según Yankelovich Partners Inc., el acuerdo con la frase «Estos días tengo poco espacio en mi vida para nuevos amigos» subió de un 23% en 1985-1986 a un 32% en 1998-1999. (Agradezco a Yankelovich Partners el haber compartido conmigo estos datos.) Las encuestas anuales de Mediamark Research muestran una caída de un quinto entre comienzos de la década de 1980 y finales de la de 1990 en cuanto a frecuencia de «recibir amigos o parientes en casa». Finalmente, los encuestadores de Gallup preguntaron en ocho ocasiones entre 1938 y 1990 sobre la «manera preferida de pasar una velada». A lo largo de todo ese período, las actividades de «bailar» y «jugar a las cartas y otros juegos» cayeron bruscamente, y a partir de la década de 1970 descendieron también las de «visitar a amigos» y «cenar fuera». «Ver televisión» y «quedarse en casa con la familia» fueron actividades que subieron a lo largo de este período, lo que indica unas pautas de enclaustramiento coincidentes con los datos de Roper y DDB Needham. Por otra parte, debido a los cambios en la formulación de las preguntas, me fío menos de las tendencias que aparecen en Gallup. (Véase George Gallup Jr., *The Gallup Poll: Public Opinion*, Wilmington (Delaware), Scholarly Resources Inc., 1986, pp. 104, 130.) Según la General Social Survey, la frecuencia en la práctica de pasar una velada social con «amigos que viven fuera del barrio» más de una vez al mes aumentó de un 40% en 1974-1976 a un 44% en 1994-1996. De los seis archivos de encuestas nacionales descubiertos por mí y que contienen datos de tendencias sobre la amistad a lo largo de las últimas décadas, ésta es la única serie que no muestra un descenso importante. (A diferencia de otros indicadores sobre la amistad, este resultado de la GSS es también inexplicablemente más común entre hombres que entre mujeres.) Véanse también Robert J. Sampson, «Local Friendship Ties and Community Attachment in Mass Society: A Multilevel Systemic Model», *American Sociological Review*, 53 (octubre de 1988), pp. 766-779; Fischer, *To Dwell Among Friends*; Claude S. Fischer, Robert M. Jackson

et al., *Networks and Places: Social Relations in the Urban Setting*, Nueva York, Free Press, 1977.

16. Según los datos de DDB Needham Life Style, las cenas en restaurantes aumentaron de dieciocho al año en 1975-1976 a veintidós en 1998-1999 para las personas casadas, y bajaron de diecinueve en 1985-1986 a dieciocho en 1998-1999 para los solteros. Según la National Restaurant Association (NRA), el número de «cenas de empresa por semana» fue de 1,2 en 1981, 1985 y 1991, y de 1,3 en 1996. Además, cada vez es mayor la proporción de comida «de empresa» para llevar fuera del restaurante, por lo que ha descendido el número de cenas en éstos. Tanto los datos de NRA como de Life Style indican que el único aumento significativo en las comidas realizadas fuera de casa a lo largo de las últimas décadas es el de los desayunos. El gasto real anual per cápita en comida y bebida fuera de casa aumentó de manera casi imperceptible durante las tres últimas décadas, de 476 dólares en 1967 (en dólares de 1997) a 499 dólares en 1997. Véase U.S. Bureau of the Census, «Annual Benchmark Report for Retail Trade: January 1988 Through December 1997», Current Business Reports, serie BR/97-RV, Washington, D.C., 1998. Según las encuestas sobre gastos de consumo realizadas por el Bureau of Labor Statistics, el gasto en comida fuera de casa como fracción del gasto total en comida se mantuvo estable durante el período de 1984-1997, aumentando cíclicamente durante los períodos de prosperidad hasta alcanzar un pico del 43 %, y cayendo durante las recesiones a un punto bajo del 38 %, sin ninguna tendencia a largo plazo. Este mismo ciclo económico para las cenas fuera del hogar aparece en los datos de Roper Social and Political Trends desde los primeros años de la década de 1970 hasta comienzos de la de 1990, sin ninguna tendencia permanente. El estudio de dietarios de NPD descrito en la nota 40 muestra una ligera tendencia a dejar la práctica de comer fuera durante la década de 1990. En resumen, ninguna de las pruebas disponibles indica que el cenar fuera haya aumentado significativamente en las últimas décadas.

17. Según una pregunta planteada tres veces por Roper Social and Political Trends entre 1986 y 1994 (de acuerdo con el resumen dado en *Roper Reports 94-10*, Nueva York, Roper Starch Worldwide, 1995), el 62 % de los norteamericanos prefiere «reunirse con amigos en casa», mientras que el 31 % prefiere «salir con amigos a un restaurante, bar o club». A lo largo de este período, quienes preferían salir fuera bajaron de un 34 % a un 28 %, mientras que la proporción de quienes declararon espontáneamente que no estaban en absoluto interesados en pasar el tiempo con amigos aumentó del 2 % al 6 %. En realidad, este sentimiento creciente de quedarse en casa vale para prácticamente todas las actividades de tiempo libre evaluadas en las encuestas Roper, desde ver cine a escuchar música y comprar comida para llevar a casa.

18. Según las encuestas de DDB Needham Life Style, las comidas anuales al aire libre entre adultos norteamericanos descendieron de 4,9 en 1975 a 2,0 en 1999. John P. Robinson, «Where's the Boom?», *American Demographics*, marzo de 1987, p. 36, mencionaba un descenso del 20 % en los picnics entre 1962 y 1982.

19. El análisis del archivo DDB Needham Life Style es del autor. La proporción de encuestados casados que están de acuerdo en las encuestas DDB Needham Life Style con la frase «Los fines de semana solemos tener un gran desayuno familiar» descendió de un 57 % en 1975 a un 45 % en 1995. Aunque la frecuencia de las comidas en familia difiere entre parejas con o sin hijos, las tendencias a lo lo largo del tiempo son idénticas.

20. Los hogares unipersonales se multiplicaron por dos, pasando del 13 % en 1960 al 26 % en 1998, mientras que la proporción de hogares con parejas casadas cayó del 74 al 53 %. Véase Lynne M. Casper y Ken Bryson, «Household and Family Characteristics: March 1998 (Update)», *Current Population Reports*, P20-515, Washington, D.C., U.S, Bureau of the Census, octubre de 1998.

21. *Roper Reports 97-5*, Nueva York, Roper Starch Worldwide, 1997, pp. 186-191, basado en encuestas realizadas en 1976, 1986, 1990, 1995 y 1997. Confirmando esta tendencia, Sandra Hofferth y Jack Sandberg, «Changes in American Children's Time, 1981-1997», PSC Research Report nº. 98-431, Ann Arbor (Michigan), University of Michigan Population Studies Center, 1998, explican que el tiempo dedicado por los niños a las comidas en familia entre semana se redujo en un 20 % entre 1981 y 1997, mientras que el dedicado a conversar en familia se recortó en un 50 %.

22. El análisis de las encuestas de Roper Social and Political Trends (incrementadas con datos de *Roper Reports 1995-3*, Nueva York, Roper Starch Worldwide, 1995, General Social Surveys y DDB Needham Life Style) es del autor, que ha empleado fórmulas de anualización expuestas en el Apéndice 1 y la regresión lineal para calcular la caída.

Encuesta	*Formulación de la pregunta*	*Período*	*Tendencia entre solteros (%)*	*Tendencia entre casados (%)*
Roper	¿Salió a un bar, club nocturno o discoeca la pasada semana?	1982-1995	−39	−60
GSS	¿Con cuánta frecuencia va a un bar o una taberna?	1974-1998	−31	−41
DDB	¿Cuántas veces fue a un bar o una taberna el año pasado?	1998-1999	−21	−13

23. Los datos de la figura 20 están tomados de Jack Richman, ed., «1998 National Retail Census», en: *Report to Retailers*, Nueva York, Audits & Surveys Worldwide, 1998. Hasta 1998 «los cafés y las cafeterías» no fueron divididas en categorías separadas dentro de «otros» por Audits & Surveys. Agradezco estos datos a Audits & Surveys.

24. George Ritzer, *The McDonaldization of Society: An Investigation into the Changing Character of Contemporary Social Life*, ed. revisada, Thousand Oaks (California), Pine Forge Press, 1996, pp. 132-136.

25. Ray Oldenburg, *The Great Good Place: Cafes, Coffee Shops, Community Centers, Beauty Parlors, General Stores, Bars, Hangouts, and How They Get You Through the Day*, Nueva York, Paragon House, 1989.

26. Véase Oswald Jacoby y Albert H. Morehead, *The Fireside Book of Cards*, Nueva York, Simon & Schuster, 1957, p. 17, sobre las encuestas de 1940. Hasta la década

de 1950 todas las barajas vendidas en Estados Unidos estaban sujetas a un impuesto especial. Hemos actualizado los datos que aparecen en Jesse Frederick Steiner, *Americans at Play: Recent Trends in Recreation and Leisure Time Activities*, Nueva York, McGraw-Hill, 1933, p. 138, con informaciones posteriores de Hacienda.

27. Véanse pruebas acerca de las generalizaciones que se hacen en este párrafo en David Scott, «Narrative Analysis of a Declining Social World: The Case of Contract Bridge», *Play and Culture*, 4 (febrero de 1991), pp. 11-23, cita en p. 11; Babchuk y Booth, «Voluntary Association Membership», p. 34; Bonnie H. Erickson y T. A. Nosanchuk, «How an Apolitical Association Politicizes», *Canadian Review of Sociology and Anthropology*, 27 (mayo de 1990), p. 206-219; David Scott y Geoffrey C. Godbey, «An Analysis of Adult Play Groups: Social Versus Serious Participation in Contract Bridge», *Leisure Sciences*, 14 (enero/marzo de 1992), pp. 47-67.

28. El análisis de los datos de DDB Needham Life Style es del autor. Las encuestas anuales de Mediamark Research muestran una caída comparable de aproximadamente un 40 % en la frecuencia del juego de cartas entre los primeros años de la década de 1980 y los últimos de la de 1990.

29. En función de los datos de encuesta de DDB Needham Life Style, este cálculo supone 8,4 partidas anuales por adulto (con un ritmo de descenso de 0,4 partidas al año), 192 millones de adultos y 3,5 adultos por partida.

30. El análisis de los datos de DDB Needham Life Style es del autor. Entre 1981 y 1998 los juegos de cartas descendieron en un 36 % entre las personas de más de sesenta años, pero en un 48 % entre las que tenían menos de esa edad. A mediados de la década de 1970 las personas más jóvenes jugaban a las cartas más a menudo que sus mayores, pero en la de 1990 esta pauta se había invertido. Datos de edad proporcionados por la American Contract Bridge League, Memphis, Tennessee.

31. Los juegos de mesa infantiles están siendo reemplazados rápidamente por juegos de ordenador en solitario, lo que (según Adam Pertman, «Board Games? No Dice», *Boston Globe*, 16 de diciembre de 1998) fomenta «un abandono social fundamental de la importancia dada a valores y comportamientos comunitarios».

32. El análisis de las encuestas de DDB Needham Life Style de 1977-1996 es del autor.

33. El análisis de las encuestas de la GSS es del autor, que utiliza el algoritmo de actualización expuesto en el Apéndice 1.

34. Según el estudio de la universidad de Michigan-NIMH citado en la nota 23 del capítulo 3, el porcentaje de adultos norteamericanos que «salían» con amigos y parientes al menos una vez por semana cayó del 65 % en 1957 al 58 % en 1976, un descenso estadísticamente significativo. La proporción de residentes en la zona de Detroit que «salen» con sus vecinos al menos una vez por semana cayó de un 44 % en 1955 a un 32 % en 1959 y a un 24 % en 1971. El análisis de los datos del estudio de la universidad de Michigan-NIMH y del Detroit Area Study es del autor; los datos están disponibles a través del Interuniversity Consortium for Political and Social Research.

35. El análisis del National Election Study de 1996 es del autor.

36. Véanse Barrett A. Lee, R. S. Oropesa, Barbara J. Metch y Avery M. Guest, «Testing the Decline-of-Community Thesis: Neighborhood Organizations in Seattle, 1929 and 1979», *American Journal of Sociology*, 89 (1984), pp. 1161-1188, cita en p. 1165; Alexander von Hoffman, *Local Attachments: The Making of an American Urban Neighborhood, 1850-1920*, Baltimore (Maryland), Johns Hopkins University Press, 1994. Véanse también Robert A. Rosenbloom, «The Neighborhood Movement: Where Has It Come From? Where Is It Going?», *Journal of Voluntary Action Research*, 10 (abril/junio de 1981), pp. 4-26; Matthew A. Crenson, *Neighborhood Politics*, Cambridge (Massachusetts), Harvard University Press, 1983; John R. Logan y Gordana Rabrenovic, «Neighborhood Associations: Their Issues, Their Allies, and Their Opponents», *Urban Affairs Quarterly*, 26 (1990), pp. 68-94; Robert Fisher, *Let the People Decide: Neighborhood Organizing in America*, Nueva York, Twayne Publishers, 1994, 2.ª ed. Robert C. Ellickson, «New Institutions for Old Neighborhoods», *Duke Law Journal*, 48 (1998), pp. 75-110, en especial p. 81, ofrece pruebas de que las asociaciones de propietarios de viviendas («asociaciones de comunidades residenciales») han proliferado recientemente, en gran parte como mecanismo de mercadotecnia para nuevos complejos suburbanos.

37. *Criminal Victimization and Perceptions of Community Safety in 12 Cities, 1998*, Washington, D.C., U.S. Department of Justice, 1999, p. 21. Otro 61 % de los encuestados dijeron que ellos y sus vecinos habían acordado vigilar por su seguridad mutua, ilustrando así la vitalidad de la importancia del capital social, pero por degracia el estudio no ofrece pruebas del cambio de esa importancia a lo largo del tiempo.

38. Véase James R. Gillham y George A. Barnett, «Decaying Interest in Burglary Prevention, Residence on a Block with an Active Block Club, and Communication Linkage: A Routine Activities Approach», *Journal of Crime Justice*, 17 (1994), pp. 23-48, y la extensa bibliografía citada allí, en especial en p. 24.

39. El análisis de los datos de Americans' Use of Time es del autor. Véanse más detalles en el Apéndice 1. Nuestro análisis en este pasaje se limita a actividades «primarias», con exclusión, por ejemplo, de la conversación cuando se realiza en el marco del cuidado de los niños o en el trabajo. Debido a una incoherencia en la codificación de las conversaciones telefónicas en 1965, la cifra para las conversaciones informales de aquel año es imprecisa. El índice de participación para todas las actividades de socialización en 1965 se sitúa casi con seguridad entre el 58 y el 68 %, y el tiempo medio diario se halla casi seguramente entre setenta y ocho y ochenta y nueve minutos. Las líneas discontinuas de la figura 24 reflejan el punto medio de esas bandas de incertidumbre. Si para evitar esta incertidumbre se excluye del análisis la «conversación informal», el declive de treinta años en el tiempo dedicado a «charlar con amigos» sigue siendo muy significativo. Robinson y Godbey, *Time for Life*, pp. 170 y 176, confirman un descenso sustancial en las actividades de socialización informal entre 1965 y 1985. En el archivo DDB Needham Life Style la proporción de norteamericanos, tanto casados como solteros, que dicen dedicar «mucho tiempo a charlar con amigos» ha bajado en torno a un 10 % en los diez o veinte últimos años.

40. *Time Lines: How Americarn Spent Their Time During the 90s*, Rosemont (Illinois), NPD Group, julio de 1999. Todos los años entre 1992 y 1999 el NPD Group pidió a tres mil adultos que registraran sus actividades cada treinta minutos durante un período de veinticuatro horas. Para generar una «semana sintética», mi análisis valora por igual a hombres y mujeres, y sopesa de manera apropiada los días laborables y los

del fin de semana. Agradezco a Harry Balzer y sus colegas del NPD el compartir conmigo sus resultados; ellos no son responsables de mis interpretaciones.

41. El análisis de los archivos de datos de DDB Needham Life Style, General Social Survey, Americans' Use of Time y Roper Social and Political Trends es del autor.

42. Sobre hogares unipersonales véase nota 20. Según la General Social Survey, la proporción de adultos casados con hijos de menos de diecinueve años cayó del 32 % en 1975 al 24 % en 1998.

43. Los cálculos son del autor y se basan en encuestas sobre participación deportiva realizadas para la National Sporting Goods Association (NSGA, 1986-1997), la Sporting Goods Manufacturers Association (SGMA, 1987-1997), y en encuestas de DDB Needham Life Style (1985-1998), así como en un informe sobre las National Health Interview Surveys (NHIS) del National Center for Health Statistics (1985-1995), según John P. Robinson y Geoffrey Godbey, «Has Fitness Peaked?», *American Demographics*, septiembre de 1993, pp. 36-42, actualizado con el análisis de los datos de las NHIS de 1995 realizado también por el autor. Los resultados de la NSGA se basan en personas de seis años en adelante que realizaron alguna actividad deportiva al menos una vez en el pasado año. Los resultados de Life Style se basan en adultos que realizaron alguna actividad deportiva al menos una vez en el pasado año. Los resultados de NHIS se basan en adultos que realizaron alguna actividad deportiva en las dos semanas anteriores. Cada uno de estos cuatro archivos se basa en encuestas realizadas a decenas de miles de norteamericanos, cada una de las cuales planteaba preguntas un tanto distintas a poblaciones también algo diferentes. No obstante, al margen de unas pocas excepciones, tanto los niveles como las tendencias concuerdan entre las cuatro series. (Así pues, estas pruebas son más creíbles que las de la General Social Survey, basadas en algunos casos en sólo unas pocas entrevistas anuales.) Entre las docenas de diferentes deportes medidos en estos cuatro archivos, las únicas discrepancias significativas son las referentes al excursionismo (ascendente en los estudios de la NSGA, y descendente en los de la SCMA y Life Style) y el ciclismo (descendente en los estudios de la NSGA, SGMA y Life Style, y ascendente en las NHIS). Los datos de la NSGA se presentan a veces (por ejemplo en el *Statistical Abstract of the United States*) sin ajustarlos al crecimiento general de la población. Esta práctica produce la impresión engañosa de una marcha boyante de los hábitos atléticos de los norteamericanos.

44. Las encuestas de la NSGA informan de un descenso del 3 % entre 1986 y 1997; las de la SGMA, de un descenso del 36 % entre 1987 y 1997; las de Life Style, de un descenso del 34 % entre 1983 y 1996; las NHIS, de un descenso de alrededor del 25 % entre 1985 y 1995. Las cuatro coinciden en que a finales de la década de 1990 el número de adultos norteamericanos que jugaban al sóftbol cuatro veces al año por lo menos no sobrepasaba los diez millones. En cambio, según se recoge en el *Statistical Abstract of the United States*, la Amateur Sóftbol Association afirmaba que no había variado la cifra de más de cuarenta y un millones de jugadores anuales a lo largo de los diez o veinte últimos años. No he hallado ninguna otra fuente que coincida en esa cifra, que quizá es más representativa de la letargia administrativa que de encuestas reales.

45. Según el archivo de DDB Needham Time Life Style, la práctica de ejercicio en casa se redujo de una media nacional de dieciocho veces al año en 1984 a trece veces en 1998. En cambio, los datos de la NSCA, la SCMA y las NHIS, basados tan sólo en un único episodio anual, indican un crecimiento en la práctica de ejercicio en casa durante esos mismos años. Esta prueba indica que muchas andaderas y otros aparatos de ejercicio físico podrían permanecer inutilizados en los sótanos de las viviendas norteamericanas tras un intento único y esperanzado. En cualquier caso, es difícil que el ejercicio realizado en casa con aparatos constituya una ocasión de crear capital social.

46. Según las encuestas de la NSGA, la proporción de norteamericanos mayores de siete años que jugaron al fútbol al menos dos veces al año aumentó del 4 % en 1986 al 6 % en 1997, y las cifras comparables para el baloncesto fueron del 10 y del 13 %. Entretanto, durante el mismo período, la proporición de quienes jugaban al béisbol cayó del 7 al 6 %; la del fútbol americano (toque y placaje), del 9 % aproximadamente al 8 %, también aproximadamente; la del sóftbol, del 10 % al 7 %, y la del vóleibol, del 11 % al 7 %. En resumen, el aumento de 5 puntos porcentuales para el fútbol y el baloncesto se ha de contraponer a la pérdida conjunta de 9 puntos para los otros cuatro deportes. Según las encuestas de la SGMA, la participación en los «seis grandes» deportes de equipo (como porcentaje de la población de más de seis años) decayó de alrededor del 12 % en 1987 al 9,2 % en 1997. En síntesis, ambos archivos coinciden en que la participación en los deportes de equipo descendió en torno a un 10-15 % a lo largo de los últimos diez años. La participación decreció en cuanto a seis actividades deportivas diferentes (medidas por frecuencia de participación) calculada por la NSGA en 1987 y 1997 –desde el ejercicio con aparatos hasta el tiro al plato, y de la navegación en motora a las caminatas– se redujo en torno a un 5 %. La cifra equivalente para cuarenta y nueve deportes diferentes calculados por la SGMA equivale a un descenso del 4 %.

47. Los datos de este párrafo están tomados del archivo DDB Needham Life Style. Entre los veinteañeros la natación se redujo de unas veinte veces al año a comienzos de la década de 1980 a menos de la mitad en 1998, mientras que entre las personas de más de sesenta años se mantuvo constante en unas cuatro veces al año. Entre 1989 y 1998 la asistencia a clubes gimnásticos se multiplicó por más de dos entre las personas de más de sesenta años (pasando de una media de una vez al año a más de dos), mientras que entre quienes tenían de dieciocho a veintinueve años bajó de seis a cinco veces al año. Esta misma pauta –mayores descensos en grupos de edad más jóvenes– se ve confirmada en las encuestas del National Center for Health Statistics de 1985 y 1990; véase Robinson y Godbey, «Has Fitness Peaked?», pp. 38, 42. John P. Robinson, «Where's the Boom?», pp. 34-37, resume las encuestas sobre actividades recreativas en 1965 y 1982: las personas de cuarenta y cinco años en adelante fueron en 1982 más activas que las de esa edad en 1965, mientras que las de menos de veinticinco fueron en 1982 menos activas que las de esa misma edad en 1965.

48. Según el *1998 State of the Industry Report* de la Sporting Goods Manufacturers Association, «una tendencia preocupante es el descenso general de la forma física y de la actividad relacionada con el deporte y la forma física entre los jóvenes de Estados Unidos [...Entre 1986 y 1997] el número de jóvenes de doce a diecisiete años que participó en alguna actividad deportiva, de preparación física o de equipo de manera "frecuente" aumentó sólo el 2,9 % para trece millones de jóvenes [lo que equivale a un descenso del 4 % por habitante]». Véanse también «Is Working Out Uncool?», *Ameri-*

can Demographics, marzo de 1996, y Robert Bezilla, ed., *America's Youth in the 1990s*, Princeton (Nueva Jersey), Gallup International Institute, 1993, p. 228. Por otra parte, Hofferth y Sandberg, «Changes in American Children's Time», expone que el tiempo dedicado por preadolescentes de entre tres y doce años al deporte extraescolar aumentó de dos horas y media en 1981 a cuatro en 1997.

49. La afiliación juvenil a ligas de fútbol organizadas, estandarizada para el número de jóvenes de cinco a diecinueve años, se multiplicó por más de tres entre 1980 y 1995, según el Soccer Industry Council. Por otra parte, tanto los datos de la SGMA como los de la NSGA indican que el crecimiento nacional por habitante en cuanto a participación en el fútbol se estancó a partir de 1990, sobre todo entre los adolescentes. Véase también *Youth Indicators 1996: Trends in the Well-Being of American Youth*, Washington, D.C., National Center for Education Statistics, 1996, indicador 41.

50. Un informe optimista de la Sporting Goods Manufacturers Association, *Gaining Ground: A Progress Report on Women in Sports*, 1998, admite (p. 3) que «a excepción del grupo de edad de seis a once años, ha habido pocos cambios en el porcentaje general de mujeres que practican a menudo algún deporte». En realidad el informe muestra que la participación regular de mujeres de veinticinco a treinta y cinco años en actividades deportivas descendió de un 8,3 % en 1987 a un 5,8 % en 1997. Curiosamente, las beneficiarias del título noveno parecen tender a participar menos en actividades deportivas que sus hermanas mayores.

51. Tras un rápido crecimiento a comienzos de la década de 1980, el número de miembros de los gimnasios aumentó (según la International Health, Racquet & Sports Club Association) de ochenta adultos por mil en 1987 a ciento dos por mil en 1995. Estas cifras son prácticamente idénticas a las de DDB Needham Life Style para las personas que afirman haber acudido nueve o más veces a un gimnasio el año anterior. Las encuestas de SGMA, basadas en sólo una visita, muestran un crecimiento del 51 % entre 1987 y 1997.

52. Los datos de este párrafo y del anterior están tomados del archivo DDB Needham Life Style. Según la encuesta de 1998, el 29 % de los adultos norteamericanos jugó a las cartas al menos nueve veces el año anterior, frente al 9 % que acudió a un gimnasio con igual frecuencia. Incluso entre personas solteras veinteañeras con estudios universitarios, las visitas al gimnasio ganan a las partidas de cartas sólo por cuatro a tres. La participación conjunta en actividades de *jogging*, gimnasios y clases de ejercicio físico se mantuvo prácticamente constante de 1989 a 1999. El aumento de la práctica de caminar se concentra por entero entre los norteamericanos de más de cincuenta años. El auge de la práctica de caminar entre los mayores aparece en todos los conjuntos de datos sobre participación deportiva. Sobre la obesidad véanse K.M. Flegal *et al.*, «Overweight and Obesity in the United States: Prevalence and Trends, 1960-1994», *International Journal of Obesity and Related Metabolic Disorders*, 22 (enero de 1998), pp. 39-47, y Ali H. Mokdad *et al.*, «The Spread of the Obesity Epidemic in the United States, 1991-1998», *Journal of the American Medical Association*, 282 (27 de octubre de 1999), pp. 1519-1522.

53. Los datos de la NSGA indican que los índices de participación en el juego de bolos crecieron en torno a un 6 % entre 1986 y 1997, frente a un 1 % de aumento en los

datos de la SGMA, un descenso del 1 % en los de NHIS, y un descenso del 6 % en los de DDB Needham Life Style. En resumen, la participación en el juego de bolos (a diferencia de la mayoría de deportes) se ha mantenido justamente a la altura del crecimiento demográfico.

54. El análisis de las encuestas de la NSCA, SGMA y DDB Needham Life Style es del autor. Entre las actividades físicas, caminar, nadar, realizar ejercicios y andar en bicicleta son las más comunes; la pesca se halla a su altura, pero va retrocediendo. El baloncesto y el billar son los siguientes deportes más populares, pero sus practicantes son sólo tres cuartas partes de los que juegan a los bolos.

55. El análisis de las encuestas de DDB Needham Life Style es del autor. Según la encuesta de 1996, los norteamericanos de veinte años jugaban a los bolos 2,3 veces al año y salían a patinar 1,7 veces también al año. Sobre las boleras-discoteca véase Lisa Chadderdon, «AMF Is on a Roll», *Fast Company*, septiembre de 1998, p. 132.

56. Datos del American Bowling Congress.

57. La cifra sobre jugadores de bolos al año está tomada del *Statistical Abstract of the United States: 1998*, tabla 437, p. 265. Otras fuentes dan un cálculo un poco más bajo de cincuenta y cuatro millones de participantes al año en el juego de bolos. Según el Committee for the Study of the American Electorate, «Turnout Dips to 56-Year Low», Washington, D.C., CSAE, 5 de noviembre de 1998, en www.epn.org/csae/cgans4.html, el número de norteamericanos que votaron en 1998 fue de setenta y dos millones y medio.

58. La asistencia a carreras de caballos y galgos y competiciones de cesta punta se hundió al legalizarse las apuestas en la década de 1980, y está excluida de la figura 27. Al parecer, los norteamericanos apuestan cada vez más a solas. Los datos de encuestas Roper, ajustados estacionalmente, sobre si el encuestado ha presenciado algún espectáculo deportivo fuera de casa en la semana anterior muestran un moderado aumento de aproximadamente el 8 % a comienzos de la década de 1970 hasta en torno a un 10-12 % a finales de la de 1980. Según una encuesta realizada en 1993, el número de personas que ve programas de deportes en televisión es de tres a cinco veces mayor que el de espectadores directos; véase *Public Perspective*, 5 (marzo/abril de 1994), p. 98. El aumento de público en los acontecimientos deportivos profesionales (y casi profesionales, como el rugby y el baloncesto universitario) está compensado en cierta medida por un descenso en la asistencia a espectáculos deportivos de aficionados, como el fútbol americano y el baloncesto entre equipos de institutos de enseñanza media, equilibrio que refleja probablemente un declive de los vínculos comunitarios.

59. En análisis no publicados del archivo de encuestas de DBB Needham Life Style para 1997-1998, Thad Williamson (Department of Government, Harvard University, 1999) halló que manteniendo constantes las variables de edad, sexo, educación y situación económica, civil y familiar, y el nivel general de actividad en el tiempo libre, la asistencia a pruebas deportivas en directo guarda una realción positiva con el compromiso cívico. Sin embargo, este efecto «procívico» de la asistencia a espectáculos deportivos parece limitada al deporte aficionado: la Little League, el rugby en los institutos de enseñanza media y el fútbol universitario.

60. El análisis de las encuestas de DDB Needham Life Style es del autor.

61. El análisis de las encuestas de DDB Needham Life Style es del autor. Según las encuestas sobre participación en actividades artísticas del National Endowment for the Arts, la asistencia a clases de música a lo largo de la vida bajó de un 47 % en 1982 a un 40 % en 1992.

62. *Music USA 1997*, Carlsbad (California), National Association of Music Merchants, 1997, pp. 37-38.

Capítulo 7: Altruismo, voluntariado y filantropía

1. Robert B. Westbrook, *John Dewey and American Democracy*, Ithaca (Nueva York), Cornell University Press, 1991, p. 164. Véase también Theda Skocpol, «America's Voluntary Groups Thrive in a National Network», *The Brookings Review*, 15 (otoño de 1997), pp. 16-19. Agradezco a Gerald Gamm y Celia Borenstein la información sobre Providence.

2. Everett Carll Ladd, *The Ladd Report*, Nueva York, Free Press, 1999, pp. 131-145.

3. Andrew Carnegie, «Wealth», *North American Review*, 148 (junio de 1889), pp. 653-664.

4. F. Emerson Andrews, *Philanthropic Giving*, Nueva York, Russell Sage Foundation, 1950, p. 141. La profesionalización de la filantropía se aceleró a finales del siglo XX; por poner un ejemplo, la afiliación a la National Society of Fund Raising Executives se multiplicó por diez pasando de 1.900 miembros en 1979 a 18.800 en 1997.

5. *The Chronicle of Philanthropy*, 30 de octubre de 1997; Debra Blum, «United States Has 7 Charities per 10,000 People, Study Shows», *The Chronicle of Philanthropy*, 7 de agosto de 1997. La legislación fiscal ayuda a explicar el auge de las nuevas actividades de caridad organizada.

6. Tocqueville, *Democracy in America*, p. 526. Fuentes para el párrafo anterior: voluntariado: Hodgkinson y Weitzman, *Giving and Volunteering*, p. 3; según los autores, aunque quizá haya poca información sobre ellas, las ayudas informales explican menos de una cuarta parte del voluntariado. Filantropía: Ann E. Kaplan, ed., *Giving USA 1998*, Nueva York, AAFRC Trust for Philanthropy, 1998. Donantes de sangre: E.L. Wallace *et al.*, «Collection and Transfusion of Blood and Blood Components in the United States, 1992», *Transfusion*, 35 (octubre de 1995), pp. 802-812. Según el Harris Poll #88 (24 de diciembre de 1996), el 76 % de los donantes de sangre mencionan el «deseo de ayudar a otros» como la razón de su actividad. Encuesta de 1989: Lichang Lee, Jane Allyn Piliavin y Vaughn R. A. Call, «Giving Time, Money, and Blood: A Comparative Analysis», Madison (Wisconsin), University of Wisconsin, 1998. Los tres cálculos están hinchados por el deseo del público de parecer altruista, pero su posición relativa es probablemente exacta.

7. *Giving and Volunteering: 1996*, pp. 35-38, y Jane Allyn Piliavin y Hong-Wen Charng, «Altruism: A Review of Recent Theory and Research», *Annual Review of Sociology*, 16 (1990), pp. 27-65, en especial p. 56.

8. Las siguientes generalizaciones se suelen exponer comúnmente en la bibliografía científica y están confirmadas por el análisis de los archivos DDB Needham Life Style y Roper Social and Political Trends realizado por el autor, así como por los datos de encuesta de *Giving and Volunteering* para 1996.

9. Paul G. Schervish y John J. Havens, «Do the Poor Pay More? Is the U-Shaped Curve Correct?», *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, 24 (primavera de 1995), pp. 79-90.

10. El análisis de las encuestas de DDB Needham Life Style y Roper Social and Political Trends es del autor. (En los datos de DDB Needham Life Style la donación regular de sangre es ligeramente más baja en las zonas rurales que en las grandes ciudades, pero ésta no es la conclusión habitual.) Sobre las diferencias en altruismo en función del tamaño de la localidad véanse Charles Korte y Nancy Kerr, «Responses to Altruistic Opportunities in Urban and Nonurban Settings», *Journal of Social Psychology*, 95 (abril de 1975), pp. 183-184; James S. House y Sharon Wolf, «Effects of Urban Residence on Interpersonal Trust and Helping Behavior», *Journal of Personal and Social Psychology*, 36 (1978), pp. 1029-1043; Thomas C. Wilson, «Settlement Type and Interpersonal Estrangement: A Test of the Theories of Wirth and Gans», *Social Forces*, 64 (septiembre de 1985), pp. 139-150; Nancy Mehrkens Steblay, «Helping Behavior in Rural and Urban Environments: A Meta-Analysis», *Psychological Bulletin*, 102 (noviembre de 1987), pp. 346-356; Jane Allyn Piliavin, «Why Do They Give the Gift of Life? A Review of Research on Blood Donors Since 1977», *Transfusion*, 30 (junio de 1990), pp. 444-459; David Horton Smith, «Determinants of Voluntary Association Participation and Volunteering: A Literature Review», *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, 23 (otoño de 1994), pp. 243-263; Julian Wolpert, *Patterns of Generosity in America: Who's Holding the Safety Net?*, Nueva York, Twentieth Century Fund Press, 1993.

11. Sobre edad, filantropía y voluntariado véanse, además del análisis de las encuestas de DDB Needham Life Style y Roper Social and Political Trends realizado por el autor, las series de *Giving and Volunteering*; Charles T. Clotfelter, *Federal Tax Policy and Charitable Giving*, Chicago, University of Chicago Press, 1985; Anne Statham y Patricia Rhoton, «Mature and Young Women's Volunteer Work, 1974-1981», Columbus (Ohio), Center for Human Resource Research, Ohio State University, febrero de 1986; Richard B. Freeman, «Working for Nothing: The Supply of Volunteer Labor», National Bureau of Economic Research, documento de trabajo núm. 545, Cambridge (Massachusetts), National Bureau of Economic Research, enero de 1996; Wilson y Musick, «Who Cares?». Mi interés por la filantropía se debe a que la considero un indicador del altruismo y del capital social entre los norteamericanos corrientes, más que como un apoyo al sector no lucrativo; por tanto, no me he centrado en las donaciones de los ricos, aunque un trabajo no publicado realizado por el sociólogo del Boston College Paul Schervish da a entender que esos donativos constituyen una parte cada vez mayor de la filantropía en Estados Unidos. Teresa Odendahl, *Charity Begins at Home: Generosity and Self-Interest Among the Philanthropic Elite*, Nueva York, Basic Books, 1990, y Francie Ostrower, *Why the Wealthy Give: The Culture of Elite Philanthropy*, Princeton (Nueva Jersey), Princeton University Press, 1995, muestran

que incluso entre los ricos el capital social tiene una importancia crucial en las donaciones.

12. Sobre trabajo y voluntariado véanse David Horton Smith, «Determinants of Voluntary Association Participation and Volunteering»; Richard B. Freeman, «Working for Nothing»; Lewis M. Segal, *Four Essays on the Supply of Volunteer Labor and Econometrics*, tesis doctoral, Northwstern University, 1993. Tanto los archivos de encuestas de DDB Needham Life Style como los de Roper Social and Political Trends confirman que el voluntariado es mayor entre los trabajadores a tiempo parcial que entre los de jornada completa o entre quienes no tienen un trabajo pagado.

13. *Giving and Volunteering 1996*, p. 6. Según esta fuente (en pp. 4-131), el predictor particular más sólido del número de personas que ejercen actividades de voluntariado es la fuerza de sus lazos informales con otras personas en organizaciones comunitarias.

14. La figura 28 y el estudio asociado a ella se basan en análisis de los archivos de DDB Needham Life Style realizados por el autor y corroborados por los datos de *Giving and Volunteering* del Gallup Poll-Independent Sector.

15. El análisis de los datos de encuesta de DDB Needham Life Style es del autor. Estas relaciones persisten aun manteniendo rigurosamente constantes otros predictores demográficos.

16. John Wilson y Marc Musick, «Who Cares?»; John Wilson y Marc Musick, «Attachment to Volunteering», *Sociological Forum*, 14 (junio de 1999), pp. 243-272. Los lazos familiares –una forma especial de capital social– son también elementos altamente predictores de actividad voluntaria. El voluntariado, lo mismo que la ayuda espontánea, se practica en familias. Véanse *Giving and Volunteering 1996*, pp. 4-90; Segal, *Four Essays*; Freeman, «Working for Nothing», pp. 8-9.

17. *Giving and Volunteering: 1996*, pp. 6, 4-92 a 4-95. Richard D. Reddy, «Individual Philanthropy and Giving Behavior», en: David Horton Smith y Jacqueline Macaulay, eds., *Participation in Social and Political Activities*, San Francisco, Jossey-Bass, 1980, pp. 370-399, resume siete estudios realizados entre 1957 y 1975; a más participación, más aportaciones. Los datos de encuestas de Roper Social and Political Trends sobre donaciones caritativas confirman esta pauta. En un análisis de regresión múltiple, el mejor elemento de predicción de donaciones es el compromiso cívico (especialmente la dirección en organizaciones y la asistencia a reuniones), seguido por el año de nacimiento y los estudios.

18. Según las encuestas de DDB Needham Life Style, el 15 % de quienes van con regularidad a la iglesia o al club son también donantes regulares de sangre, frente a menos del 10% de quienes no son miembros. Según las encuestas de Roper Social and Political Trends, el 20% de las personas que han ocupado un cargo directivo, han sido miembros de comités de una organización local o han asistido a una reunión pública en el último año han sido también donantes de sangre, frente al 10% de las demás norteamericanos. En los análisis de regresión múltiple de la encuestas tanto de DDB Needham como de Roper, los elementos de predicción más sólidos para la donación de sangre son la edad y el sexo (las mujeres y los mayores donan sangre menos a menudo, posiblemente por razones fisiológicas), el empleo a tiempo completo (probablemente por las posibilidades de donar sangre en el trabajo), la asistencia a la iglesia y al club, la frecuencia en la realización de trabajos de voluntariado, la residencia en una ciudad pequeña y los estudios, por este orden. Sobre filantropía, altruismo y capital social véanse Reddy, «Individual Philanthropy and Giving Behavior»; Piliavin y Charng, «Altruism»; Jane Allyn Piliavin y Peter L. Callero, *Giving Blood: The Development of an Altruistic Identity*, Baltimore (Maryland), Johns Hopkins University Press, 1991; Amato, «Personality and Social Network Involvement as Predictors of Helping»; Krzysztof Kaniasty y Fran H. Norris, «In Search of Altruistic Community: Patterns of Social Support Mobilization Following Hurricane Hugo», *American Journal of Community Psychology*, 23 (agosto de 1995), pp. 447-477.

19. Gabriel Berger, *Factors Explaining Volunteering for Organizations in General, and Social Welfare Organizations in Particular*, tesis doctoral, Brandeis University, 1991; Amato, «Personality and Social Network Involvement as Predictors of Helping». Sin experimentos asignados al azar –en los que se solicita a algunas personas que asistan a organizaciones eclesiásticas y cívicas, mientras que se impide a otras que lo hagan– no podemos excluir que alguna «propensión social» no calculada explique plenamente las conexiones entre donación, voluntariado y compromiso comunitario, pero el modelo pormenorizado de correlaciones hace que sea improbable.

20. Véanse *Giving and Volunteering: 1996*; Alvin W. Drake, Stan N. Finkelstein y Harvey M. Sapolsky, *The American Blood Supply*, Cambridge (Massachusetts), MIT Press, 1982. Un fuerte determinante para la práctica del voluntariado, incluso manteniendo constantes otras características sociales y de personalidad, es el hecho de que «se lo pidan a uno». Véanse Berger, *Factors Explaining Volunteering*; Freeman, «Working for Nothing»; Richard B. Freeman, «Give to Charity?-Well, Since You Asked», Cambridge (Massachusetts), Harvard University, 1993.

21. Véanse pruebas de las tesis propuestas en este párrafo en Wilson y Musick, «Who Cares?»; Amato, «Personality and Social Network Involvement as Predictors of Helping»; Harvey Hornstein, *Cruelty and Kindness: A New Look at Aggression and Altruism*, Englewood Cliffs (Nueva Jersey), Prentice-Hall, 1976, en especial p. 133; *Giving and Volunteering: 1996*, pp. 4-88. Esta fuente (en 4-129-31) considera la práctica del voluntariado en la juventud como el predictor particular más fuerte de actividad voluntaria en la edad adulta, manteniendo constantes docenas de otros factores sociales y psicológicos. El lazo entre la vinculación social y las donaciones y el voluntariado sigue siendo fuerte si se mantienen constantes todos los factores demográficos significativos, entre ellos la educación, la riqueza, la edad, el sexo y el estado civil y laboral; en realidad, las mediciones de vinculación social reducen a menudo las correlaciones demográficas a un grado insignificante. Estas conclusiones (basadas en análisis de archivos de datos de DDB Needham Life, Style, Roper Social and Political Trends e Independent Sector realizados por el autor sobre una veintena de diferentes indicadores de compromiso comunitario y conducta altruista) se ven confirmadas por Hausknecht, *The Joiners*, pp. 100, 109; Paul R. Amato, «Personality and Social Network Involvement as Predictors of Helping Behavior in Everyday Life», *Social Psychology Quarterly*, 5 (marzo de 1990), pp. 31-43; Smith, «Determinants of Voluntary Association Participation and Volunteering»; Jackson *et al.*, «Volunteering and Charitable Giving»; Wilson y Musick, «Who Cares?».

22. Ladd, «The Data Just Don't Show Erosion of America's Social Capital», p. 17.

23. Datos del *Statistical Abstract of the United States: 1997*.

24. «Diezmo: aportación o pago de una décima parte de los ingresos anuales de una persona.» *The American Heritage Dictionary of the English Language*, Nueva York, Houghton Mifflin Company, 1992 3.ª ed.

25. Todos los cálculos históricos de la filantropía personal son un tanto aproximativos, por lo que es esencial hallar una serie de datos constante y a largo plazo. Las fuentes de la figura 31 se ofrecen en el Apéndice II. Nuestro análisis se centra en los donativos de individuos vivos, pues son los más significativos para el capital social. En las finanzas del sector no lucrativo, una tendencia parcialmente compensatoria ha sido el crecimiento de las fundaciones caritativas y las expresadas en los legados de patronos adinerados, pero estos hechos reflejan alzas del mercado más que cambios en el altruismo. Entretanto, la filantropía empresarial como parte de los ingresos antes de impuestos ascendió bruscamente en los primeros años de la década de 1980 y ha ido cayendo desde entonces. Véanse detalles sobre la filantropía no procedente de individuos particulares en *Giving USA: 1998*. Una fuente independiente para la primera mitad del período cubierto por la figura 31, el *U.S. Treasury Department Report on Private Foundations*, Washington, D.C., Government Printing Office, 1965, p. 67, calculaba que entre 1929 y 1962 los donativos de individuos vivos como fracción de los ingresos brutos ajustados había crecido en un 78 %. Varias fuentes independientes confirman la tendencia descendente de la segunda mitad del período cubierto por la figura 31: 1) el informe de la Filer Commission, *Giving in America: Toward a Stronger Voluntary Sector*, Washington, D.C., Commission on Private Philanthropy and Public Needs, 1975, pp. 82-83, que informa de un descenso del 15 % en la filantropía personal entre 1960 y 1972; y 2) la Consumer Expenditure Survey, realizada con regularidad por el Departamento de Trabajo, que muestra un descenso constante del 3,4 % en 1984-1985 al 2,7 % en 1996-1997 en las aportaciones domésticas como fracción de los ingresos después de impuestos, descenso de más de un quinto en poco más de una década. Por razones técnicas expuestas en John y Sylvia Ronsvalle, *The State of Church Giving through 1995*, Champaign (Illinois), Empty Tomb, 1997, cap. 6, los datos de *Giving USA* utilizados en la figura 31 podrían subestimar el descenso ocurrido desde 1967, pero los acepto aquí como una práctica metodológicamente conservadora. Las oscilaciones en las donaciones a finales de la década de 1980 reflejan los cambios en la legislación fiscal que afectan a las deducciones por aportaciones caritativas. Dichas aportaciones pasaron a ser plenamente deducibles, por ejemplo, para todos los contribuyentes en 1986, medida que se revocó aquel mismo año.

26. Las fuentes de la figura 32 se dan en el Apéndice II. Según *Roper Reports 95-4*, Nueva York, Roper Starch Worldwide, 1995, el 19 % de los norteamericanos hicieron donativos a United Way en los doce meses anteriores, frente a un 53 % que los entregaron a iglesias y sinagogas, un 23 % que los dieron a todas las actividades caritativas médicas en conjunto, un 16 % a todos los grupos juveniles, un 7 % a todas las organizaciones ecologistas, etc. Los donantes United Way son demográficamente más representativos que otros grupos importantes de donantes, que suelen concentrarse en un

sonas con un alto nivel de estudios, los donantes a grupos juveniles entre padres con hijos en edad escolar, y así sucesivamente). Así pues, las donaciones para United Way suelen ser representativas de las tendencias nacionales de la generosidad laica. Los datos sobre donaciones entre los protestantes expuestos en la figura 33 abarcan diez confesiones mayoritarias, además de la Southern Baptist Convention. A partir de 1968 disponemos de datos para una muestra más amplia de veintinueve confesiones protestantes, entre ellas la mayoría de las principales corporaciones evangélicas. Lo datos más completos muestran un declive aún más brusco (del 17 % entre 1968 y 1996) que la línea de tendencia de la figura 32. Cada una de las series cronológicas analizadas en esta parte –donaciones totales, donaciones protestantes, donaciones católicas y donaciones a United Way– están tomadas de una fuente completamente independiente, por lo que su coincidencia respecto a las tendencias en la donación a lo largo de las cuatro últimas décadas es especialmente probatoria.

27. Según John y Sylvia Ronsvalle, *The State of Church Giving through 1995*, pp. 24-27, entre 1968 y 1995 los donativos de carácter religioso cayeron, como fracción de los ingresos disponibles, del 6,1 al 4,1 % entre los miembros de ocho confesiones afiliadas a la National Association of Evangelicals, y del 3,3 al 2,9 % entre miembros de confesiones afiliadas al mayoritario National Council of Churches of Christ.

28. Estas cifras se basan en la muestra completa de veintinueve confesiones protestantes recogida por John y Sylvia Ronsvalle, *The State of Church Giving through 1995*, y han sido actualizadas a partir de John y Sylvia Ronsvalle, *The State of Church Giving through 1997*, Champaign (Illinois), Empty Tomb, 1999, p. 42.

29. Esta cifra se ha calculado a partir de la figura 32; John y Sylvia Ronsvalle, «A Comparison of the Growth in Church Contributions with United States Per Capita Income», en: Constant H. Jacquet Jr., ed., *Yearbook of American and Canadian Churches: 1989*, Nashville (Tennessee), Abingdon Press, 1989, p. 275, dan un descenso prácticamente idéntico del 57 % entre 1963 y 1984 en los donativos de los católicos como fracción de sus ingresos. Peter Dobkin Hall y Colin B. Burke, «Voluntary, Nonprofit, and Religious Entities and Activities», en: *Historical Statistics of the United States: Millennial Edition*, Nueva York, Cambridge University Press, 2000, ofrece datos sobre donativos filantrópicos a la iglesia católica romana para 1929-1959. Aunque no sean directamente comparables con nuestros datos para 1960-1989, los de Hall muestran que los donatvios por católico (como fracción de los ingresos nacionales per cápita) cayeron un 49 % de 1929 a 1945 y se recuperaron en un 7 % entre 1945 y 1960. Así, a lo largo de las siete últimas décadas del siglo XX, los donativos per cápita de católicos y protestantes (como fracción de sus ingresos) parecen haber seguido más o menos vías paralelas: cayendo bruscamente durante la Depresión, elevándose moderadamente tras la guerra y declinando de manera continua a partir de 1960.

30. El análisis de las encuestas de Roper Social and Political Trends, así como de los resultados de Yankelovich Monitor, generosamente puestos a mi disposición por Yankelovich Partners, Inc., es del autor. En las encuestas Roper se pregunta a los encuestados qué actividad, entre una gran diversidad de actividades posibles, han realizado «personalmente en el mes anterior»: las actividades van desde «ir al dentista» a «donar una parte de dinero» [illegible] como «haber hecho una aportación caritativa». Para

evitar las variaciones estacionales, la pregunta se planteó siempre en octubre. En las encuestas de Yankelovich se pregunta a los encuestados qué actividad religiosa, de entre varias posibles, «realiza usted al menos ocasionalmente»; entre las actividades se enumeran las de asistir a un centro de culto, leer un libro sagrado, actuar como voluntario, rezar, etc. Estos datos coinciden ampliamente con otros resultados comparables expuestos en *Giving and Volunteering in the United States, 1999*, Washington D.C., Independent Sector, 2000, aunque esta serie de encuestas no comenzó hasta 1987.

31. El cálculo para congregaciones religiosas está tomado de John y Sylvia Ronsvalle, *The State of Church Giving through 1995*, pp. 48-49; los referentes a United Way y a los donativos totales son del autor y están realizados a partir de datos tomados de United Way y *Giving USA*.

32. Wuthnow, *The Crisis in the Churches*.

33. Greeley y McManus, *Catholic Contributions*, p. 63.

34. Robert Wuthnow, «The Changing Character of Social Capital in the United States», en: Putnam, *Dynamics of Social Capital in Comparative Perspective*; Diane Colasanto, «Voluntarism: Americans Show Commitment to Helping Those in Need», *Gallup Report*, noviembre de 1989, p. 19. En cambio, varias otras fuentes probatorias no confirman ningún crecimiento de la media de actividades de voluntariado. Basándose en encuestas bianuales realizadas por el Independent Sector, *Giving and Volunteering in the United States, 1999* informa sobre una caída moderada y continua del promedio de horas semanales de voluntariado de 2,1 en 1987 a 1,9 horas en 1999, sobre todo porque el voluntariado regular está siendo sustituido por otro irregular o esporádico. Algunos psicólogos sociales han realizado a lo largo de las tres últimas décadas numerosos estudios sobre la «ayuda espontánea» (devolución de objetos perdidos, ayuda a deconocidos, etc.). Nancy Mehrkens Steblay, en «Helping Behavior in Rural and Urban Environments», examinó sesenta y cinco estudios de ese tipo y halló que la conducta de ayuda había decaído con el paso del tiempo en las zonas urbanas, sin un alza compensatoria fuera de las ciudades.

35. Por asistencia «regular» entendemos el hecho de ir a la iglesia al menos una vez por semana y acudir a una reunión de club al menos una vez al mes. En este sentido, el compromiso regular con la comunidad cayó del 22 % en 1975 al 9 % en 1999, mientras que el número de quienes nunca acuden ni a la iglesia ni a reuniones de club creció de un 11 a un 20 %. La práctica del voluntariado entre quienes van con regularidad a la iglesia y al club creció de quince a veinticuatro veces por año, mientras que el índice de quienes nunca iban ni a la iglesia ni a un club aumentó de 0,8 a 2,8 veces anuales.

36. Wilson y Musick, «Attachment to Volunteering». Según *Giving and Volunteering in the United States, 1999*, p. 1, un 41 % de quienes se declaraban voluntarios en 1999 «habían contribuido sólo esporádicamente y lo consideraban una actividad realizada en el pasado».

37. Las figuras 35 y 36 se basan en análisis del archivo de DDB Needham Life Style realizados por el autor. Las entradas se obtienen mediante un cálculo de regresión de frecuencias de proyectos de voluntariado o comunitarios por año en cada categoría de edad, multiplicando por veintitrés años y dividiendo por la puntuación inicial. Sin embargo, los cambios en puntuaciones medias entre 1975-1976 y 1997-1998 –o incluso un simple cambio en la proporción de voluntarios– para cada categoría de edad genera esencialmente el mismo resultado. Ambas figuras acumulan datos para adultos solteros y casados, pero examinando las dos categorías por separado aparece fundamentalmente la misma pauta. Entre personas mayores de sesenta años, los solteros realizan más tareas voluntarias que los casados, mientras que en el apartado de edad mediana ocurre lo contrario. Probablemente las personas mayores practican el voluntariado para ayudarse a superar el aislamiento social, mientras que las de edad mediana lo hacen como un efecto derivado de sus lazos familiares. Aunque son más imprecisos y menos sólidos que los de DDB Needham, los datos de las encuestas bianuales *Giving and Volunteering* del Independent Sector, realizadas entre 1987 y 1999, muestran también un incremento del voluntariado entre encuestados de más de cuarenta y cinco años (en especial entre personas mayores de setenta y cinco), unido a un crecimiento escaso o inexistente entre quienes tienen menos de cuarenta y cinco.

38. Según la National Fire Protection Association, el personal de bomberos voluntarios se redujo en toda la nación de 884.600 en 1983 a 803.350 en 1997, mientras que los profesionales aumentaron de 226.600 a 275.700. La mayoría de las comunidades de menos de cincuenta mil habitantes están protegidas por cuerpos de bomberos voluntarios. Según el *Comprehensive Report on Blood Collection and Transfusion in the United States in 1997*, Bethesda (Maryland), National Blood Data Resource Center, mayo de 1999, p. 29, las donaciones de sangre por habitante en toda la nación (excluidas las autotransfusiones) decendieron en torno a un 20 % entre 1987 y 1997. La parte de la población que decía que donar sangre era una manera de contraer el SIDA bajó del 48 % en agosto de 1989 al 24 % en junio de 1995, según *Public Opinion Online*, Roper Center at University of Connecticut, Storrs. Aunque no sean directamente comparables, los datos de 1979 a 1987 indican un aumento del índice de donaciones de sangre, pero el descenso posterior a 1987 es ya mayor que la anterior subida. La conclusión sistemática de encuestas realizadas a lo largo del último cuarto de siglo es que la donación de sangre cae bruscamente a partir de los cincuenta años de edad, por lo que el descenso comenzó justamente cuando las personas nacidas en 1937 (aquellos a los que en el capítulo 14 calificamos de «la larga generación cívica») abandonaron la reserva de donantes. Sobre factores generacionales en el declive de la donación de sangre véase también Eric Nagourney, «Blood Shortage: Answers Scarce, Too», *New York Times*, 5 de octubre de 1999, D8.

39. Kristin A. Goss, «Volunteering and the Long Civic Generation», *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, 28 (1999), pp. 378-415. Véase también Susan Chambré, «Volunteerism by Elders: Past Trends and Future Prospects», *Gerontologist*, 33 (abril de 1993), pp. 221-228.

40. Robinson y Godbey, *Time for Life*; John P. Robinson, Perla Werner y Geoffrey Godbey, «Freeing Up the Golden Years», *American Demographics*, octubre de 1997, pp. 20-24.

41. Manteniendo constantes los factores de edad, educación, año, sexo, ingresos, asistencia a la iglesia y a clubes y estado civil y familiar, el voluntariado guarda una correlación positiva con el interés por la política, y negativa con el acuerdo con la afirmación de que «no se elige a gente honrada». El 58 % de quienes practican a menudo

el voluntariado dice estar interesado por la política, frente a un 41 % entre los no voluntarios. Esta correlación entre voluntariado y compromiso político mantuvo constante su carácter positivo a lo largo del último cuarto de siglo.

Capítulo 8: Reciprocidad, honradez y confianza

1. David Hume (*A Treatise of Human Nature*, libro 3, II parte, sección 5 [1740]), citado en Robert Sugden, *The Economics of Rights, Co-operation and Welfare*, Oxford, Basil Blackwell, 1986, p. 106.

2. Michael Taylor, *Community, Anarchy, and Liberty*, Nueva York, Cambridge University Press, 1982, pp. 28-29. Véase también Alvin W. Gouldner, «The Norm of Reciprocity: A Preliminary Statement», *American Sociological Review*, 25 (abril de 1960), pp. 161-178.

3. Tocqueville, *Democracy in America*, pp. 525-528.

4. Francis Fukuyama, *Trust*, Nueva York, Free Press, 1995; Rafael La Porta, Florencio López-de-Silanes, Andrei Shleifer y Robert W. Vishny, «Trust in Large Organizations», *American Economic Review Papers and Proceedings*, 87 (mayo de 1997), pp. 333-338; Stephen Knack y Philip Keefer, «Does Social Capital Have an Economic Payoff? A Crosscountry Investigation», *Quarterly Journal of Economics*, 112 (1997), pp. 1251-1288; Kenneth J. Arrow, «Gifts and Exchanges», *Philosophy and Public Affairs*, 1 (verano de 1972), pp. 343-362.

5. Ichiro Kawachi, Bruce P. Kennedy y Kimberly Lochner, «Long Live Community: Social Capital as Public Health», *The American Prospect*, noviembre/diciembre de 1997, pp. 56-59.

6. Julian B. Rotter, «Interpersonal Trust, Trustworthiness, and Gullibility», *American Psychologist*, 35 (enero de 1980), pp. 1-7, presenta pruebas de que la confianza social generalizada (confianza mientras falten pruebas en sentido contrario) no guarda relación con la credulidad (confianza en presencia de pruebas en sentido contrario).

7. Agradezco a Russell Hardin que me haya aclarado esta importante distinción. Véase su artículo «Street Level Epistemology of Trust», *Politics & Society*, 21 (diciembre de 1993), pp. 505-529.

8. Diego Gambetta, «Can We Trust Trust?», en: Diego Gambetta, ed., *Trust: Making and Breaking Cooperative Relations*, Oxford, Blackwell, 1988, p. 221.

9. Mark Granovetter, «Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness», *American Journal of Sociology*, 91 (noviembre de 1985), pp. 481-510; Coleman, *Foundations*, pp. 300-321; Putnam, *Making Democracy Work*, cap. 6; Margaret Levy, «Social and Unsocial Capital: A Review Essay of Robert Putnam's *Making Democracy Work*», *Politics & Society*, 24 (marzo de 1996), pp. 45-55; Edward Glaeser, David Laibson, Jose Scheinkman y Christine Soutter, «What Is Social Capital? The Determinants of Trust and Trustworthiness», documento de trabajo 7216, Cambridge (Massachusetts), National Bureau of Economic Research, julio de 1999.

10. Bernard Williams, «Formal Structures and Social Reality», en: Gambetta, *Trust*, p. 313; Ronald S. Burt y Marc Knez, «Trust and Third-Party Gossip», en: Roderick M. Kramer y Tom R. Tyler, eds., *Trust in Organizations*, Thousand Oaks (California), Sage Publications, 1996, pp. 68-89. Esta distinción entre confianza densa y diluida es parecida (aunque no idéntica) a la distinción establecida entre «confianza» y «entrega» por Toshio Yamagishi y Midori Yamagishi, «Trust and Commitment in the United States and Japan», *Motivation and Emotion*, 18 (junio de 1994), pp. 129-166.

11. Rotter («Interpersonal Trust, Trustworthiness, and Gullibility», p. 2) define «al otro en general» como «una persona o grupo sobre el que no se tiene mucha experiencia personal». En cuarenta y tres estados para los que disponemos de datos, la densidad de organizaciones (tomando como base las encuestas de Roper Social and Political Trends) y la confianza social (tomando como base la General Social Survey y las encuestas de DDB Needham Life Style) mantienen una correlación de $R^2 = 0{,}52$.

12. La «confianza densa» y la «confianza diluida» representan los extremos de un continuo, pues la «confianza densa» se refiere a la confianza dentro de un radio corto que abarcaría sólo a los otros cercanos, sociológicamente hablando, a quien confía, mientras que la «confianza diluida» se refiere a una confianza de radio amplio que abarcaría a personas situadas a mayor distancia de quien confía.

13. Wendy M. Rahn y John E. Transue, «Social Trust and Value Change: The Decline of Social Capital in American Youth, 1976-1995», *Political Psychology*, 19 (septiembre de 1998), pp. 545-565, cita en la p. 545.

14. Véanse pruebas de las generalizaciones expuestas en este párrafo en John Brehm y Wendy Rahn, «Individual-Level Evidence for the Causes and Consequences of Social Capital», *American Journal of Political Science*, 41 (julio de 1997), pp. 999-1023; Eric Uslaner, «Faith, Hope, and Charity: Trust and Collective Action», College Park, University of Maryland, 1995; John T. Scholz, «Trust, Taxes, and Compliance», en: *Trust and Governance*, Russell Sage Foundation Series on Trust, vol. 1, ed. Valerie A. Braithwaite y Margaret Levi, Nueva York, Russell Sage Foundation, 1998, pp. 135-166; Youngdahl Song y Tinsley E. Yarbrough, «Fax Ethics and Taxpayer Attitudes: A Survey», *Public Administration Review*, 38 (septiembre/octubre de 1978), pp. 442-452; Steven M. Sheffrin y Robert K. Triest, «Can Brute Deterrence Backfire? Perceptions and Attitudes in Taxpayer Compliance», en: Joel Slemrod, ed., *Why People Pay Taxes: Tax Compliance and Enforcement*, Ann Arbor, University of Michigan Press, 1992, pp. 193-218; John Scholz y Mark Lubell, «Trust and Taxpaying: Testing the Heuristic Approach to Collective Action», *American Journal of Political Science*, 42 (abril de 1998), pp. 398-417; Stephen Knack, «Civic Norms, Social Sanctions, and Voter Turnout», p. 145; Rotter, «Interpersonal Trust, Trustworthiness, and Gullibility»; y un análisis no publicado de una encuesta Roper de 1991 realizado por Robert B. Smith, Cambridge (Massachusetts), junio de 1998; agradezco mucho al doctor Smith el haber compartido conmigo este análisis. Véanse detalles sobre la encuesta en *Public Attitude Monitor 1991*, Wheaton (Illinois), Insurance Research Council, 1991. Según los datos de DDB Needham Life Style, manteniendo constantes diversos factores demográficos, la confianza social está asociada a la asistencia frecuente a reuniones de club y oficios religiosos en la iglesia, así como a una mayor frecuencia en la donación de sangre.

15. La dirección de la flecha causal entre estos factores está siendo objeto de un vivo debate. El debate es importante y complicado tanto teórica como empíricamente.

Sin embargo, sólo afecta de manera tangencial a lo que aquí me interesa. Véase un primer paso en la exploración experimental de estas cuestiones en Glaeser, Laibson, Scheinkmann y Soutter, «What Is Social Capital?».

16. La confianza social y la confianza política guardan correlación en los individuos, los países y el tiempo, pero los sociólogos están lejos de llegar a un acuerdo acerca de las razones de esa correlación. Algunos creen que ambas se explicarían por una disposición congénita a la credulidad. Otros, que ambas están influenciadas por una misma cosa: la prosperidad, los logros del gobierno o cualquier otra causa. Otros creen que una lleva a la otra a través de una complicada cadena causal; por ejemplo, es posible que una escasa confianza social desemboque en un conflicto político que reducirá los logros del gobierno, lo cual disminuirá a su vez la confianza en él. Véanse varias hipótesis en Levi y Braithwaite, *Trust and Governance*; Susan Pharr y Robert D. Putnam, eds., *What's Troubling the Trilateral Democracies?*, Princeton (Nueva Jersey), Princeton University Press, 2000; Robert Wuthnow, «The Changing Character of Social Capital in the United States»; Brehm y Rahn, «Individual-Level Evidence»; Tom W. Smith, «Factors Relating to Misanthropy in Contemporary American Society», *Social Science Research*, 26 (junio de 1997), pp. 170-196; Ken Newton, «Social and Political Trust», en: Pippa Norris, ed., *Critical Citizens: Global Support for Democratic Government*, Oxford, Oxford University Press, 1999.

17. Véanse pruebas empíricas de que esta pregunta sondea la confianza en los desconocidos en Eric Uslaner, *Moral Foundations of Trust* (de próxima publicación).

18. Kenneth Newton, «Social Capital and Democracy», *American Behavioral Scientist*, 40 (marzo/abril 1997), pp. 575-586.

19. El análisis de los archivos de encuestas de GSS y DDB Needham Life Style es del autor, que ha mantenido constantes otras características demográficas. Un análisis independiente de la GSS confirma estas pautas; véase Smith, «Factors Relating to Misanthropy».

20. Véanse pruebas que apoyan las generalizaciones realizadas en este párrafo en *Uniform Crime Rates for the United States 1997*, Washington, D.C., Federal Bureau of Investigation, 1998, disponible en Brehm y Ralin, «Individual-Level Evidence»; Alfred DeMaris y Renxin Yang, «Race, Alienation, and Interpersonal Mistrust», *Sociological Spectrum*, 14 (octubre/diciembre de 1994), pp. 327-349; Tom W. Smith, «Factors Relating to Misanthropy»; Korte y Kerr, «Response to Altruistic Opportunities in Urban and Nonurban Settings», pp. 183-184; Stanley Milgram, «The Experience of Living in Cities», *Science*, 167 (marzo de 1970), pp. 1461-1468; análisis no publicado de Robert B. Smith, citado en la nota 14; Paul Blumberg, *The Predatory Society: Deception in the American Marketplace*, Nueva York, Oxford University Press, 1989, p. 163.

21. Un estudio patrocinado por *Reader's Digest* proporciona pruebas interesantes relativas a la exactitud de algunos informes sobre reciprocidad generalizada. Para dicho estudio se dejaron en las calles de una ciudad de catorce países europeos cien carteras con cincuenta dólares en efectivo y los nombres y direcciones de sus presuntos dueños. El índice de devolución de las carteras con su contenido intacto correspondió estrictamente ($r = 0{,}67$) a la puntuación nacional sobre la pregunta estándar acerca de la confianza social. En otras palabras, allí donde los ciudadanos afirman que «se puede confiar en la mayoría de la gente», están en general en lo cierto, y donde los ciudadanos dicen que «nunca se puede ser demasiado precavido al tratar con la gente», también tienen razón. Este fascinante resultado se expone en Knack y Keefer, «Does Social Capital Have an Economic Payoff?», p. 1257.

22. Los psicólogos sociales han encontrado pruebas de que la confianza social es tanto un rasgo más o menos estable del psiquismo individual como una respuesta cognitiva a los cambios de circunstancias y contexto. Véase, por ejemplo, Sharon G. Goto, «To Trust or Not to Trust: Situational and Dispositional Determinants», *Social Behavior and Personality*, 24 (1996), pp. 119-132. Eric Uslaner, en su obra *The Moral Foundations of Trust*, de próxima aparición, sostiene que la confianza densa o diluida nace del optimismo personal, que deriva a su vez de la experiencia de la infancia.

23. Robert Wuthnow, «The Role of Trust in Civic Renewal», *The National Commission on Civic Renewal*, documento de trabajo núm. 1, College Park, University of Maryland, 1997. Claeser, Laibson, Scheinkman y Soutter, «What Is Social Capital?», mantienen que la pregunta estándar predice la fiabilidad de una conducta, no la confianza.

24. En *The Cynical Americans: Living and Working in an Age of Discontent and Disillusion*, San Francisco, Jossey-Bass, 1989, Donald L. Kanter y Philip H. Mirvis dicen que el 72% de los trabajadores encuestados estaba de acuerdo con la frase: «Hay una pérdida creciente de la confianza y la fe básicas en los demás».

25. Lane, «Politics of Consensus», pp. 8, 9, y Niemi, Mueller y Smith, *Trends in Public Opinion*, p. 303, informan de que el acuerdo con la frase «Se puede confiar en la mayoría de la gente» subió de un 66% en 1942-1948 a un 77% en 1963-1964, cayendo posteriormente a un 71% en 1966 y a un 56% en 1983. Estos datos no se pueden comparar con otras respuestas dadas a la pregunta estándar sobre la confianza utilizadas en otros pasajes de nuestro libro, pues las encuestas citadas aquí formulaban sólo la frase «Se puede confiar en la mayoría de la gente», mientras que la pregunta estándar ofrece una opción entre «Se puede confiar en la mayoría de la gente» y «Nunca se puede ser demasiado precavido». La adición de la alternativa desconfiada reduce la confianza medida en torno a veinte puntos porcentuales.

26. Las encuestas resumidas en la figura 38 son las siguientes:

Archivo de encuestas	*Periodo*	*Confianza en el año más lejano (%)*	*Confianza en el año más reciente (%)*	*Cambio relativo por década (%)*
NORC-General Social Survey	1972-1998	48	39	−7
National Election Study	1964-1998	55	40	−8
DDB Needham Life Style	1975-1999	42	25	−16
Monitoring the Future (estudiantes de enseñanza media)	1976-1996	46	24	−23

Las fuentes de la figura 38 se describen en el Apéndice 1. En todos los casos, excepto en las encuestas DDB Needham Life Style, se utilizó la misma pregunta para todas las encuestas: «En términos generales, ¿diría usted que se puede confiar en la mayoría de las personas, o que no se puede ser demasiado precavido al tratar con la gente?». Las encuestas DDB Needham ofrecían seis niveles de acuerdo o desacuerdo con la opinión «La mayoría de las personas son honradas». Como esta versión carece de una alternativa explícita de desconfianza, obtiene en torno a un 20% más de acuerdo, pero en otros aspectos la pregunta funciona como la versión doble. Para poder hacer que la pregunta sea más comparable con las demás, me he servido de los encuestados que están de acuerdo «decididamente» o «en general», pero estos puntos de intersección no afectan de ningún modo a las conclusiones.

27. Sobre la desconfianza social en los jóvenes véase Rahn y Transue, «Social Trust and Value Change». La profesora Rahn tiene el mérito de haber sido la primera en identificar la base generacional de tendencias a largo plazo en el capital social en Estados Unidos.

28. Las pruebas de este párrafo están tomadas del análisis de los archivos de DDB Needham Life Style y General Social Survey realizados por el autor. Siguiendo el método explicado por Firebaugh, «Methods for Estimating Cohort Replacement Effects», la mayor parte del declive global de la confianza social, si no todo, es atribuible a la sustitución de cohortes. Esta conclusion coincide plenamente con los bruscos descensos experimentados por la confianza social en cursos sucesivos de alumnos de enseñanza media detectados por las encuestas de Monitoring the Future entre 1976 y 1996. Véase una confirmación independiente de la relación entre ese descenso de la confianza social y las cohortes en Smith, «Factors Relating to Misanthropy». Esta conclusión no se ve afectada por los puntos exactos de intersección entre generaciones sucesivas.

29. Robert M. Groves y Mick R. Couper, *Nonresponse in Household Interview Surveys*, Nueva York, Wiley, 1998, pp. 155-187. Véanse también John Goyder, *The Silent Minority: Nonrespondents on Sample Surveys*, Cambridge (Reino Unido), Polity Press, 1987, en especial p. 64; John Brehm, *The Phantom Respondents: Opinion Surveys and Political Representation*, Ann Arbor, University of Michigan Press, 1993, y Joop J. Hox y Edith D. de Leeuw, «A Comparison of Nonresponse in Mail, Telephone, and Face-to-Face Surveys», *Quality & Quantity*, 28 (noviembre de 1994), pp. 329-344. Una opinión contraria en Tom W. Smith, «Trends in Survey Non-Response», *International Journal of Public Opinion Research*, 7 (1995), pp. 157-171.

30. Según los sondeos de Louis Harris & Associates, disponibles en el archivo de datos del Institute for Research in Social Science de la Universidad de Carolina del Norte, el 15% de los encuestados dio en 1974-1976 números de teléfono que no aparecían en la guía, frente a un 25% en 1997. De manera independiente, Survey Sampling Inc. halló que la proporción de hogares sin número en la guía aumentó de un 22% en 1984 a un 30% en 1997: «Sacramento Is Most Unlisted», *The Frame: A Quarterly Newsletter for Survey Researchers*, marzo de 1997, en www.worldopinion.com/newsstand.taf?f = a&id = 1248. Sobre comprobación de llamadas véanse William G. Mayer, «The Rise of the New Media», *Public Opinion Quarterly*, 58 (primavera de 1994), pp. 124-146, tabla en p. 146, basada en sondeos de opinión de Roper; Robert W. Oldendick y Michael W. Link, «The Answering Machine Generation: Who are They and What Problem Do They Pose for Survey Research?», *Public Opinion Quarterly*, 58 (verano de 1994), pp. 264-273, cita en p. 268; Michael W. Link y Robert W. Oldendick, «Call Screening: Is It Really a Problem for Survey Research?», *Public Opinion Quarterly*, 63 (1999), pp. 577-589.

31. Sobre devoluciones del censo por correo véase Mick P. Couper, Eleanor Singer, Richard A. Kulka, «Participation in the 1990 Decennial Census: Politics, Privacy Pressures», *American Politics Quarterly*, 26 (enero de 1998), pp. 59-80, así como los datos de la Oficina del Censo proporcionados por Kristin Goss y Stephen Knack, a quienes quiero mostrar mi agradecimiento. En las pruebas generales para el censo del 2000 la Oficina del Censo halló que el compromiso cívico era un elemento de predicción muy fuerte de participación en el censo, mucho más que la exposición a la propaganda ideada para fomentar dicha participación. Véase Nancy Bates y Sara Buckley, «Reported Exposure to Paid Advertising and Likelihood of Returning a Census Form» (ponencia presentada en la LIV conferencia anual de la American Association for Public Opinion Research, St. Petersburg [Florida], mayo de 1999).

32. Sobre la agresividad en carretera véase Matthew L. Waid, «Temper Cited as Cause of 28,000 Road Deaths a Year», *New York Times*, 18 de julio de 1997. Un punto de vista escéptico sobre esta teoría en Michael Fumento, «"Road Rage" Versus Reality», *Atlantic Monthly*, agosto de 1998. Fumento explica, sin embargo, que los choques ante los semáforos aumentaron en un 14% en el período de 1992-1996, con un incremento de accidentes mortales ante semáforos del 19%. La tolerancia hacia el exceso de velocidad en las ciudades creció de forma constante de un 20% en 1990 a un 46% en 1997, mientras que la tolerancia hacia el exceso de velocidad en carretera se mantuvo estable en torno a un 50%, según el *Public Attitude Monitor*, 5 (Wheaton [Illinois], Insurance Research Council, 1997), p. 8. Sobre los resultados del sondeo Gallup véanse George Gallup Jr. y Frank Newport, «Americans Take Their Automobiles Seriously», *Gallup Poll Monthly*, 308 (mayo de 1991), pp. 46-61, en especial pp. 58-59, y *Gallup Poll Monthly*, agosto de 1997, p. 60. Véase una confirmación adicional en *The Public Perspective*, 8 (diciembre/enero de 1997), p. 64.

33. Véanse en el Apéndice 11 las fuentes para la figura 40. Agradezco esta cita a Stephen Knack.

34. La figura 41 se apoya en datos de los Uniform Crime Reports del FBI, tanto para el conjunto de delitos (violentos y no violentos) como para los homicidios. Las cifras del índice de homicidios son más fiables, pero están estrechamente ligadas a las desavenencias familiares y a los altibajos de las guerras por la droga, y son por tanto un indicador escasamente ideal para medir el respeto a la ley en la nación. No disponemos de índices de discriminación de la National Crime Survey para años anteriores a la década de 1970.

35. Véase, por ejemplo, Fox Butterfield, «Decline of Violent Crimes is Linked to Crack Market», *New York Times*, 28 de diciembre de 1998.

36. Quisiera dar las gracias a Sam Bowles por haberme sugerido en un primer momento este planteamiento.

37. Así es, tanto si se mide en función de la población total de Estados Unidos como del empleo total. Véase también Richard L. Abel, *American Lawyers*, Nueva York, Oxford University Press, 1989.

38. Richard H. Sander y E. Douglass Williams, «Why Are There So Many Lawyers? Perspectives on a Turbulent Market», *Law and Social Inquiry Journal*, 14 (1989), p. 433.

39. Las estadísticas de este párrafo y del anterior están tomadas de *Historical Statistics of the United States*, series D589-D592, *Statistical Abstract of the United States* (varios años), serie 637, y de datos proporcionados directamente por el Bureau of Labor Statistics.

40. Robert Clark, «Why So Many Lawyers», *Fordham Law Review*, 61 (1993), p. 275.

41. Véanse Marc Galanter, «The Day After the Litigation Explosion», *Maryland Law Review*, 46 (otoño de 1986), pp. 3-39; Marc Galanter, «Beyond the Litigation Panic», en: Walter Olson, ed., *New Directions in Liability Law*, Nueva York, The Academy of Political Science, 1988, pp. 18-30; Marc Galanter, «Real World Torts: An Antidote to Anecdote», *Maryland Law Review*, 46 (1996), pp. 1093-1160; Marc Galanter y Thomas Palay, *Tournament of Lawyers*, Chicago, University of Chicago Press, 1991.

42. Marc Galanter, «The Faces of Mistrust: The Image of Lawyers in Public Opinion, Jokes, and Political Discourse», *University of Cincinnati Law Review*, 66 (primavera de 1998), pp. 805-845, cita en pp. 806-807.

43. R.J. Gilson y R.H. Mnookin, «Disputing Through Agents: Cooperation and Conflict Between Lawyers in Litigation», *Columbia Law Review*, 94 (1994), pp. 509-566, según se cita en Tom R. Tyler, «Trust and Democratic Governance», en: Valerie Braithwaite y Margaret Levi, eds., *Trust and Governance*, Nueva York, Russell Sage Foundation, 1999, pp. 269-294, cita en p. 288.

Capítulo 9: ¿Contra la corriente? Grupos pequeños, movimientos sociales y la red

1. Robert Wuthnow, *Sharing the Journey: Support Groups and America's New Quest for Community*, Nueva York, Free Press, 1994, en especial pp. 45-46, 59-76, 170, 320.

2. Theodora Penny Martin, *The Sound of Our Own Voices: Women's Study Clubs 1860-1910*, Boston, Beacon Press, 1987, citas en p. 172; Theda Skocpol, *Protecting Soldiers and Mothers: The Political Origins of Social Policy in the United States*, Cambridge (Massachusetts), Harvard University Press, Belknap Press, 1992.

3. Ellen Slezak, *The Book Group Book*, Chicago, Chicago Review Press, 1993, p. 14.

4. James A. Davis, *Great Books and Smal Groups*, Glencoe (Illinois), Free Press, 1961, así como el análisis del National Election Study de 1996 realizado por el autor, donde se relacionan la afiliación a grupos literarios, de estudio y de debate con otras formas de participación comunitaria, manteniendo constantes otros factores demográficos.

5. Robert Oliphant, «My Say», *Publishers Weekly*, 4 de enero de 1985, p. 72; Mary Mackay, «Booking a Group Adventure», *Belles Lettres: A Review of Books by Women*, 8 (verano de 1993), p. 26. El Study Circle Resource Center y la Kettering Foundation patrocinan grupos de estudio y lectura en todo el país.

6. Encuestas realizadas en 1967 (Sidney Verba y Norman H. Nie, *Participation in America: Political Democracy, and Social Equality*, Nueva York, Harper & Row, 1972) y en 1996 (National Election Study) hallaron índices de participación esencialmente idénticos (4 %) en grupos literarios, artísticos, de estudio o de debate. El análisis de la General Social Survey realizado por el autor no descubrió un cambio neto significativo en la afiliación a esa clase de grupos entre 1974 y 1994, y sí un descenso importante si se mantienen constantes los cambios en cuanto a educación y estado civil. Según el equipo del programa Great Books, programa nacional para grupos de lectura instituido en 1947, el número de participantes es en la actualidad el doble que en la década de 1960.

7. Alfred H. Katz, *Self-Help in America: A Social Involvement Perspective*, Nueva York, Twayne Publishers, 1993; Irving Peter Gellman, *The Sober Alcoholic: An Organizational Analysis of Alcoholics Anonymous*, New Haven (Connecticut), College and University Press, 1964; Nan Robertson, *Getting Better: Inside Alcoholics Anonymous*, Nueva York, William Morrow, 1988, pp. 88, 155-156.

8. El análisis del National Election Study de 1996 es del autor; Morton A. Lieberman y Lonnie R. Snowden, «Problems in Assessing Prevalence and Membership Characteristics of Self-Help Group Participants», *Journal of Applied Behavioral Science*, 29 (junio de 1993), pp. 166-180.

9. Wuthnow, *Sharing the Journey*, p. 158.

10. Lieberman y Snowden, «Problems in Assessing Prevalence and Membership Characteristics of Self-help Group Participants», pp. 176-178. Véanse opiniones opuestas sobre grupos de autoayuda en Frank Riessman y David Carroll, *Redefining Self-Help: Policy and Practice*, San Francisco, Jossey-Bass, 1995; Katz, *Self-Help in America*, 1993; Wendy Kaminer, *I'm Dysfunctional, You're Dysfunctional: The Recovery Movement and Other Self-Help Fashions*, Reading (Massachusetts), Addison Wesley, 1992.

11. Alfred H. Katz y Eugene I. Bender, eds., *The Strength In Us: Self-Help Groups in the Modern World*, Nueva York, Franklin Watts, 1976, p. 6.

12. Riessman y Carroll, *Redefining Self-Help*; Katz, *Self-Help in America*.

13. El análisis del National Election Study de 1996 es del autor. Lieberman y Snowden, «Problems in Assessing Prevalence and Membership Characteristics of Self-Help Group Participants», p. 170.

14. Wuthnow, *Sharing the Journey*, pp. 3-6. Wuthnow explica (p. 322) que los grupos «pequeños» más grandes (con más de veinte miembros) estimulan a los participantes a centrarse en cuestiones más amplias, pero que los más pequeños (con diez o menos miembros) no lo hacen. Véase también Wuthnow, *Loose Connections: Joining Together in America's Fragmented Communities*, Cambridge (Massachusetts), Harvard University Press, 1998.

15. Jack L. Walker, *Mobilizing Interest Groups in America*, en especial pp. 35-40; W. Douglas Costain y Anne N. Costain, «The Political Strategies of Social Move-

ments: A Comparison of the Women's and Environmental Movements», *Congress and the Presidency*, 19 (primavera de 1992), p. 127.

16. Rochon, *Culture Moves*.

17. McAdam, *Freedom Summer*, pp. 63-64, 217 ss.; Doug McAdam y Ronnelle Paulsen, «Specifying the Relationship between Social Ties and Activism», *American Journal of Sociology*, 99 (noviembre de 1993), pp. 640-667; Morris, *Origins of the Civil Rights Movement*; Edward J. Walsh y Rex H. Warland, «Social Movement Involvement in the Wake of a Nuclear Accident: Activists and Free Riders in the TMI [Three Mile Island] Area», *American Sociological Review*, 48 (diciembre de 1983), pp. 764-780; Sara Diamond, *Roads to Dominion: Right-Wing Movements and Political Power in the United States*, Nueva York, Guilford Press, 1995; John D. McCarthy, «Pro-Life and Pro-Choice Mobilization: Infrastructure Deficits and New Technologies», en: Mayer N. Zald y John D. McCarthy, eds., *Social Movements in an Organizational Society: Collected Essays*, New Brunswick (Nueva Jersey), Transaction Books, 1987, pp. 49-66, en especial pp. 55-56; Rochon, *Culture Movements*, cap. 4.

18. Mario Diani, «Social Movements and Social Capital: A Network Perspective on Movement Outcomes», *Mobilization: An International Journal*, 2 (septiembre de 1997), pp. 129-147; Carmen Sirianni y Lewis Friedland, «Social Capital and Civic Innovation: Learning and Capacity Building from the 1960s to the 1990s», ponencia presentada en la asamblea anual de la American Sociological Asociation, Washington, D.C., 1995; www.cpn.org/sections/new_citizenship/theory/socialcapital_civicinnov.html.

19. McAdam, *Freedom Summer*, pp. 132, 190; Kenneth T. Andrews, «The Impacts of Social Movements on the Political Process: The Civil Rights Movement and Black Electoral Politics in Mississippi», *American Sociological Review*, 62 (1997), pp. 800-819.

20. Debra C. Minkoff, «Producing Social Capital», *American Behavioral Scientist*, 40 (marzo/abril de 1997), pp. 606-619.

21. Margit Mayer, «Social Movement Research and Social Movement Practice: The U.S. Pattern», en: Dieter Rucht, ed., *Research on Social Movements: The State of the Art in Western Europe and the USA*, Boulder (Colorado), Westview Press, 1991, pp. 47-120, cita en p. 64.

22. John D. McCarthy, «Pro-Life and Pro-Choice Mobilization», p. 58.

23. McCarthy, «Pro-Life and Pro-Choice Mobilization»; Suzanne Staggenborg, *The Pro-Choice Movement: Organization and Activism in the Abortion Conflict*, Nueva York, Oxford University Press, 1991, pp. 5-6, 146.

24. Entrevistas con funcionarios estatales del NARAL.

25. Minkoff, «Producing Social Capital», p. 613.

26. Sidney Tarrow ha expuesto las dos posturas de este debate. Sobre su teoría de los «ciclos de protesta» que terminan aplacándose por agotamiento véase Sidney Tarrow, *Power in Movement: Social Movements and Contentious Politics*, Nueva York, Cambridge University Press, 1998, 2.ª ed., en especial pp. 141-160. Por otra parte, respecto a sus conjeturas sobre una nueva «sociedad en movimiento» permanentemente activa véase David S. Meyer y Sidney Tarrow, «A Movement Society: Contentious Politics for a New Century», en: David S. Meyer y Sidney Tarrow, eds., *The Social Movement Society: Contentious Politics for a New Century*, Lanham (Maryland), Rowman and Littlefield, 1998, pp. 1-28, en especial p. 4. Ronald Inglehart, *Modernization and Postmodernization: Cultural, Economic, and Political Change in 43 Societies*, Princeton (Nueva Jersey), Princeton University Press, 1997, en especial p. 313, sostiene que el comportamiento de «desafío a las élites» se ha hecho más común. Sobre el argumento de que los movimientos sociales terminan como grupos de interés convencionales o como «organizaciones profesionales de movimientos» véanse Frances Fox Piven y Richard A. Cloward, *Poor People's Movements: Why They Succeed, How They Fail*, Nueva York, Vintage Books, 1977, y John D. McCarthy y Mayer Zald, *The Trend of Social Movements in America: Professionalization and Resource Mobilization*, Morristown (Nueva Jersey), General Learning Press, 1973.

27. Morris, *Origins of the Civil Right Movement*, pp. 182-185, 191; McAdam, *Freedom Summer*; Anne N. Costain, *Inviting Women's Rebellion: A Political Process Interpretation of the Women's Movement*, Baltimore (Maryland), Johns Hopkins University Press, 1992, en especial pp. 79-121; Debra Minkoff, «The Sequencing of Social Movements», *American Sociological Review*, 62 (octubre de 1997), pp. 779-799, en especial p. 789; Anne Costain, Richard Braunstein y Heidi Berggren, «Framing the Women's Movememt», en: Pippa Norris, ed., *Women, Media, and Politics*, Nueva York, Oxford University Press, 1997, pp. 205-220.

28. Riley E. Dunlap y Angela G. Mertig, eds., *American Environmentalism: The U.S. Environmental Movement, 1970-1990*, Nueva York, Taylor and Francis, 1992; Costain y Costain, «The Political Strategies of Social Movement»; Donald Snow, *Inside the Environmental Movement: Meeting the Leadership Challenge*, Washington, D.C., Island Press, 1992, p. 9.

29. Todos los datos posteriores a 1970 sobre afiliación a grupos ecologistas aportados en este capítulo están tomados de Christopher J. Bosso, «The Color of Money: Environmental Groups and the Pathologies of Fund Raising», en: Cigler y Loomis, *Interest Group Politics*, 4.ª ed., pp. 101-130, y Christopher J. Bosso, «Facing the Future: Environmentalists and the New Political Landscape», en: Allan J. Cigler y Burdett A. Loomis, eds., *Interest Group Politics*, Washington, D.C., Congressional Quarterly Press, 1999, 6.ª ed. Agradezco al profesor Bosso haberme ayudado a entender el movimiento ecologista. Para el período anterior a 1970 me he apoyado en Robert Cameron Mitchell, Angela G. Mertig y Riley E. Dunlap, «Twenty Years of Environmental Mobilization: Trends Among National Environmental Organizations», en: Dunlap y Mertig, *American Environmentalism*, pp. 11-26. En unos pocos casos he interpolado los datos para los años que faltaban.

30. Robert C. Mitchell *et al.*, «Twenty Years...», p. 17; Bosso, «Color of Money», p. 117.

31. Las citas y datos sin fuentes de los tres párrafos siguientes son de Paul E. Johnson, «Interest Group Recruiting: Finding Members and Keeping Them», en: Cigler y Loomis, *Interest Group Politics*, 5.ª ed., pp. 35-62, y Bosso, «Color of Money», en especial pp. 113-115. Véase también Grant Jordan y William Maloney, *The Protest Business? Mobilizing Campaign Groups*, Manchester (Reino Unido), Manchester University Press, 1997.

32. Mitchell, Mertig y Dunlap, «Twenty Years of Environmental Mobilization», p. 13.

33. Bosso, «Color of Money», pp. 113-114.

34. Greg Easterbrook, «Junk-Mail Politics», *New Republic*, 25 de abril de 1988, p. 21, según se cita en Jeffrey M. Berry, *The Interest Group Society*, Nueva York, Longman, 1997, 3.ª ed., p. 77.

35. Andrew S. McFarland, *Common Cause: Lobbying in the Public Interest*, Chatham (Nueva Jersey), Chatham House Publishers, 1984, p. 46.

36. E-mail del subdirector de «afiliación y mercadotecnia» de una importante organización ecologista.

37. R. Kenneth Godwin, *One Billion Dollars of Influence*, Chatham (Nueva Jersey), Chatham House, 1988, pp. 55-65, y las obras citadas allí; John D. McCarthy, «Pro-Life and Pro-Choice Mobilization», pp. 49-66, en especial pp. 62-63.

38. De las treinta y dos asociaciones representadas en la figura 8, sólo esos dos gigantes del siglo XIX cuya afiliación aclanzó su punto culminante en la década de 1920 (la Women's Christian Temperance Union y la International Order of Odd Fellows) perdieron hasta un 85 % de los miembros que les quedaban de su nivel más alto entre los años posteriores a la Segunda Guerra Mundial y el final del siglo XX.

39. Christopher J. Bosso, reseña de *The Protest Business? Mobilizing Campaign Groups*, de Grant Jordan y William Maloney, *American Political Science Review*, 93 (junio de 1999), p. 467.

40. Linda L. Fowler y Ronald G. Shaiko, «The Grass Roots Connection: Environmental Activists and Senate Roll Calls», *American Journal of Political Science*, 31 (agosto de 1987), pp. 484-510, cita en la p. 490.

41. Los datos expuestos ya en el capítulo 7 sobre tendencias en la filantropía explican plenamente las aportaciones económicas a grupos terciarios según se resume en la figura 31.

42. Kelly Patterson, «The Political Firepower of the National Rifle Association», en: Cigler y Loomis, *Interest Group Politics*, 5.ª ed., p. 130.

43. John D. McCarthy, «Pro-Life and Pro-Choice Mobilization», p. 62.

44. Tarrow, *Power in Movement*, p. 133.

45. Jordan y Maloney, *The Protest Business*, p. 191. Esta encuesta se realizó entre miembros británicos de estas dos organizaciones, aunque no hay motivos para dudar de que los resultados son también aplicables a sus miembros norteamericanos. Godwin, *One Billion Dollars of Influence*, p. 48, alega que «el objetivo de muchos grupos es el contribuyente pasivo y no unos miembros activos».

46. Jordan y Maloney, *The Protest Business*, p. 169.

47. McCarthy y Zald, *The Trend of Social Movements*, p. 3. Ronald G. Shaiko, «More Bang for the Buck», en: Cigler y Loomis, *Interest Group Politics*, 3.ª ed., p. 124.

48. Bosso, «Facing the Future». Véase también Mitchell, Mertig y Dunlap, «Twenty Years of Environmental Mobilization», pp. 21-23.

49. En su estudio clásico *Political Parties*, Glencoe (Illinois), Free Press, 1962 (1911), Robert Michels sostenía que hasta las organizaciones de inspiración más democrática caen inevitablemente bajo la influencia de una élite reducida.

50. «Yogurt-eaters for Wilderness», *Sierra*, enero/febrero de 1989, p. 22, según se cita en Philip A. Mundo, *Interest Groups: Cases and Characteristics*, Chicago, Nelson-Hall, 1992, p. 178. Pedimos a los representantes en dos o tres estados de cada una de las organizaciones ecologistas con secciones estatales o locales que calcularan qué proporción de sus miembros hacían algo más que contribuir con su aportación económica. Los cálculos oscilaron entre un 1,5 y un 15 %, cifras que difícilmente tenderán a la baja. En 1998 había 27.082 rotarios en Texas, según los Rotary International Membership Services (Evanston, Illinois). Los miembros del club de rotarios deben asistir al 60 % de las reuniones semanales, pero el objetivo de la mayoría es el 100 %.

51. Riley E. Dunlap y Angela G. Mertig, «The Evolution of the U.S. Environmental Movement from 1970 to 1990: An Overview», en: Dunlap y Mertig, *American Environmentalism*, p. 6.

52. Datos de Gallup citados en Riley E. Dunlap, «Trends in Public Opinion Toward Environmental Issues: 1965-1990», en: Dunlap y Mertig, *American Environmentalism*, p. 113, y sondeo de opinión Gallup/CNN/*USA Today*, 13-14 de abril de 1999.

53. Los datos de encuesta de este párrafo están tomados de la General Social Survey de 1993-1994. Los cálculos de la GSS parecen ser muy exagerados. Durante la década de 1990 la afiliación conjunta a las principales organizaciones ecologistas alcanzó una media anual de seis a siete millones de miembros. Esta cifra incluye muchos dobletes, pues los miembros de tipo medio hacen donaciones a varias otras de la lista y continúan contribuyendo durante tres años. Sin embargo, suponiendo que todos los miembros contribuyeran a sólo una organización y dejaran de contribuir a los dos años, el número de adultos que podían haber contribuido a lo largo de cinco años alcanzaría un máximo de dieciséis millones de norteamericanos, o el 8 % de la población adulta, frente al índice del 49 % según la GSS. Esta diferencia no podría cubrirse con cálculos plausibles de donativos a organizaciones ecologistas que no lleguen a ser de carácter nacional.

54. Resultados no publicados de los archivos de Yankelovich Partners, Inc. Según *Roper Reports* 97-3, Nueva York, Roper Starch Worldwide, 1997, pp. 117-121, entre 1989 y 1997 la actividad diaria de reciclado por parte de los norteamericanos aumentó decididamente (por ejemplo, «la separación de la basura del material reciclable [...] como práctica regular» saltó de un 14 a un 39 %), debido probablemente a la proliferación de programas de reciclaje local, pero el envío de «cartas a políticos en las que se expresaran opiniones sobre cuestiones medioambientales [...] con periodicidad regular [o] de cuando en cuando» cayó del 20 al 17 %. Al escribir el presente libro me puse en contacto con una docena de especialistas, tanto académicos como activistas, para tratar del ecologismo de base. Todos sin excepción creían que las actividades ecologistas de base se hallaban en alza. No obstante, nadie, excepto uno, pudo citar pruebas sólidas que apoyaran esa impresión. La excepción fue una serie de directorios de grupos ecologistas estatales y locales preparada cada año por la National Wildlife Federation (NWF) a partir de 1968. La cifra en bruto de esas organizaciones, enumeradas en años sucesivos, ha ido en aumento. Sin embargo, a lo largo de esos treinta años la NWF mejoró su búsqueda de esos grupos, y una vez tenida en cuenta esa mejora, los directorios nos transmitieron un mensaje de declive. Por ejemplo, de los grupos presentados en el directorio de 1999 con fechas fundacionales anteriores a 1968, sólo un tercio había sido listado en el directorio de ese año. Un ajuste moderado para la infravaloración de

esas primeras fechas convierte el crecimiento aparente en un descenso real. Agradezco a Arkadi Gerney la ayuda prestada para esta investigación. Otras supuestas pruebas de incremento de las organizaciones ecologistas de base, como las presentadas en Nicholas Freudenberg y Carol Steinsapir, «Not in Our Backyards: The Grassroots Environmental Movement», en: Riley Dunlap y Angela G. Mertig, eds., *American Environmentalism: The U.S. Environmental Movement, 1970-1990*, Nueva York, Taylor & Francis, 1992, p. 29, están gravemente viciadas por el hecho de que la mayoría de las listas de grupos ecologistas de base no han sido purgadas nunca de las que ya han desaparecido. Otro elemento de prueba contra el supuesto crecimiento del activismo ecologista a lo largo de las últimas décadas proviene de la encuesta anual de cientos de miles de universitarios de primer año realizada en la UCLA. La proporción de quienes consideraban un importante objetivo vital «participar en programas para descontaminar el medio ambiente» cayó del 45 % en 1972 al 19 % en 1998; véanse Linda J. Sax *et al.*, *The American Freshman*, Los Ángeles, UCLA Higher Education Research Institute, 1998, y anteriores volúmenes de esa serie. En la década de 1990 surgió un movimiento antiecologista, en especial en el Oeste, con la etiqueta de «Un uso sensato» y «derechos de propiedad», pero no he hallado pruebas sólidas de que cuente con una participación de base.

55. Sobre la derecha religiosa véanse Robert C. Liebman y Robert Wuthnow, eds., *The New Christian Right: Mobilization and Legitimation*, Hawthorne (Nueva York), Aldine Publishing Company, 1983; Diamond, *Roads to Dominion*; Justin Watson, *The Christian Coalition: Dreams of Restoration, Demands for Recognition*, Nueva York, St. Martin's Press, 1997; Smith, *American Evangelicalism*. En 1998 la Christian Coalition afirmaba tener 1,7 millones de miembros y más de 1.425 secciones locales. Informes posteriores indicaban que esas pretensiones estaban muy hinchadas, y que la Christian Coalition era ante todo una operación de correo directo. Véase Laurie Goodstein, «Coalition's Woes May Hinder Goals of Christian Right», *New York Times*, 2 de agosto de 1999.

56. Wuthnow, *The Restructuring of American Religion*, pp. 173-214.

57. Robert Wuthnow, «The Political Rebirth of American Evangelicals», en: Liebman y Wuthnow, *The New Christian Right*, pp. 167-185.

58. Smith, *American Evangelicalism*, p. 39.

59. James L. Guth, John C. Green, Lyman A. Kellstedt y Corwin E. Smidt, «Onward Christian Soldiers: Religious Activist Groups in American Politics», en: Cigler y Loomis, *Interest Group Politics*, 4.ª ed., pp. 55-76.

60. Guth, Green, Kellstedt y Smidt, «Onward Christian Soldiers», pp. 63, 73.

61. Las generalizaciones de este párrafo están tomadas de James L. Guth, Lyman A. Kellstedt, Corwin E. Smidt y John C. Green, «Thunder on the Right: Religious Interest Group Mobilization in the 1996 Election», en: Cigler y Loomis, *Interest Group Politics*, 5.ª ed., pp. 169-192.

62. Datos generosamente proporcionados por M. Dane Waters del Initiative and Referendum Institute. Véase M. Dane Waters, «A Century Later: The Experiment with Citizen-Initiated Legislation Continues», *The Public Perspective*, número especial: *America at the Polls: 1998*, 10 (diciembre/enero de 1999), pp. 123-144, en especial p. 128.

63. David D. Schmidt, *Citizen Lawmakers: The Ballot Initiative Revolution*, Filadelfia, Temple University Press, 1989.

64. David B. Magleby, «Direct Legislation in the American States», en: David Butler y Austin Ranney, eds., *Referendums around the World*, Washington, D.C., AEI Press, 1994, pp. 230-233.

65. Caroline J. Tolbert, Daniel H. Lowenstein y Todd Donovan, «Election Law and Rules for Using Initiatives», en: Shaun Bowler, Todd Donovan y Caroline J. Tolbet, eds., *Citizens as Legislators: Direct Democracy in the United States*, Columbus, Ohio State University Press, 1998, p. 35. Véanse también otros capítulos del libro de Bowler, Donovan y Tolbert; David B. Magleby, *Direct Legislation: Voting on Ballot Propositions in the United States*, Baltimore (Maryland), Johns Hopkins University Press, 1984; Thomas E. Cronin, *Direct Democracy: The Politics of Initiative, Referendum, and Recall*, Cambridge (Massachusetts), Harvard University Press, 1989; M. Dane Walters, «A Century Later: The Experiment with Citizen-Initiated Legislation Continues».

66. Véanse pruebas de las proposiciones de este párrafo en Betty H. Zisk, *Money, Media, and the Grass Roots: State Ballot Issues and the Electoral Process*, Newbury Park (California), Sage, 1987, cita en la p. 246; Cronin, *Direct Democracy*, en especial pp. 110-116; Tolbert, Lowenstein y Donovan, «Election Law»; Magleby, «Direct Legislation in the American States». Agradezco a Benjamin Deufel su útil ayuda sobre este tema.

67. Zisk, *Money, Media, and the Grass Roots*, p. 250.

68. Kevin Djo Everett, «Professionalization and Protest: Changes in the Social Movement Sector, 1961-1983», *Social Forces*, 70 (junio de 1992), pp. 957-975.

69. Debra E. Blum, «Men's Group Lays Off Entire Staff», *The Chronicle of Philanthropy*, 12 de marzo de 1998. Los Promise-Keepers reanudaron su actividad seguidamente, pero un año después de la manifestación «Stand in the Gap» seguían reducidos desde el punto de vista organizativo a la mitad aproximadamente de lo que eran antes. Véase «Promise Keepers at a Prayerful Crossroads; One Year After Mall Rally, Men's Religious Group Grapples with Message, Money», *Washington Post*, 7 de octubre de 1998.

70. Las pruebas para las generalizaciones expuestas en este párrafo proceden de Verba, Schlozman y Brady, *Voice and Equality*, pp. 50, 60, 88-89; Dalton, *Citizen Politics*, pp. 67-85; Matthew Crozat, «Are the Times A-Changin'? Assessing the Acceptance of Protest in Western Democracies», en: Meyer y Tarrow, *The Social Movement Society*, pp. 59-81; y el análisis de los datos de General Social Survey (1973, 1996) realizado por el autor, al igual que los de Political Action Studies (1974, 1981), encuestas de Roper Social and Political Trends (1978, 1980, 1985, 1994) y World Values Surveys (1980, 1990, 1995). Como confirmación del «encanecimiento» de los participantes en manifestaciones de protesta mostrado en la figura 45, las encuestas Roper detectan que la proporción de quienes se consideran manifestantes protestarios mayores de cuarenta y cinco años se dobló del 17 % en 1978 al 32 % en 1994. Dalton observa que los datos de las cinco encuestas realizadas por Political Action y World Values Surveys entre 1974 y 1995 muestran que la proporción de adultos que participaron en un boicot en

alguna ocasión aumentó del 16 % en 1974 al 19 % en 1995; la de quienes participaron en alguna ocasión en una manifestación autorizada subió de un 12 a un 16 %; la de quienes participaron alguna vez en una huelga salvaje aumentó de un 2 a un 4 %; y la de quienes participaron en una sentada se mantuvo constante en un 2 %. Estas mismas encuestas muestran, sin embargo, que la media de edad de los adultos que han participado alguna vez en una manifestación aumentó constantemente de treinta y cinco años en 1974 a cuarenta y seis en 1995; el protestario típico durante este período fue el veterano entrado en años de la década de los sesenta.

71. Meyer y Tarrow, «A Movement Society», p. 8.

72. Para todas las llamadas telefónicas: Federal Communications Commission, *Statistics of Communications Common Carriers* (antes *Statistics of the Communication Industry in the U.S.*), Washington, D.C., Government Printing Office, 1945-1999. Para todas las llamadas personales realizadas en 1982: Fischer, *America Calling*, p. 226; para las tendencias en las llamadas a larga distancia y el envío de cartas: análisis del archivo de encuestas de Roper Social and Political Trends realizado por el autor, además de los Roper Reports para agosto de 1995. Para el consumo de 1998: Pew Research Center for the People & the Press, *Biennial News Consumption Survey*, www.people-press.org/md98que.htm.

73. Sobre predicciones acerca del impacto social del teléfono véanse Ithiel de Sola Pool, *Forecasting the Telephone: A Retrospective Technology Assessment of the Telephone*, Norwood (Nueva Jersey), Ablex Publishing, 1983; Sidney Aronson, «Bell's Electrical Toy: What's the Use? The Sociology of Early Telephone Usage», y Asa Briggs, «The Pleasure Telephone: A Chapter in the Prehistory of the Media», ambos en: Ithiel de Sola Pool, ed., *The Social Impact of the Telephone*, Cambridge (Massachusetts), MIT Press, 1977; Fischer, *America Calling*, cita en la p. 82. Agradezco a David Campbell su reseña sobre los efectos sociales de la telefonía.

74. Pool, «Introduction», en: *Social Impact of the Telephone*, p. 4.

75. Alan H. Wurtzel y Colin Turner, «The Latent Functions of the Telephone: What Missing the Extension Means», en: *Social Impact of the Telephone*, pp. 246-261.

76. Sidney H. Aronson, «The Sociology of the Telephone», *International Journal of Comparative Sociology*, 12 (septiembre de 1971), p. 162; Fischer, *America Calling*, p. 195; Malcolm M. Willey y Stuart A. Rice, *Communication Agencies and Social Life*, Nueva York, McGraw-Hill, 1933; Martin Mayer, «The Telephone and the Uses of Time», en: *Social Impact of the Telephone*, pp. 225-245, citas en las pp. 226 y 230.

77. Fischer, *America Calling*, pp. 3, 242, 253, 265-266.

78. Daniel J. Boorstin, *The Americans: The Democratic Experience*, Nueva York, Vintage Books, 1974, p. 391.

79. Difusión tecnológica: tabla 2 *infra*, y el correspondiente análisis; uso del tiempo: John Robinson, Shawn Levin y Brian Hak, «Computer Time», *American Demographics*, agosto de 1998; uso de internet: figura 56 *infra* y «64.2 Million American Adults Regularly Use the Internet», comunicado de prensa de Mediamark (12 de mayo de 1999), en www.mediamark.com/mri/docs/pres_s99.htm.

80. Jóvenes e internet: *Project Vote Smart/Pew Charitable Trusts 1999 Survey*, Philipsburg (Montana), Project Vote Smart, 1999 (www.votesmart.org/youthsurvey.phtml?checking=/, visitada el 5 de octubre de 1999); página web de AARP: «Silver Stringers Get New Life on Line», *Boston Globe*, 25 de diciembre de 1998.

81. Oficios religiosos: «God Goes Online», *Wall Street Journal*, 26 de marzo de 1999; oración: Joshua Cooper Ramo, «Finding God on the Web», *Time*, 16 de diciembre de 1996, pp. 60-65; «Praying on the Internet», *Christian Century*, 16 de abril de 1997; bodas: «The Knot: Weddings for the Real World Launches Wedding Day», *Business Wire*, 24 de junio de 1997; funerales y asesoramiento para el duelo: «Post-mortems Meet Modems: Online Funerals Is Mourners' Way to Go», Associated Press, en *Sacramento Bee*, 25 de agosto de 1996; Sarah Wyatt, «Comfort and Counsel in Times of Grief», *New York Times*, 18 de agosto de 1997; manifestaciones virtuales y grupos de presión: «We Shall All Log-On: Digital Demonstrators Unite on the Web», *Wall Street Journal*, 3 de diciembre de 1998; Rebecca Fairley Raney, «Flash Campaigns: Online Activism at Warp Speed», *New York Times*, 3 de junio de 1999; internet y comunidad: William A. Galston, «(How) Does the Internet Affect Community? Some Speculations in Search of Evidence», en: Elaine Ciulla Kamarck y Joseph S. Nye, Jr., eds., *democracy.com? Governance in a Networked World*, Hollis (New Hampshire), Hollis Publishing, 1999, pp. 45-61.

82. Philip Aspden y James E. Katz, «A Nation of Strangers?», *Communications of the AGM* 40, diciembre de 1997, pp. 81-86; «The Internet News Audience Goes Ordinary», Pew Research Center for the People & the Press (www.people-press.org/tech98mor.htm, visitada el 15 de agosto de 1999), en especial p. 15; el análisis del archivo de encuestas de DDB Needham Life Style es del autor. Para una conclusión similar véase Bruce Bimber, «Information and Civic Engagement in America: Political Effects of Information Technology», manuscrito no publicado, Universidad de California en Santa Barbara, 1999.

83. Barry Wellman, Janet Salaff, Dimitrina Dimitrova, Laura Garton, Milena Gulia y Caroline Haythornthwaite, «Computer Networks as Social Networks: Collaborative Work, Telework, and Virtual Community», *Annual Review of Sociology*, 22 (1996), pp. 213-238, cita en la p. 213; Barry Wellman y Milena Gulia, «Virtual Communities as Communities: Net Surfers Don't Ride Alone», en: Marc A. Smith y Peter Kollock, eds., *Communities in Cyberspace*, Nueva York, Routledge, 1999, pp. 167-194, cita en la p. 188.

84. Starr Roxanne Hiltz y Murray Turoff, *The Network Nation: Human Communication Via Computer*, Reading (Massachusetts), Addison-Wesley, 1978, citado en Nitin Nohria y Robert G. Eccles, «Face-to-Face: Making Network Organizations Work», en: Nitin Nohria y Robert G. Eccles, eds., *Networks and Organizations: Structure, Form, and Action*, Boston, Harvard Business School Press, 1992, p. 289; Michael Strangelove, «The Internet, Electric Gaia and the Rise of the Uncensored Self», *Computer-Mediated Communication Magazine*, 1 (septiembre de 1994), p. 11.

85. Howard Rheingold, *The Virtual Community: Homesteading on the Electronic Frontier*, Reading (Massachusetts), Addison-Wesley, 1993, p. 1; John Perry Barlow, Sven Birkets, Kevin Kelly y Mark Slouka, «What Are We Doing On-Line», *Harper's*, agosto de 1995, pp. 35-46, cita en la p. 40.

86. John Seely Brown y Paul Duguid, *The Social Life of Information*, Boston, Harvard Business School Press, 2000, cita en la p. 31; Laura Garton y Barry Wellman,

«Social Impacts of Electronic Mail in Organizations: A Review of the Research Literature», *Communication Yearbook*, 18, Thousand Oaks (California), Sage, 1995, pp. 434-453, en especial pp. 444-447.

87. Michael L. Dertouzos, *What Will Be: How the New World of Information Will Change Our Lives*, San Francisco, Harper-Edge, 1997, pp. 157-160.

88. Rheingold, *Virtual Community*, p. 422; Starr Roxanne Hiltz y Murray Turoff, *The Network Nation*, ed. revisada, Cambridge (Massachusetts), MIT Press, 1993; Peter Steiner, «On the Internet, No One Knows You're a Dog», *New Yorker*, 5 de julio de 1993, p. 61.

89. Lee Sproull y Sara B. Kiesler, *Connections: New Ways of Working in the Networked Organization*, Cambridge (Massachusetts), MIT Press, 1991.

90. Peter Kollock y Marc A. Smith, «Communities in Cyberspace», en: Smith y Kollock, eds., *Communities in Cyberspace*, Nueva York, Routledge, 1999, pp. 3-25, cita en la p. 13.

91. Mark S. Bonchek, *Fronz Broadcast to Netcast: The Internet and the Flow of Political Information*, tesis doctoral, Harvard University, 1997, en especial pp. 99-109.

92. Brown y Duguid, *Social Life of Information*, p. 226.

93. El análisis de encuestas de DDB Needham Life Style sobre el uso de internet es del autor; *Falling Through the Net II: New Data on the Digital Divide*, Washington, D.C., National Telecommunications and Information Administration, 1999, en www.ntia.doc.gov/ntiahome/net2/falling.html, visitada el 1 de julio de 1999; Manuel Castells, *The Rise of the Network Society*, Cambridge (Massachusetts), Blackwell, 1996, pp. 363-364; Pippa Norris, «Who Surfs? New Technology, Old Voters, & Virtual Democracy», en: Kamarck y Nye, *democracy.com*, pp. 71-94; Pippa Norris, «Who Surfs Café Europa? Virtual Democracy in the U.S. and Western Europe», ponencia presentada en la asamblea anual de la American Political Science Association, Atlanta, septiembre de 1999.

94. Dertouzos, *What Will Be*, p. 299.

95. Albert Mehrabian, *Silent Messages: Implicit Communications of Emotions and Attitudes*, Belmont (California), Wadsworth, 1981, p. 111, citado en Brittney G. Chenault, «Developing Personal and Emotional Relationships Via Computer-Mediated Communication», *Computer-Mediated Communication Magazine*, 5 (mayo de 1998), p. 1, en www.december.com/cmc/mag/1998/may/chenault.html, consultada el 16 de octubre de 1999. Sobre evolución y honradez véase Robert H. Frank, *Passions Within Reason: The Strategic Roles of the Emotion*, Nueva York, Norton, 1988.

96. Los estudios comparativos entre la comunicación cara a cara y mediante ordenador son numerosos. Véanse Nohria y Eccles, «Face-to-Face», en especial pp. 292-299, de donde tomamos la cita; Sara Kiesler, Jane Siegel y Timothy W. McGuire, «Social Psychological Aspects of Computer-Mediated Communication», *American Psychologist*, 39 (1984), pp. 1123-1134; L.K. Trevino, R.H. Lengel y R.L. Daft, «Media Symbolism, Media Richness, and Media Choice in Organizations: A Symbolic Interactionist Perspective», *Communication Research*, 14 (1987), pp. 553-574; Lee Sproull y Sara Kiesler, «Computers, Networks, and Work», *Scientific American*, 265 [3] (1991), pp. 116-127; Poppy Lauretta McLeod, «An Assessment of the Experimental Literature on Electronic Support of Group Work: Results of a Meta-Analysis», *Human-Computer Interaction*, 7 (1992), pp. 257-280; Joseph B. Walther, «Interpersonal Effects in Computer-Mediated Interaction: A Relational Perspective», *Communication Research*, 19 (1992), pp. 52-90; Joseph B. Walther, «Anticipated Ongoing Interaction Versus Channel Effects on Relational Communication in Computer-Mediated Interaction», *Human-Computer Interaction*, 20 (1994), pp. 473-501; M. Lea y R. Spears, «Love at First Byte? Building Personal Relationships over Computer Networks», en: J.T. Wood y S. Duck, eds., *Understudied Relationships: Off the Beaten Track*, Newbury Park (California), 1995, pp. 197-233; Garton y Barry Wellman, «Social Impacts»; Susan G. Straus, «Technology, Group Process, and Group Outcomes: Testing the Connections in Computer-Mediated and Face-to-Face Groups», *Human-Computer Interaction*, 12 (1997), pp. 227-265, en especial pp. 233-236; Elena Rocco, «Trust Breaks Down in Electronic Contexts but Can Be Repaired by Some Initial Face-to-Face Contact», *Computer-Human Interaction [CHI] Proceedings*, Los Ángeles (California), abril de 1998, pp. 492-502. Los científicos no están de acuerdo sobre las diferencias entre la comunicación cara a cara y por ordenador que explican la diversidad de resultados: la mayor riqueza en «presencia social» en situaciones cara a cara, la mayor lentitud comunicativa en situaciones basadas en textos, la suposición más acentuada del mantenimiento de la relación en situaciones cara a cara o alguna otra cosa. Brown y Duguid, *Social Life of Information*, pp. 41-52, ofrece una ventajosa visión global de las diferencias entre el trato en la vida real y en el ciberespacio.

97. Brown y Duguid, *Social Life of Information*, p. 61. Sobre «echar fuego» véanse Martin Lea, Tim O'Shea, Pat Fung y Russell Spears, «"Flaming" in Computer-Mediated Communication: Observations, Explanations, Implications», en: Martin Lea, ed., *Contexts of Computer-Mediated Communication*, Nueva York, Harvester Wheatsheaf, 1992, pp. 89-112; Garton y Wellman, «Social Impacts», pp. 441-442; Straus, «Technology», pp. 234-235. Según Rocco («Trust Breaks Down»), una breve interacción cara a cara antes de la comunicación mediante ordenador mejoraba la cooperación.

98. Nohria y Eccles, «Face-to-Face», pp. 300-301; Andrew Cohill y Andrea Kavanaugh, *Community Networks: Lessons from Blacksburg, Virginia*, Norwood (Massachusetts), Artech House, 2000.

99. Galston, «(How) Does the Internet Affect Community?».

100. Brid O'Connaill, Steve Whittaker y Sylvia Wilbur, «Conversations over Video Conferences: An Evaluation of the Spoken Aspects of Video-Mediated Communication», *Human-Computer Interaction*, 8 (1993), pp. 389-428; Abigail J. Sellen, «Remote Conversations: The Effects of Mediating Talk with Technology», *Human-Computer Interaction*, 10 (1995), pp. 401-444.

101. Marshall van Alstyne y Erik Brynjolfsson, «Electronic Communities: Global Village or Cyberbalkanization?» (1996), web.mit.edu/marshall/www/Abstracts.hml, visitada el 1 de octubre de 1999. Véase Bruce Bimber, «The Internet and Political Transformation: Populism, Community, and Accelerated Pluralism», *Polity*, 31 (1998), pp. 133-160, sobre un razonamiento relacionado con el anterior según el cual internet estimularía «la fragmentación del sistema actual de una política basada en grupos de interés».

102. Stephen Doheny-Farina, *The Wired Neighborhood*, New Haven (Connecticut), Yale University Press, 1996, p. 16.

103. Agradezco a Paul Resnick sus constantes enseñanzas y concienzudas reflexiones sobre internet y el capital social.

104. *Time*, 27 de septiembre de 1999; Robert Kraut, Michael Patterson, Vicki Lundmark y Sara Kiesler, «Internal Paradox: A Social Technology That Reduces Social Involvement and Psychological Well-Being?», *American Psychologist*, 53 (septiembre de 1998), pp. 1017-1031.

105. Emmanuel Koku, Nancy Nazer y Barry Wellman, «Netting Scholars: Online and Offline», *American Behavioral Scientist*, 43 (2000). Según Keith N. Hampton y Barry Wellman, «Netville Online and Off-line: Observing and Surveying a Wired Suburb», *American Behavioral Scientist*, 43 (noviembre/diciembre de 1999), pp. 475-492, los residentes de este suburbio cableado de Toronto utilizaban la comunicación por ordenador ante todo para reforzar sus lazos con los vecinos, más que para ampliar sus redes sociales más allá de los límites de su espacio físico. Wellman explica también en «The Global Village Isn't So Global», *Connections*, 22 (1999), pp. 14-16, que según un estudio piloto sobre el uso del correo electrónico entre estudiantes graduados de la Universidad de California, casi dos tercios de los mensajes procedían de la zona de la Bahía, y todo un cincuenta por ciento del propio Berkeley. Agradezco a Barry Wellman muchas observaciones útiles sobre el tema tratado en esta parte, así como sus conocimientos de especialista sobre los BMW. Véanse pruebas adicionales de que las telecomunicaciones y la comunicación cara a cara no compiten, sino que se complementan, en Jess Gaspar y Edward L. Glaeser, «Information Technology and the Future of Cities», *Journal of Urban Economics*, 43 (1998), pp. 136-156.

106. Dertouzos, *What Will Be*, p. 300; Brown y Duguid, *Social Life of Information*, p. 226, que citan a Dan Huttenlocher.

Capítulo 10: Introducción

1. Morris Janowitz, *The Community Press in an Urban Setting: The Social Elements of Urbanism*, Chicago, University of Chicago Press, 1967, 2.ª ed., p. XVII; Fischer, Jackson *et al.*, *Networks and Places*, pp. 201-203.

2. Wuthnow, *Sharing the Journey*, p. 6.

3. Véase un razonamiento análogo en Robert J. Sampson, «Local Friendship Ties», pp. 766-779.

4. El análisis de los archivos de la General Social Survey, DDB Needham Life Style y Roper Social and Political Trends es del autor. Henry E. Brady, Kay L. Schlozman, Sidney Verba y Laurel Elms, «Who Bowls? Class, Race, and Political Inequality, 1973-1994», ponencia pronunciada en la asamblea anual de la American Political Science Association, Boston, septiembre de 1998, confirman la ausencia de diferencias de clase en lo relativo al abandono del compromiso cívico.

5. Las generalizaciones expuestas en este párrafo se basan en análisis de archivos de DDB Needham Life Style, Roper Social and Political Trends y General Social Survey realizados por el autor, que ha mantenido constantes otros factores demográficos, entre ellos el sexo, la raza, el estado civil o familiar, el empleo, la edad, los problemas de ingresos y económicos, y la propiedad de la vivienda.

6. Sobre la función de la educación para explicar las diferencias en participación política véanse Verba, Schlozman y Brady, *Voice and Equality*; Norman H. Nie, Jane Junn y Kenneth Stehlik-Barry, *Education and Democratic Citizenship in America*, Chicago, University of Chicago Press, 1996, así como el Apéndice 1.

7. *Statistical Abstract of the United States 1998*, Washington, D.C., U.S. Census Bureau, 1998, suplementado con análisis de la General Social Survey realizados por el autor.

8. Según observamos anteriormente, los efectos sinérgicos pueden llegar a oscurecer o eliminar la correlación individual entre dos factores que mantienen una relación causal dentro del conjunto.

Capítulo 11: Presiones de tiempo y dinero

1. Verba, Schlozman y Brady, *Voice and Equality*, p. 129; *Giving and Volunteering: 1996*, pp. 4-112; Robinson y Godbey, *Time for Life*, p. 231; y el análisis multivariante de las encuestas de DDB Needham Life Style y GSS realizado por el autor. En las encuestas de DDB Needham, por ejemplo, la proporción de norteamericanos que «se quedaron hasta tarde en el trabajo» al menos una vez al mes el año anterior fue aumentando de un 29 % en 1985 a un 38 % en 1999.

2. Ellen R. McGrattan y Richard Rogerson, «Changes in Hours Worked Since 1950», *Federal Reserve Bank of Minneapolis Quarterly Review*, 22 (invierno 1998), pp. 2-19. El *Report on the American Workforce 1999*, Washington, D.C., Department of Labor, 1999, cap. 3, ofrece una visión general equilibrada y completa de las tendencias en cuanto a horas de trabajo. Según analizaremos más adelante, esta estabilidad de conjunto oculta grandes redistribuciones de horas trabajadas por subgrupos poblacionales.

3. Robinson y Godbey, *Time for Life*, p. 339. El tiempo libre es todo el que no se dedica al trabajo, el hogar, el cuidado familiar y personal, las compras, la comida y el sueño. Véase un debate sobre tendencias en cuanto a las horas de trabajo en Robinson y Godbey, *Time for Life*; Juliet B. Schor, *The Overworked American*, Nueva York, Basic Books, 1991; McGrattan y Rogerson, «Changes in Hours»; Mary T. Coleman y John Pencavel, «Changes in Work Hours of Male Employees, 1940-1988», *Industrial and Labor Relations Review*, 46 (enero de 1993), pp. 262-283; Mary T. Coleman y John Pencavel, «Trends in Market Work Behavior of Women Since 1940», *Industrial and Labor Relations Review*, 46 (julio 1993), pp. 653-676; Laura Leete y Juliet B. Schor, «Assessing the Time Squeeze Hypothesis: Hours Worked in the United States, 1969-1989», *Industrial Relations*, 33 (enero de 1994), pp. 25-43; Barry Bluestone y Stephen Rose, «Oveworked *and* Underemployed», *The American Prospect*, 31 (marzo/abril de 1997), pp. 58-69; Michel, Bernstein y Schmitt, *The State of Working America*, en especial pp. 17-18, 123.

4. El análisis de los sondeos Harris, obtenidos del archivo de sondeos de Louis Harris de la Universidad de Carolina del Norte, es del autor. Robinson y Godbey, *Time*

for Life, pp. 126-129. Los datos de los dietarios son en general más fiables que las preguntas de encuesta en las que se pide exponer un recuerdo, y muestran menos tiempo dedicado al trabajo y más tiempo libre.

5. Seller, *The Overworked American*; Robinson y Godbey, *Time for Life*, pp. 217-218; *Report on the American Workforce 1999*, pp. 95, 100.

6. Juliet Schor, «Civic Engagement and Working Hours: Do Americans Really Have More Free Time Than Ever Before?», en: Lonnie Golden y Deborah M. Figart, eds., *Working Time, Overwork and Underemployment: Trends, Theory and Policy Perspectives*, Londres, Routledge, 2000.

7. El análisis de los datos de la General Social Survey y DDB Needham Life Style es del autor, que ha mantenido constantes las variables de sexo, raza, año de nacimiento, año de realización de la encuesta, educación, ingresos, problemas económicos, región, tamaño de la ciudad, estado civil y familiar, situación de empleo, salud del encuestado según él mismo, movilidad esperada, propiedad de la vivienda y tiempo medio de ida y vuelta al trabajo en el condado de residencia. Nuestro índice de presión del tiempo para DDB Needham se basa en cuatro componentes estrechamente correlacionados; los tres primeros son expresiones de acuerdo/desacuerdo: 1) «Trabajo muy duramente la mayor parte del tiempo»; 2) «Me sobra mucho tiempo» (las puntaciones están invertidas); 3) «Me siento sometido a mucha presión la mayor parte del tiempo», y 4) «¿Cuántas veces se quedó hasta tarde en el trabajo durante los últimos doce meses?».

8. Richard B. Freeman, «Working for Nothing: The Supply of Volunteer Labor», documento de trabajo núm. 5435 para el National Bureau of Economic Research, Cambridge (Massachusetts), National Bureau of Economic Research, 1996, pp. 28-34; Verba, Schlozman y Brady, *Voice and Equality*, pp. 352-358, en especial nota 40; Kay Lehman Schlozman, Henry E. Brady, Sidney Verba, Jennifer Erkulwater y Laurel Elms, «Why Can't They Be Like We Were? Life Cycle, Generation, and Political Participation», ponencia presentada en la asamblea anual de la American Political Science Association, Atlanta, septiembre de 1999; el análisis de los datos de encuestas de DDB Needham Life Style es del autor.

9. John Robinson, «The Time Squeeze», *American Demographics*, febrero de 1990. La presión del tiempo y la dependencia del televisor mantienen también una fuerte correlación negativa en los datos de DDB Needham.

10. El análisis de los datos de DDB Needham Life Style es del autor.

11. El análisis de los datos de DDB Needham Life Style es del autor. La angustia económica se mide mediante cuatro declaraciones de acuerdo/desacuerdo: «Nunca tenemos la impresión de salir adelante, al margen de la rapidez con que aumenten nuestros ingresos» (están de acuerdo); «Nuestra familia está actualmente muy endeudada» (están de acuerdo); «Tenemos más que la mayoría de nuestros vecinos para gastos extraordinarios» (no están de acuerdo), y «Nuestros ingresos familiares son lo bastante altos como para satisfacer casi todos nuestros deseos importantes» (no están de acuerdo). Las cuatro expresiones muestran un aumento de las preocupaciones económicas entre 1975 y 1999 (en especial en la primera mitad del período); las cuatro están además fuertemente correlacionadas con el abandono del compromiso cívico y social, manteniendo constantes otros factores demográficos estándar. La correlación negativa entre compromiso social y preocupaciones económicas no demuestra, por supuesto, una causalidad. Es posible que las inversiones en capital social actúen como amortiguadores de los reveses económicos, o quizá los individuos socialmente comprometidos son más fáciles de satisfacer económicamente que las demás personas, más materialistas. (Agradezco a Lara Putnam estas observaciones.) En cualquier caso, el hecho de mantener constantes las preocupaciones económicas sólo reduce imperceptiblemente las caídas fundamentales en el compromiso cívico y social analizadas en la parte II.

12. Juliet B. Schor, *The Overspent American: Upscaling, Downshifting, and the New Consumer*, Nueva York, Harper, 1999; Robert H. Frank, *Luxury Fever: Why Money Fails to Satisfy in an Era of Excess*, Nueva York, Free Press, 1999. Véanse más pruebas del materialismo creciente en la figura 76.

13. Marie Jahoda, Paul Lazarsfeld y Hans Zeisel, *Marienthal*, Chicago, Aldine-Atherton, 1933 (1971); Eli Ginzberg, *The Unemployed*, Nueva York, Harper and Brothers, 1943; Richard C. Wilcock y Walter H. Franke, *Unwanted Workers*, Nueva York, Free Press of Glencoe, 1963.

14. Las generalizaciones expuestas en este párrafo y en el siguiente se basan en análisis de archivos de DDB Needham Life Style, Roper Social and Political Trends y General Social Survey realizados por el autor. En la GSS la participación electoral y la afiliación a algún grupo guardan una correlación positiva con la satisfacción económica, manteniendo constantes las variables de ingresos, educación, edad, sexo, raza, estado civil y familiar y año de la encuesta.

15. Caroline Hedges Persell, «The Interdependence of Social Justice and Civil Society», Nueva York, New York University, 1996; W. Lance Bennett, «The Uncivic Culture: Communication, Identity, and the Rise of Lifestyle Politics», *PS: Political Science Politics*, 31 (diciembre de 1998), pp. 741-761.

16. El análisis de los datos de DDB Needham Life Style es del autor.

17. Robert Wuthnow, «Changing Character of Social Capital in the United States». Burnham, «Turnout Problem», presenta pruebas de que entre mediados de la década de 1960 y de la de 1980 la participación electoral descendió dos veces más deprisa entre los obreros que entre los empleados. Aunque he encontrado pocas pruebas de que el abandono del compromiso cívico se haya concentrado en las clases bajas, mi análisis de sondeos de 1966 a 1998 procedentes del archivo de sondeos Harris de la Universidad de Carolina del Norte indica que el desentendimiento ha crecido con más rapidez en los peldaños más bajos de la jerarquía social. En este sentido encuentro cierto apoyo para la interpretación que alude a la «marginalidad» en relación con las actitudes y comportamientos políticos.

18. Theda Skocpol, «Unraveling from Above», *The American Prospect*, marzo/abril de 1996, pp. 20-25.

19. El análisis de los archivos de DDB Needham Life Style, General Social Survey y Roper Social and Political Trends es del autor, que ha utilizado una amplia gama de indicadores de la participación social y de la situación de privilegio económico. Véase también Verba *et al.*, «Who Bowls?».

20. Esta generalización se basa en un extenso análisis multivariante de General Social Survey, los archivos de DDB Needham Life Style y los de Roper Social and Political

Trends, que predicen índices de compromiso cívico a partir de numerosos factores demográficos, como los ingresos y las preocupaciones económicas, además del año de encuesta. La tendencia en el tiempo se ha recortado en no más de un 5-10%, incluso bajo los controles económicos más rigurosos, tanto objetivos como subjetivos.

21. Bureau of Labor Statistics; Coleman y Pencavel, «Trends in Market Work Behavior of Women». McGrattan y Rugerson, «Changes in Hours», calculan que las horas semanales de trabajo pagado por mujer aumentaron en torno a siete entre 1960 y 1990. Leete y Schor, «Assessing the Time Squeeze», calculan que el trabajo femenino pagado aumentó en cinco horas semanales de 1969 a 1989; el *Report on the American Workforce*, p. 84, calcula un aumento de seis horas por semana de 1976 a 1998. Estos estudios utilizan métodos diferentes y cubren períodos distintos, pero coinciden en un aumento calculado en aproximadamente una hora diaria más en trabajo pagado por mujer de tipo medio a lo largo de estas tres décadas. Basándose en datos de dietarios, Robinson y Godbey, *Time for Life*, p. 346, calculan que entre 1965 y 1995 el incremento de horas de trabajo pagado para todas las mujeres llegó a ocho horas por semana, mientras que el descenso en tareas del hogar y cuidado de los niños equivalió a trece horas semanales, lo que supuso una ganancia neta de unas cinco horas a la semana en tiempo libre de uso discrecional.

22. Ithiel de Sola Pool y Manfred Kochen, «Contacts and Influence», *Social Networks*, 1 (1978-1979), pp. 5-51; Patricia Klobus Edwards, John N. Edwards y Ann DeWitt Watts, «Women, Work, and Social Participation», *Journal of Voluntary Action Research*, 13 (enero/marzo de 1984), pp. 7-22; el análisis de los archivos de Roper Social and Political Trends y de la GSS es del autor. Según Robinson y Godbey, *Time for Life*, las mujeres no empleadas dedican más tiempo a actividades en asociaciones voluntarias que las que tienen un empleo a tiempo completo. Este dato está confirmado por pruebas del archivo de DDB Needham, según se expone en la figura 49.

23. El análisis de los archivos de Roper Social and Political Trends es del autor. Manteniendo constantes los factores demográficos estándares, el empleo a tiempo completo entre las mujeres está ligado a un moderado aumento en la dirección de organizaciones locales, la firma de peticiones, el envío de cartas al Congreso y otras formas públicas de compromiso comunitario.

24. El análisis de las encuestas de DDB Needham Life Style es del autor. Esas encuestas predicen un compromiso cívico entre las madres solteras, manteniendo constantes todas las variables demográficas estándares.

25. El análisis de los datos de DDB Needham Life Style y del archivo Americans' Use of Time es del autor. Según Verba, Schlozman y Brady, *Voice and Equality*, p. 259, los hombres son más activos en política, y las mujeres más en instituciones religiosas; los autores no encuentran diferencias en función del sexo en la participación en actividades laicas no políticas.

26. El análisis de las encuestas de DDB Needham Life Style es del autor. Las generalizaciones de este párrafo se refieren al efecto neto del trabajo a jornada completa, manteniendo constantes la educación, la raza, los problemas económicos, la movilidad residencial, el estado civil y familiar, y el año de nacimiento y de realización de la encuesta. Esta misma pauta aparece en el archivo Americans' Use of Time, según información de Laura Tiehen, «Has Working Caused Married Women to Volunteer Less? Evidence from Time Diary Data 1965 to 1993», ponencia pronunciada en la XXVIII conferencia anual de la Association for Research on Nonprofit Organizations and Voluntary Action (ARNOVA), Washington, D.C., 4-6 de noviembre de 1999. Igualmente, según datos de Roper Social and Political Trends, manteniendo constantes otros factores demográficos, los maridos de trabajadoras a tiempo completo van a la iglesia menos a menudo.

27. El análisis de los datos de General Social Survey (afiliación a organizaciones de servicio escolar), de DDB Needham Life Style (asistencia a clubes) y del archivo Americans' Use of Time (sobre empleo del tiempo) es del autor.

28. La pregunta completa es: «En la sociedad actual muchas mujeres trabajan en el hogar como amas de casa a jornada completa y otras muchas trabajan y reciben un salario por trabajos que realizan fuera del hogar. Otras combinan ambos mundos trabajando a tiempo parcial. ¿Cuál de las opciones expuestas abajo describe mejor lo que hace usted, y cuál es la principal razón de su decisión? 1) Ama de casa a tiempo completo, porque obtengo satisfacción personal siéndolo y no siento interés por trabajar fuera de mi hogar; 2) ama de casa a tiempo completo, porque creo que debo estar en el hogar para cuidar mejor de mis hijos, aunque me gustaría tener un trabajo; 3) trabajadora a tiempo parcial, porque obtengo satisfacción personal al trabajar al menos un tiempo fuera del hogar; 4) trabajadora a tiempo parcial, porque el dinero que gano con mi trabajo ayuda a la economía familiar; 5) trabajadora a tiempo completo, porque obtengo satisfacción personal de mi trabajo, y 6) trabajadora a tiempo completo, porque los ingresos que gano contribuyen a la economía familiar». Según observamos en el Apéndice 1, las encuestas de DDB Needham Life Style no incluyen a personas solteras antes de 1985. Para ampliar nuestro análisis de tendencias remontándolo a 1978, he atribuido la distribución de la condición de trabajo y preferencias a mujeres solteras entre 1978 y 1984 basándome en tendencias observadas para ellas en el período de 1985-1999. No obstante, si limitáramos nuestro análisis a los años de 1985-1999, no se modificaría ninguna conclusión en el texto, aunque se recortase el grado de cambio en la condición laboral de la mujer.

29. Este resultado se ve confirmado por las conclusiones de Roper según las cuales la «proporción de mujeres que dicen que preferirían quedarse en casa a ir a trabajar se situó en un 53% en 1992 a partir de un 43% en 1985, inversión de la tendencia a la baja en este dato estadístico desde los primeros años de la década de 1970. Russell, *Master Trend*, p. 65. Es necesario mostrarse cauteloso al evaluar los detalles de la figura 48, dado el especial carácter de la muestra de DDB Needham Life Style descrita en el Apéndice 1. No tengo motivos para dudar de la pauta que aparece en la figura 48, pero no he hallado otros archivos que contengan la información a largo plazo sobre preferencias laborales de las mujeres necesaria para confirmar dicha pauta.

30. Las columnas de la figura 49 representan coeficientes de regresión no estandarizada por mínimos cuadrados para variables ficticias que representan las diversas situaciones laborales de la mujer, manteniendo constantes la educación, el año de nacimiento, el año de la encuesta, el estado civil y familiar, los problemas económicos y la

expectativa de movilidad en el futuro. En ausencia de preocupaciones económicas, los ingresos bajos no tienen un efecto neto sobre el compromiso cívico.

31. La misma pauta aparece en la General Social Survey; en Nicholas Zill, «Family Change and Student Achievement: What We have Learned, What It Means for Schools», en: Alan Booth y Judith Dunn, eds., *Family-School Links: How Do They Affect Educational Outcomes?*, Mahwah (Nueva Jersey), Lawrence Erlbaum, 1996, p. 23; y en Marc Musick y John Wilson, «Women's Labor Force Participation and Volunteer Work», ponencia presentada en la asamblea anual de la Association for Research on Nonprofit Organizations and Voluntary Action, Washington, D.C., 1999.

32. En estos cálculos se mantienen constantes la educación, la edad, la seguridad económica y el estado civil y familiar.

33. Las mujeres que deciden trabajar (a tiempo completo o parcial) tienden a ir a la iglesia aún menos que las que trabajan por necesidad. En este caso podría ser significativa la autoselección, en el sentido de que las mujeres que son religiosamente muy observantes podrían tender más a decidirse por un papel familiar tradicional.

34. He indagado posibles interacciones entre trabajo y estado civil y familiar en cuanto que afectan a la interacción social de las mujeres. Según hemos expuesto anteriormente, el trabajo a tiempo completo impide la vinculación social, a excepción de los casos de las madres solteras, sea cual sea el estado civil o familiar de la mujer.

35. El análisis multivariante de los datos de DDB Needham indica que las mujeres que no están empleadas a tiempo completo dedican su tiempo libre adicional a actividades cívicas, mientras que los hombres que trabajan de la misma manera no lo hacen.

36. El análisis de los datos de la General Social Survey es del autor. Mi trabajo anterior se basó exclusivamente en la medición de la afiliación formal realizada por la GSS, por lo que se vio abocado a la hipótesis –firmemente contradicha por las pruebas más abundantes disponibles en la actualidad– de que el empleo a tiempo completo podría no ser un obstáculo para la participación social de la mujer. Véanse mis artículos «Tuning In, Tuning Out: The Strange Disappearance of Social Capital in America», *PS: Political Science and Politics*, 28 (diciembre de 1995), pp. 664-683, y «The Strange Disappearance of Civic America», *The American Prospect*, invierno de 1996, pp. 34-48.

37. Mi cálculo somero sobre los efectos de la entrada de la mujer en el mundo laboral es el siguiente: la mayor diferencia respecto a la asistencia a clubes se da entre las amas de casa por elección y las trabajadoras a jornada completa por necesidad, que acuden a dos reuniones por año. Entre 1978 y 1999, según nuestros datos, una persona de cada diez (como valor neto) aproximadamente pasó de la categoría de máximo «interés por los clubes» a la de mínimo «interés por los clubes». Por tanto, si ninguna mujer hubiese accedido al mundo del trabajo a lo largo de ese período, este hecho habría «salvado» 0,2 reuniones de club por adulto al año, mientras que el declive real ocurrido durante esos mismos años (según se mostró en el capítulo 3) rondó las cinco reuniones anuales. Cálculos comparables para otras formas de compromiso cívico coinciden en una estimación aproximativa de que el 10% del abandono total de la asistencia a los clubes debería asociarse a este factor. Estos cálculos ignoran el efecto del trabajo de una mujer sobre la actividad cívica de su marido, pero dicho efecto es pequeño en conjunto. Estas correlaciones individuales entre condición laboral y compromiso no tienen en cuenta los efectos sinérgicos del acceso de la mujer al mundo del trabajo: si, por ejemplo, el hecho de que algunas mujeres acepten un empleo reduce también la asistencia a clubes entre las que se quedan en casa.

38. El análisis de los archivos de DDB Needham Life Style y Roper Social and Political Trends es del autor. En el análisis de DDB Needham Life Style la prosperidad se definía como el cuartil más bajo en cuanto a angustia económica. Durante estas dos décadas el número de amas de casa adineradas descendió en dos tercios hasta llegar únicamente a un 8% de las mujeres en edad laboral. La prosperidad en el análisis de Roper Social and Political Trends (ausente como indicador directo de la angustia económica) se definía como el cuartil superior en la escala de ingresos.

39. Los efectos del trabajo femenino y de las preocupaciones económicas, analizados en este capítulo, no se pueden acumular sin más, pues ambos factores se superponen, según hemos visto. Mi suposición es que, en el mejor de los casos, explican en conjunto aproximadamente una décima parte del declive total de la vinculación social.

Capítulo 12: Movilidad y dispersión urbana

1. Sally Ann Shumaker y Daniel Stokols, «Residential Mobility as a Social Issue and Research Topic», *Journal of Social Issues*, 38 (1982), pp. 1-19, y el análisis de las encuestas de DDB Needam Life Style realizado por el autor.

2. J. Miller McPherson y William G. Lockwood, «The Longitudinal Study of Voluntary Association Memberships: A Multivariate Analysis», *Journal of Voluntary Action Research*, 9 (enero/diciembre de 1980), pp. 74-84; Wolfinger y Rosenstone, *Who Votes?*, en especial pp. 50-54; Robert J. Sampson, «Linking the Micro- and Macrolevel Dimensions of Community Social Organization», *Social Forces*, 70 (septiembre de 1991), pp. 43-64; Sampson, «Local Friendsp Ties»; Steven J. Rosenstone y John Mark Hansen, *Mobilization, Participation, and Democracy in America*, en especial pp. 157-158; Verba, Schlozman y Brady, *Voice and Equality*, pp. 452-455; Johanne Boisjoly, Greg J. Duncan y Sandra Hofferth, «Access to Social Capital», *Journal of Family Issues*, 16 (septiembre de 1995), pp. 609-631; Hausknecht, *Joiners*, pp. 47-48; y el análisis de las encuestas de DDB Needham Life Style realizado por el autor, que ha mantenido constantes factores demográficos estándares como la edad, el sexo, la raza, la educación, los ingresos, el estado civil y familiar, y la condición laboral.

3. Sampson, «Local Friendship Ties»; Robert D. Crutchfield, Michael R. Geerken y Walter R. Gove, «Crime Rate and Social Integration: The Impact of Metropolitan Mobility», *Criminology*, 20 (noviembre de 1982), pp. 467-478; Robert Audette, Robert Algozzine y Michelle Warden, «Mobility and School Achievement», *Psychological Reports*, 72 (abril de 1993), pp. 701-702; John Eckenrode, Elizabeth Rowe, Molly Laird y Jacqueline Brathwaite, «Mobility as a Mediator of the Effects of Child Maltreatment on Academic Performance», *Child Development*, 66 (agosto de 1995), pp. 1130-1142; John Hagan, Ross MacMillan y Blair Wheaton, «New Kid in Town: Social Capital and the Life Course Effects of Family Migration on Children», *American Sociological Review*, 61 (junio de 1996), pp. 368-385. Véanse pruebas en sentido contrario

en Peter H. Rossi, *Why Families Move*, Beverly Hills (California), Sage, 1980; y Fischer, Jackson *et al.*, *Networks and Places*, pp. 177-184.

4. Larry E. Long, *Migration and Residential Mobility in the United States*, Nueva York, Russell Sage Foundation, 1988; Shumaker y Stokols, «Residential Mobility»; *Historical Statistics of the United States* 1, p. 646; *Statistical Abstract of the United States 1998*; U.S. Census Bureau, «Housing Vacancies and Homeownership», en www.census.gov/hhes/www/housing/hvs/historic/histt14.html; Fischer, Jackson *et al.*, *Networks and Places*, pp. 191-192; y análisis de National Election Study y de las encuestas de DDB Needham Life Style realizados por el autor. Un estudio reciente propone que la movilidad durante la segunda mitad del siglo XX pudo haber sido superior a la del período entre 1860 y 1920, pero también este estudio halla una menor movilidad en los años de 1960-1990 que en los de 1940-1990; véase Patricia Kelly Hall y Steven Ruggles, «Moving Through Time: Internal Migration Patterns of Americans, 1850-1990», ponencia presentada en las reuniones de la Social Science History Association, Fort Worth (Texas), noviembre de 1999. Aunque el norteamericano medio ha vivido en la misma localidad durante más de dos décadas, cambia de residencia cada cinco años, más o menos –los alquilados cada 2,1 años, los propietarios cada 8,2–; Randolph E. Schmid, «Americans Move about Every 5 Years», *Associated Press*, 29 de octubre de 1998, citando un estudio de la Oficina del Censo. Una posible excepción al descenso de la movilidad es el hecho de que los solteros jóvenes se mudan quizá ligeramente más en la actualidad de lo que cambiaban de domicilio sus homólogos de hace unas décadas, pero esta tendencia es demasiado limitada como para explicar el declive conjunto que se da en la vinculación social. El análisis de las encuestas de DDB Needham Life Style es del autor; Matthew Klein, «Where America Lives», *American Demographics*, enero de 1998, que cita a la National Association of Home Builders.

5. El análisis de los archivos de DDB Needham Life, Roper Social and Political Trends y de la General Social Survey es del autor, que ha mantenido constantes las variables de educación, edad, raza, ingresos, estado civil y estabilidad residencial. Los habitantes de grandes ciudades y sus zonas suburbanas suelen estar menos comprometidos en cualquiera de las doce actividades cívicas medidas en las encuestas Roper Social and Political Trends, en especial las de presentarse como candidato a cargos, trabajar en puestos directivos o como miembro de comité de una organización local, acudir a una reunión pública y pronunciar un discurso. Véanse también John Eric Oliver, *Civil Society in Suburbia: The Effects of Metropolitan Social Contexts and Participation in Voluntary Organizations*, tesis doctoral, Universidad de California en Berkeley, 1997, en especial p. 64, y Hausknecht, *Joiners*, pp. 18-21.

6. Esta pauta aparece en la práctica totalidad de las docenas de indicadores de participación cívica tanto en los datos de DDB Needham Life Style como en los de Roper Social and Political Trends, manteniendo constantes todas las variables demográficas estándares. La categorización exacta del tamaño de la ciudad difiere entre los dos archivos, según se indica en las figuras 50 y 51, pero el compromiso cívico desciende con cada aumento gradual en tamaño desde las zonas rurales hasta las grandes zonas metropolitanas.

7. La encuesta DDB Needham Life Style incluye preguntas sobre dónde preferirían vivir los encuestados: ciudad grande o ciudad pequeña, centro de ciudad o zona suburbana. Cuando en el análisis de regresión múltiple de los indicadores de participación social se incluyen tanto el lugar de residencia actual como el preferido, el actual es siempre significativo, mientras que el preferido lo es en raras ocasiones.

8. John D. Kasarda, Stephen J. Appold, Stuart H. Sweeney y Elaine Sieff, «Central-City and Suburban Migration Patterns: Is a Turnaround on the Horizon?», *Housing Policy Debate*, 8 (1997), pp. 307-358.

9. Mark Twain (1867), citado en Bayrd Still, *Urban America: A History with Documents*, Boston, Little Brown, 1974, p. 198; Henry George, *Progress and Poverty* (1884), extractado en David R. Weimer, ed., *City and County in America*, Nueva York, Appleton-Century-Crofts, 1962, p. 60.

10. Las encuestas Roper Social and Political Trends indican un ciclo de «auge y caída» cívicos en las ciudades pequeñas y las zonas rurales en los últimos años de la década de 1980, un modelo que desdibuja la tendencia descendente de larga duración en aquellos medios, pero dicho modelo no aparece en las encuestas de DDB Needham Life Style, General Social Survey o National Election Study, por lo que es muy probable que se trate de una casualidad estadística.

11. Anuncio para Park Forest Homes, Inc., 8 de noviembre de 1952, citado en William H. Whyte Jr., *The Organization Man*, Nueva York, Simon & Schuster, 1956, p. 284.

12. Whyte, *The Organization Man*, cita en la p. 287; Herbert J. Gans, *The Levittowners: Ways of Life and Politics in a New Suburban Community*, Nueva York, Pantheon Books, 1967; Claude S. Fischer y Robert Max Jackson, «Suburbanism and Localism», en: Fischer *et al.*, *Networks and Places*, pp. 117-138; Seeley, Sim y Loosley, *Crestwood Heights*. En cambio, Bennett M. Berger, *Working Class Suburb: A Study of Autoworkers in Suburbia*, Berkeley, University of California Press, 1960, y Basil G. Zimmer y Amos H. Hawley, «The Significance of Membership in Associations», *American Journal of Sociology*, p. 65 (septiembre de 1959), pp. 196-201, hallaron una participación comunitaria escasa o nada extraordinaria en las primeras zonas suburbanas de la posguerra.

13. Peter O. Muller, *Contemporary Suburban America*, Englewood Cliffs (Nueva Jersey), Prentice-Hall, 1981; Gregory R. Weiher, *The Fractured Metropolis: Political Fragmentation and Metropolitan Segregation*, Albany, State University of New York Press, 1991; Douglas Massey y Mitchell Eggers, «The Spatial Concentration of Affluence and Poverty During the 1970s», *Urban Affairs Quarterly*, 29 (diciembre de 1993), pp. 299-315; Evan McKenzie, *Privatopia: Homeowner Associations and the Rise of Residential Private Government*, New Haven (Connecticut), Yale University Press, 1994; Edward J. Blakely y Mary Gail Snyder, *Fortress America: Gated Communities in the United States*, Washington, D.C., Brookings Institution, 1997. McKenzie explica que las asociaciones de propietarios se multiplicaron en toda la nación pasando de diez mil en 1970 a ciento cincuenta mil en 1992, cifra que representaba a treinta y dos millones de norteamericanos.

14. www.concordhomes.com/co/co_greenfield.html. Irónicamente, Greenfield se halla a pocos kilómetros del Park Forest estudiado por Whyte.

15. Blakely y Snyder, *Fortress America*; J. Eric Oliver, «The Effects of Metropolitan Economic Segregation on Local Civic Participation», *American Journal of Political Science*, 43 (enero de 1999), pp. 186-212, cita en la p. 205. Los estudios serios sobre las comunidades valladas se hallan aún en pañales.

16. M.P. Baumgartner, *The Moral Order of a Suburb*, Nueva York, Oxford University Press, 1988; Duany y Plater-Zyberk, citado en William Schneider, «The Suburban Century Begins», *The Atlantic Monthly*, julio de 1992, pp. 33-44, cita en la p. 37.

17. Lewis Mumford, *The Culture of Cities*, Nueva York, Harcourt, Brace, 1938, p. 412; Robert E. Lang y Karen A. Danielsen, «Gated Communities in America: Walling Out the World?», *Housing Policy Debate*, 8 (1997), p. 873.

18. Kenneth T. Jackson, *Crabgrass Frontier. The Suburbanization of the United States*, Nueva York, Oxford University Press, 1985, cita en las pp. 272, 279-280.

19. Robert Fishman, *Bourgeois Utopias: The Rise and Fall of Suburbia*, Nueva York, Basic Books, 1987; Joel Garreau, *Edge City: Life on the New Frontier*, Nueva York, Anchor Books, 1991; James Howard Kunstler, *The Geography of Nowhere: The Rise and Decline of America's Man-Made Landscape*, Nueva York, Simon & Schuster, 1993; Peter Katz, ed., *The New Urbanism: Toward an Architecture of Community*, Nueva York, McGraw-Hill, 1994; Thomas W. Hanchett, «U.S. Tax Policy and the Shopping Center Boom of the 1950s and 1960s», *American Historical Review*, 101 (octubre de 1996), pp. 1082-1110; Kenneth T. Jackson, «All the World's a Mall: Reflections on the Social and Economic Consequences of the American Shopping Center», *American Historical Review*, octubre de 1996, pp. 1111-1121; Margaret Crawford, «The World in a Shopping Mall», en: Michael Sorkin, ed., *Variations on a Theme Park: The New American City and the End of Public Space*, Nueva York, Noonday Press, 1992; Jackson, *Crabgrass Frontier*, p. 265.

20. *Statistical Abstract of the United States: 1998*, p. 636; *The Public Perspective*, 10 (febrero/marzo de 1999), p. 26; Brad Edmondson, «In the Driver's Seat», *American Demographics*, marzo de 1998, en www.americandemographics.com; y National Association of Home Builders, de datos del censo, en www.nahb.com/facts/forecast/-sf.html (consultada el 27 de enero de 2000).

21. Los datos de este párrafo y de los dos anteriores están tomados de Patricia S. Hu y Jennifer R. Young, «Summary of Travel Trends: 1995 Nationwide Personal Transportation Survey», preparado para el U.S. Department of Transportation, Oak Ridge (Tennessee), Center for Transportation Analysis, Oak Ridge National Laboratory, enero de 1999), www.cta.ornl.gov/npts/1995/Doc/trends_report18.pdf, datos de 1995 ajustados para ser comparados con encuestas anteriores; *Statistical Abstract of the United States: 1998*, p. 636; *Our Nation's Travel: 1995 National Personal Transportation Survey Early Results Report*, Washington, D.C., U.S. Department of Transportation, 1998; «Work at Home in 1997», informe del Bureau of Labor Statistics, http://stats.bls.gov/news.release/homey.nws.htm; William G. Deming, «Work at Home: Data from the CPS», *Monthly Labor Review*, febrero de 1994, pp. 14-20; Patricia L. Mokhtarian y Dennis K. Henderson, «Analyzing the Travel Behavior of Home-Based Workers in the 1991 CALTRANS Statewide Travel Survey», *Journal of Transportation and Statistics*, octubre de 1998, pp. 25-41; David Schrank y Tim Lomax, *The 1999 Annual Urban Mobility Study*, College Station, Texas Transportation Institute, Texas A&M University, 1999, en http://mobility.tamu.edu/. *Our Nations Travel* calcula los viajes de ida y vuelta en solitario al puesto de trabajo en un 80% en 1995; Gallup (www.gallup.com) los calcula en un 90% en diciembre de 1998. Otros datos sobre el tiempo de ida y vuelta al trabajo coinciden en veinte minutos de ida y otros tantos de vuelta, que van aumentando con el paso del tiempo. Estos cálculos incluyen el censo decenal (1980-1990), las encuestas Roper Social and Political Trends (1973-1998) y los estudios Americans' Use of Time (1965-1985). Según *Roper Reports 98-3*, Nueva York, Roper Starch Worldwide, 1998, p. 150, que proporciona las series cronológicas más largas y actualizadas, contabilizando incluso el trabajo realizado en casa, el número de trabajadores que empleaban más de veinte minutos en los viajes de ida y vuelta al trabajo aumentó del 29% en 1973 al 38% en 1999. El *Report on the American Workforce 1999*, p. 117, muestra que la proporción de trabajadores que realizaron algún trabajo en casa, incluidos los autoempleados y quienes se llevaban tarea al hogar para hacerla de noche, descendió de un 18,3% en 1991 a un 17,7% en 1997.

22. Edmondson, «In the Driver's Seat».

23. El análisis de los archivos de encuestas de DDB Needham Life Style, Roper Social and Political Trends y Americans' Use of Time es del autor, que ha mantenido constantes todas las variables demográficas estándares. En las encuestas de Roper y de Use of Time el tiempo de ida y vuelta al trabajo se basa en el cálculo de los propios encuestados, mientras que en el análisis de DDB Needham la medición es la media del tiempo de ida y vuelta en el condado de residencia del encuestado. Todos los planteamientos coinciden en el cálculo de que diez minutos más en el tiempo de ida y vuelta al trabajo significan un 10% menos de participación en muchos indicadores de compromiso cívico.

24. En las zonas metropolitanas con más de dos millones de habitantes la proporción de personas que de manera general o categórica preferirían vivir en una gran ciudad en lugar de en otra pequeña descendió del 38% en 1975 al 31% en 1999. Sobre el debate acerca de las zonas suburbanas y el coche véanse Jane Holtz Kay, *Asphalt Nation: How the Automobile Took Over America and How We Can Take It Back*, Nueva York, Crown, 1997; Richard Moe y Carter Wilkie, *Changing Places: Rebuilding Community in the Age of Sprawl*, Nueva York, Henry Holt, 1997; James Q. Wilson, «Cars and Their Enemies», *Commentary*, 104 (julio de 1997), pp. 17-23.

25. Verba y Nie, *Participation in America*, pp. 236, 247.

26. La proporción de la población que vive en zonas metropolitanas ha crecido en torno a diez puntos porcentuales desde mediados de la década de 1970, y la penalización cívica asociada a tales zonas es, en número redondos, del 20%, según indican las figuras 50 y 51 y nuestro análisis de los efectos del tiempo de ida y vuelta al trabajo. Si los norteamericanos siguieran viviendo en los mismos espacios donde vivían a mediados de la década de 1970, el nivel conjunto de participación comunitaria sería aproximadamente un 2% superior frente a las caídas de un 20 a un 40% registradas en la parte II. Este cálculo es improvisado y no tiene en cuenta los efectos sinérgicos.

Capítulo 13: Tecnología y medios de comunicación

1. T.S. Eliot, *New York Post*, 22 de septiembre de 1963.

2. Sue Bowden y Avner Offer, «Household Appliances and the Use of Time: The United States and Britain Since the 1920s», *Economic History Review*, 47 (noviembre de 1994), p. 729, complementado con datos del *Statistical Abstract of the United States*.

3. Tocqueville, *Democracy in America*, pp. 517-518.

4. El análisis de los archivos de General Social Survey, DDB Needham Life Style y Roper es del autor, que ha mantenido constantes el año de nacimiento, el sexo, la educación, los ingresos, el estado civil y familiar, la situación laboral, el tamaño de la ciudad, la raza y la propiedad de la vivienda. Quienes leen con regularidad la prensa suelen participar en torno a un 10-20% más en todas las actividades citadas en el texto. Véanse también Pippa Norris, «Does Television Erode Social Capital? A Reply to Putnam», *PS: Political Science & Politics*, 29 (septiembre de 1996), pp. 474-480, en especial p. 479; *So Many Choices, So Little Time*, Vienna (Virginia), Newspaper Association of America, 1998, pp. 15, 18; Delli Carpini y Keeter, *What Americans Know About Politics*.

5. *Statistical Abstract of the United States* (varios años); *Historical Statistics of the United States*.

6. El análisis del archivo de la General Social Survey es del autor; *So Many Choices, So Little Time*; *Statistical Abstract of the United States*; Stu Tolley, «The Abyss That Is Destroying Daily Newspaper Reading», Vienna (Virginia), Newspaper Association of America, 1998, en www.naa.org/marketscope/research/cohort.htm.

7. Según la encuesta de DDB Needham Life Style de 1998, la mitad de los norteamericanos que leían las noticias en un periódico veían también las de la noche en la televisión, frente a sólo un cuarto de quienes no leen ningún periódico. Esta correlacion persiste manteniendo rigurosamente constantes todos los factores demográficos estándares.

8. El análisis del archivo de encuestas de DDB Needham Life Style es del autor; Jack M. McLeod, Katie Daily, Zhongshi Guo, William P. Eveland Jr., Jan Bayer, Seungchan Ying y Hsu Wang, «Community. Integration, Local Media Use and Democratic Processes», *Communication Research*, 23 (1996), pp. 179-209; Norris, «Does Television Erode Social Capital?»; Staci Rhine, Stephen Earl Bennett y Richard S. Flickinger, «Americans' Exposure and Attention to Electronic and Print Media and Their Impact on Democratic Citizenship», ponencia presentada en la asamblea anual de la Midwest Political Science Association, Chicago, 1998.

9. Pew Research Center for the People & the Press, *Internet News Takes Off*, encuesta bianual sobre consumo de noticias, Washington, D.C., Pew Research Center for the People & the Press, 1998, en www.peoplepress.org/med98rpt.htm; *Times Mirror Center*, «Age of Indifference»; William G. Mayer, «The Polls-Poll Trends: Trends in Media Usage», *Public Opinion Quarterly*, 57 (junio de 1993), pp. 593-611; Stephen Earl Bennett y Eric W. Rademacher, «The Age of Indifference Revisited: Patterns of Political Interest, Media Exposure, and Knowledge among Generation X», en: Stephen C. Craig y Stephen Earl Bennet, eds., *After the Boom: The Politics of Generation X*, Lanham (Maryland), Rowman & Littlefield, 1997; Cliff Zukin, *Generation X and the News: Road Closed?*, Radio and Television News Directors Foundation, 1997, en www.rtndf.org/rtndf/genx/index.html. Según Richard Davis y Diana Owen, *New Media and American Politics*, Nueva York, Oxford Press, 1998, p. 136, en 1975 casi la mitad de los hogares veían las noticias de la televisión nacional todas las noches, frente a sólo una cuarta parte en 1997.

10. Pew Center, *Internet News Takes Off*; Norris, «Who Surfs?», pp. 80-82; y el análisis del archivo de encuestas DDB Needham Life Style realizado por el autor, que es la fuente de las generalizaciones ofrecidas en el texto.

11. El análisis del archivo de encuestas de DDB Needham Life Style es del autor: los encuestados que dicen recurrir primordialmente a internet para conocer las noticias tienden menos que los demás norteamericanos a realizar tareas voluntarias, pasar tiempo con amigos, confiar en los demás, etc.

12. *Statistical Abstract of the United States* (varios años); Veronis, Suhler & Associates, *Communications Industry Report: Five-Year Historical Report* (1991-1995), Nueva York, Veronis, Suhler & Associates, 1996; Cobbett S. Steinberg, *TV Facts*, Nueva York, Facts on File, 1980; Russell, *Master Trend*, p. 59; «People, Opinion, and Polls: American Popular Culture», *Public Perspective*, agosto/septiembre de 1995, p. 47; Robert T. Bower, *The Changing Television Audience in America*, Nueva York, Columbia University Press, 1985, en especial pp. 33, 46; George Comstock *et al.*, *Television and Human Behavior*, Nueva York, Columbia University Press, 1978; George Comstock, *Evolution of American Television*, Newbury Park (California), Sage Publications, 1989; Doris A. Graber, *Mass Media and American Politics*, Washington, D.C., CQ Press, 1993.

13. Los datos de este párrafo excluyen el tiempo en que la televisión no es más que un fondo. Comstock, *Evolution of American Television*, p. 17, dice que «un día cualquiera de otoño de finales de la década de 1980 el televisor de un hogar medio estaba encendido durante unas ocho horas». Según Eurodata TV (*One Television Year in the World: Audience Report*, abril de 1999), Estados Unidos ocupa el tercer puesto entre cuarenta y siete naciones en cuanto a horas de consumo diario de televisión, detrás únicamente de Japón y México. Agradezco a Pippa Norris su asesoramiento sobre medios de comunicación y participación. Robinson y Godbey, *Time for Life*, pp. 136-153, 340-341.

14. *Statistical Abstract of the United States* (varios años); *Kids & Media @ The New Millennium*, Menlo Park (California), Henry J. Kaiser Family Foundation, 1999, p. 13. Los datos sobre acceso a internet de la figura 56 están tomados del archivo DDB Needham Life Style; estos datos son muy coincidentes con otras encuestas sobre el uso de internet, como las de Nielsen and IntelliQuest, resumidas en *Nua Internet Surveys*, Dublín, Irlanda, Nua Ltd., 1999, en www.nua.ie/surveys/how_many_online/n_america.htlml (consultada el 11 de diciembre de 1999) y el informe de enero de 1999 realizado por el Pew Research Center para People & the Press, www.peoplepress.org/-tech98sum.htm.

15. *Where Does the Time Go? The United Media Enterprises Report on Leisure in America*, Nueva York, Newspaper Enterprise Association, 1983, p. 10; el análisis del

archivo de DDB Needham Life Style es del autor. La preferencia por pasar una velada tranquila en casa subió del 68 % en 1975 al 77 % en 1999. Quienes estaban de acuerdo solían estarlo también con la afirmación: «La televisión es mi principal forma de entretenimiento».

16. Kunstler, *Geography of Nowhere*, p. 167.

17. Paul William Kingston y Steven L. Nock, «Time Together Among Dual Earner Couples», *American Sociological Review*, 52 (junio de 1987), pp. 391-400; Zukin, *Generation X and the News*; Diane Crispell, «TV Soloists», *American Demographics*, mayo de 1997, p. 32; Robert Kubey y Mihaly Csikszentmihalyi, *Television and the Quality of Life: How Viewing Shapes Everyday Experience*, Hillsdale (Nueva Jersey), Lawrence Erlbaum, 1990, p. 74; *Kids & Media*, pp. 62-63. Ya en 1996 del 76 % de niños (de edades entre nueve y diecisiete años) que tenían su propio dormitorio, el 59 % tenían también su propio televisor, el 55 % una conexión por cable/satélite, el 36 % un sistema de videojuegos y el 39 % un aparato de vídeo; fuente: www.yankelovich.com/-press3.htm.

18. Análisis de las encuestas Roper Social and Political Trends de 1979, 1985, 1989 y 1993 realizado por el autor; David E. Campbell, Steven Yonish y Robert D. Putnam, «Tuning In, Tuning Out Revisited: A Closer Look at the Causal Links between Television and Social Capital», ponencia presentada en la asamblea anual de la American Political Science Association, Atlanta (Georgia), septiembre de 1999. Doy las gracias a mis coautores por sus numerosas ideas sobre este asunto. No obstante, no son responsables de mis conclusiones en este libro.

19. Agradezco a Steve Yonish haber localizado esta línea como parte de sus tareas de investigación, consistentes en ver películas a altas horas de la madrugada.

20. El análisis del archivo Roper Social and Political Trends es del autor. Más de la mitad de la tendencia de la figura 57 refleja diferencias generacionales. La generación predice la práctica de ver televisión de forma habitual con mayor fuerza que cualquier otra característica demográfica. Véase también Campbell, Yonish y Putnam, «Tuning In, Tuning Out Revisited».

21. Barbara Schneider y David Stevenson, *The Ambitious Generation: America's Teenagers, Motivated but Directionless*, New Haven (Connecticut), Yale University Press, 1999, pp. 189-211.

22. La figura 59 se limita al consumo televisivo entre semana, pero las cifras para el fin de semana son similares. Estas encuestas no revelan cuánto tiempo se dedicó durante cada período a ver televisión; así pues, exageran un tanto la proporción de público que ve televisión en un momento dado. Para confirmar estas pautas sobre consumo televisivo véanse Kubes y Csikszentmihalyi, *Television and the Quality of Life*, p. 75 (para Estados Unidos); y Michael Argyle, *Social Psychology of Everyday Life*, Nueva York, Routledge, 1991, p. 111 (para el Reino Unido).

23. El análisis de los datos de encuestas de DDB Needham Life Style para 1993-1998 es del autor. El índice de quienes ven la televisión durante la cena es del 39 % para parejas casadas con hijos en casa, y del 55 % para otros adultos. Otro 7 % de adultos dice que la televisión está encendida durante la cena como ruido de fondo. Según Bezilla, ed., *America's Youth in the 1990s*, p. 39, y Catherine McGratrh, «Busy Teenagers», *American Demographics*, julio de 1998, pp. 37-38, un 39 % de los adolescentes decía en 1990 que la televisión estaba encendida durante la cena, cifra que había ascendido a un 50 % en 1997.

24. El análisis del archivo de Roper Social and Political Trends es del autor, y se basa en encuestas realizadas en 1985 y 1989. La cifra de consumo de televisión incluye tanto los informativos (58 %) como otros programas (68 %).

25. Todos los cálculos de este párrafo y de los dos siguientes se basan en análisis multivariantes de regresión logística de encuestas de Roper de 1973, 1974, 1977, 1983, 1988, 1991 y 1993, manteniendo constantes la educación, los ingresos, el estado civil y familiar, la situación laboral, el sexo, la edad, la raza, la región y el tamaño de la ciudad. Sólo la clase social (medida en función de la educación y los ingresos) compite con el consumo de televisión como elemento predictivo de las doce formas de participación cívica del archivo Roper. La figura 61 se limita a personas en edad laboral y con formación universitaria, y a cuatro indicadores de participación para ilustrar que la correlación es negativa incluso entre el sector poblacional más comprometido cívicamente, pero la pauta se encuentra en todos los subconjuntos de la población y en todos los grados de participación. El 17 % de los norteamericanos en edad laboral y con estudios universitarios decía ver la televisión menos de una hora diaria, el 54 % de una a tres horas, y el 29 % más de tres horas. Las cifras equivalentes para la población en conjunto eran del 12 %, 43 % y 45 %.

26. Este cálculo pretende únicamente indicar el posible orden de magnitud del efecto de la televisión sobre el compromiso cívico: el compromiso cívico decayó en torno al 40 % a lo largo del último tercio del siglo, y el consumo adicional de televisión durante esos años podría suponer un 10 % del declive.

27. Esta pauta aparece tanto en los datos de Roper Social and Political Trends como en los de DDB Needham Life Style; véase Campbell, Yonish y Putnam, «Tuning In, Tuning Out Revisited».

28. Las pruebas para este párrafo están tomadas de las encuestas Roper Social and Political Trends de 1973-1975, 1988 y 1993; véase Campbell, Yonish y Putnam, «Tuning In, Tuning Out Revisited».

29. Todas las generalizaciones de este párrafo y de los seis siguientes se basan en análisis del archivo de encuestas de DDB Needham Life Style realizados por el autor. La proporción de encuestados que estaban de acuerdo con la frase: «La televisión es mi principal forma de entretenimiento» ha tendido a aumentar de en torno a un 47 % en la década de 1970 a alrededor de un 53 % en la de 1990. (Inexplicablemente, la proporción aumentó de forma brusca hasta el 60-65 % en 1987-1988, y luego descendió un tanto, pero la tendencia a largo plazo es ascendente.) Entre las personas que recurren a la televisión como entretenimiento, el 47 % admite también ser algo así como un apoltronado, frente al 17 % de los demás norteamericanos. Tomando como base los momentos del día en que dicen ver televisión, quienes afirman que ésta es su principal forma de entretenimiento ven en torno a un 40 % más que los demás norteamericanos. Esta pregunta de la encuesta identifica de manera efectiva a uno de cada dos norteamericanos más dependientes de la televisión para su entretenimiento.

30. Las figuras 62 a la 66 inclusive presentan relaciones bivariables, pero todas las generalizaciones propuestas en este párrafo y en el anterior se basan en análisis de regresión múltiple, manteniendo constantes las variables de sexo, raza, año de nacimiento, año de la encuesta, estudios, ingresos, problemas económicos, región, tamaño de la ciudad, estado civil y familiar, situación laboral, salud física según el encuestado, expectativas de mobilidad, propiedad de la vivienda, presiones de tiempo según el encuestado y media de tiempo de ida y vuelta al trabajo en el condado de residencia. La dependencia de la televisión como medio de entretenimiento según el encuestado (medida en una escala de seis puntos) es en casi todos los casos uno de los dos o tres mejores predictores; es también el predictor particular más sistemático entre todos los indicados de sociabilidad pública y privada.

31. El análisis del archivo de DDB Needham Life Style es del autor. La religiosidad está medida en función del acuerdo con la frase: «La religión es importante en mi vida».

32. Las encuestas de DDB Needham Life Style realizadas entre 1975 y 1998 incluyen a trescientas tituladas universitarias de treinta a cuarenta y cuatro años de edad pertenecientes al tercio económicamente más seguro de la población y residentes en Nueva Inglaterra o en los estados del Atlántico medio. Las estadísticas del texto comparan la participación cívica del 28 % de estas mujeres que están de acuerdo con la frase: «La televisión es mi primera forma de entretenimiento», y el 72 % que no lo están. Estas comparaciones mantienen por tanto constantes las variables de sexo, región, educación, preocupaciones económicas y edad, los cinco factores más estrechamente correlacionados con la dependencia de la televisión como medio de entretenimiento. Para la medición de la satisfacción con la vida véase capítulo 20.

33. Robinson y Godbey, *Time for Life*, pp. 139-144; Harwood K. McClerking y Kristina C. Miler, «The Deleterious Effect of Television Viewership on Membership in Voluntary Organizations», ponencia preparada para la asamblea anual de la Southern Political Science Association, Norfolk (Virginia), noviembre de 1997; Harwood K. McClerking, Kristina C. Miler e Irfan Nooruddin, «Must See TV? A Non-Random Assignement Model of Television and Membership», ponencia preparada para la reunión anual de la American Political Science Association, Boston, septiembre de 1998; Pippa Norris, «Blaming the Messenger? Television and Civic Malaise», en: Pharr y Putnam, *What's Troubling the Trilateral Democracies?*

34. Tay Keong Tan, «Silence, Sacrifice, and Shoo-Fly Pies: Art Inquiry Into the Social Capital and Organizational Strategies of the Amish Community in Lancaster County, Pennsylvania», tesis doctoral de filosofía, Harvard University, 1998.

35. Tannis MacBeth Williams, ed., *The Impact of Television: A Natural Experiment in Three Communities*, Orlando (Florida), Academic Press, 1986. Agradezco a David Campbell su revisión de la bibliografía sobre los efectos de la televisión en la vida comunitaria.

36. Williams, *Impact of Television*, p. 2.

37. *Ibidem*, p. 166.

38. *Ibidem*, p. 178.

39. William A. Belson, «Effects of Television on Interests and Initiative of Adult Viewers in Greater London», *British Journal of Psychology*, 50 (1959), pp. 145-158; Wilbur Schramm, Jack Lyle y Edwin B. Parker, *Television in the Lives of our Children*, Stanford (California), Stanford University Press, 1961, sobre Estados Unidos; J.R. Brown, J.K. Cramond y R.J. Wilde, «Displacement Effects of Television and the Child's Functional Orientation to Media», en: Jay G. Blumler y Elihu Katz, eds., *The Uses of Mass Communications: Current Perspectives on Gratifications*, Beverly Hills (California), Sage, 1974, sobre Escocia; John P. Murray y Susan Kippax, «Children's Social Behavior in Three Towns with Differing Television Experience», *Journal of Communication*, 28 (1978), pp. 19-29, sobre Australia; y Diana C. Mutz, Donald F. Roberts y D.P. Van Vuuren, «Reconsidering the Displacement Hypothesis: Television's Influcence on Children's Time Use», *Communication Research*, 20 (1993), pp. 51-75, sobre Sudáfrica. Karl Erik Rosengren y Sven Windahl, *Media Matter: TV Use in Childhood and Adolescence*, Norwood (Nueva Jersey), Ablex, 1989, presentan pruebas basadas en un estudio de niños suecos.

40. Richard G. Niemi y Jane Junn, *Civic Education: What Makes Students Learn*, New Haven (Connecticut), Yale University Press, 1999; Alan S. Zuckermann, «First Steps into Politics: The Political Bases of The Decisions of Young People to Engage in Political Discussion», Providence (Rhode Island), Brown University, 1998; Jay Braatz y Robert D. Putnam, «Community-Based Social Capital and Educational Performance: Exploring New Evidence», Cambridge (Massachusetts), Harvard University, 1999; John Condry, «Thief of Time, Unfaithful Servant: Television and the American Child», *Daedalus*, 122 (invierno de 1993), pp. 259-278; William T. Bielby, «The Cost of Watching Television: A Longitudinal Assessment of the Effect of Heavy Viewing on Earnings», documento de trabajo, Boston, Harvard University School of Public Health, s.f.; George Comstock y Haejung Paik, *Television and the American Child*, Nueva York, Academic Press, 1991, pp. 72, 86.

41. El análisis de los archivos de DDB Needham Life Style es del autor, que ha mantenido constantes las variables de educación, ingresos, urbanización, edad, estado civil y familiar, situación laboral, sexo, raza y religión. Los dos archivos presentan la misma pauta. Rolf Meyersohn, «Television and the Rest of Leisure», *Public Opinion Quarterly*, 32 (primavera de 1968), pp. 102-112.

42. Comstock *et al.*, *Television and Human Behavior*; John P. Robinson, «Television and Leisure Time: A New Scenario», *Journal of Communication*, 31 (invierno de 1981), pp. 120-130; Comstock, *Evolution of American Television*; Bower, *Changing Television Audience*; Robinson y Godby, *Time for Life*; Kubey y Csikszentmihalyi, *Television and the Quality of Life*; Brehm y Rahn, «Individual-Level Evidence», p. 1015, y comunicación personal de Brehm y Rahn; Schramm, Lyle y Parker, *Television in the Lives of our Children*; Comstock y Paik, *Television and the American Child*; Mutz, Roberts y Van Vuuren, «Reconsidering the Displacement Hypothesis». El análisis de las encuestas de DDB Needham Life Style de 1993 a 1998 es del autor; el 39 % de los encuestados que veían televisión en dos momentos distintos del día o menos estaban de acuerdo de manera «general» o «categórica» con la frase: «Soy una persona casera», frente a un 50 % de quienes la veían durante seis o más momentos. Véase también mi escrito «Tuning in, Tuning Out».

43. El aumento del enclaustramiento durante la década de 1970 aparece confirmado en las encuestas DDB Needham Life Style de 1975-1976. Las actividades más prac-

ticadas por los encuestados, según ellos mismos, eran quedarse en casa, pasar el tiempo con la familia y los amigos, cenar en familia y ver la televisión: en resumen, descansar en casa solos o con familiares y amigos. Las actividades que, según sus declaraciones, se hallaban en declive eran las de recibir invitados, salir a cenar e ir al cine: en resumen, salir de casa o recibir visitas de manera formal.

44. El análisis del archivo de encuestas Roper Social and Political Trends de 1974, 1975, 1977 y 1979 es del autor. Manteniendo constantes el sexo, la edad, la educación y el tamaño de la ciudad, así como el estado civil y familiar, y la situación laboral, los encuestados que decían ver más televisión que en el pasado tenían de un 25 a un 35 % menos de probabilidades de participar en actividades comunitarias que quienes afirmaban ver menos televisión que en el pasado. Véase también Campbell, Yonish y Putnam, «Tuning In, Tuning Out Revisited».

45. Kubey y Csikszentmhalyi, *Television and the Quality of Life*. Estos autores repasan los estudios dedicados a los efectos psicológicos del consumo televisivo. Véase también Neil Postman, *Amusing Ourselves to Death: Public Discourse in the Age of Show Business*, Nueva York, Viking, 1985.

46. Kubey y Csikszentmihalyi, *Television and the Quality of Life*, pp. 164-165.

47. Michael Argyle, *Social Psychology of Everyday Life*, p. 110; Bowden y Offer, «Household Appliances», pp. 735-736.

48. Kubey y Csikszentmihalyi, *Television and the Quality of Life*, pp. 138-139.

49. Bowden y Offer, «Household Appliances», pp. 739-741.

50. Los datos de este párrafo y del siguiente provienen del análisis del archivo DDB Needham Life Style realizado por el autor. Para el análisis se fusionaron en una puntuación factorial de malestar tres indicadores estrechamente correlacionados a los que se daban respuestas de acuerdo/desacuerdo: 1) «Tengo más dolores de cabeza que la mayoría de la gente», 2) «Me cuesta dormir», y 3) «Me indigesto a menudo». Cada uno de esos síntomas está correlacionado de manera independiente con la televisión, pero el insomnio es el menos vinculado a ella; por tanto, la correlación básica no es una función de los insomnes que se quedan viendo televisión hasta muy avanzada la noche con el fin de distraerse. El adjetivo «alto» de la figura 68 se refiere al tercio de la población que más sufre dolores de cabeza, indigestión e insomnio. No puedo excluir la posibilidad de que las grandes dosis de publicidad televisiva sobre remedios contra los dolores de cabeza, la indigestión y el insomnio aumenten la hipocondría.

51. Bowden y Offer, pp. 737-738; Robinson, «TV and Leisure», p. 129; F. Thomas Juster, «Preferences for Work and Leisure», en: F. Thomas Juster y Frank P. Stafford, eds., *Time, Goods, and Well-Being*, Ann Arbor, Institute for Social Research, University of Michigan, 1985, pp. 333-351; Robinson y Godbey, *Time for Life*, pp. 242-250. En los datos de DDB Needham Life Style el recurso a la televisión como entretenimiento es un poderoso predictor de infelicidad (según las mediciones del capítulo 20), equivalente más o menos a los problemas económicos y la soltería (que suele considerarse el elemento de predicción más fuerte de infelicidad).

52. Robinson y Godbey, *Time for Life*, p. 149.

53. Las fuentes para este párrafo y el siguiente son: Joshua Meyrowitz, *No Sense of Place: The Impact of Electronic Media on Social Behavior*, Nueva York, Oxford University Press, 1985, p. 318; Roderick P. Hart, *Seducing America: How Television Charms the Modern Voter*, Nueva York, Oxford University Press, 1994; Shanto Iyengar, *Is Anyone Responsible? How Television Frames Political Issues*, Chicago, University of Chicago Press, 1991; Allan McBride, «Television, Individualism, and Social Capital», *PS: Political Science & Politics*, 31 (septiembre de 1998), pp. 542-552; Lawrence K. Grossman, *The Electronic Republic: Reshaping Democracy in the Information Age*, Nueva York, Penguin, 1995.

54. Una línea polémica de investigación seguida con la etiqueta de «efecto mundial medio» sostiene que ver mucha televisión se asocia a síntomas de misantropía, como el de exagerar los índices de criminalidad. Véanse George Gerbner, Larry Gross, Michael Morgan y Nancy Signorielli, «The "Mainstreaming" of America: Violence: Profile No. 11», *Journal of Communication*, 30 (verano de 1980), pp. 10-29; Anthony N. Dobb y Glenn F. Macdonald, «Television Viewing and Fear of Victimization: Is the Relationship Causal?», *Journal of Personality and Social Psychology*, 37 (1979), pp. 170-179; Paul M. Hirsch, «The "Scary World" of the Nonviewer and Other Anomalies: A Re-analysis of Gerbner et al.'s Findings on Cultivation Analysis, Part I», *Communication Research*, 7 (octubre de 1980), pp. 403-456; Michael Hughes, «The Fruits of Cultivation Analysis: A Re-examination of the Effects of Television Watching on Fear of Victimization, Alienation, and the Approval of Violence», *Public Opinion Quarterly*, 44 (1980), pp. 287-303; Comstock, *The Evolution of American Television*, pp. 265-269; L. J. Shrum, Robert S. Wyer Jr. y Thomas C. O'Guinn, «The Effects of Television Consumption on Social Perceptions: The Use of Priming Procedures to Investigate Psychological Processes», *Journal of Consumer Research*, 24 (marzo de 1998), pp. 447-458. Brehm y Rahn, «Individual-Level Evidence», Dhavan V. Shah, «Civic Engagement, Interpersonal Trust, and Television Use: An Individual-Level Assessment of Social Capital», *Political Psychology*, 19 (septiembre de 1998), pp. 469-496, y mi propio análisis de los datos de DDB Needham indican que el vínculo entre desconfianza y consumo televisivo es probablemente espurio.

55. El análisis de encuestas de DDB Needham Life Style es del autor. Agradezco a Rusty Silverstein, Dan Devroye, David Campbell y Steve Yonish su ayuda en esta investigación. El mérito de haber sugerido esta línea de trabajo corresponde a Shah, «Civic Engagement».

56. La figura 69 está tomada de Campbell, Yonish y Putnam, «Tuning In, Tuning Out Revisited».

57. J. Philipe Rushton, «Television and Prosocial Behavior», en: David Pearl, Lorraine Bouthilet y Joyce Lazar, eds., *Television and Behavior. Ten Years of Scientific Progress and Implications for the Eighties*, Rockville (Maryland), National Institute of Mental Health, U.S. Department of Health and Human Services, 1982, pp. 248-258, y Susan Hearold, «A Synthesis of 1,043 Effects of Television on Social Behavior», en: George Comstock, ed., *Public Communication and Behavior*, vol. 1, Nueva York, Academic Press, 1986, pp. 65-133.

58. Joseph Turow, *Breaking Up America: Advertisers and the New Media World*, Chicago, University of Chicago Press, 1997.

59. Nielsen Media Research, *1998 Report on Television*, Nueva York, 1998, pp. 19, 23.

60. Rahn y Transue, «Social Trust and Value Change»; George Gerbner, Larry Gross, Michael Morgan y Nancy Signorielli, «Growing Up with Television: The Cultivation Perspective», en: Jennings Bryant y Dolf Zillman, eds., *Media Effects: Advances in Theory and Research*, Hillsdale (Nueva Jersey), Lawrence Erlbaum Associates, 1994, pp. 17-41, cita en la p. 31; Alexander W. Astin, *What Matters in College*, San Francisco, Jossey-Bass, 1993, p. 310.

61. Robert E. Lane, «The Road Not Taken: Friendship, Consumerism, and Happiness», *Critical Review*, 8 (otoño de 1994), pp. 521-554; Nicholas Zill y John Robinson, «The Generation X Difference», *American Demographics*, 17 (abril de 1995), pp. 24-31.

62. Sven Birkerts, *The Gutenberg Elegies*, Boston, Faber and Faber, 1994, pp. 214-215.

Capítulo 14: De generación en generación

1. Entre los encuestados por DDB Needham Life Style que negaban que la televisión fuera su principal entretenimiento, vivían en ciudades de menos de cincuenta mil habitantes, tenían unos ingresos familiares situados en el tercio superior de la escala nacional, estaban casados y sólo el marido trabajaba a jornada completa, la asistencia a reuniones de club por año cayó de dieciséis en la década de 1970 a nueve en la de 1990. Entre los encuestados por Roper que veían menos de una hora diaria de televisión, vivían en ciudades de menos de doscientos cincuenta mil habitantes, tenían ingresos superiores a la media y eran mujeres con un empleo a tiempo parcial o varones casados, el número de quienes no participaban en ninguna de las doce formas de actividad cívica aumentó del 11 % en la década de 1970 al 32 % en la de 1980 y al 55 % en la de 1990. Frank Bryan halló que en una muestra de unas setenta y cinco localidades de Vermont con una media de población de unos mil habitantes la asistencia a reuniones municipales había descendido del 27 % aproximadamente de los votantes registrados en 1970-1973 a en torno al 15 % en 1998. Comunicación personal de Frank M. Bryan, y *Real Democracy*, manuscrito no publicado, citado en Joseph F. Zimmerman, *The New England Town Meeting: Democracy in Action*, Westport (Connecticut), Praeger, 1999, pp. 93-97.

2. El análisis de los archivos de DDB Needham Life Style, Roper Social and Political Trends, General Social Survey y National Election Studies es del autor, que ha mantenido constantes las variables demográficas estándares.

3. Es posible que el ciclo de vida y los efectos generacionales actúen conjuntamente. Sobre tratamientos técnicos de esta cuestión metodológica véase la nota 7 del capítulo 2.

4. El análisis de los archivos de encuestas de GSS, Roper y DDB Needham Life Style es del autor; Babchuk y Booth, «Voluntary Association Membership»; S. Cutler, «Age Differences in Voluntary Association Membership», *Social Forces*, 55 (1976), pp. 43-58.

5. El mérito de poner de relieve la base generacional del declive en el capital social es de Wendy Rahn.

6. Para conseguir la máxima fiabilidad, la tabla 3 acumula varios años de encuestas realizadas al principio y final de las dos décadas. Cada uno de los apartados de la tabla 3 se basa en cinco mil y siete mil quinientas entrevistas, excepto en el caso de la afiliación sindical y la asistencia a la iglesia, para los que disponemos de abundantes confirmaciones en otras encuestas; por tanto, son muy fiables incluso las pequeñas diferencias absolutas.

7. En el archivo American's Use of Time el descenso de la actividad en organizaciones tanto religiosas como laicas es también atribuible casi por completo al efecto intergeneracional.

8. David Butler y Donald Stokes, *Political Change in Britain: The Evolution of Electoral Choice*, Londres, Macmillan, 1974.

9. La figura 71 se basa en entrevistas realizadas a lo largo de un cuarto de siglo (de 1970-1975 a 1995-2000) para calcular el compromiso cívico en función del año de nacimiento. Excluye a encuestados de menos de veinticinco y más de ochenta años con el fin de mantener constantes los efectos del ciclo de vida en edades más bajas y más altas. En estas encuestas aparecen pocas personas nacidas a finales del siglo XIX como para discernir de manera fiable las diferencias entre sucesivas cohortes generacionales. Sin embargo, esos escasos datos (no analizados en la figura 71) sugieren que el final del siglo XIX debió de haber sido una época de creciente compromiso cívico. De manera similar, son también pocos los encuestados nacidos después de 1970 presentes ya en encuestas nacionales como para que podamos estar seguros de su perfil generacional, aunque los magros resultados indican que el descenso generacional en el compromiso cívico prolongado durante cuarenta años podría estar tocando fondo. La parte II mostró que el declive en el compromiso cívico es importante, incluso sin mantener constante la variable de la educación, pero para clarificar las diferencias generacionales la figura 71 mantiene constante la composición educativa de diversas cohortes generacionales. Para compensar las relativamente pocas muestras anuales ininterrumpidas y mantener constantes las diferencias educativas, la figura 71 representa las medias cambiantes de cinco años para encuestados con estudios inferiores a la enseñanza media, de enseñanza media y superiores a la enseñanza media. Hace abstracción del ciclo de vida y los efectos periódicos, pero los análisis subyacentes a esta figura han indagado otras posibles interpretaciones, y no creo que la interpretación generacional induzca gravemente a error en ningún sentido importante. Los indicadores operacionales son el voto: National Election Studies (1952-1996), votación en años de elecciones presidenciales; la prensa: General Social Survey (1972-1998), leen la prensa a diario; la confianza social: GSS (1972-1998), están de acuerdo con que «se puede confiar en la mayoría de la gente»; proyectos comunitarios: DDB (1975-1998), han trabajado en un proyecto comunitario por lo menos en el año anterior; afiliación a grupos: GSS (1974-1994), son miembros de al menos un grupo; interés por la política: DDB (1975-1998), están de acuerdo con la frase: «Me interesa la política»; la iglesia: GSS (1972), asisten a la iglesia por lo menos «casi una vez por semana»; clubes: DDB (1975-1998), acudieron a nueve o más reuniones de clubes en el año anterior.

10. Véase Zukin, *Generation X and the News*.

11. La generación de 1910-1940 parece también más cívica que la de sus mayores, al menos a juzgar por las pocas personas nacidas a finales del siglo XIX que aparecen en estas muestras.

12. En un comentario no publicado sobre una versión anterior del razonamiento que sostengo aquí.

13. Miller y Shanks, *New American Voter*, p. 57.

14. Ithiel de Sola Pool, «Public Opinion», en: Ithiel de Sola Pool *et al.*, ed., *Handbook of Communication*, Chicago, Rand McNally, 1973, pp. 818-821.

15. El análisis de los archivos de National Election Studies, Roper Social and Political Trends, DDB Needham Life Style y GSS es del autor. La diferencia en cuanto a participación electoral entre quienes tenían entre veintiuno y veintinueve años y cincuenta o más aumentó del 16 % en la década de 1960 y 1970 a un 25 % en la de 1980 y 1990. Véase también Times Mirror Center, «Age of Indifference», p. 25.

16. El análisis del archivo de Roper Social and Political Trends es del autor. Durante estos años la proporción de población adulta de cuarenta y cinco años en adelante aumentó ligeramente del 44 al 48 %.

17. Michael X. Delli Carpini, *Stability and Change in American Politics: The Coming of Age of the Generation of the 1960s*, Nueva York, New York University Press, 1986; Paul C. Light, *Baby Boomers*, Nueva York, W.W. Norton, 1988; Cheryl Russell, *The Master Trend*.

18. Light, *Baby Boomers*, pp. 123-125.

19. Delli Carpini, *Stability and Change*, p. 150.

20. Russell, *The Master Trend*; Delli Carpini, *Stability and Change*; M. Kent Jennings y Richard G. Niemi, *Generations and Politics: A Panel Study of Young Adults and Their Parents*, Princeton (Nueva Jersey), Princeton University Press, 1981; y el análisis de los archivos de Roper Social and Political Trends y DDB Needham Life Style realizado por el autor.

21. Delli Carpini, *Stability and Change in American Politics*, p. 326.

22. Light, *Baby Boomers*, pp. 32, 136, 49, que cita a Richard Easterlin, *Birth and Fortune: The Impact of Numbers on Personal Welfare*, Nueva York, Basic Books, 1980.

23. Jennings y Niemi, *Generations and Politics*, pp. 215-226; Light, *Baby Boomers*, p. 28; Daniel Yankelovich, «How Changes in the Economy Are Reshaping American Values», en: Henry J. Aaron, Thomas E. Mann y Timothy Taylor, eds., *Values and Public Policy*, Washington, D.C., Brookings, 1994, pp. 16-53.

24. Russell, *The Master Trend*.

25. Rahn y Transue, «Social Trust and Value Change». Véanse también las encuestas High School and Beyond realizadas por el National Center for Education Statistics del Ministerio de Educación de Estados Unidos en 1974, 1984 y 1994, así como R.A. Easterlin y E.M. Cummings, «Private Materialism, Personal Self-Fulfillment, Family Life and Public Interest: The Nature, Effects, and Causes of Recent Changes in the Values of American Youth», *Public Opinion Quarterly*, 55 (invierno de 1991), pp. 499-533.

26. El análisis del archivo de encuestas de Monitoring the Future es del autor; el archivo fue proporcionado por el Interuniversity Consortium for Political and Social Research de la Universidad de Michigan. El descenso fue desde un 14-15 % a mediados de la década de 1970 hasta un 10-11 % a mediados de la de 1990. Como estas muestras son muy amplias, los cálculos son también muy fiables.

27. El análisis del archivo de Monitoring the Future es del autor. Las respuestas «indecisas» se excluyen de este análisis, aunque su inclusión no afectaría a la tendencia fundamental.

28. Bennett y Rademacher, «The "Age of Indifference" Revisited»; Zukin, *Generation X and the News*; Diana Owen y Molly W. Sonner, «"Think Globally, Act Locally": Why Political Science Underestimates the *NEXT Generation*», ponencia preparada para la asamblea anual de la Midwest Political Science Association, Chicago, abril de 1995; Diana Owen, «Mixed Signals: Generation X's Attitudes toward the Political System», en: Craig y Bennett, *After the Boom*, pp. 85-106; Times Mirror Center, «The Age of Indifference», pp. 26-28; y el análisis del archivo de Roper Social and Political Trends realizado por el autor. Como la figura 72 mantiene constante la variable del ciclo de vida, los menores índices de participación de los miembros de la generación X no se pueden atribuir simplemente a su juventud.

29. Myrna Weissman, Martha Livingston Bruce, Philip J. Leaf, Louise P. Florio y Charles Holzer III, «Affective Disorders», en: Lee N. Robins y Darrel A. Regier, eds., *Psychiatric Disorders in America: The Epidemiological Catchment Area Study*, Nueva York, Free Press, 1991, pp. 53-80, cita en la p. 80. La fuente incluye un apéndice que revisa y desestima posibles fallos metodológicos en estas pruebas.

30. Martin E.P. Seligman, «Boomer Blues», *Psychology Today*, octubre de 1988, pp. 50-55, cita en la p. 50. Véanse también Gerald L. Klerman, «The Current Age of Youthful Melancholia: Evidence for Increase in Depression among Adolescents and Young Adults», *British Journal of Psychiatry*, 152 (1988), pp. 4-14; Gerald L. Klerman y Myrna Weissman, «Increasing Rates of Depression», *Journal of American Medical Association*, 261 (1989), pp. 2229-2235; Martin E.P. Seligman, *Learned Optimism*, Nueva York, Pocket Books, 1990; Cross-National Collaborative Group, «The Changing Rate of Depression: Cross-National Comparisons», *Journal of American Medical Association*, 268 (2 de diciembre de 1992), pp. 3098-3105; Peter M. Lewisohn, Paul Rohde, John R. Seeley y Scott A. Fischer, «Age-Cohort Changes in the Lifetime Occurrence of Depression and Other Mental Disorders», *Journal of Abnormal Psychology*, 102 (1993), pp. 110-120; Eric Fombonne, «Depressive Disorders: Time Trends and Possible Explanatory Mechanisms», en: Michael Rutter y David J. Smith, eds., *Psychosocial Disorders in Young People: Time Trends and Their Causes*, Nueva York, Wiley and Sons, 1995, pp. 544-615.

31. Kathleen Maguire y Ann L. Pastore, eds., *Sourcebook of Criminal Justice Statistics, 1995*, Albany (Nueva York), Hindelang Criminal Justice Research Center, 1996, p. 365. Véanse también U.S. Public Health Service, *The Surgeon General's Call to Action to Prevent Suicide*, Washington, D.C., 1999, y las investigaciones citadas allí. Sobre los bajos índices de suicidio en la que llamo la «larga generación cívica» véase Max A. Woodbuy, Kenneth G. Manton y Dan Blazer, «Trends in U.S. Suicide Mortality Rates 1968 to 1982: Race and Sex Differences in Age, Period and Cohort Components», *International Journal of Epidemiology*, 17 (1988), pp. 356-362, en especial p. 360. Véanse pautas comparables en otras naciones en C. Pritchard, «New Patterns of Suicide by Age and Gender in the United Kingdom and the Western World 1974-1992: An Indicator of Social Change?», *Social Psychiatry and Psychiatric Epidemiology*, 31 (1996), pp. 227-234.

32. Michael Rutter y David J. Smith, «Towards Causal Explanations of Time Trends in Psychosocial Disorders of Young People», en: Rutter y Smith, eds., *Psychosocial Disorders in Young People*, p. 807.

33. Sobre nuestro índice de malestar véase la nota 50 del capítulo 13. Algunos síntomas de malestar muestran efectos del ciclo de vida –el insomnio aumenta ligeramente con la edad, mientras que los dolores de cabeza disminuyen–, pero las diferencias por ciclo de vida han sido eliminadas de la figura 74. Un malestar «alto» se refiere al tercio superior de los encuestados a lo largo de estos veinticinco años, pero cualquier punto de corte razonable daría los mismos resultados. Las preocupaciones económicas han aumentado en la cohorte más joven a lo largo del último cuarto del siglo, y esos problemas provocan a su vez dolores de cabeza, indigestión y noches insomnes. Cuando nuestro índice de preocupaciones económicas se añade a una predicción de regresión múltiple para el malestar (incluidas las variables de sexo, educación, edad, utilización de la televisión como entretenimiento y un término interactivo para edad y año), el coeficiente de regresión sobre el término interactivo –medida estadística de la diferencia creciente ente generaciones– se reduce en torno a un 60 % pero sigue siendo altamente significativo.

34. Ed Diener, «Subjective Well-Being», *Psychological Bulletin*, 95 (1984), pp. 542-575, en especial p. 554. W.A. Stock, M.A. Okun, M.J. Haring y R.W. Witter, «Age and Subjective Well-being: A Meta-analysis», en: R.J. Light, ed., *Evaluation Studies: Annual Review*, vol. 8, Beverly Hills (California), Sage, 1983, pp. 279-302; D.D. Witt, G.D. Lowe, C.W. Peek y E.W. Curry, «The Changing Relationship between Age and Happiness: Emerging Trend or Methodological Artifact?», *Social Forces*, 58 (1979), pp. 1302-1307; y el análisis del archivo de DDB Needham Life Style realizado por el autor. Sobre nuestro índice de satisfacción véase el capítulo 20. El análisis del archivo de encuestas de DDB Needham Life Style es del autor.

35. Schneider y Stevenson, *Ambitious Generation*, pp. 189-211, cita en la p. 192; Seligman, «Boomer Blues», pp. 52, 55.

36. L.I. Pearlin, M.A. Lieberman, E.G. Menaghan y J.T. Mullan, «The Stress Process», *Journal of Health and Social Behavior*, 22 (1981), pp. 337-356; P. Cohen, E.L. Struening, G.L. Muhlin, L.E. Genevie, S.R. Kaplan y H.B. Peck, «Community Stressors, Mediating Conditions and Wellbeing in Urban Neighborhoods», *Journal of Community Psychology*, 10 (1982), pp. 377-391; A. Billings y R. Moos, «Social Support and Functioning among Community and Clinical Groups: A Panel Model», *Journal of Behavioral Medicine*, 5 (1982), pp. 295-311; Nan Lin y W.M. Ensel, «Depression-Mobility, and Its Social Etiology: The Role of Life Events and Social Support», *Journal of Health and Social Behavior*, 25 (1984), pp. 176-188; G.A. Kaplan, R.E. Roberts, T.C. Camacho y J.C. Coyne, «Psychosocial Predictors of Depression», *American Journal of Epidemiology*, 125 (1987), pp. 206-220.

37. Esta generalización resume el extenso análisis multivariante realizado por el autor sobre docenas de indicadores de compromiso cívico y capital social contenidos en los archivos de encuestas de Roper Social and Political Trends y DDB Needham Life Style, la General Social Survey, los National Election Studies, el archivo Americans' Use of Time, el archivo Monitoring the Future y otros. (El análisis generacional de las encuestas de Roper Social and Political Trends se complica gravemente por el hecho de que la «edad» –y por tanto el año de nacimiento– está medida en estas encuestas de forma rudimentaria, por lo que el análisis de regresión de sus datos proporciona un apoyo menos claro a la interpretación generacional. Por otra parte, véanse en la tabla 3 pruebas de la función de la generación en los datos de Roper.) La cuestión fundamental en estos análisis era la siguiente: «¿En qué proporción se reduce la tendencia temporal [por ejemplo, el coeficiente de regresión para el año de realización de la encuesta] si se mantiene constante la variable generacional [introduciendo por ejemplo en la regresión el año de nacimiento]». Según analizamos anteriormente, casi todo el cambio neto ocurrido durante el último tercio del siglo XX en algunos indicadores de compromiso cívico –participación electoral, asistencia a la iglesia, lectura de prensa, interés por los asuntos públicos y confianza social– es atribuible al cambio generacional. Este modelo se puede ver, por ejemplo, en las figuras 39 y 53, y en el hecho de que si incluimos en la misma regresión el año de nacimiento y el de la realización de la encuesta, este último resulta prácticamente insignificante como predictor de esas medidas. Para otros indicadores de capital social, como la asistencia a reuniones de club y las cenas en familia, si se mantiene constante la variable generacional, se elimina algo menos de la mitad de la tendencia. Para algunos indicadores de *schmoozing*, como jugar a las cartas y recibir invitados, el control de la variable generacional tiene poco o ningún efecto sobre las tendencias.

38. William Graham Sumner, *Folkways: A Study of the Sociological Importance of Usages, Manners, Customs, Mores, and Morals*, Boston, Grim, 1911, pp. 12-13; Lewis A. Coser, *The Functions of Social Conflict*, Glencoe (Illinois), Free Press, 1956; Arthur A. Stein, «Conflict and Cohesion», *Journal of Conflict Resolution*, 20 (1976), pp. 142-172; Theda Skocpol, Ziad Munson, Marshall Ganz y Andrew Karch, «War and the Development of American Civil Society», ponencia preparada para la asamblea anual de la American Sociological Association, Chicago, agosto de 1999; Susan J. Ellis y Katherine H. Noyes, *By the People: A History of Americans as Volunteers*, ed. revisada, San Francisco, Jossey-Bass, 1990, cita en la p. 13.

39. Charles, *Service Clubs*, pp. 15-16, 31.

40. Agradezco a Wendy Rahn y Theda Skocpol sus clarificadores análisis de los efectos de la guerra, en especial de la Segunda Guerra Mundial, sobre el capital social y el compromiso cívico. Véase Theda Skocpol, con la colaboración de Marshall Ganz, Ziad Munson, Bayliss Camp, Michele Swers y Jennifer Oser, «How Americans Became Civic», en: Skocpol y Fiorina, eds., *Civic Engagement in American Democracy*, pp. 27-80, y Tom Brokaw, *The Greatest Generation*, Nueva York, Random House, 1998.

41. John Morton Blum, *V Was for Victory: Politics and American Culture during World War II*, Nueva York, Harcourt, Brace, Jovanovich, 1976, p. 339; el análisis de la General Social Survey (1974-1994) y del archivo DDB Needham Life Style es del autor (1983-1988). Los veteranos no están más comprometidos cívicamente que otros hombres de su generación. Los efectos duraderos de la Segunda Guerra Mundial sobre los hábitos cívicos de quienes la vivieron no se limitaron al campo de batalla. También es posible que los efectos brutalizadores del combate contrarrestaran los efectos comunitarios.

42. Richard R. Lingeman, *Don't You Know There's a War On? The American Home Front, 1941-1945*, Nueva York, G.P. Putnam's Sons, 1970, p. 71; Bill Gold, citado en Roy Hoopes, *Americans Remember the Home Front: An Oral Narrative*, Nueva York, Hawthorne, 1977, p. XII.

43. Richard Polenberg, *War and Society: The United States, 1941-1945*, Nueva York, J.B. Lippincott, 1972, p. 17.

44. Polenberg, *War and Society*, pp. 29-30.

45. La tonadilla publicitaria de Crosby aparece en una colección de grabaciones de recuerdos de los años de guerra, *The Home Front, 1938-1945*, Petaluma (California), The Mind's Eye, 1985.

46. Lingeman, *Don't You Know*, p. 237, calcula 335.000 toneladas; Polenberg, *War and Society*, p. 16, propone 450.000 toneladas. La llamada del presidente aparece citada en Polenberg, *War and Society*, p. 16.

47. Lingeman, *Don't You Know*, pp. 52, 59, 62, 250; listas de afiliados a la Cruz Roja nacional.

48. Lingeman, *Don't You Know*, p. 251.

49. Julie Siebel, «Silent Partners/Active Leaders: The Association of Junior Leagues: The Office of Civilian Defense, and Community Welfare in World War II», tesis doctoral en filosofía, University of Southern California, 1999.

50. Polenberg, *War and Society*, p. 132, que cita a W. Lloyd Warner, «The American Town», en: William Fielding Ogburn, ed., *American Society in Wartime*, Chicago, University of Chicago Press, 1943, pp. 45-46.

51. Jeffrey G. Williamson y Peter H. Lindert, *American Inequality: A Macroeconomic History*, Nueva York, Academic Press, 1980, en especial pp. 53-54 y 82-92, datos en las pp. 54 y 315. Véase también Polenberg, *War and Society*, p. 94. La Primera Guerra Mundial había reducido también fuertemente la desigualdad económica, pero el efecto igualador de la guerra se desvaneció en uno o dos años, mientras que la distribución más igualitaria de la riqueza y los ingresos después de la Segunda Guerra Mundial persistió e incluso mejoró hasta los primeros años de la década de 1970.

52. Polenberg, *War and Society*, p. 17. Visto retrospectivamente, podría extrañarnos que todo un 80% de los norteamericanos creyera que nunca estaba justificado recurrir al mercado negro.

53. Polenberg, *War and Society*, pp. 140-145, cita en la p. 143; Brian M. Downing, *The Paths of Glory: War and Social Change in Twentieth-Century America* (de próxima aparición), sostiene que los efectos perjudiciales de la guerra para la comunidad superaron a los favorables.

54. Comunicación personal, Robert Roseinheck, M.D., New Haven (Connecticut), Veterans' Administration.

55. Blum, *V Was for Victory*, p. 340.

56. Agradezco a la profesora Rahn los datos utilizados para la figura 75, tomados de un sondeo realizado en julio de 1998 por *Wall Street Journal*/NBC News Poll.

57. El análisis del archivo de Roper Social and Political Trends es del autor. El archivo cubre el año de 1991 y fue incrementado para 1994 y 1996 a partir de los correspondientes *Roper Reports*, Nueva York, Roper Starch Worldwide, varios años.

Los «lujos materiales» de la figura 76 se refieren a encuestados que escogieron al menos dos de los seis siguientes apartados como componentes de la definición de «buena vida»: un trabajo mejor pagado que la media, una piscina, una casa de vacaciones, ropa realmente bonita, un segundo televisor en color y un segundo coche. Manteniendo constantes los ingresos, la educación, el estado civil y familiar, el sexo y el tamaño de la ciudad, tanto el año de la encuesta como el de nacimiento son predictores muy significativos del materialismo, pero el año de nacimiento (que representa diferencias generacionales) es con mucho el elemento de predicción más sólido.

58. Las alternativas propuestas eran las siguientes: mi familia, mis viejos amigos, mis nuevos amigos, la gente de mi barrio, mi iglesia/sinagoga, las personas con quienes trabajo, la lectura de prensa local, las organizaciones o grupos a los que pertenezco, los padres de los amigos de mis hijos, la lectura de revistas especializadas y las personas que conozco por el ordenador. Se podía elegir más de una posibilidad. Para simplificar la figura 77 he fusionado «nuevos» y «viejos» amigos, y eliminado «los padres de los amigos de mis hijos» y las «revistas especializadas». En general, el 9% citaban revistas, y el 28% de los padres con hijos en casa mencionaban a otros padres; ninguna de las dos posibilidades difería significativamente en función de las generaciones. El apartado «compañeros de trabajo» se calcula sólo en función de los encuestados que trabajaban fuera de casa por lo menos a tiempo parcial. El desglose por cohortes fue determinado por Yankelovich Partners, y excluye a encuestados nacidos después de 1978; para simplificar la figura 77 he omitido a los nacidos en la época de la explosión demográfica (1946-1964); casi sin excepción se sitúan a medio camino entre las otras dos cohortes. No hay diferencias importantes entre las encuestas realizadas en 1997, 1998 y 1999; la figura 77 presenta la media para estos tres años. Agradezco a Yankelovich Partners el haber puesto estos datos a mi disposición.

59. William James, «The Moral Equivalent of War», Nueva York, American Association for International Conciliation, 1910.

Capítulo 15: ¿Quién fue el asesino del compromiso cívico? Resumen

1. Theodore Caplow, Howard M. Bahr, John Modell y Bruce Chadwick, *Recent Social Trends in the United States: 1960-1990*, Montreal, McGillQueen's University Press, 1991, pp. 47, 106, 111; U.S. Bureau of the Census, Current Population Reports, series P20-509, «Household and Family Characteristics: March 1997», e informes anteriores. El análisis de la General Social Survey es del autor.

2. Todas las generalizaciones de los párrafos anteriores se basan en el análisis de los archivos de Roper Social and Political Trends, DDB Needham Life Style, Americans' Use of Time, General Social Survey y National Election Studies realizado por el autor, que ha mantenido constantes todas las características demográficas estándares. Esta conclusión difiere de la conjetura expuesta por mí en «Tuning in, Tuning Out», y se basa en una gama mucho más amplia de datos probatorios sobre los lazos entre estructura familiar y vinculación social.

3. Verba, Schlozman y Brady, *Voice and Equality*, pp. 241-247.

4. El análisis de los archivos de la General Social Survey, Roper Social and Political Trends y DDB Needham Life Style es del autor. El apoyo de los blancos a la segregación se mide en función de esta pregunta planteada en la GSS: «Si usted y sus amigos perteneciesen a un club social que no permitiera afiliarse a personas negras, ¿intentaría cambiar las normas para que los negros pudieran afiliarse?». Si el racismo de los blancos se mide por su apoyo a la segregación residencial o a las leyes contra el mestizaje, los resultados son similares.

5. Fukuyama, *Trust*, pp. 313-314. Sobre el debate acerca de si los programas públicos no dejan lugar para la filantropía y el voluntariado, y erosionan el capital social, véanse Paul L. Menchik y Burton A. Weisbrod, «Volunteer Labor Supply», *Journal of Public Economics*, 32 (1987), pp. 159-183; Susan Chambre, «Kindling Points of Light: Volunteering as Public Policy», *Nonprofit and Voluntary Studies Quarterly*, 18 (1989), pp. 249-268; Richard Steinberg, «The Theory of Crowding Out: Donations, Local Government Spending, and the New Federalism», en: Richard Magat, ed., *Philanthropic Giving*, Nueva York, Oxford University Press, 1989, pp. 143-156; Marvin Olasky, *The Tragedy of American Compassion*, Washington, D.C., Regnery Gateway, 1992; Peter Dobkin Hall, *Inventing the Nonprofit Sector*, Baltimore (Maryland), Johns Hopkins University Press, 1992, pp. 1-83; Robert Moffitt, «Incentive Effects of the U.S. Welfare System: A Review», *Journal of Economic Literature*, 30 (1992), pp. 1-61; Deborah Stone, «The Durability of Social Capital», *Journal of Health Politics, Policy, and Law*, 20 (1995), pp. 689-694; J. David Greenstone y Paul E. Peterson, *Race and Authority in Urban Politics: Community Participation and the War on Poverty*, Nueva York, Russell Sage Foundation, 1973.

6. Las diferencias estatales en cuanto al capital social, según se analizan en la parte IV, son importantes y razonablemente estables, al menos desde la década de 1970 hasta la de 1990.

7. Putnam, «Tuning In, Tuning Out», p. 671.

8. Daniel Bell, *The Cultural Contradictions of Capitalism*, edición del XX aniversario, Nueva York, Basic Books, 1996; Robert E. Lane, *The Market Experience*, Nueva York, Cambridge University Press, 1991.

9. Charles H. Heying, «Civic Elites and Corporate Delocalization: An Alternative Explanation for Declining Civic Engagement», *American Behavioral Scientist*, 40 (1997), pp. 657-668.

10. Otra posible explicación del abandono del compromiso cívico es el aumento del índice de delincuencia durante las décadas de 1970 y 1980. Sin embargo, si mantenemos constantes otras variables que influyen sobre la vinculación (educación, raza, ingresos, generación, sexo, estado civil y familiar, situación laboral, preocupaciones económicas, tamaño de la ciudad, propiedad de la vivienda, movilidad residencial, tiempo de ida y vuelta al trabajo y dependencia de la televisión), ni el índice objetivo de delincuencia del correspondiente condado ni el temor subjetivo a esos delitos guarda relación con indicadores de compromiso cívico como el de acudir a reuniones de club, recibir invitados en casa, visitar a amigos, interesarse por la política o participar en proyectos comunitarios. No hallo pruebas de que la pérdida de compromiso cívico descrito en la parte II sea resultado de un aumento de la delincuencia.

11. Estos cálculos aproximativos de la relativa importancia de diversos factores causales derivan de análisis de regresión múltiple realizados sobre los principales conjuntos de datos utilizados en este estudio y de los principales indicadores de participación social y política. En efecto, mi pregunta era: «¿Cuánto habría decaído la participación cívica o el capital social si el factor causante pertinente –la proporción de mujeres que forman parte del mundo laboral, las preocupaciones económicas, la suburbanización, el consumo de televisión, etc.– no hubiera cambiado a lo largo del último tercio del siglo XX?». Necesariamente, este planteamiento no tiene en cuenta diferencias menores en diversas mediciones, y prescinde de todo efecto sinérgico. No obstante, como resumen general no distorsiona las pruebas subyacentes.

Capítulo 16: Introducción

1. Kenneth J. Arrow, «Gifts and Exchanges», *Philosophy and Public Affairs*, 1 (verano de 1972), p. 357.

2. El cálculo de la afiliación a grupos está tomado de la General Social Survey, descrito en el capítulo 3, y está disponible para cuarenta y tres estados. Los cálculos de reuniones de club, voluntariado y proyectos comunitarios proceden del archivo DDB Needham, descrito en los capítulos 3 y 7, y están disponibles para cuarenta y ocho estados.

3. Las formulaciones concretas del archivo DDB Needham son: «Paso mucho tiempo visitando a amigos» (sí/no), y «¿Cuántas veces recibió invitados en su casa durante el último año?»: Se hallan disponibles para cuarenta y ocho estados.

4. Las formulaciones concretas son las del archivo DDB Needham («La mayoría de las personas son honradas»), disponible para cuarenta y ocho estados, y la de la General Social Survey («Se puede confiar en la mayoría de la gente», frente a «Nunca se es demasiado precavido»), disponibles para cuarenta y un estados. Aunque estas mediciones de la confianza social nacional son completamente distintas desde el punto de vista metodológico, son muy coincidentes ($r = 0{,}79$ para todos los estados disponibles; $r = 0{,}85$ para los treinta y ocho estados para los que se contaba al menos con cien encuestados por encuesta).

5. Nuestro cálculo de la participación electoral es sencillamente la media porcentual de la población en edad de votar que participó en las elecciones presidenciales de 1988 y 1992, según el *U.S. Statistical Abstract, 1994*, p. 289; estos datos están disponibles para los cincuenta estados.

6. Nuestra medición de la incidencia de organizaciones no lucrativas consiste sencillamente en el número de organizaciones de ese tipo en cada estado en 1989 (según el *Non-Profit Almanac for 1992-1993*), dividido por la población del estado en 1990. (Doy las gracias al profesor Tom W. Rice por haberme señalado esos datos.) Esta medición es estable a lo largo del tiempo; en 1989 nuestro cálculo guarda una fuerte correlación ($r = 0{,}89$) con el correspondiente para 1992. Nuestra medición de la incidencia

de asociaciones cívicas es la media de «asociaciones cívicas y sociales» (SIC 8640) presentada anualmente de 1977 a 1992 por el Ministerio de Comercio, dividida por la población de cada estado en cada año. Ambas series de datos están disponibles para los cincuenta estados.

7. De las noventa y una correlaciones bivariables posibles entre estos catorce indicadores, ochenta y ocho son estadísticamente significativas en la dirección adecuada en el nivel 0,5 o superior, y ninguna aparece en la dirección errónea. La correlación media entre las noventa y una es r = 0,56. Esta correspondencia resulta impresionante, dado que los datos subyacentes proceden de tres archivos de encuestas independientes y de tres departamentos gubernamentales. El índice resumido es simplemente la media de las puntuaciones estandarizadas sobre los catorce indicadores que componen el índice detallado. Para maximizar el número de casos hemos calculado esta media incluso para aquellos pocos en los que faltaban datos para incluso cinco de los catorce indicadores subyacentes: este procedimiento nos permitió incluir en nuestro análisis todos los estados excepto Alaska y Hawai. El índice es, en efecto, idéntico a la puntuación factorial derivada de un análisis de los principales componentes de las catorce variables.

8. Las pocas excepciones a los gradientes sorprendentemente suaves de la figura 80 son explicables intuitivamente: Nevada tiene una puntuación insólitamente baja. Utah, tierra de mormones, una puntuación relativamente alta.

9. La práctica demuestra que otro indicador plausible del capital social –la asistencia a la iglesia– guarda muy poca relación con los demás indicadores empleados aquí. La proporción de encuestados de la General Social Survey de 1974-1994 que dicen asistir a oficios religiosos al menos «casi una vez por semana» no guarda fundamentalmente ninguna relación con nuestro índice de capital social (r = –0,06). Algunos estados con altos niveles de observancia religiosa (por ejemplo Alabama) se sitúan en puestos muy bajos en nuestra medición del capital social de tipo comunitario, pero otros estados relativamentee religiosos (por ejemplo Minnesota) ocupan un puesto muy alto en cuanto a capital social. En cambio, Dakota del Sur se sitúa en un puesto alto en capital social, pero bajo en cuanto a asistencia a la iglesia, mientras que Hawai es relativamente bajo en ambos indicadores.

10. Tocqueville, *Democracy in America*, p. 81.

11. Nuestra medida del capital social estatal en las décadas de 1980 y 1990 mantiene una correlación de R^2 = 0,52 con el índice de «cultura política del estado» ideado por Daniel J. Elazar, *American Federalism: A View from the States*, Nueva York, Crowell, 1966, basado en descripciones de la política estatal en la década de 1950 y siguientes, cuantificadas por Ira Sharkansky, «The Utility of Elazar's Political Culture», *Polity*, 2 (1969), pp. 66-83. En un estudio fascinante e importante, Tom W. Rice y Jan L. Feldman, «Civic Culture and Democracy from Europe to America», *Journal of Politics*, 59 (1997), pp. 1143-1712, dicen que «las actitudes cívicas de los norteamericanos de hoy guardan una gran semejanza con las actitudes cívicas de los ciudadanos actuales de las naciones de Europa con las que comparten antepasados comunes», aun cuando el último contacto directo con la «madre patria» puede remontarse a varias generaciones atrás.

Capítulo 17: Educación y bienestar infantil

1. Urie Bronfenbrenner, Phyllis Moen y James Garbarino, «Child, Family, and Community», en: Ross D. Parke, ed., *Review of Child Development Research*, vol. 7, Chicago, University of Chicago Press, 1984.

2. Kids Count Index de la Annie E. Casey Foundation, Baltimore (Maryland), 1999, página web: www.aecf.org /kidscount/index.htm.

3. El coeficiente de correlación de Pearson es +0,80. Una puntuación de 1 representaría una asociación lineal perfecta; los sociólogos consideran en general que puntuaciones superiores a 0,40 constituyen una correlación fuerte.

4. Esta conclusión se basa en diez análisis corrientes de regresión multivariante de mínimos cuadrados. Las unidades de observación fueron los cincuenta estados, excluido el Distrito de Columbia. Se utilizaron las diez variables dependientes siguientes: nacimientos por mil mujeres de entre quince y diecisiete años en 1995; porcentaje de niños en situación de pobreza en 1995; porcentaje de bebés nacidos con peso inferior al normal en 1995; porcentaje de adolescentes (de dieciséis a diecinueve años) que no asistían a la escuela ni trabajaban en 1995; tasa de mortalidad infantil (en edades comprendias entre uno y catorce años) en 1995; porcentaje de adolescentes (entre dieciséis y diecinueve años) que abandonan el instituto; tasa de mortalidad entre adolescentes (de quince a diecinueve años) por accidente, homicidio y suicidio en 1995; además del índice general Kids Count para 1997. En cada modelo de regresión se incluyeron simultáneamente las siguientes variables de control: índice de pobreza del estado (1987-1992); proporción de población blanca en 1990; proporción de familias monoparentales con hijos, y proporción de adultos que habían concluido el bachillerato. En todos los modelos el índice de pobreza era un importante predictor (p <0,05, o más) de cinco resultados desfavorables. La composición racial y la proporción de familias monoparentales eran significativas en cuatro y tres de los modelos, respectivamente, pero la magnitud del efecto era escasa, y los predictores estaban también asociados en sentido opuesto en dos y tres de los modelos, respectivamente. Los índices de adultos con el título de bachillerato estaban vinculados en sentido opuesto en siete de las diez variables. Se investigó igualmente la proporción de adultos licenciados universitarios, pero también este grado académico era un predictor débil. Sólo la pobreza y el capital social tenían un efecto independiente importante para predecir la magnitud general de bienestar infantil, y se situaban en el nivel 0,001 de significación estadística.

5. Jill E. Korbin y Claudia J. Coulton, «Understanding the Neighborhood Context for Children and Families: Combining Epidemiological and Ethnographic Approaches», en: Jeanne Brooks-Gunn, Greg J. Duncan y J. Lawrence Aber, eds., *Neighborhood Poverty*, vol. 11, Nueva York, Russell Sage Foundation, 1997, pp. 65-79. Véanse también Susan P. Lumber y Maury A. Nation, «Violence within the Neighborhood and Community», en: Penelope K. Trickett y Cynthia J. Schellenbach, eds., *Violence against Children in the Family and the Community*, Washington, D.C., American Psychological Association, 1998, pp. 191-194; Robert J. Sampson, Jeffrey D. Morenoff y

Felton Earls, «Beyond Social Capital: Spatial Dynamics of Collective Efficacy for Children», *American Sociological Review*, 64 (1999), pp. 633-660.

6. James Garbarino y Deborah Sherman, «High-Risk Neighborhoods and High-Risk Families: The Human Ecology of Child Maltreatment», *Child Development*, 51 (1980), pp. 188-198.

7. D.K. Runyian, W.M. Hunter *et al.*, «Children Who Prosper in Unfavorable Environments: The Relationship to Social Capital», *Pediatrics*, 101 (enero de 1998), pp. 12-18; Howard C. Stevenson, «Raising Safe Villages: Cultural Ecological Factors that Influence the Emotional Adjustment of Adolescents», *Journal of Black Psychology*, 24 (1998), pp. 44-59; A.J. De Young, «The Disappearance of Social Capital in Rural America: Are All Rural Children "At Risk"?», *Rural Special Education Quarterly*, 10 (1989), pp. 38-45.

8. Ronald A. Wolk, ed., *Quality Counts: A Report Card on the Condition of Public Education in the 50 States*, Washington, D.C., Editorial Projects in Education, 1997, p. 3.

9. Excluyendo del análisis al Distrito de Colombia, hallamos que el índice de capital social está relacionado con las siete pruebas del National Assessment of Educational Progress aplicado en la década de 1990: matemáticas de cuarto curso, 1992: r = 0,81; matemáticas de cuarto, 1996: r = 0,67; matemáticas de octavo, 1990: r = 0,90; matemáticas de octavo, 1992: r = 0,91; matemáticas de octavo, 1996: r = 0,88; lectura de cuarto, 1994: r = 0,68; ciencias de octavo, 1996: r = 0,85. Además, el índice de capital social está correlacionado con las medias de puntuación por estados en el Scholastic Assessment Test (1993), ajustada para los índices de participación en las pruebas en los diversos estados (r = 0,67). El índice de capital social está también negativame correlacionado con el índice de abandono escolar en la enseñanza media en los diversos estados acumulado a lo largo del período 1990-1995 (r = 0,79).

10. El análisis de los datos sobre rendimiento educativo y de los datos procedentes de los archivos DDB Needham Life Style y Roper Social and Political Trends, acumulados para los diversos estados, junto con los datos estatales sobre composición racial, pobreza y niveles de estudios de la población adulta es del autor. Todos los análisis del rendimiento educativo del estado presentados en este capítulo mantienen constantes el índice de familias monoparentales en 1984-1990, la proporción de alumnos/profesor en 1988-1990, el índice de pobreza del estado en 1987-1990, el porcentaje de población no blanca en 1990, los ingresos medios personales per cápita en 1980-1990, la desigualdad de ingresos (coeficiente Gini) en 1990, proporción de la población adulta que poseía al menos título de bachillerato en 1990, el gasto educativo total por alumno de 1989-1990 a 1991-1992 (en dólares reales) y salarios mínimos del profesorado en 1989, ambos datos ajustados a las diferencias estatales del coste de la vida, proporción de estudiantes de primaria y secundaria en escuelas públicas, porcentaje de católicos en la población del estado, y un índice compuesto de práctica religiosa basado en la encuesta.

11. Hablando estrictamente, el análisis estadístico indica que situar a Carolina del Norte en el nivel de rendimiento escolar de Connecticut ajustando sólo la proporción entre alumnos y profesores requeriría una reducción del número de alumnos medio de las clases de entre veinte y veinticinco alumnos por aula, pero el número de alumnos medio de las clases en Carolina del Norte en la fecha en que se recogieron esos datos era en realidad de diecisiete estudiantes. Este hecho representa estadísticamente la imposibilidad práctica de basarse únicamente en reducir el número de alumnos por aula para solucionar los problemas educativos.

12. El análisis de los datos estatales sobre rendimiento escolar y de los datos de los archivos de DDB Needham Life Style y Roper Social and Political Trends acumulados para los diversos estados es del autor.

13. En una regresión multivariante con un índice de mal comportamiento de los estudiantes como variable dependiente, el capital social de la comunidad tenía un índice beta estandarizado de –0,612, frente al de 0,333 para los hogares monoparentales, 0,261 para la proporción de la población con cuatro cursos de enseñanza media por lo menos, y 0,226 para la proporción entre alumnos y profesores. Todos esos factores eran significativos, con p <0,05 o superior (el capital social era significativo con p = 0,0002). Otras variables demográficas, económicas y educativas incluidas en el modelo inicial no eran significativas. La variable dependiente era un índice compuesto por las ideas que se hacían los profesores de enseñanza media sobre la gravedad de cuatro problemas: posesión de armas por parte de los alumnos, absentismo y desinterés, además de la violencia ejercida entre los alumnos.

14. P.W. Cookson, *School Choice: The Struggle for the Soul of American Education*, New Haven (Connecticut), Yale University Press, 1994; Sharon G. Rollow y Anthony S. Bryk, «The Chicago Experiment: The Potential and Reality of Reform», *Equity and Choice*, 9, núm. 3 (primavera de 1993), pp. 22-32.

15. James S. Coleman y Thomas Hoffer, *Public and Private High Schools: The Impact of Communities*, Nueva York, Basic Books, 1987, pp. 94, 133-135, 231, 229. Véanse pruebas en sentido contrario en Stephen L. Morgan y Aage B. Sørensen, «A Test of Coleman's Social Capital Explanation of School Effects», *American Sociological Review*, 64 (1999), pp. 661-681.

16. Anne T. Henderson y Nancy Berla, *A New Generation of Evidence: The Family Is Critical to Student Achievement*, Washington, D.C., National Committee for Citizens in Education, 1994, p. 1.

17. Roger G. Barker y Paul V. Gump, *Big School, Small School: High School Size and Student Behavior*, Stanford (California), Stanford University Press, 1964; Kenneth R. Turner, «Why Some Public High Schools Are More Successful in Preventing Dropout: The Critical Role of School Size», tesis doctoral no publicada, Harvard University Graduate School of Education, 1991.

18. Anthony S. Bryk, Valerie E. Lee y Peter B. Holland, *Catholic Schools and the Common Good*, Cambridge (Massachusetts), Harvard University Press, 1993. Una escuela pública en el percentil 50 para la satisfacción de los profesores con el trabajo se desplazaría, por ejemplo, al percentil 84 si se adoptase una «organización comunal» católica en la escuela. Igualmente, una escuela situada en el percentil 50 que se hiciera más comunal se desplazaría al percentil 89 en cuanto a moral de equipo, al percentil 30 para los índices de reducción del número de alumnos por clase, al percentil 28 en cuanto a desórdenes en clase y al percentil 66 en cuanto al interés de los estudiantes por asuntos académicos.

19. Bryk, Lee y Holland, *Catholic Schools* (1993), p. 314.

20. James P. Comer y Norris M. Haynes, *Summary of School Development Program Effects*, New Haven (Connecticut), Yale Child Study Center, 1992.

21. James P. Corner, *School Power: Implications of an Intervention Project*, Nueva York, Free Press, 1980, pp. 126-128. Véase también Wendy Glasgow Winters, *African-American Mothers and Urban Schools: The Power of Participation*, Nueva York, Lexington Press, 1993.

22. Anthony S. Bryk y Barbara Schneider, «Social Trust: A Moral Resource for School Improvement», en: G.G. Whelage y J.A. White, eds., *Rebuilding the Village: Social Capital and Education in America*, Londres, Falmer Press, de próxima publicación. Véase también Donald Moore, «What Makes These Schools Stand Out?», Chicago, Designs for Change, abril de 1998, pp. 1-19 y 83-103.

23. El hecho de que las escuelas más pequeñas fomentan una mayor participación de los estudiantes en actividades curriculares y extracurriculares es un juicio común entre los investigadores de la educación, al igual que la generalización de que la participación extracurricular en el colegio es un fuerte elemento de predicción del compromiso cívico en años posteriores. Véanse las fuentes citadas en la nota 17 y en la nota 4 del capítulo 24.

24. Coleman, «Social Capital in the Creation of Human Capital».

25. Frank F. Furstenberg Jr. y Mary Elizabeth Hughes, «The Influence of Neighborhoods on Children's Development: A Theoretical Perspective and a Research Agenda», en: Jeanne Brooks-Gunn, Greg J. Duncan y J. Lawrence Aber, eds., *Neighborhood Poverty*, vol. II, Nueva York, Russell Sage Foundation, 1997, p. 43.

26. Nancy Darling y Lawrence Steinberg, «Community Influences on Adolescent Achievement and Deviance», en: Brooks-Gunn, Duncan y Aber, eds., *Neighborhood Poverty*, vol. II, pp. 120-131; Jay Teachman, Kathleen Paasch y Karen Carver, «Social Capital and the Generation of Human Capital», *Social Forces*, 75 (1999), pp. 1343-1359.

27. Frank F. Furstenberg Jr. y Mary Elizabeth Hughes, «Social Capital and Successful Development among At-Risk Youth», *Journal of Marriage and the Family*, 57 (agosto de 1995), pp. 580-592.

28. Ernest T. Pascarella y Patrick T. Terenzini, *How College Affects Students: Findings and Insights from Twenty Years of Research*, San Francisco, Jossey-Bass, 1991; Uri Treisman, «Studying Students Studying Calculus: A Look at the Lives of Minority Mathematics Students in College», *College Mathematics Journal*, 23 (1992), pp. 362-372; Alexander W. Astin, «What Matters in College», *Liberal Education*, otoño de 1993, pp. 4-14; Alexander W. Astin, «Involvement in Learning Revisited: Lessons We Have Learned», *Journal of College Student Development*, 37 (1996), pp. 123-134.

Capítulo 18: Barrios seguros y productivos

1. Robert J. Sampson y Jeffrey D. Morenoff, «Ecological Perspectives on the Neighborhood Context of Urban Poverty: Past and Present», en: Jeanne Brooks-Gunn, Greg J. Duncan y J. Lawrence Aber, eds., *Neighborhood Poverty*, vol. II, Nueva York, Russell Sage Foundation, 1997, p. 122; Robert J. Sampson, «The Community», en: James Q. Wilson y Joan Petersilia, eds., *Crime*, San Francisco, Institute for Contemporary Studies Press, 1995, pp. 193-216.

2. Jacobs, *Death and Life of Great American Cities*, p. 56.

3. El coeficiente de correlación de Pearson entre el índice medio de homicidios en un estado (1980-1995) y el índice de capital social es de –0,8, donde –1,0 constituiría una asociación lineal perfectamente negativa.

4. En una regresión múltiple con los cincuenta estados como unidad de análisis, el modelo que mejor encaja incluye cuatro variables estadísticamente significativas: el índice de capital social, el índice medio de pobreza (1987-1990), la proporción de población blanca (1990) y la proporción de población clasificada como urbana (1990). Otras variables introducidas, pero que no resultaron estadísticamente significativas, fueron el índice medio de familias monoparentales (1984-1990), los ingresos personales per cápita (de 1.992 dólares en 1990), la proporción de la población con al menos cuatro años de estudios universitarios (1990), la proporción de población con al menos cuatro años de enseñanza media (1990), la proporción de población católica, el índice Gini de desigualdad de ingresos (1990), y las respuestas a la pregunta de la encuesta de DDB Needham Life Style sobre las preocupaciones porque la familia del encuestado «sea víctima de un delito». Si la flecha causal corriera de una tasa de criminalidad alta hacia un nivel bajo de capital social, porque el miedo a la criminalidad inhibiera el trato social, entonces, si mantuviéramos constante el temor a la criminalidad, eliminaríamos la correlación entre crimen y capital social; pero las cosas no son así: la correlación parcial entre delincuencia y capital social sigue siendo muy importante: r = –0,53. Según Mitchell B. Chamlin y John K. Cochran, «Social Altruism and Crime», *Criminology*, 35 (1997), pp. 203-227, si se mantienen constantes otros factores significativos (como la pobreza, la desigualdad, la raza, la movilidad residencial y la estructura familiar), la delincuencia es más baja en ciudades donde la proporción entre aportaciones a United Way y los ingresos de la ciudad es más elevada, otro indicador de capital social.

5. Sheldon Hackney, «Southern Violence», *American Historical Review*, 73 (1969), pp. 906-925, cita en la p. 925; Richard E. Nisbett y Dov Cohen, *Culture of Honor: The Psychology of Violence in the South*, Boulder (Colorado), Westview Press, 1996; Raymond D. Gastil, «Homicide and a Regional Culture of Violence», *American Sociological Review*, 36 (1971), pp. 412-427; Steven F. Messner, «Regional and Racial Effects on the Urban Homicide Rate: The Subculture of Violence Revisited», *American Journal of Sociology*, 88 (1983), pp. 997-1007; y (una opinión crítica) Colin Loftin y Robert H. Hill, «Regional Subculture and Homicide: An Examination of the Gastil-Hackney Thesis», *American Sociological Review*, 39 (1974), pp. 714-724.

6. Esta conclusión se basa en predicciones multivariantes amplias del índice de homicidios en 1980-1995 en los cincuenta estados, las predicciones basadas en índices de pobreza, nivel y desigualdad de ingresos, niveles educativos, grado de urbanización y composición racial, junto con nuestro índicador estándar de capital social y de la distinción norte/sur. Cuando se introduce el capital social en casi todas las especificaciones, la distinción norte/sur resulta insignificante. Los elementos de predicción más sólidos de los diversos modelos son el porcentaje de no blancos en la población, el índice

de pobreza, el grado de urbanización y el capital social, todos con una importancia equivalente. Entre los treinta y nueve estados no pertenecientes a la antigua Confederación la correlación bivariable entre capital social e índice de homicidios es muy fuerte: r = −0,74.

7. El análisis de las encuestas de DDB Needham Life Style es del autor. Los efectos del capital social aparecen aquí también bajo la máscara de diferencias regionales. Los sureños parecen más agresivos que los del norte, pero esas diferencias regionales desaparecen cuando mantenemos constantes las relativas al capital social, mientras que si mantenemos constante la variable de la región (considerando, por ejemplo, solamente los estados norteños), persiste la correlación negativa entre capital social y agresividad física.

8. Sobre los efectos del barrio véanse Christopher Jencks y Susan E. Mayer, «The Social Consequences of Growing Up in a Poor Neighborhood», en: L.E. Lynn Jr. y M.G.H. McGeary, eds., *Inner-City Poverty in the United States*, Washington, D.C., National Academy Press, 1990, pp. 111-186; Martha A. Gephart, «Neighborhoods and Communities as Contexts for Development», en: Jeanne Brooks-Gunn, Greg J. Duncan y J. Lawrence Aber, eds., *Neighborhood Poverty*, vol. 1, Nueva York, Russell Sage Foundation, 1997, pp. 1-43.

9. W.N. Evans, W.E. Oates y R.M. Schwab, «Measuring Peer Group Effects: A Study of Teenage Behavior», *Journal of Political Economy*, 100 (1992), pp. 966-991. Greg J. Duncan, James P. Connell y Pamela K. Klebanov, «Conceptual and Methodological Issues in Estimating Causal Effects of Neighborhoods and Family Conditions on Individual Development», en: Brooks-Gunn, Duncan y Aber, eds., *Neighborhood Poverty*, vol. 1, pp. 219-250; Jencks y Mayer, «Social Consequences».

10. Anne C. Case y Lawrence F. Katz, «The Company You Keep: The Effects of Family and Neighborhood on Disadvantaged Youths», documento de trabajo 3705 NBER, Cambridge (Massachusetts), National Bureau of Economic Research, 1991; M.E. Ensminger, R.P. Lanikin y N. Jacobson, «School Leaving: A Longitudinal Perspective Including Neighborhood Effects», *Child Development*, 67 (1996), pp. 2400-2416.

11. Susan E. Mayer y Christopher Jencks, «Growing Up in Poor Neighborhoods: How Much Does It Matter?», *Science*, 17 de marzo de 1989, pp. 1441-1445; Ingrid Gould Ellen y Margery Austin Turner, «Does Neighborbood Matter? Assessing Recent Evidence», *Housing Policy Debate*, 8 (1997), pp. 833-866.

12. Furstenberg y Hughes, «The Influence of Neighborhoods on Children's Development»; Margery Austin Turner, Ingrid Gould Ellen, Sheila O'Leary y Katherine Carnevale, «Location, Location, Location: How Does Neighborhood Environment Affect the Well-Being of Families and Children?», manuscrito no publicado, mayo de 1997.

13. Turner, Ellen, O'Leary y Carnevale, «Location, Location, Location».

14. Robert J. Sampson, «Family Management and Child Development: Insights from Social Disorganization Theory», en: Joan McCord, ed., *Facts, Framework, and Forecasts: Advances in Criminological Theory*, vol. 3, New Brunswick (Nueva Jersey), Transaction Publishers, 1992, pp. 63-93.

15. Véase capítulo 6.

16. William Julius Wilson, *The Truly Disadvantaged*, Chicago, University of Chicago Press, 1987, p. 144.

17. Elijah Anderson, *Streetwise: Race, Class, and Change in an Urban Community*, Chicago, University of Chicago Press, 1990, pp. 4, 69, 72.

18. Robert J. Sampson, Stephen W. Raudenbush y Felton Earls, «Crime: A Multilevel Study of Collective Efficacy», *Science*, 277 (15 de agosto de 1997), pp. 918-924.

19. R.J. Sampson y W.B. Groves, «Community Structure and Crime: Testing Social Disorganization Theory», *American Journal of Sociology*, 94, núm. 4 (1989), pp. 774-802. Véase también Edward L. Glaeser, Bruce Sacerdote y José A. Scheinkman, *Crime and Social Interactions*, documento de trabajo 5026 NBER, Cambridge (Massachusetts), National Bureau of Economic Research, 1995.

20. Ora Simcha-Fagan y Joseph E. Schwartz, «Neighborhood and Delinquency: An Assessment of Contextual Effects», *Criminology*, 24, núm. 4 (1986), pp. 667-703.

21. Darling y Steinberg, «Community Influences on Adolescent Achievement and Deviance», pp. 120-131.

22. Elijah Anderson, *Code of the Street: Decency, Violence, and the Moral Life of the Inner City*, Nueva York, Norton, 1999.

23. Darling y Steinberg, «Community Influences».

24. Herbert C. Covey, Scott Menard y Robert J. Franzese, *Juvenile Gangs*, Springfield (Illinois), Charles C. Thomas Publisher, 1997, 2.ª ed., pp. 23-30, 161-185.

25. Agradezco a Karen Ferree su reseña de la bibliografía sobre bandas y capital social.

26. Joan W. Moore, *Homeboys*, Filadelfia, Temple University Press, 1978.

27. Ruth Horowitz, *Honor and the American Dream*, New Brunswick (Nueva Jersey), Rutgers University Press, 1983, p. 187.

28. Las terribles experiencias de Shakur se describen en Kody Scott [Sanyika Shakur], *Monster: The Autobiography of an L.A. Gang Member*, Nueva York, Penguin, 1994.

29. Moore, *Homeboys*.

30. John Hagedorn y Perry Macon, *People and Folks: Gangs, Crime and the Underclass in a Rustbelt City*, Chicago, Lakeview Press, 1988.

31. Martín Sánchez Jankowski, *Islands in the Street: Gangs and American Urban Society*, Berkeley, University of California Press, 1991.

32. Ko-Lin Chin, «Chinese Gangs and Extortion», en: Ronald Huff, ed., *Gangs in America*, Newbury Park (California), Sage Books, 1990.

33. Jankowski, *Islands*; Moore, *Homeboys*.

34. Kristin A. Goss, «We All Have to Come Together: Moms' Role in Disarming Kids in the Nation's Capital», tesina de máster, Duke University, 1996.

35. Paul A. Jargowsky, «Beyond the Street Corner: The Hidden Diversity of High-Poverty Neighborhoods», *Urban Geography*, 17 (1996), pp. 579-603.

36. Carol B. Stack, *All Our Kin: Strategies for Survival in a Black Community*, Nueva York, Harper & Row, 1974, p. 28.

37. Elliot Liebow, *Tally's Corner: A Study of Negro Street Corner Men*, Boston, Little, Brown, 1967, sostiene, en cambio, que entre los hombres solteros y en paro que permanecen ociosos en las calles de las ciudades las relaciones sociales son superficia-

les y pasajeras. *Behind Ghetto Walls*, de Lee Rainwater, un estudio del infame bloque de viviendas protegidas Pruitt-Igoe de la ciudad de St. Louis (Chicago, Aldine De Cruyter, 1970), describe un mundo de distanciamiento y desconfianza tanto en el seno de las familias como entre vecinos.

38. Un autor, al menos, ha puesto en cuestión la hipótesis de que las redes de parentesco extendidas son necesariamente buenas para las personas con ingresos bajos. Cuando los miembros del grupo de parentesco consumen o venden drogas, estas redes se convierten en correas de transmisión del consumo de drogas de una generación a otra. Véase Eloise Dunlap, «The Impact of Drugs on Family Life and Kin Networks in the Inner-City. African-American Single Parent Household», en: Adele V. Harrell y George E. Peterson, eds., *Drugs, Crime, and Social Isolation: Barriers to Urban Opportuity*, Washington, D.C., Urban Institute Press, 1992.

39. Mary Benin y Verna M. Keith, «The Social Support of Employed African American and Anglo Mothers», *Journal of Family Issues*, 16 (1995), pp. 275-297; R. Kelly Raley, «Black-White Differences in Kin Contact and Exchange Among Never Married Adults», *Journal of Family Issues*, 16 (1995), pp. 77-103; Dennis P. Hogan, David J. Eggebeen y Clifford C. Clogg, «The Structure of Intergenerational Exchanges in American Families», *American Journal of Sociology*, 98 (1993), pp. 1428-1458; Dennis P. Hogan, Ling-Xin Hao y William L. Parish, «Race, Kin Networks, and Assistance to Mother-Headed Families», *Social Forces*, 68 (1990), pp. 797-812.

40. Wesley G. Skogan, «Community Organizations and Crime», en: Michael Tonry y Norval Morris, eds., *Crime and Justice: A Review of Research*, vol. 10, Chicago, University of Chicago Press, 1988.

41. Wesley Skogan y Susan Hartnett, *Community Policing: Chicago Style*, Nueva York, Oxford University Press, 1997, cita en la p. 160; Christopher Winship y Jenny Berrien, «Boston Cops and Black Churches», *Public Interest*, 136 (1999), pp. 52-68.

Capítulo 19: Prosperidad económica

1. Fukuyama, *Trust*; La Porta *et al.*, «Trust in Large Organizations»; Knack y Keefer, «Does Social Capital Have an Economic Payoff?».

2. El economista Glenn C. Loury, uno de los varios «inventores» independientes del concepto de capital social, lo hizo así para comprender que aunque se neutralizaran las ventajas que el capital humano y económico supone para los norteamericanos blancos, sus contactos más numerosos con las principales instituciones de Estados Unidos –su «capital social»– les daría una ventaja de la que no podrían disponer ni siquiera los miembros de clase media de las comunidades minoritarias. Véase Glenn C. Loury, «The Economics of Discrimination: Getting to the Core of the Problem», *Harvard Journal of African American Public Policy*, 1 (1992), pp. 91-110.

3. Mary Corcoran, Linda Datcher y Greg Duncan, «Most Workers Find Jobs through Word of Mouth», *Monthly Labor Review*, agosto de 1980, pp 33-35; Montgomery, «Social Networks and Labor-Market Outcomes»; Burt, «Contingent Value of Social Capital»; Maura A. Belliveau, Charles A. O'Reilly III y James B. Wade, «Social Capital at the Top: Effects of Social Similarity and Status on CEO Compensation», *Academy of Management Journal*, 39 (1996), pp. 1568-1593; Joel M. Podolny y James N. Baron, «Resources and Relationships in the Workplace: Social Networks and Mobility in the Workplace», *American Sociological Review*, 62 (1997), pp. 673-693.

4. Mark S. Granovetter, *Getting a Job*, Cambridge (Massachusetts), Harvard University Press, 1974; Granovetter, «The Strength of Weak Ties».

5. Jay MacLeod, *Ain't No Making It: Aspirations and Attainment in a Low-Income Neighborhood*, Boulder (Colorado), Westview Press, 1985, 2.ª ed.

6. Joleen Kirschenmann y Kathryn M. Neckerman, «"We'd Love to Hire Them, But...": The Meaning of Race for Employers», en: Christopher Jencks y Paul E. Peterson, eds., *The Urban Underclass*, Washington, D.C., Brookings Institution, 1991, pp. 203-232; David T. Ellwood, «The Spatial Mismatch Hypothesis: Are There Teenage Jobs Missing in the Ghetto?», en: Richard B. Freeman y Henry J. Holzer, eds., *The Black Youth Employment Crisis*, Chicago, University of Chicago Press, 1986, pp. 147-185.

7. John D. Kasarda, «Urban Change and Minority Opportunities», en: Paul E. Peterson, ed., *The New Urban Reality*, Washington, D.C., Brookings Institution, 1985; John D. Kasarda, «Urban Industrial Transition and the Underclass», *Annals of the American Academy of Political and Social Science*, 501 (enero de 1989), pp. 26-47.

8. John D. Kasarda, «Urban Industrial Transition and the Underclass»; Henry J. Holzer, «The Spatial Mismatch Hypothesis: What Has the Evidence Shown?», *Urban Studies*, 28, núm. 1 (1991), pp. 105-122.

9. Katherine M. O'Regan, «The Effect of Social Networks and Concentrated Poverty on Black and Hispanic Youth Employment», *Annals of Regional Science*, 27, núm. 4 (diciembre de 1993), pp. 327-342.

10. Roger Waldinger, *Still the Promised City?*, Cambridge (Massachusetts), Harvard University Press, 1996; Ivan Light, *Ethnic Enterprise in America: Business and Welfare Among Chinese, Japanese, and Blacks*, Berkeley, University of California Press, 1972.

11. James H. Johnson Jr., Elisa Jayne Bienenstock y Walter C. Farrell Jr., «Bridging Social Networks and Female Labor Force Participation in a Multi-Ethnic Metropolis», en: Lawrence D. Bobo, Melvin L. Oliver, James H. Johnson Jr. y Abel Valenzuela, eds., *Prismatic Metropolis: Analyzing Inequality in Los Angeles*, Nueva York, Russell Sage Foundation, 2000.

12. Corcoran, Datcher y Duncan, «Most Workers Find Jobs through Word of Mouth»; Gary P. Green, Leann M. Tigges e Irene Browne, «Social Resources, Job Search, and Poverty in Atlanta», *Research in Community Sociology*, 5 (1995), pp. 161-182.

13. Richard B. Freeman, «Who Escapes? The Relation of Churchgoing and Other Background Factors to the Socioeconomic Performance of Black Male Youths from Inner-City Tracts», en: Richard B. Freeman y Henry J. Holzer, eds., *The Black Youth Employment Crisis*, Chicago, University of Chicago Press, 1986, pp. 353-376.

14. Burt, *Structural Holes*; Burt, «The Contingent Value of Social Capital; Nan Lin, «Social Networks and Status Attainment», *Annual Review of Sociology*, 25 (1999), pp. 467-487, y las obras citadas en el artículo; Brian Uzzi, «Embeddedness in

the Making of Financial Capital: How Social Relations and Networks Benefit Firms Seeking Financing», *American Sociological Review*, 64 (1999), pp. 481-505; Paul Dimaggio y Hugh Louch, «Socially Embedded Consumer Transactions: For What Kinds of Purchases Do People Most Often Use Networks?», *American Sociological Review*, 63 (1998), pp. 619-637.

15. Philip Kasinitz y Jan Rosenberg, «Missing the Connection: Social Isolation and Employment on the Brooklyn Waterfront», *Social Problems*, 43, núm. 2 (mayo de 1996), pp. 180-196.

16. Loïc J.D. Wacquant y William Julius Wilson, «The Cost of Racial and Class Exclusion in the Inner City», *Annals of the American Academy of Political and Social Science*, 501 (1990), pp. 8-25.

17. Kasinitz y Rosenberg, «Missing the Connection».

18. Manuel Pastor Jr. y Ara Robinson Adams, «Keeping Down with the Joneses: Neighbors, Networks, and Wages», *Review of Regional Studies*, 26, núm. 2 (1996), pp. 115-145.

19. Green, Tigges y Browne, «Social Resources».

20. *Ibidem*.

21. Catherine Zimmer y Howard Aldrich, «Resource Mobilization Through Ethnic Networks: Kinship and Friendship Ties of Shopkeepers in England», *Sociological Perspectives*, 30 (1987), pp. 422-445.

22. Alejandro Portes y Julia Sensenbrenner, «Embededness and Immigration: Notes on the Social Determinants of Economic Action», *American Journal of Sociology*, 98, núm. 6 (mayo de 1993), pp. 1320-1350; Woolcock, «Social Capital and Economic Development».

23. Kenneth Temkin y William Rohe, «Social Capital and Neighborhood Stability: An Empirical Investigation», *Housing Policy Debate*, 9, núm. 1 (1998), pp. 61-88.

24. Esta historia del desarrollo de Tupelo está tomada del excelente relato escrito por Vaughn L. Grisham Jr., *Tupelo: The Evolution of a Community*, Dayton (Ohio), Kettering Foundation, 1999.

25. Anna-Lee Saxenian, *Regional Advantage: Culture and Competition in Silicon Valley and Route 128*, Cambridge (Massachusetts), Harvard University Press, 1994, p. 36.

26. Dara Elizabeth Menashi, *Making Public/Private Collaboration Productive: Lessons for Creating Social Capital*, tesis doctoral no publicada, John F. Kennedy School of Government, Harvard University, 1997.

27. Saxenian, *Regional Advantage*, p. 161.

28. Michael J. Piore y Charles F. Sable, *The Second Industrial Divide: Possibilities for Prosperity*, Nueva York, Basic Books, 1984.

29. Francis Fukuyama, *Trust*; William G. Ouchi, «Markets, Bureaucracies and Clans», *Administrative Science Quarterly*, 25, núm. 1 (marzo de 1980), pp. 129-141; Lynne G. Zucker, «Production of Trust: Institutional Sources of Economic Structure, 1840-1920», *Research in Organizational Behavior*, 8 (1986), pp. 53-111.

30. Walter W. Powell, Kenneth W. Koput y Laurel Smith-Doerr, «Interorganizational Collaboration and the Locus of Innovation: Networks of Learning in Biotechnology», *Administrative Science Quarterly*, 41 (1996), pp. 116-145; Jane A. Fountain, «Social Capital: A Key Enabler of Innovation», en: L.M. Branscomb y J. Keller, eds., *Investing in Innovation: Toward a Consensus Strategy for Federal Technology Policy*, Cambridge (Massachusetts), MIT Press, 1998, pp. 85-111.

31. Sobre obras recientes acerca del capital social y el desarrollo económico véanse Pardia Dasgupta e Ismail Serageldin, eds., *Social Capital: A Multifaceted Perspective*, Washington, D.C., The World Bank, 2000; Susan Saegert, J. Phillip Thompson y Mark R. Warren, eds., *Social Capital and Poor Communities* (de próxima aparición); Michael Woolcock, *Using Social Capital: Getting the Social Relations Right in the Theory and Practice of Economic Development*, Princeton (Nueva Jersey), Princeton University Press, 2000.

Capítulo 20: Salud y felicidad

1. Los siguientes artículos ofrecen una visión general y amplia de la masiva bibliografía sobre salud y vinculación social: James S. House, Karl R. Landis y Debra Umberson, «Social Relationships and Health», *Science*, 241 (1988), pp. 540-545; Lisa F. Berkman, «The Role of Social Relations in Health Promotion», *Psychosomatic Medicine*, 57 (1995), pp. 245-254; Teresa E. Seeman, «Social Ties and Health: The Benefits of Social Integration», *Annual of Epidemiology*, 6 (1996), pp. 442-451. Otros estudios generales recientes son: Benjamin C. Amick III, Sol Levine, Alvin R. Tarlov y Diana Chapman Walsh, eds., *Society and Health*, Nueva York, Oxford University Press, 1995, en especial Donald L. Patrick y Thomas M. Wickizer, «Community and Health», pp. 40-92; Richard G. Wilkinson, *Unhealthy Societies: From Inequality to Well-Being*, Nueva York, Routledge, 1996; Linda K. George, «Social Factors and Illness», en: Robert H. Binstock y Linda K. George, eds., *Handbook of Aging and the Social Sciences*, Nueva York, Academic Press, 1996, 2.ª ed., pp. 229-252; Frank W. Young y Nina Glasgow, «Voluntary, Social Participation and Health», *Research on Aging*, 20 (1998), pp. 339-362; Sherman A. James, Amy J. Schulz y Juliana van Olphen, «Social Capital, Poverty, and Community Health: An Exploration of Linkages», en: Saegert, Thompson y Warren, eds., *Using Social Capital*.

2. B.H. Kaplan, J.C. Cassel y S. Gore, «Social Support and Health», *Medical Care*, 15 (suplemento), núm. 5 (1977), pp. 47-58; L.F. Berkman, «The Relationship of Social Networks and Social Support to Morbidity and Mortality», en: S. Cohen y S.L. Syme, eds., *Social Support and Health*, Orlando (Florida), Academic Press, 1985, pp. 241-262; J.S. House, D. Umberson y K.R. Landis, «Structures and Processes of Social Support», *Annual Review of Sociology*, 14 (1988), pp. 293-318; Ichiro Kawachi, Bruce P. Kennedy y Roberta Glass, «Social Capital and Self-Rated Health: A Contextual Analysis», *American Journal of Public Health*, 89 (1999), pp. 1187-1193.

3. Lisa Berkman, «The Changing and Heterogeneous Nature of Aging and Longevity: A Social and Biomedical Perspective», *Annual Review of Gerontology and Geriatrics*, 8 (1988), pp. 37-68; Lisa Berkman y Thomas Glass, «Social Integration, Social Networks, Social Support, and Health», en: Lisa F. Berkman e Ichiro Kawachi, eds., *Social Epidemiology*, Nueva York, Oxford University Press, 2000, pp. 137-174; T.E.

Seeman, L. F. Berkman, D. Blazer *et al.*, «Social Ties and Support and Neuroendocrine Function: The MacArthur Studies of Successful Aging», *Annals of Behavioral Medicine*, 16 (1994), pp. 95-106; Sheldon Cohen, «Health Psychology: Psychological Factors and Physical Disease from the Perspective of Human Psychoneuroinmunology», *Annual Review of Psychology*, 47 (1996), pp. 113-142.

4. Berkman y Glass, «Social Integration, Social Networks, Social Support, and Health».

5. Kawachi *et al.*, «Social Capital and Self-Rated Health».

6. El coeficiente *r* de Pearson entre quienes dicen tener buena o mala salud y la desconfianza (compensada demográficamente) en el estado (en una clasificación de baja, media o alta) fue de 0,71; el coeficiente *r* entre la parte de la población con buena/mala salud y la «utilidad» (compensada demográficamente) del estado (en una clasificación de baja, media o alta) fue de –0,66.

7. El coeficiente *r* de Pearson entre el índice de capital social y el índice de salud Morgan-Quitno (1991-1998) en los cincuenta estados es igual a 0,78, una magnitud alta según los criterios normales de la sociología; la correlación comparable entre el índice de capital social y la tasa de mortalidad por cualquier causa ajustada a la edad es de –0,81. Doy las gracias a Ichiro Kawachi por haberme proporcionado esta medición de la tasa de mortalidad.

8. Agradezco a Kimberly Lochner el haber dirigido mi atención hacia la historia de Roseto, y presentarme la bibliografía sobre los efectos de la vinculación social en la salud. Los estudios fundamentales son: J. G. Bruhn y S. Wolf, *The Roseto Story: An Anatomy of Health*, Norman (Oklahoma), University of Oklahoma Press, 1979; S. Wolf y J. G. Bruhn, *The Power of Clan: The Influence of Human Relationships on Heart Disease*, New Brunswick (Nueva Jersey), Transaction Publishers, 1993; B. Egolf, J. Lasker, S. Wolf y L. Potvin, «The Roseto Effect: A Fifty-Year Comparison of Mortality Rates», *American Journal of Epidemiology*, 125, núm. 6 (1992), pp. 1089-1092.

9. L. F. Berkman y S. L. Syme, «Social Networks, Host Resistance and Mortality: A Nine Year Follow-up of Alameda County Residents», *American Journal of Epidemiology*, 109 (1979), pp. 182-204.

10. J. House, C. Robbins y H. Metzner, «The Association of Social Relationships and Activities with Mortality: Prospective Evidence from the Tecumseh Community Health Study», *American Journal of Epidemiology*, 116, núm. 1 (1982), pp. 123-140. Este dato se refería sólo a los hombres.

11. House, Robins y Metzner (1982); este dato se refería sólo a las mujeres. T. E. Seeman, G. A. Kaplan, L. Knudsen, R. Cohen y J. Guralnik, «Social Network Ties and Mortality among the Elderly in the Alameda County Study», *American Journal of Epidemiology*, 126, núm. 4 (1987), pp. 714-723; según este estudio, el aislamiento social era un elemento predictor de mortalidad sólo para personas de más de sesenta años.

12. D. Blazer, «Social Support and Mortality in an Elderly Community Population», *American Journal of Epidemiology*, 115, núm. 5 (1982), pp. 684-694; K. Orth-Gomer y J. V. Johnson, «Social Network Interaction and Mortality», *Journal of Chronic Diseases*, 40, núm. 10 (1987), pp. 949-957.

13. L. Welin, G. Tibblin, K. Svardsudd, B. Tibblin, S. Ander-Peciva, B. Larsson y L. Wilhelmsen, «Prospective Study of Social Influences on Mortality», *The Lancet*, 20 de abril de 1985, pp. 915-918; Frederick J. Manning y Terrence D. Fullerton, «Health and Well-Being in Highly Cohesive Units of the U.S. Army», *Journal of Applied Social Psychology*, 18 (1988), pp. 503-519.

14. Sheldon Cohen *et al.*, «Social Ties and Susceptibility to the Common Cold», *Journal of the American Medical Association*, 277 (25 de junio de 1997), pp. 1940-1944.

15. A. Colantonio, S. V. Kasl, A. M. Ostfeld y L. Berkman, «Psychosocial Predictors of Stroke Outcomes in an Elderly Population», *Jounal of Gerontology*, 48, núm. 5 (1993), pp. S261-S268.

16. Young y Glasgow, «Voluntary Social Participation and Health».

17. Según Angus Deaton y C. H. Paxson, «Aging and Inequality in Income and Health; *American Economic Review*, 88 (1998), p. 252, «no ha habido una mejora, y sí posiblemente un deterioro de la salud entre las cohortes nacidas después de 1945, mientras que se dieron mayores mejoras entre los nacidos antes de 1945».

18. R. C. Kessler *et al.*, «Lifetime and 12-Month Prevalence of DSM-III-R Psychiatric Disorders in the United States», *Archives of General Psychiatry*, 51 (1994), pp. 8-19; C. J. Murray y A. D. López, «Evidence-Based Health Policy-Lessons from the Global Burden of Disease Study», *Science*, 274 (1996), pp. 740-743; L. I. Pearlin *et al.*, «The Stress Process»; G. A. Kaplan *et al.*, «Psychosocial Predictors of Depression»; A. G. Billings y R. H. Moos, «Life Stressors and Social Resources Affect Posttreatment Outcomes Among Depressed Patients», *Journal of Abnormal Psychiatry*, 94 (1985), pp. 140-153; C. D. Sherbourne, R. D. Hays y K. B. Wells, «Personal and Psychosocial Risk Factors for Physical and Mental Health Outcomes and Course of Depression among Depressed Patients», *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, 63 (1995), pp. 345-355; T. E. Seeman y L. F. Berkman, «Structural Characteristics of Social Networks and Their Relationship with Social Support in the Elderly: Who Provides Support», *Social Science and Medicine*, 26 (1988), pp. 737-749. Estoy en deuda con Julie Donahue por su excelente trabajo sobre este tema.

19. L. I. Pearlin, M. A. Lieberman, E. G. Menaghan, J. T. Mullan, «The Stress Process», *Journal of Health and Social Behavior*, 22, núm. 4 (1981), pp. 337-356; A. Billings y R. Moos, «Social Support and Functioning Among Community and Clinical Groups: A Panel Model», *Journal of Behavioral Medicine*, 5, núm. 3 (1982), pp. 295-311; G. A. Kaplan, R. E. Roberts, T. C. Camacho y J. C. Coyne, «Psychosocial Predictors of Depression», *American Journal of Epidemiology*, 125, núm. 2 (1987), pp. 206-220; P. Cohen, E. L. Struening, G. L. Muhlin, L. E. Genevie, S. R. Kaplan y H. B. Peck, «Community Stressors, Mediating Conditions and Well-being in Urban Neighborhoods», *Journal of Community Psychology*, 10 (1982), pp. 377-391; David G. Myers, «Close Relationships and Quality of Life», en: D. Kahneman, E. Diener y N. Schwartz, eds., *Well-being: The Foundations of Hedonic Psychology*, Nueva York, Russell Sage Foundation, 1999.

20. Michael Argyle, *The Psychology of Happiness*, Londres, Methuen, 1987; Ed Diener, «Subjective Wellbeing», *Psychological Bulletin*, 95 (1984), pp. 542-575; Ed Diener, «Assessing Subjective Well-being», *Social Indicators Research*, 31 (1994), pp. 103-157; David G. Myers y Ed Diener, «Who Is Happy?», *Psychological Science*, 6

(1995), pp. 10-19; Ruut Veenhoven, «Developments in Satisfaction-Research», *Social Indicators Research*, 37 (1996), pp. 1-46, y las obras citadas en el artículo.

21. En estos datos y en la mayoría de estudios el efecto del matrimonio sobre la felicidad de vida es esencialmente idéntico entre hombres y mujeres, al contrario de lo que se dice en ciertos informes según los cuales tiene efectos más favorables en los hombres.

22. En encuestas consecutivas de Life Style los ingresos se miden por bandas de ingresos definidas en dólares anuales. Para mejorar la comparabilidad a lo largo del tiempo, hemos traducido cada una de esas bandas de las diversas encuestas anuales a su rango percentil medio en la distribución de ingresos del año en cuestión. El efecto de los ingresos medido en percentiles de satisfacción no es lineal, pero este inconveniente se compensa con el hecho de que la traducción de ingresos en dólares a percentiles de ingresos tampoco es lineal. Así, el «equivalente en felicidad» de cualquier cambio concreto en los ingresos es preciso en su orden de magnitud, aunque no en detalle.

23. Los resultados aquí expuestos se basan en un análisis de regresión múltiple de la muestra de DDB Needham Life Style, incluidos la edad, el sexo, la educación, los ingresos, el estado civil y nuestros diversos indicadores de compromiso cívico. Los resultados son esencialmente idénticos para hombres y mujeres, con la excepción de que los efectos de la educación y los contactos sociales sobre la felicidad son ligeramente mayores en las mujeres. Los ingresos, la educación y los contactos sociales tienen un efecto mayor sobre los solteros que sobre los casados. Los efectos de las reuniones de club sobre la felicidad de las personas solteras son, por ejemplo, dos veces mayores que los que ejercen sobre las personas casadas. En otras palabras, si dejamos de lado el matrimonio, que es por sí mismo un poderoso refuerzo de la satisfacción con la vida, otros factores ganan en importancia. En cambio, entre las personas pobres, sin estudios y socialmente aisladas el matrimonio constituye una barrera importante para la satisfacción.

24. El análisis de los datos de sondeos de DDB Needham Life Style y Harris es del autor.

25. Martin E.P. Seligman, «Boomer Blues», *Psychology Today*, octubre de 1988, pp. 50-55.

Capítulo 21: Democracia

1. Aunque esta agudeza suele atribuirse a Wilde, he sido incapaz de confirmar la atribución.

2. Joseph Schumpeter, *Capitalism, Socialism, and Democracy*, Londres, Harper and Brothers, 1942.

3. Jefferson a Kercheval, 12 de julio de 1816, en: Merrill Peterson, ed., *Writings*, Nueva York, Library of America, 1984, pp. 1227, citado en James P. Young, *Reconsidering American Liberalism*, Boulder (Colorado), Westview Press, 1996, p. 86,

4. Tocqueville, *Democracy in America*, p. 511.

5. Texto de John Stuart Mill, *Considerations on Representative Government* (1861), en english-www.hss.cmu.edu/philosophy/mill-representative-govt.txt.

6. John Dewey, *The Public and Its Problems*, citado en Robert B. Westbrook, *John Dewey and American Democracy*, Ithaca (Nueva York), Cornell University Press, 1991, p. 314.

7. James Madison, *Federalist*, p. 10.

8. Michael Schudson, *The Good Citizen: A History of American Civic Life*, Nueva York, Free Press, 1998, p. 55.

9. Véase por ejemplo, Peter L. Berger y Richard John Neuhaus, *To Empower People: From State to Civil Society*, Washington, D.C., AEI Press, 1977, 1996.

10. Tocqueville, *Democracy in America*, p. 190.

11. Amy Gutmann, «Freedom of Association: An Introductory Essay», en: Amy Gutmann, ed., *Freedom of Association*, Princeton (Nueva Jersey), Princeton University Press, 1998, p. 3.

12. Karl-Dieter Opp y Christiane Gern, «Dissident Groups, Personal Networks, and Spontaneous Cooperation: The East German Revolution of 1989», *American Sociological Review*, 58 (1993), pp. 659-680.

13. Tocqueville, *Democracy in America*, p. 515.

14. William Kornhauser, *The Politics of Mass Society*, Glencoe (Illinois), Free Press, 1959, p. 73.

15. Verba, Schlozman, Brady, *Voice and Equality*, pp. 304-333.

16. William A. Muraskin, *Middle-Class Blacks in a White Society: Prince Hall Freemasonry in America*, Berkeley, University of California Press, 1975, p. 27.

17. Verba, Schlozman, Brady, *Voice and Equality*, p. 378.

18. Frederick C. Harris, «Religious Institutions and African American Political Mobilization», en: Paul Peterson, ed., *Classifying by Race*, Princeton (Nueva Jersey), Princeton University Press, 1995, p. 299. La evidencia indica que las iglesias organizadas en congregaciones, como las confesiones protestantes, tienden a proporcionar a sus feligreses más posibilidades de desarrollar destrezas cívicas que las iglesias de organización jerárquica, como las confesiones católica y evangélica. La probabilidad de que los protestantes informen sobre posibilidades de ejercitar sus habilidades cívicas es tres veces mayor que la de los católicos. Verba, Schlozman, Brady, *Voice and Equality*, pp. 321-322, 329.

19. Verba, Schlozman, Brady, *Voice and Equality*, p. 385.

20. John Elster, ed., *Deliberative Democracy*, Cambridge (Reino Unido), Cambridge University Press, 1998; Amy Gutmann y Dennis Thompson, *Democracy and Disagreement*, Cambridge (Massachusetts), Harvard University Press, 1996; J. Bohman, *Public Deliberation*, Cambridge (Massachusetts), MIT Press, 1996; C. Nino, *The Constitution of Deliberative Democracy*, New Haven (Connecticut), Yale University Press, 1996.

21. Gutmann, «Freedom of Association», p. 25.

22. Véase por ejemplo, Will Kymlicka, «Ethnic Associations and Democratic Citizenship», en: Gutmann, *Freedom of Association*, pp. 177-213.

23. Veáse Michael Walzer, «The Civil Society Argument», en: Ronald Beiner, ed., *Theorizing Citizenship*, Albany, State University of New York Press, 1995.

24. Michael Hanks, «Youth, Voluntary Associations, and Political Socialization», *Social Forces*, 60 (1981), pp. 211-223.

25. David Sally, «Conversation and Cooperation in Social Dilemmas: A Meta-Analysis of Experiments from 1958 to 1992», *Rationality and Society*, 7, núm. 1 (1995), pp. 58-92.

26. Gutmann y Thompson, *Democracy and Disagreement*, pp. 52-53.

27. Véanse por ejemplo, Nancy Rosenblum, *Membership and Morals*, Princeton (Nueva Jersey), Princeton University Press, 1998; Daniel Schulman, «Voluntary Organization Involvement and Political Participation», *Journal of Voluntary Action Research*, 7 (1978), pp. 86-105.

28. Theodore J. Lowi, *The End of Liberalism: Ideology, Policy, and the Crisis of Public Authority*, Nueva York, Norton, 1969; Jonathan Ranch, *Demosclerosis: The Silent Killer of American Government*, Nueva York, Times Books, 1994.

29. Michael Walzer, «The Civil Society Argument», en: Ronald Beiner, ed., *Theorizing Citizenship*, Albany, State University of New York Press, 1995.

30. Véanse por ejemplo, Hausknecht, *The Joiners*; Verba, Schlozman, Brady, *Voice and Equality*; David Horton Smith, «Determinants of Voluntary Association Participation and Volunteering: A Literature Review», *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, 23, núm. 3 (otoño de 1994), pp. 243-263.

31. E.E. Schattschneider, *The Semisovereign People: A Realist's View of Democracy in America*, Nueva York, Holt, Rinehart & Winston, 1960.

32. Seymour Martin Lipset, *Political Man: The Social Bases of Politics*, Garden City (Nueva York), Doubleday, 1960; Samuel Stouffer, *Communism, Conformity and Civil Liberties*, Nueva York, Doubleday, 1955; Sheri Berman, «Civil Society and the Collapse of the Weimar Republic», *World Politics*, 49 (abril de 1997), pp. 401-429.

33. Samuel P. Huntington, «The Democratic Distemper», *The Public Interest*, 41 (otoño de 1975), pp. 9-38.

34. Rosenblum, *Membership and Morals*, p. 155.

35. Morris P. Fiorina, «Extreme Voices: The Dark Side of Civic Engagement», en: Skocpol y Fiorina, eds., *Civic Engagement in American Democracy*. La anécdota de Fiorina es lúcida, y su llamamiento final a favor de un mayor compromiso cívico, correcto. Por desgracia, algunos pasajes de su ensayo confunden un alto grado de participación ciudadana en una comunidad con un sistema de representación o un proceso de toma de decisiones que privilegia la participación ciudadana, por escasos que puedan ser los participantes. El primer punto es un rasgo de comportamiento; el segundo, una característica institucional. (Ambos podrían estar vinculados causal o históricamente, pero no son lo mismo.) Fiorina utiliza de manera confusa la expresión «compromiso cívico» para referirse a ambos, aunque su ensayo demuestra el «lado oscuro» del segundo argumento, pero no del primero. En contra del título del ensayo, sus pruebas muestran el lado oscuro del abandono del compromiso cívico.

36. Las generalizaciones de este párrafo y el siguiente están tomadas del análisis de los archivos Roper Social and Political Trends realizado por el autor. La descripción ideológica que hacen las personas de sí mismas se basa en la siguiente pregunta: «Ahora, pensando política y socialmente, ¿cómo describiría su actitud general: como muy conservadora, moderadamente conservadora, un término medio, moderadamente liberal o muy liberal?».

37. He calculado la tendencia lineal entre 1974 y 1994 para las doce formas básicas de participación en cada una de las cinco categorías de autoidentificación ideológica, y expresado el cambio neto a lo largo de los veintiún años como una fracción del índice de participación en 1974. Este planteamiento es menos sensible a las desviaciones anuales que otras mediciones posibles, y permite comparaciones más fáciles entre las distintas formas de participación, pero cualquier cuantificación razonable lleva a la misma conclusión: cuanto más extrema sea la postura ideológica declarada, menor será el descenso relativo en el índice de participación durante esas dos décadas.

38. Gabriel Weimann, «On the Importance of Marginality: One More Step in the Two-Step Flow of Communication», *American Sociological Review*, 47 (diciembre de 1982), pp. 764-773; Gabriel Weimann, «The Strength of Weak Conversational Ties in the Flow of Information and Influence», *Social Networks*, 5 (1983), pp. 245-267; Matthew A. Crenson, «Social Networks and Political Processes in Urban Neighborhoods», *American Journal of Political Science*, 22, núm. 3 (agosto de 1978), pp. 578-594; Michael MacKuen y Courtney Brown, «Political Context and Attitude Change», *American Political Science Review*, 81 (junio de 1987), pp. 471-490; Robert Huckfeldt y John Sprague, *Citizens, Politics, and Social Communication: Information and Influence in an Election Campaign*, Nueva York, Cambridge University Press, 1995.

39. Cathy J. Cohen y Michael C. Dawson, «Neighborhood Poverty and African American Politics», *American Political Science Review*, 87 (1993), pp. 286-302.

40. Michael Schudson, «What if Civic Life Didn't Die?», *The American Prospect*, 25 (1996), pp. 17-20, cita en la p. 18.

41. Tarrow, *Power in Movement*, p. 133.

42. Theda Skocpol, «Advocates without Members: The Recent Transformation of American Civic Life», en: Skocpol y Fiorina, eds., *Civic Engagement in American Democracy*, pp. 505-506.

43. Peter Skerry, «The Strange Politics of Affirmative Action», *Wilson Quarterly*, invierno de 1997, pp. 39-46.

44. James T. Hamilton, «Testing for Environmental Racism: Prejudice, Profits, Political Power?», *Journal of Policy Analysis and Management*, 14, núm. 1 (1995), pp. 107-132.

45. Robert D. Putnam con Robert Leonardi y Raffaella Nanetti, *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*, Princeton (Nueva Jersey), Princeton University Press, 1993.

46. Daniel Elazar, *American Federalism: A View from the States*, Nueva York, Crowell, 1966.

47. Ira Sharkansky, «The Utility of Elazar's Political Culture», *Polity*, 2 (1969), pp. 66-83.

48. El coeficiente de la correlación *r* de Pearson es 0,77, donde 1,0 significa una relación lineal perfecta.

49. Charles A. Johnson, «Political Culture in American States: Elazar's Formulation Examined», *American Journal of Political Science*, 20 (1976), pp. 491-509; Ira Sharkansky, *Regionalism in American Politics*, Indianapolis (Indiana), Bobbs-Merrill, 1970; Richard A. Joslyn, «Manifestations of Elazar's Political Subcultures: State Public Opinion and the Content of Political Campaign Advertising», John Kincaid, «Political

Culture and the Quality of Urban Life», y Susan Welch y John G. Peters, «State Political Culture and the Attitudes of State Senators Toward Social, Economic Welfare, and Corruption Issues», todos ellos en: John Kincaid, ed., *Political Culture, Public Policy and the American States*, Filadelfia, Institute for the Study of Human Issues, 1982, pp. 59-80, 121-149, 151-159; Tom W. Rice y Alexander F. Sumberg, «Civic Culture and Government Performance in the American States», *Publius*, 27 (1997), pp. 99-114; Maureen Rand Oakley, «Explaining the Adoption of Morality Policy Innovations: The Case of Fetal Homicide Policy», ponencia presentada en la asamblea anual de la American Political Science Association, Atlanta (Georgia), septiembre de 1999.

50. La política de patronazgo se suele basar en el capital social vinculante. Aunque podría desembocar en un gobierno ineficiente y reforzar las divisiones étnicas, es a menudo muy eficaz para la movilización política.

51. Margaret Weir, «Power, Money, and Politics in Community Development», en: Ronald F. Ferguson y William T. Dickens, eds., *Urban Problems and Community Development*, Washington, D.C., Brookings Institution Press, 1999.

52. Jeffrey M. Berry, Kent E. Portney y Ken Thomson, *The Rebirth of Urban Democracy*, Washington, Brookings Institution Press, 1993.

53. En un análisis de regresión para predecir los índices de cumplimiento en los distintos estados sólo el índice de capital social resultó ser una variable estadísticamente significativa. Otras variables –ingresos per cápita, desigualdad de ingresos, composición racial, urbanización, educación– no eran significativas. Sobre la función del capital social y la confianza para reforzar el cumplimiento de las obligaciones fiscales véase Tyler, «Trust and Democratic Governance».

54. Young-dahl Song y Tinsley E. Yarbrough, «Tax Ethics and TaxpayerAttitudes: A Survey», *Public Administration Review*, 38 (1978), pp. 442-452; Steven M. Sheffrin y Robert K. Triest, «Can Brute Deterrence Backfire: Perceptions and Attitudes in Taxpayer Compliance», en: Joel Slemrod, ed., *Why People Pay Taxes: Tax Compliance and Enforcement*, Ann Arbor, University of Michigan Press, 1992, pp. 193-222; Scholz y Lubell, «Trust and Taxpaying»; Scholz, «Trust, Taxes, and Compliance».

55. Martha E. Kropf y Stephen Knack, «Viewers Like You: Community Norms and Contributions to Public Broadcasting», manuscrito no publicado, Kansas City, University of Missouri, Kansas City Department of Political Science, 1999.

56. Jennifer M. Coston, Terry Cooper y Richard A. Sundeen, «Response of Community Organizations to the Civil Unrest in Los Angeles», *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, 22 (1993), p. 357; Krzyszof Kaniasty y Fran H. Norris, «In Search of Altruistic Community: Patterns of Social Support Mobilization Following Hurricane Hugo», *American Journal of Community Psychology*, 23 (1995), pp. 447-477. La bibliografía sobre la solidaridad en grupos pequeños y la eficacia militar es enorme, y una gran parte de ella es significativa para la teoría del capital social. Véanse Edward A. Shils y Morris Janowitz, «Cohesion and Disintegration in the Wehrmacht in World War II», *Public Opinion Quarterly*, 12 (1948), pp. 280-315; Samuel A. Stouffer *et al.*, *The American Soldier*, Princeton (Nueva Jersey), Princeton University Press, 1949; Anthony Kellett, *Combat Motivation: The Behavior of Soldiers in Battle*, Boston, Kluwer-Nijhoff, 1982.

Capítulo 22: El lado oscuro del capital social

1. Henry David Thoreau, «Life whitout Principle», *Atlantic Monthly*, XII (1863), pp. 484-495, citado en McWilliams, *Idea of Fraternity in America*, p. 296.

2. Sinclair Lewis, *Babbitt*, Nueva York, Harcourt, Brace & World, 1950 (1922), p. 203. *The American Heritage Dictionary of the English Language*, Nueva York, Hougton Mifflin, 1992, 3.ª ed., define *babbitt* como «un miembro de la clase media cuyo apego a sus asuntos e ideales sociales es tal que hace de él un modelo de estrechez de mente y satisfacción consigo mismo».

3. Norman St. John-Stevas, ed., *The Collected Works of Walter Bagehot*, Londres, The Economist, 1965-1986, vol. III, p. 243.

4. Gallup Poll Social Audit (varios años); John L. Sullivan, James E. Piereson y George E. Marcus, *Political Tolerance and American Democracy*, Chicago, University of Chicago Press, 1982, en especial pp. 26-53; Glenn, «Social Trends in the United States»; John Mueller, «Trends in Political Tolerance», *Public Opinion Quarterly*, 52 (1988), pp. 1-25; Davis, «Changeable Weather in a Cooling Climate atop the Liberal Plateau»; Benjamin I. Page y Robert Y. Shapiro, *The Rational Public: Fifty Years of Trends in American's Preferences*, Chicago, University of Chicago Press, 1992; Thomas C. Wilson, «Trends in Tolerance Toward Rightist and Leftist Groups, 1976-1988», *Public Opinion Quarterly*, 58 (1994), pp. 539-556; George E. Marcus, John L. Sullivan, Elizabeth Theiss-Morse y Sandra L. Wood, *With Malice Toward Some: How People Make Civil Liberties Judgments*, Nueva York, Cambridge University Press, 1995; Howard Schumann, Charlotte Steeh, Lawrence Bobo y Maria Krysan, *Racial Attitudes in America: Trends and Interpretations*, edición revisada, Cambridge (Massachusetts), Harvard University Press, 1997. Los estudiosos han debatido acaloradamente sobre si la tolerancia en general ha crecido o si sólo lo ha hecho la tolerancia hacia algunos grupos concretos (de izquierda); en la actualidad parece haber un acuerdo en que la tolerancia ha cambiado de rumbo, pero ha aumentado también en términos generales.

5. Schudson, *The Good Citizen*; Alan Wolfe, *One Nation After All*, Nueva York, Viking Press, 1998.

6. Fuentes de los datos de los dos párrafos anteriores: Schumann *et al.*, *Racial Attitudes in America*, pp. 104-105; 117; archivos del Pew Research Center for the People & the Press (www.people-press.org/); Gallup Poll Social Audit (varios años); y el análisis de los archivos de General Social Survey y DDB Needham Life Style realizado por el autor. Los investigadores no están de acuerdo sobre si las tendencias favorables en las respuestas dadas por los blancos a preguntas acerca de la raza reflejarían simplemente una actitud de corrección política más que unos auténticos cambios de comportamiento, pero la mayoría cree que los cambios son demasiado grandes y sistemáticos como para descartarlos.

7. Tomo esta imagen de la elocuente crítica de Amy Gutmann a la filosofía política comunitaria: «Communitarian Critics of Liberalism», *Philosophy & Public Affairs*, 14 (1985), pp. 308-322, cita en p. 319.

8. Schudson, *The Good Citizen*, p. 307.

9. Fuentes de pruebas presentadas en los dos párrafos anteriores: análisis realizado por el autor del archivo de la General Social Survey y de la encuesta de Adult Civic Involvement llevada a cabo en 1996 por la National Household Education Survey del Ministerio de Educación estadounidense; Berry, Portney y Thomson, *Rebirth of Urban Democracy*, pp. 220-221; Samuel C. Stouffer, *Communism, Conformity and Civil Liberties*, Nueva York, Doubleday, 1956; Clyde Z. Nunn, Harry J. Crocketty y J. Allen Williams Jr., *Tolerance for Nonconformity*, San Francisco, Jossey-Bass, 1978; Herbert McClosky y Alida Brill, *Dimensions of Tolerance: What Americans Believe about Civil Liberties*, Nueva York, Russell Sage Foundation, 1983; James L. Gibson y Richard D. Bingham, *Civil Liberties and Nazis: The Skokie Free Speech Controversy*, Nueva York, Praeger, 1985; Page y Shapiro, *Rational Public*; John L. Sullivan, Patrick Walsh, Michal Shamir, David C. Barnum y James L. Gibson, «Why Are Politicians More Tolerant? Selective Recruitment and Socialization Among Political Elites in New Zealand, Israel, Britain, and the United States», *British Journal of Political Science*, 23 (1993), pp. 51-76. No todos los estudios han hallado una correlación positiva entre tolerancia y compromiso cívico, pero ninguno ha encontrado una correlación negativa. Según Lori Weber, *The Effects of Democratic Deliberation on Political Tolerance*, tesis doctoral, Universidad de Colorado, 1999, pp. 24-42, que se apoya en encuestas realizadas por Verba, Schlozman y Brady, *Voice and Equality*, las formas «sociales» de participación política (como la asistencia a mítines) están asociadas a un aumento de la tolerancia política, mientras que las formas «individuales» de participación política (como contactar con cargos públicos) no lo están. Por otra parte, docenas de estudios han vinculado la participación religiosa con la intolerancia política, manteniendo constantes posibles variables que pueden provocar confusión; véanse por ejemplo, Stouffer, *Communism, Conformity and Civil Liberties*; Nunn, Crocketty Williams, *Tolerance for Nonconformity*; Kathleen Beatty y Oliver Walter, «Religious Preference and Practice: Reevaluating Their Impact on Political Tolerance», *Public Opinion Quartery*, 48 (1984), pp. 318-329.

10. He acumulado en el plano estatal los tres indicadores de tolerancia subrayados en la tabla 7. Disponemos de cálculos razonablemente fiables sobre el promedio de tolerancia para cuarenta y cinco estados. Por razones de economía, la figura 91 combina los tres indicadores de tolerancia –hacia la diversidad sexual y racial y a favor de las libertades civiles– en un único índice, pues todos esos indicadores están muy estrechamente correlacionados en todos los estados. No obstante, ese mismo modelo vale para cada uno de los índices por separado. La figura 91 presenta la relación bivariable entre capital social y tolerancia, pero el vínculo es muy sólido en el análisis multivariable, y es igualmente fuerte para cualquiera de los parámetros de la tolerancia tomados por separado. Si mantenemos constantes las variables de educación, ingresos, raza, urbanización, desigualdad de ingresos e incluso la región (norte/sur), el índice de capital social mantiene una importante correlación con la tolerancia hacia la igualdad sexual ($r = 0{,}48$), el apoyo a las libertades civiles ($r = 0{,}44$), la tolerancia racial entre los blancos ($r = 0{,}45$) y el índice compuesto de tolerancia presentado en la figura 91 ($r = 0{,}50$). El capital social es un elemento de predicción de la tolerancia en los diversos estados mucho más fuerte que cualquiera de los factores socioeconómicos estándares o que todos ellos juntos.

11. Otros investigadores han observado también que el aumento de la tolerancia se debe sobre todo a diferencias existentes entre las generaciones de preguerra y posguerra, más que a diferencias entre generaciones más recientes. Véanse Davis, «Changeable Weather in a Cooling Climate atop the Liberal Plateau»; Thomas C. Wilson, «Trends in Tolerance toward Rightist and Leftist Groups, 1976-1988: Effects of Attitude Change and Cohort Succession», *Public Opinion Quarterly*, 58 (1994), pp. 539-556; Schumann *et al.*, *Racial Attitudes in America*; Kevin A. Hill, «Generations and Tolerance: Is Youth Really a Liberalizing Factor?», en: Craig y Bennett, *After the Boom*; Kenneth H. Stehlik-Barry, «The Growth of Political Tolerance 1976-96», ponencia preparada para ser presentada en la asamblea anual de la American Political Science Association, Boston, 36 de septiembre de 1998.

12. Gallup Social Audit, encuesta de 1997 disponible en www.gallup.com/Special_-Reports/black-white.htm.

13. Amy Gutmann, «An Introductory Essay», pp. 19, 25.

14. Robert D. Plotnick, Eugene Smolensky, Eirik Evenhouse y Siobhan Reilly, «The Twentieth Century Record of Inequality and Poverty in the United States», Madison, (Wisconsin), University of Wisconsin Institute for Research on Poverty, artículo de debate núm. 1166-98, 1998; Williamson y Lindert, *American Inequality*.

15. Sobre el aumento de la desigualdad económica en las tres últimas décadas del siglo XX véase Edward N. Wolff, *Top Heavy: A Study of the Increasing Inequality of Wealth in America*, Nueva York, Twentieth Century Fund Press, 1995; Mishel, Bernstein y Schmitt, *State of Working America*, pp. 37-90.

16. La medida de la igualdad económica empleada en la figura 92 se basa en la distribución de los ingresos; en concreto, el índice Gini de desigualdad de ingresos es 1. Disponemos de muchas mediciones diferentes de la igualdad económica, pero cualquier posibilidad razonable apoya la misma conclusión fundamental: el capital social y la igualdad económica mantienen una correlación positiva. El índice de igualdad cívica utilizado en la figura 93 se basa en diferencias en el índice de participación política en función de la clase tal como aparecen medidas en las encuestas Roper Social and Political Trends. Para cada una de las doce formas de participación política medidas en esas encuestas –firma de peticiones, asistencia a mítines públicos, etc.– hemos construido la proporción de incidencia registrada en el quintil superior de la distribución de ingresos respecto al quintil inferior de dicha distribución. Estas distintas medidas de desigualdad cívica estaban fuertemente correlacionadas entre sí, y a partir de ellas construimos una puntuación factorial (excluyendo la de presentarse como candidato para un cargo, distribuida de forma anormal). La puntuación se invirtió para que un número positivo significara una igualdad cívica relativamente alta o, en otras palabras, una diferencia relativamente escasa en la frecuencia en participación cívica entre la quinta parte más rica y la más pobre de la población. Estoy muy agradecido a Bruce P. Kennedy por haber construido esta medición, aunque sólo yo soy responsable de su empleo en este libro.

17. Comunicación personal.

18. Agradezco a Lara Putnam el haber aclarado estos dilemas.

Capítulo 23: Lecciones de historia: la edad dorada y la era progresista

1. Los párrafos siguientes, aunque coinciden con las descripciones históricas comúnmente aceptadas, no pretenden ser un panorama de la historia de Estados Unidos entre 1865 y 1920. Véanse exposiciones generales sobre la edad dorada y la era progresista en Nell Irvin Painter, *Standing at Armageddon: The United States*, 1877-1919, Nueva York, Norton, 1987; Richard L. McCormick, «Public Life in Industrial America, 1877-1917», en: Eric Foner, ed., *The New American History*, Filadelfia, Temple University Press, 1990, pp. 93-117; John Whiteclay Chambers II, *The Tyranny of Change: America in the Progressive Era, 1890-1920*, Nueva York, St. Martin's Press, 1992; Sean Dennis Cashman, *America in the Gilded Age: From the Death of Lincoln to the Rise of Theodore Roosevelt*, Nueva York, New York University Press, 1993, 3.ª ed.; Charles W. Calhoun, ed., *The Gilded Age: Essays on the Origins of the Modern America*, Wilmington (Delaware), Scholarly Resources, 1996; Mark Wahlgren Summers, *The Gilded Age: or, The Hazard of New Functions*, Upper Saddle River (Nueva Jersey), Prentice-Hall, 1997; Steven J. Diner, *A Very Different Age: Americans of the Progressive Era*, Nueva York, Hill & Wang, 1998; Sidney M. Milkis y Jerome M. Mileur, eds., *Progressivism and the New Democracy*, Amherst (Massachusetts), University of Massachusetts Press, 1999. Entre las interpretaciones clásicas se hallan las de Benjamin Parke De Witt, *The Progressive Movement: A Nonpartisan, Comprehensive Discussion of Current Tendencies in American Politics*, Seattle, University of Wwashington Press, 1968 (1915); Richard Hofstadter, *The Age of Reform: From Bryan to F.D.R.*, Nueva York, Alfred A. Knopf, 1985 (1955); Samuel P. Hays, *The Response to Industrialism, 1885-1914*, Chicago, University of Chicago Press, 1957; Robert H. Wiebe, *The Search for Order: 1877-1920*, Nueva York, Hill and Wang, 1967; Thomas Bender, *Toward an Urban Vision: Ideas and Institutions in Nineteenth Century America*, Baltimore (Maryland), Johns Hopkins University Press, 1982; Paul Boyer, *Urban Masses and Moral Order in America: 1820-1920*, Cambridge (Massachusetts), Harvard University Press, 1978. Al no ser historiador, hago mío el alegato del sociólogo inglés T.H. Marshall: «El deber de los historiadores es cribar un conjunto abigarrado de autoridades dudosas y dar a los demás los resultados de su cuidadosa evaluación profesional. Seguramente no rechazarán al sociólogo por depositar su fe en lo que escriben los historiadores», T.H. Marshall, *Class, Citizenship, and Social Development*, Nueva York, Doubleday & Co., 1964, p. 35.

2. *Historical Statistics of the United States*, vol. 2, pp. 958-959; Cashman, *America in the Gilded Age*, p. 100; Calhoun, *Gilded Age*, p. XII; Howard Husock, «Elks Clubs, Settlement Houses, Labor Unions and the Anti-Saloon League: Nineteenth and Early Twentieth-Century America Copes with Change», John F. Kennedy School of Government, carpeta núm. C105 97-1381.0, Cambridge (Massachusetts), Harvard University, 1997, pp. 1-2. En el presente capítulo me apoyo a menudo en este resumen; agradezco a Howard Husock su experta presentación de las pruebas y su amplio conocimiento de la era progresista.

3. Citado en Cashman, *America in the Gilded Age*, p. 19.

4. Cashman, *America in the Gilded Age*, pp. 8-9, 23. Sobre las «comunidades aisladas» véase Wiebe, *Search for Order*.

5. Diner, *Very Different Age*, p. 49; Summers, *Gilded Age*, p. 283; Ralph Nelson, *Merger Movements in American Industry: 1895-1956*, Princeton (Nueva Jersey), Princeton University Press, 1959; Devra L. Golbe y Lawrence J. White, «Mergers and Acquisitions in the U.S. Economy: An Aggregate and Historical Overview», en: Alan J. Auerbach, ed., *Mergers and Acquisitions*, Chicago, University of Chicago Press, 1988, pp. 25-47, en especial las figuras 9.7 y 9.8 en las pp. 273 y 275; Gregory Marchildon, ed., *Mergers and Acquisitions*, Cambridge (Massachussets), Cambridge University Press, 1991; Patrick Gaughan, *Mergers, Acquisitions, and Corporate Restructurings*, Nueva York, John Wiley & Sons, Inc., 1996. Para datos recientes véase Mergerstat en www.mergerstat.com/free_reports/free_reports_m_and_a_ activity.html.

6. Glenn Porter, «Industrialization and the Rise of Big Business», en: Calhoun, *Gilded Age*, pp. 9, 14-15.

7. Thomas C. Cochran y William Miller, *The Age of Enterprise: A Social History of Industrial America*, Nueva York, Harper, 1961, p. 230, citado en Husock, «Elks Clubs, Settlement Houses», p. 2; *Historical Statistics of the United States*, vol. 1, pp. 224-225.

8. Wahlgren Summers, *Gilded Age*, pp. 138, 122; Cashman, *America in the Gilded Age*, p. 354; Painter, *Standing at Armageddon*, pp. XIX-XX; Eric Arnesen, «American Workers and the Labor Movement in the Late Nineteenth Century», en: Calhoun, *Gilded Age*, pp. 42-43; Williamson y Lindert, *American Inequality*; Claudia Goldin y Lawrence F. Katz, «The Returns to Skill across the Twentieth Century United States», manuscrito no publicado, Cambridge (Massachusetts), Harvard University Department of Economics, 1999. Los historiadores de la economía parecen estar de acuerdo en que la desigualdad aumentó desde la década de 1830 o 1840 hasta el año 1910 aproximadamente (el aumento más rápido se produjo al comienzo del período), que se estabilizó y quizá se redujo a partir de 1910 aproximadamente hasta 1940 más o menos, y que sin duda descendió de 1940 a 1970, también aproximadamente, y que aumentó indudablemente a partir de 1970 más o menos. Las reducciones de la desigualdad se centraron en torno a las dos guerras mundiales.

9. Arnesen, «American Workers», p. 42; McCormick, «Public Life», p. 103. El producto nacional bruto real per cápita aumentó de año en año entre 1896 y 1912, a excepción de algunas recesiones moderadas en 1902, 1904 y 1907-1908, según *Historical Statistics*, vol. 1, p. 224.

10. *Historical Statistics*, vol. 1, p. 8, 11-12; Robert G. Barrows, «Urbanizing America», en: Calhoun, *Gilded Age*, pp. 91-110. La definición de «urbano» dada por la oficina del censo para este período es cualquier lugar con una población de dos mil quinientos habitantes o más. La mitad aproximadamente de los nuevos residentes urbanos procedían de las zonas rurales de Estados Unidos, y la otra mitad eran inmigrantes extranjeros.

11. *Historical Statistics*, vol. 1, pp. 105-106; Calhoun, *Gilded Age*, p. XIII; Cashman, *America in the Gilded Age*, p. 146. A pesar de estas oleadas de inmigrantes, la proporción de la población nacida en el extranjero creció sólo del 13,2 % en 1860 al 14,5 % en 1910. En 1997 esa cifra era del 9,7 %. Dianne Schmidley y Herman A. Alva-

rado, «The Foreign-Born Population in the United States: March 1997 (Update)», *Current Population Reports*, núm. P20-507, Washington, D.C., U.S. Census Bureau, marzo de 1998.

12. Diner, *Very Different Age*, p. 5.

13. Cashman, *America in the Gilded Age*, p. 92; véase también Diner, *A Very Different Age*, p. 101.

14. Husock, «Elks Clubs, Settlement Houses...», p. 4, que cita a Cochran y Miller, *Age of Enterprise*; Painter, *Standing at Armageddon*, p. xx.

15. Painter, *Standing at Armageddon*, p. 172; McCormick, «Public Life in Industrial America», p. 103; Cashman, *America in the Gilded Age*, p. 20; Wahlgren Summers, *Gilded Age*, p. 4.

16. Citado en Cashman, *America in the Gilded Age*, p. 354.

17. Citado en James T. Patterson, *America in the Twentieth Century: A History*, Nueva York, Harcourt Brace Jovanovich, 1983, 2.ª ed., p. 33.

18. Stacy A. Cordery, «Women in Industrializing America», en: Calhoun, *Gilded Age*, pp. 111-135.

19. Henry Adams, *The Education of Henry Adams: An Autobiography*, Boston, Houghton Mifflin, 1961 (1918), p. 53.

20. Husock, «Elks Clubs, Settlement Houses...», p. 4; Painter, *Standing at Armageddon*, p. xxii; Cashman, *America in the Gilded Age*, p. 148. Escasean las estadísticas fiables sobre criminalidad para el siglo xix, pero el homicidio –considerado en general como un barómetro de la criminalidad violenta– aumentó bruscamente durante las primeras décadas del siglo xx. Véanse Ted Robert Curr, «Historical Trends in Violent Crime: A Critical Review of the Evidence», en: Michael Tonry y Norval Morris, eds., *Crime and Justice: An Annual Review of Research*, vol. 3, Chicago, University of Chicago Press, 1981, pp. 295-353, en especial la figura 2 en la p. 325; Bureau of Justice Statistics, «Homicide Trends in the U.S.», en www.ojp.usdoj.gov/bjs.

21. Jacob Riis, *How the Other Half Lives*, Nueva York, Penguin Books, 1997 (1890), p. 6.

22. Según la cita de Painter, *Standing at Armageddon*, pp. xxii-xxiii.

23. Josiah Strong, *The Twentieth Century City*, Nueva York, Baker and Taylor, 1898, p. 181, según la cita de Richard Hofstadter, *The Age of Reform: From Bryan to F.D.R.*, Nueva York, Knopf, 1955, p. 175.

24. Don S. Kirschner, *The Paradox of Professionalism: Reform and Public Service in Urban America, 1900-1940*, Nueva York, Greenwood Press, 1986, p. 179; Jon C. Teaford, *The Unheralded Triumph: City Government in America, 1870-1900*, Baltimore (Maryland), Johns Hopkins University Press, 1984; Terrence J. McDonald, *The Parameters of Urban Fiscal Policy: Socio-Economic Change and Political Culture in San Francisco, 1860-1906*, Berkeley, University of California Press, 1986; Barrows, «Urbanizing America», en: Calhoun, *Gilded Age*, p. 107; Lincoln Steffens, *The Shame of the Cities*, Nueva York, Hill and Wang, 1957 (1904), p. 2.

25. Diner, *A Very Different Age*, p. 5. Charles W. Calhoun, «The Political Culture: Public Life and the Conduct of Politics», en: Calhoun, *Gilded Age*, pp. 185-213, critica los estereotipos convencionales de los políticos de la edad dorada.

26. Cashman, *America in the Gilded Age*, pp. 36-72, 100-134; Arnesen, «American Workers and the Labor Movement», pp. 39-61.

27. Painter, *Standing at Armageddon*, p. xxix; Cashman, *America in the Gilded Age*, pp. 97-98; Wahlgren Summers, *Gilded Age*, pp. 174-178; Joseph R. Gusfield, *Symbolic Crusade: Status Politics and the American Temperance Movement*, Urbana, University of Illinois Press, 1963; Bordin, *Woman and Temperance*; Paul Aaron y David Musto, «Temperance and Prohibition in America: A Historical Overview», en: Mark H. Moore y Dean R. Gerstein, eds., *Alcohol and Public Policy: Beyond the Shadow of Prohibition*, Washington, D.C., National Academy Press, 1981, pp. 127-181.

28. McCormick, «Public Life in Industrial America», p. 110; Cashman, *America in the Gilded Age*, pp. 238-240, 242; Wahlgren Summers, *Gilded Age*, pp. 156-161, 259; Leslie H. Fishel Jr., «The African-American Experience», en: Calhoun, *Gilded Age*, pp. 137-161.

29. Wahlgren Summers, *Gilded Age*, p. 157; McWilliams, *Idea of Fraternity in America*, p. 503; Eileen L. McDonagh, «Race, Class, and Gender in the Progressive Era», en: Milkis and Mileur, eds., *Progressivism*, pp. 145-191.

30. *Emporia Gazette*, 1 de febrero de 1912, citado en Jean B. Quandt, *From the Small Town to the Great Community: The Social Thought of Progressive Intellectuals*, New Brunswick (Nueva Jersey), Rutgers University Press, 1970, p. 17.

31. Diner, *Very Different Age*, p. 45.

32. Quandt, *Small Town to Great Community*, pp. 23-35. Agradezco a Brad Clarke su reseña del pensamiento político de los progresistas.

33. William Allen White, *The Old Order Changeth: A View of American Democracy*, Nueva York, Macmillan, 1910, pp. 250-252.

34. Citado en Michael J. Sandel, *Democracy's Discontent: America in Search of a Public Philosophy*, Cambridge (Massachusetts), Harvard University Press, 1996, p. 208.

35. Quandt, *Small Town to Great Community*, pp. 44-45, que cita a Mary Parker Follett, *The New State*, Nueva York, Longmans, Green, 1918, p. 251.

36. Quandt, *Small Town to Great Community*, pp. 39, 41.

37. Robert Park, *Society: Collective Behavior, News and Opinion, Sociology and Modern Society*, ed. Everett Cherrington Hughes *et al.*, Glencoe (Illinois), Free Press, 1955 (1918), p. 147, citado en Quandt, *Small Town to Great Community*, p. 146; John Dewey, *The Public and Its Problems*, Denver (Colorado), Alan Swallow, 1927, pp. 138-139.

38. Clarke Chambers, *Seedtime of Reform: American Social Service and Social Action, 1918-1933*, Minneapolis: University of Minnesota Press, 1963; Kathleen D. McCarthy, *Noblesse Oblige: Charity and Cultural Philanthropy in Chicago, 1849-1929*, Chicago, University of Chicago Press, 1982; Paul Starr, *The Social Transformation of American Medicine*, Nueva York, Basic Books, 1982; Judith Ann Trolander, *Professionalism and Social Change: From the Settlement House Movement to Neighborhood Centers, 1886 to the Present*, Nueva York, Columbia University Press, 1987; William H. Wilson, *The City Beautiful Movement*, Baltimore (Maryland), Johns Hopkins University Press, 1989; Robyn Muncy, *Creating a Female Dominion in American Reform, 1890-1935*, Nueva York, Oxford University Press, 1991; Robert Fisher, *Let the Peo-*

ple Decide: Neighborhood Organizing in America, Nueva York, Twayne Publishers, 1994, 2.ª ed.; Steven G. Brint, *In an Age of Experts: The Changing Role of Professionals in Politics and Public Life*, Princeton (Nueva Jersey), Princeton University Press, 1994.

39. Painter, *Standing at Armageddon*, p. XLIII; Wahlgren Summers, *Gilded Age*, p. 119; Patterson, *America in the Twentieth Century*, p. 40.

40. Diner, *Very Different Age*, pp. 203-205; Patterson, *America in the Twentieth Century*, p. 40.

41. Walter Lippman, *Drift and Mastery*, Englewood Cliffs (Nueva Jersey), Prentice-Hall, 1961 (1914), p. 92, citado en Sandel, *Democracy's Discontent*, pp. 205-206.

42. Booth Tarkington, *The Turmoil*, Nueva York, Grosset & Dunlap, 1915, p. 2, citado en Barrows, «Urbanizing America», en: Calhoun, *Gilded Age*, p. 91.

43. Barrows, «Urbanizing America», en: Calhoun, *Gilded* Age, p. 91. Cooley, citado en Amos H. Hawley, ed., *Roderick D. McKenzie on Human Ecology*, Chicago, University of Chicago Press, 1968, p. 72.

44. Quandt, *Small Town to Great Community*, pp. 5, 7.

45. Benjamin Disraeli, *Sybil, or The Two Nations*, Londres, H. Colburn, 1845, libro II, cap. 5; Quandt, *Small Town to Great Community*, p. 19.

46. Quandt, *Small Town to Great Community*, p. 10.

47. Boyer, *Urban Masses*, en especial p. 161; Charles, *Service Clubs*, p. 25; Bender, *Urban Vision*; Hays, *Response to Industrialism*; Quandt, *Small Town to Great Community*, en especial p. 28; McWilliams, *Idea of Fratemity*, en especial p. 484.

48. Woodrow Wilson, *The New Freedom*, Nueva York, Doubleday, Page & Company, 1913, citado en Diner, *Very Different Age*, frontispicio y p. 200.

49. McWilliams, *Idea of Fratenity*, p. 487.

50. McCormick, «Public Life in Industrial America», en: Foner, *New American History*, pp. 103-104.

51. Skocpol, «How American Became Civic».

52. Theda Skocpol, «Civic America, Then and Now», en: Putnam, *Dynamics of Social Capital in Comparative Perspective*; Wahlgren Summers, *Gilded Age*, p. 49.

53. Véase una extensa bibliografía en Gamm y Putnam, «Growth of Voluntary Associations».

54. Véanse detalles metodológicos en Gamm y Putnam, «Growth of Voluntary Associations», de donde está tomada la figura 94 y parte del texto correspondiente.

55. Véanse Glenn R. Carroll, «Organizational Ecology», *Annual Review of Sociology*, 10 (1984), pp. 71-93, en especial la figura 2c en la p. 88.

56. Skocpol, «How Americans Became Civic». La proporción de las asociaciones de esas dimensiones es de veintinueve entre cincuenta y ocho. Más de la mitad de las organizaciones de afiliados de ese tamaño existentes todavía (aunque disminuidas) se fundaron en el período de 1870-1920 (veinticuatro de cuarenta y tres).

57. *Encarta 2000 New World Almanac 2000*. En esta lista no se incluyen todas las asociaciones más importantes, pero parece ser ampliamente representativa del asociacionismo norteamericano. Un análisis similar de todas las asociaciones listadas en el *World Almanac* de 1999 dieron resultados prácticamente idénticos. Claudia Goldin y Lawrence F. Katz, «The Shaping of Higher Education: The Formative Years in the United States, 1890 to 1940», *Journal of Economic Perspectives*, 13 (1999), pp. 37-61, y NBER, documento de trabajo núm. W6537 (abril de 1998), muestran que los años de 1890-1910 fueron también el período culminante de la historia norteamericana en cuanto a fundación de universidades y sociedades eruditas.

58. Para los cuatro párrafos anteriores véanse W.S. Harwood, «Secret Societies in America», *North American Review*, 164 (1897), pp. 617, 620, y David T. Beito, *From Mutual Aid to the Welfare State: Fraternal Societies and Social Services, 1890-1967*, Chapel Hill, University of North Carolina Press, 2000, citas en las pp. 14, 10, 3, 27. Beito explica claramente que una función central de las organizaciones fraternales era proporcionar seguros de vida, sanitarios y de accidentes, y que cuando esas funciones fueron asumidas por empresas privadas y por el gobierno, a partir de las décadas de 1920 y 1930, las órdenes fraternales perdieron una parte importante de su razón de ser.

59. McCormick, «Public Life in Industrial America», en: Foner, *New American History*, p. 108; Skocpol, *Protecting Soldiers and Mothers*, cap. 6; Painter, *Standing at Armageddon*, en especial p. 105.

60. Diner, *Very Different Age*, pp. 72, 76-101, cita en la p. 92. Véase también Beito, *From Mutual Aid to the Welfare State*, cap. 2, sobre ayuda mutua en las comunidades de inmigrantes.

61. Rowland Berthoff, *An Unsettled People: Social Order and Disorder in American History*, Nueva York, Harper & Row, 1971, p. 273; Diner, *Very Different Age*, p. 91.

62. W.E.B. Du Bois, *The Filadelfia Negro: A Social Study*, Nueva York, Schocken Books, 1967 (1899), pp. 224-233, citado en Loretta J. Williams, *Black Freemasonry and Middle-Class Realities*, Columbia, University of Missouri Press, 1980, p. 85; Jesse Thomas Moore Jr., *A Search for Equality: The National Urban League, 1910-1961*, University Park, Pennsylvania State University Press, 1981; Ralph Watkins, «A Reappraisal of the Role of Volunteer Associations in the African American Community», *Afro-Americans in New York Life and History*, 14 (1990), pp. 51-60; Evelyn Brooks Higginbotham, *Righteous Discontent: The Women's Movement in the Black Baptist Church. 1880-1920*, Cambridge, Harvard University Press, 1993; Firor Scott, «Most Invisible of All»; Diner, *Very Different Age*, pp. 141-147; Vahlgren Summers, *Gilded Age*, p. 288. Este modelo de crecimiento queda confirmado por datos probatorios no publicados procedentes del proyecto descrito en Gamm y Putnam, «Growth of Voluntary Associations».

63. E. Brooks Holifield, «Toward a History of American Congregations», en: James P. Wind y James W. Lewis, eds., *American Congregations*, vol. 2, Chicago, University of Chicago Press, 1994, pp. 23-53, cita en las pp. 39-41.

64. Higginbotham, *Righteous Discontent*, p. 7; Arthur S. Link y Richard L. McCormick, *Progressivism*, Wheeling (Illinois), Harlan Davidson, 1983, p. 23; Cashman, *America in the Gilded Age*, p. 370; McWilliams, *Idea of Fraternity*, pp. 479-481. Sobre Chautauqua véase Theodore Morrison, *Chautauqua: A Center for Education, Religion, and the Arts in America*, Chicago, University of Chicago Press, 1974, cita en la p. 181.

65. Painter, *Standing at Armageddon*, pp. 44, 95, *et passim*; Husock, «Elks, Clubs, Settlement Houses...», p. 7; Leo Troy, *Trade Union Membership, 1897-1962*, Nueva York, National Bureau of Economic Research, distribuido por Columbia University Press, 1965, p. 2. La afiliación se redujo de 1905 a 1909, pero luego volvió a crecer.

66. Cochran y Miller, *Age of Enterprise*, p. 25.

67. Bover, *Urban Masses*; LeRoy Ashby, *Saving the Waifs: Reformers and Dependent Children, 1890-1917*, Filadelfia, Temple University Press, 1984; Dominick Cavallo, *Muscles and Morals: Organized Playgrounds and Urban Reform 1880-1920*, Filadelfia, University of Pennsylvania Press, 1981; Lela B. Costin, «Unraveling the Mary Ellen Legend: Origins of the "Cruelty" Movement», *Social Service Review*, 65 (1991), pp. 203-223; Michael B. Katz, «Child-Saving», *History of Education Quarterly*, 26 (1986), pp. 413-424; Macleod, *Building Character in the American Boy*; Franklin M. Reck, *The 4-H Story*, Chicago, National Committee on Boys and Girls Club Work, 1951; Michael Rosenthal, *The Character Factory: Baden-Powell and the Origins of the Boy Scout Movement*, Nueva York, Pantheon Books, 1984; Claudia Goldin, «America's Graduation from High School: The Evolution and Spread of Secondary Schooling in the Twentieth Century», *Journal of Economic History*, 58 (1998), pp. 345-374.

68. Vahlgren Summers, *Gilded Age*, p. 177.

69. Husock, «Elks Clubs, Settlement Houses...», p. 9; Painter, *Standing at Armageddon*, p. 107; McCormick, «Public Life in Industrial America», en: Foner, *New American History*, p. 109; Diner, *Very Different Age*, pp. 21-23; Allen F. Davis, *Spearheads for Reform: The Social Settlements and the Progressive Movement, 1890-1914*, New Brunswick (Nueva Jersey), Rutgers University Press, 1984. Para otras perspectivas sobre el movimiento de los centros de asentamiento véanse Ruth Hutchinson Crocker, *Social Work and Social Order: The Settlement House Movement in Two Industrial Cities, 1889-1930*, Urbana, University of Illinois Press, 1992, y Elizabeth Lasch-Quinn, *Black Neighbors: Race and the Limits of Reform in the Settlement House Movement*, Chapel Hill, University of North Carolina Press, 1993, y las obras citadas en el libro.

70. Peter Levine, *The New Progressive Era: Toward a Fair and Deliberative Democracy*, Boulder (Colorado), Rowman & Littlefield, 2000, p. xi. Peter G. Filene, «An Obituary for "The Progressive Movement"», *American Quarterly*, 22 (1970), pp. 20-34.

71. Myron T. Scudder, «Rural Recreation: A Socializing Factor», *Country Life*, 40 (marzo de 1912), pp. 175-190, cita en las pp. 185-186. Véase también Cavallo, *Muscles and Morals*, p. 8.

72. Michael Sandel, *Democracy's Discontent*, p. 210; McWilliams, *Idea of Fraternity*, p. 475.

73. Husock, «Elks Clubs, Settlement Houses...», p. 8; Marvin Lazerson, «Urban Reform and the Schools: Kindergartens in Massachusetts, 1870-1915», *History of Education Quarterly*, verano de 1971, pp. 115-142; Michael Steven Shapiro, *Child's Garden: The Kindergarten Movement from Froebel to Dewey*, University Park, Pennsylvania State University Press, 1983. Agradezco a Melissa Buis su trabajo sobre este y otros importantes aspectos del capital social en la historia de Estados Unidos.

74. McCormcik, «Public Life in Industrial America», en: Foner, *New American History*, p. 107. La sociología norteamericana nació en este período al servicio del reformismo; véanse Anthony Oberschall, «The Institutionalization of American Sociology», en: Anthony Oberschal, ed., *The Establishment of Empirical Sociology: Studies in Continuity, Discontinuity, and Institutionalization*, Nueva York, Harper & Row, 1972, en especial p. 198, y Dorothy Ross, *The Origins of American Social Science*, Cambridge (Reino Unido), Cambridge University Press, 1991. Véase una exposición concienzuda y detallada de la entrega de los progresistas al compromiso cívico y la democracia deliberativa en Levine, *New Progressive Era*.

75. Diner, *Very Different Era*, pp. 21, 202.

76. Ida M. Tarbell, *All in the Day's Work: An Autobiography*, Nueva York, Macmillan, 1939, p. 82, citado en Painter, *Standing at Armageddon*, pp. 72, 211, 245; Diner, *Very Different Age*, p. 210.

77. Skocpol, «How Americans Became Civic», p. 61.

78. Kevin Mattson, *Creating a Democratic Public: The Struggle for Urban Participatory Democracy During the Progressive Era*, University Park, Pennsylvania State University Press, 1998, citas en las pp. 56, 59. Véase una exposición similar en David C. Hammack, «Community Foundations: The Delicate Question of Purpose», reimpreso en David C. Hammack, ed., *Making the Nonprofit Sector in the United States: A Reader*, Bloomington, Indiana University Press, 1998, pp. 330-353.

79. Gamm y Putnam, «Growth of Voluntary Associations»; Claudia Goldin y Lawrence Katz, «Human Capital and Social Capital: The Rise of Secondary Schooling in America, 1910-1940», *Journal of Interdisciplinary History*, 29 (1999), pp. 683-723; Link y McCormick, *Progressivism*, p. 9.

80. Jon C. Teaford, *The Unheralded Triumph*; Kenneth Fox, *Better City Government: Innovation in American Urban Politics, 1850-1937*, Filadelfia, Temple University Press, 1977; Martin J. Schiesl, *The Politics of Efficiency: Municipal Administration and Reform in America, 1880-1920*, Berkeley, University of California Press, 1977; Link y McCormick, *Progressivism*, pp. 28-32.

81. Véase la trilogía del historiador Morton Keller: *Affairs of State: Public Life in Late Nineteenth-Century America*, Cambridge (Massachusetts), Harvard University Press, 1977; *Regulating a New Economy: Public Policy and Economic Change in America, 1900-1933*, Cambridge (Massachusetts), Harvard University Press, 1990; y *Regulating a New Society: Public Policy and Social Change in America, 1900-1933*, Cambridge (Massachusetts), Harvard University Press, 1994; Skocpcol, *Protectig Soldiers and Mothers*.

82. Skocpol, *Protecting Soldiers and Mothers*, pp. 321-372; Elisabeth S. Clemens, «Securing Political Returns to Social Capital: Women's Associations in the United States, 1880s-1920s», *Journal of Interdisciplinary History*, 29 (1999), pp. 613-638.

83. Link y McCormick, *Progressivism*, en especial cap. 3: «Social Justice and Social Control»; McCormick, «Public Life in Industrial America», en: Foner, *New American History*, pp. 110-114; McWilliams, *Idea of Fratenity*, pp. 498-502; Philip J. Ethington, «The Metropolis and Multicultural Ethics: Direct Democracy versus Deliberative Democracy in the Progressive Era», en: Milkis y Mileur, eds., *Progressivism*, pp. 192-

225, cita en la p. 192. Sobre participación electoral véase el capítulo 2, figura 1, del presente libro.

84. Linda Gordon, *Heroes of their Own Lives: The Politics and History of Family Violence, Boston 1880-1960*, Nueva York, Penguin, 1988; Painter, *Standing at Armageddon*, p. XII.

85. C.H. Henderson, «The Place and Function of Voluntary Associations», *American Journal of Sociology*, 1 (1895), pp. 327-334; Louis Wirth, «Urbanism as a Way of Life», *American Journal of Sociology*, 44 (1938), pp. 1-24; Arthur M. Schlesinger, «Biography of a Nation of Joiners», *American Historical Review*, 50 (octubre de 1944), pp. 1-25; Oscar y Mary Handlin, *The Dimensions of Liberty*, Cambridge (Massachusetts), Belknap Press of Harvard University Press, 1961.

86. Citado en Kirschner, *Paradox of Professionalism*, p. 15.

87. Husock, «Elks Clubs, Settlement Houses...», p. 6. El segundo Ku Klux Klan tuvo también componentes antiinmigrantes, anticatólicos, antidelictivos y fundamentalistas, y alcanzó su mayor fuerza en el medio oeste, no en el sur.

Capítulo 24: Un programa para capitalistas sociales

1. El Saguaro Seminar está compuesto por treinta y tres pensadores o activistas de gran talento que se reúnen con regularidad para desarrollar ideas practicables destinadas a incrementar la vinculación entre los norteamericanos y con las instituciones comunitarias. Los participantes son de distintas procedencias, profesiones y partes del país; entre ellos han figurado Xavier de Souza Briggs, Bliss Browne, Kirbyjon Caldwell, John DiIulio, E.J. Dionne, Carolyn Doggett, Lewis Feldstein, Chris Gates, Stephen Goldsmith, Amy Gutmann, Henry Izumizaki, Louse Kennedy, Vanessa Kirsch, Carol Lamm, Liz Lerman, Glenn Loury, John Mascotte, Martha Minow, Mark Moore, Barack Obama, Peter Pierce, Ralph Reed, Paul Resnick, Kris Rondeau, Tom Sander, Juan Sepúlveda, Robert Sexton, Harry Spence, George Stephanopoulos, Dorothy Stoneman, Lisa Sullivan, Jim Wallis, Vin Weber y William Julius Wilson. Ninguno es responsable de las recomendaciones que hago aquí. Se puede encontrar más información sobre el Saguaro Seminar poniéndose en contacto con su equipo de la John F. Kennedy School of Government, Harvard University, o en ksgwww.harvard.edu/saguaro. Véase un compendio complementario de recomendaciones para revitalizar la democracia norteamericana en Levin, *Progressive Era*.

2. Delli Carpini y Keeter, *What Americans Know About Politics and Why It Matters*; A.D. Lutkus *et al.*, *The NAEP 1998 Civics Report Card for the Nation*, Washington, D.C., U.S. Department of Education, National Center for Education Statistics, 1999.

3. Fred M. Newmann y Robert A. Rutter, «The Effects of High School Community Service Programs on Students' Social Development», Washington, D.C., National Institute of Education, diciembre de 1983; Virginia Hodgkinson y Murray S. Weitzman, *Volunteering and Giving Among Teenagers 12 to 17 Years of Age*, Washington, D.C., Independent Sector, 1997; Richard Battistoni, «Service Learning and Democratic Citizenship», *Theory into Practice*, 35 (1997), pp. 150-156; Thomas Janoski, Mark Musick y John Wilson, «Being Volunteered? The Impact of Social Participation and Pro-Social Attitudes of Volunteering», *Sociological Forum*, 13 (septiembre de 1998), pp. 495-519; Alan Melchior y Larry Orr, *Evaluation of National and Community Service Programs, Overview: National Evaluation of Serve-America (Subtitle B1)*, Washington, D.C., Corporation for National Service, 20 de octubre de 1995; Alexander W. Astin y Linda J. Sax, «How Undergraduates Are Affected by Service Participation», *Journal of College Student Development*, 39, núm. 3 (mayo/junio de 1998), pp. 251-263; Dwight E. Giles Jr. y Janet Eyler, «The Impact of a College Community Service Laboratory on Students' Personal, Social, and Cognitive Outcomes», *Journal of Adolescence*, 17 (1994), pp. 321-339; Richard G. Niemi, Mary Hepburn y Chris Chapman, «Community Service by High School Students: A Cure for Civic Ills?», *Political Behavior* (próxima publicación) y las obras citadas allí. El «aprendizaje del servicio» se refiere a servicios comunitarios vinculados al trabajo en la clase, y la mayoría de los observadores creen que es más efectivo para inculcar hábitos cívicos. En 1999 en torno a un 57% de los estudiantes estadounidenses de los cursos sexto a duodécimo participó en algún tipo de servicio comunitario, desde un 49% en 1996; por otra parte, sólo un poco más de la mitad de ellos (el 30% de la totalidad de los estudiantes) tomó parte en el aprendizaje del servicio. Véase «Youth Service Learning and Community Service among 6TH- through 12TH Grade Students in the United States, 1996 and 1999», Washington, D.C., National Center for Education Statistics, 1999.

4. James Youniss, Jeffrey A. McLellan y Miranda Yates, «What We Know about Engendering Civic Identity», *American Behavioral Scientist*, marzo/abril de 1997, pp. 620-631; Elizabeth Smith, «Extracurricular Activities and Political Participation: Exploring the Connection», ponencia presentada en 1998 ante la Midwestern Political Science Association, manuscrito no publicado, 1998; Michael Hanks, «Youth, Voluntary Associations, and Political Socialization», *Social Forces*, 60 (1981), pp. 211-223; Verba, Schlozmann y Brady, *Voice and Equality*, pp. 423-442, 449, 452; Paul Allen Beck y M. Kent Jennings, «Pathways to Participation», *American Political Science Review*, 76 (1982), pp. 94-108; David Ziblatt, «High School Extracurricular Activities and Political Socialization», *Annals of the American Academy of Political and Social Science*, 361 (1965), pp. 20-31; John Wilson y Thomas Janoski, «Contribution of Religion to Volunteer Work», *Sociology of Religion*, 56 (1995), pp. 137-152; Nicholas Zill, Christin Winquist Nord y Laura Spencer Loomis, «Adolescent Time Use, Risky Behavior, and Outcomes: An Analysis of National Data», en: http://aspe.os.dhhs.gov/hsp/cyp/xstimuse.htm.

5. Sandra E. Black y Lisa M. Lynch, «How to Compete: The Impact of Workplace Practices and Information Technology on Productivity», Cambridge (Massachusetts), National Bureau of Economic Research, documento de trabajo, serie #6120, agosto de 1997; *Report on the American Workforce 1999*, p. 103. Véase un tratamiento más general sobre cuestiones relativas al trabajo, la familia y la comunidad en las publicaciones del Families and Work Institute en www.familiesandwork.org/.

6. Un grupo de experimentación en este ámbito es Working Today (www.workingtoday.org).

7. Véase un análisis razonado de las alternativas para reducir la expansión urbana en Richard Moe y Carter Wilkie, *Changing Places: Rebuilding Community in the Age of Sprawl*, Nueva York, Henry Holt, 1997.

8. Véase una perspectiva general en William Fulton, *New Urbanism: Hope or Hype for American Communities?*, Cambridge (Massachusetts), Lincoln Institute of Land Policy, 1996. El Congress for the New Urbanism (www.cnu.org) elaboró unos estatutos a los que se atienen constructores, arquitectos, planificadores y funcionarios del gobierno.

9. Véanse impresiones matizadas y personales sobre la comunidad de Celebration en Douglas Frantz y Catherine Collins, *Celebration, U.S.A.: Living in Disney's Brave New Town*, Nueva York, Henry Holt, 1999, y Andrew Ross, *The Celebration Chronicles: Life, Liberty and the Pursuit of Property Value in Disney's New Town*, Nueva York, Ballantine Books, 1999.

10. John L. McKnight y John P. Kretzmann, *Building Communities from the Inside Out: A Path Toward Finding and Mobilizing a Community's Assets*, Chicago (Illinois), ACTA Publications, 1993; Harry C. Boyte y Nancy N. Kari, *Building America: The Democratic Promise of Public Work*, Filadelfia, Temple University Press, 1996. La Texas Industrial Areas Foundation, dirigida por Ernesto Cortés, ha sido precursora en muchas técnicas eficaces de organización de comunidades; Mark Russell Warren, *Social Capital and Community Empowerment: Religion and Political Organization in the Texas Industrial Areas Foundation*, tesis doctoral, Harvard University Department of Sociology, 1995, ofrece una buena visión general. Sobre las Community Development Corporations y el capital social véanse Ferguson y Dickens, eds., *Urban Problems and Community Development*, y Xavier de Souza Briggs y Elizabeth Mueller, *From Neighborhood to Community: Evidence on the Social Effects of Community Development*, Nueva York, Community Development Research Center, New School for Social Research, 1997.

11. William C. McLoughlin, *Revivals, Awakenings, and Reform; Marshall William Fishwick, Great Awakenings: Popular Religion and Popular Culture*, Nueva York, Haworth Press, 1995; Anne Boylan, *Sunday School: The Formation of an American Institution, 1790-1880*, New Haven (Connecticut), Yale University Press, 1988; Boyer, *Urban Masses and Moral Order*, pp. 4-53.

12. Diane Winston, *Red-Hot and Righteous: The Urban Religion of the Salvation Army*, Cambridge (Massachusetts), Harvard University Press, 1999.

13. En 1995 varios evangélicos encabezados por Jim Wallis, de Sojourners, formaron una coalición evangélica que abarcaba el ámbito político que iba de los ultraliberales a los ultraconservadores. Véase Jim Wallis, *Faith Works*, Nueva York, Random House, 2000. Véase también Howard Husock, «Bringing Back the Settlement House», *The Public Interest*, 109 (otoño de 1992), pp. 53-72.

14. Lewis A. Friedland, Jay Rosen y Lisa Austin, *Civic Journalism: A New Approach to Citizenship* (1994), en www.cpn.org/sections/topics/journalism; Jay Rosen y Paul Taylor, *The New News v. the Old News: Press and Politics in the 1990s*, Nueva York, Twentieth Century Fund Press, 1992; James Fallows, *Breaking the News*, Nueva York, Vintage Books, 1997; Frank Denton y Esther Thorson, «Civic Journalism: Does It Work?», informe especial para el Pew Center for Civic Journalism, 1997, disponible en www.pewcenter.org/doingcj/research/r_doesit.html. Véase una crítica reflexiva en Charlotte Grimes, «Whither the Civic Journalism Bandwagon?», documento de debate D-36, Joan Shorenstein Center on Press and Politics, John F. Kennedy School of Government, Harvard University, 1999.

15. Keith Hampton y Barry Wellman, «Examining Community in the Digital Neighborhood: Early Results from Canada's Wired Suburb», en: Toru Ishida y Katherine Isbister, eds., *Lecture Notes in Computer Science*, Berlín, Springer-Verlag, 2000; Andrea Kavanaugh, «The Impact of the Internet on Community: A Social Network Analysis», Blacksburg (Virginia), Blacksburg Electronic Village, Virginia Polytechnic Institute and State University, 1999; Andrew S. Patrick, «Personal and Social Impacts of Going On-Line: Lessons from the National Capital FreeNet», Ottawa (Canadá), Communications Research Center, 1997, en http://debra.dgbt.doc.ca/services-research/survey/impacts. Conviene mostrarse cauteloso en el momento de evaluar estos primeros rendimientos, sobre todo dada la posibilidad de una autoselección. Véase más en general, Douglas Schuler, *New Community Networks: Wired for Change*, Nueva York, Addison-Wesley, 1996.

16. Sobre algunos de los proyectos citados aquí véase la siguiente información: Liz Lerman Dance Exchange, en www.danceexchange.org/lizhome.html; Roadside Theater, en appalshop.org/rst/99rstabt.httm; Baltimore Museum of Art, en www.artbma.org; Gallery 37, en www.gallery37.org. Véase también *Opening the Door to the Entire Community: How Museums Are Using Permanent Collections to Engage Audiences*, Nueva York, Lila Wallace Reader's Digest Fund, noviembre de 1998, disponible en www.wallacefunds.org/lilaframesetpub/htm.

17. Sobre la Front-Porch Alliance de Indianapolis véase www.indygov.com/mayor/fpa/. Sobre las instituciones de barrio véase Berry, Portney y Thomson, *The Rebirth of Urban Democracy*.

Apéndice I: Cuantificación del cambio social

1. Ejemplos de este error en Lester M. Salamon, «The Rise of the Nonprofit Sector», *Foreign Affairs*, 73 (1994), pp. 109-122, en especial p. 111, y Nicholas Freudenberg y Carol Steinsapir, «Not in Our Backyards: The Grassroots Environmental Movement», en: Riley E. Dunlap y Angela C. Mertig, eds., *American Environmentalism: The U. S. Environmental Movement, 1970-1990*, Nueva York, Taylor & Francis, 1992, p. 29.

2. David Horton Smith, «The Rest of the Nonprofit Sector: Grassroots Associations as the Dark Matter Ignored in Prevailing "Flat Earth" Maps of the Sector», *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, 26 (junio de 1997), pp. 115-131.

3. Según Verba, Schlozman, Brady, *Voice and Equality*, p. 62, en respuesta a una sola pregunta sobre afiliación a organizaciones –«por ejemplo, sindicatos o asociaciones profesionales, grupos fraternales, organizaciones recreativas o de asuntos políticos, grupos comunitarios o escolares, etc.»–, el 49 % de los encuestados decía ser miembro de al menos una organización. En respuesta al siguiente sondeo sobre dieci-

nueve tipos específicos de organizaciones, nada menos que un 79 % mencionaba una o más afiliaciones.

4. Algunos especialistas con mayores conocimientos quebrantan a veces este precepto elemental; véase, por ejemplo, Andrew Kohut, «Trust and Citizen Engagement in Metropolitan Philadelphia: A Case Study», Washington, D.C., Pew Research Center on the People & the Press, 1997, y American Association of Retired Persons, *Maintaining America's Social Fabric: The AARP Survey of Civic Involvement*, Washington, D.C., AARP, 1996.

5. Estos ejemplos de casos contrarios, citados a menudo (como Nicholas Lemann, «Kicking in Groups: Alleged Decline of America's Communal Capital», *Atlantic Monthly*, abril de 1996, pp. 22-27; Robert J. Samuelson, «"Bowling Alone" Is Bunk», Washington Post, 10 de abril de 1996, p. A19), son en realidad engañosos. Según se expuso en el capítulo 6, cuatro archivos nacionales de encuestas confirman que la práctica del sóftbol se redujo en un tercio entre mediados de la década de 1980 y finales de la de 1990. El fútbol, aunque es indudable su creciente importancia, implica sólo a una minúscula proporción de la población adulta, incluso en calidad de espectadores. Según la Sporting Goods Association of America, menos del 20% de los escolares norteamericanos jugó al fútbol más de una vez en 1993. Habida cuenta de que menos del 30% de los norteamericanos son padres de niños en edad escolar, los padres de muchachos futbolistas eran menos del 6% de la población adulta; en cambio, un 18% de los adultos jugó a los bolos más de una vez ese mismo año. En resumen, los jugadores de bolos son tres veces más numerosos en Estados Unidos que los padres de los futbolistas. Incluso en el caso –muy improbable– de que cada madre y cada padre norteamericanos comenzaran a aparecer con regularidad como espectadores en los partidos de sus hijos, su cifra no compensaría el declive de la liga de bolos. En realidad, las encuestas de DDB Needham Life Style indican que la asistencia de los padres a las pruebas deportivas fue de hecho menor en la década de 1990 que en la de 1970. Las madres y padres que acuden con regularidad a los partidos de fútbol crean capital social, pero son demasiado escasos, en términos relativos, como para constituir un cambio de tendencia importante.

6. Everett C. Ladd, «The Data Just Don't Show Erosion of America's Social Capital», *The Public Perspective*, 7 (junio/julio de 1996), pp. 5-22, ofrece una crítica que mezcla de forma indiscriminada datos sobre «cambios» en un año o dos y «cambios» en medio siglo.

7. De las cuatro series principales de encuestas en las que podemos apoyarnos, la General Social Survey comenzó en 1972, las encuestas Roper Social and Political Trends en 1974, y las DDB Needham Life Style en 1975. Los National Election Studies se iniciaron en 1952, pero su cobertura a largo plazo se limita ante todo al comportamiento nacional en elecciones y campañas electorales.

8. Otro ejemplo de cambio absoluto frente a cambio relativo es el del dinero. Según se explicó en el capítulo 7, la generosidad debería medirse por la proporción de ingresos personales (o nacionales) entregada a actividades de caridad, no por la cifra absoluta en dólares.

9. Norman H. Nie, Jane Junn y Kenneth Stehlik-Bar, *Education and Democratic Citizenship in America*, Chicago, University of Chicago Press, 1996.

10. John Helliwell y Robert D. Putnam, «Education and Social Capital», manuscrito no publicado.

11. La información sobre el acceso a los principales archivos de datos utilizados en esta investigación está disponible en www.bowlingalone.com.

12. Las figuras 53, 65 y 73 incorporan controles multivariables.

13. Los datos de los NES se pueden conseguir en Interuniversity Consortium for Political and Social Research de la Universidad de Michigan. Los datos de la GSS están disponibles en el Roper Center for Public Opinion Research de la Universidad de Connecticut (Storrs).

14. Los datos sin tratar de estas encuestas fueron depositados en el Roper Center for Public Opinion Research de la Universidad de Connecticut (Storrs). Sin embargo, debido a dificultades de archivo, los propios datos no han estado disponibles para análisis hasta fechas recientes, gracias a los esfuerzos de un equipo conjunto de las universidades de Harvard y California en Berkeley. Agradezco a Steve Yonish y a Henry Brady y sus colegas los hercúleos esfuerzos realizados en este trabajo de Augias. Véase un análisis anterior sobre participación política, basado en los datos acumulados de Roper, en Rosenstone y Hansen, *Mobilization, Participation, and Democracy*. Los sondeos de Roper continuaron después de diciembre de 1994, pero los datos en bruto recogidos a partir de esa fecha no se hallan disponibles para los investigadores académicos, y en cualquier caso las preguntas cruciales cambiaron significativamente en ese momento, por lo que ya no es posible establecer comparaciones directas con los datos anteriores. Los resultados de la primera encuesta de 1995 muestran un salto brusco y simultáneo para cada una de la docena de actividades cívicas, pero a partir de esta nueva cota las distintas actividades volvieron a su tendencia descendente. En otras palabras, aunque el análisis de los datos de Roper expuesto en este libro se limita a los años de 1973 a 1994, hay razones para creer que el declive del compromiso cívico continuó después de ese período. Los resultados acumulados de las encuestas Roper entre 1995 y 1998 utilizados en el presente libro están tomados de los *Roper Reports*, de aparición bimensual (Nueva York, Roper Starch Worldwide, 1995-1998), que pueden consultarse en el Roper Center de la Universidad de Connecticut.

15. Agradezco a Dhavan Shah, anterior graduado de la Universidad de Minnesota, y a su tutor, el profesor William Wells, haberme advertido de la existencia de las encuestas DDB Needham Life Style. Marty Horn, Doug Hughes, Chris Callahan y sus colegas de DDB Needham pusieron generosamente a mi disposición esos datos para analizarlos, y respondieron a las posteriores peticiones de información. Sid Groeneman y sus colegas de Market Facts me ayudaron a entender la metodología utilizada y sus potenciales ventajas e inconvenientes. Sobre cuestiones de fondo véanse William D. Wells, ed., *Life Style and Psychographics*, Chicago, American Marketing Association, 1974, y William D. Wells, «Psychographics: A Critical Review», *Journal of Marketing Research*, 12 (1975), pp. 196-213.

16. La respuesta a todas estas preguntas es «sí».

17. Este ajuste implica el cálculo de la diferencia de «nivel» entre encuestados casados y solteros a lo largo del período de 1985 a 1999, diferencia que se utiliza para calcular las puntuaciones anuales para cada encuestado durante el período de 1975 a

1984, y luego la puntuación anual de la población entre 1975 y 1984, creando una muestra «sintética» con la fracción apropiada de encuestados casados y solteros. En los pocos casos en que la diferencia de «nivel» entre casados y solteros cambió de 1985 a 1999, he proyectado dicha diferencia para el período de 1975 a 1984. Este procedimiento prescinde de cualquier interacción no lineal en los efectos de año y estado civil, pero no he hallado pruebas de tal interacción en ninguna de las variables interesantes para este estudio.

18. Robert D. Putnam y Steven Yonish, «How Important Is Response Rate? An Evaluation of a "Mail Panel" Survey Archive», manuscrito no publicado, Cambridge (Massachusetts), Harvard University, 1999.

19. A veces se ofrece a los encuestados un regalo nominal –un paquete de postit o una pequeña bolsa, por ejemplo– por rellenar un cuestionario especialmente pesado.

20. Según Sid Groeneman («Multi-purpose Household Panels and General Samples: How Similar and How Different?», ponencia presentada en la asamblea anual de la American Association for Public Opinion Research, Danvers (Massachusetts), 1994, la muestra está «tomada para aproximar a las nueve divisiones del censo las distribuciones reales de ingresos por familia, densidad demográfica, edad de los miembros del panel y tamaño de la familia». A continuación se aplican elementos de ponderación a las encuestas realmente realizadas para ajustar la composición demográfica de la muestra final a la población objeto del estudio. Los cuestionarios se envían por correo a unos cinco mil encuestados; las respuestas utilizables se reciben de una media de tres mil quinientas a cuatro mil personas.

21. Esto vale también para el muestreo convencional, pero la disparidad es mayor para paneles por correo.

22. Aunque las preguntas no son exactamente comparables, hay pruebas de que los datos de DDB contienen un 10 % más de propietarios de viviendas que los de GSS. Hay también ciertas pruebas de que la menor representación de personas con menos estudios se ha reducido algo en los últimos años.

23. Groeneman, «Multi-purpose Household Panels», comparaba las muestras de panel y de otros tipos utilizando datos obtenidos del panel por correo de Market Facts y de encuestas telefónicas realizadas al azar. La discrepancia en la identificación de partido es muy escasa, aunque sea estadísticamente significativa. En 1996 el NES encontró un 39 % de demócratas, un 28 % de republicanos y un 33 % de independientes.

24. Andrew Kohut, «Conservative Opinions Not Underestimated, but Racial Hostility Missed», Washington, DC., Pew Research Center on the People & the Press, 1998. Véase también Penny Visser, Jon Krosnick, Jesse Marquette y Michael Curtin, «Mail Surveying for Election Forecasting: All Evaluation of the *Columbus Dispatch* Poll», *Public Opinion Quarterly*, 60 (1996), pp. 181-227.

25. No he hallado en las dos encuestas preguntas emparejadas que pudieran poner en cuestión la comparabilidad esencial de ambos conjuntos de datos. Es decir, no he seleccionado comparaciones que apoyarían mi conclusión.

26. Putnam y Yonish, «How Important Is Response Rate?».

27. He cotejado también los resultados de DDB Needham Life Style de 1982 y 1984 con datos simultáneos y aproximadamente comparables tomados de las encuestas Roper relativas a cenar fuera, ir al cine y asistir a acontecimientos deportivos. La pregunta de Roper era: «¿Practicó esta actividad la semana pasada?», mientras que la de Life Style decía: «¿Cón cuánta frecuencia practicó esta actividad el año anterior?». Al convertir las respuestas de Roper sobre la «semana pasada» en «veces al año» (multiplicando por cincuenta y dos), los resultados son prácticamente idénticos a los de las respuestas dadas a Life Style (cenar fuera: diecinueve veces al año en ambas encuestas; cine: cinco veces en ambas encuestas; deportes: cuatro veces en las encuestas Roper y cinco en las de Life Style).

28. En la muestra completa de GSS la correlación entre nuestras puntuaciones y las generadas por un algoritmo completamente independiente descubierto por mí tras haber definido el mío era de $R^2 = 0{,}99$ (Michael Hout y Andrew Greeley, «Exchange on Overreporting of U.S. Church Attendance», *American Sociological Review*, 63 [1998], p. 116).

29. University Park, Pennsylvania State University, 1999, 2.ª ed. Agradezco al profesor Robinson haber puesto a mi disposición datos seleccionados de la oleada de 1995 para este estudio.

Cómo se forjó este libro

La existencia de este libro refuta su premisa fundamental. Mi argumentación sostiene, entre otras cosas, que la reciprocidad generalizada –la práctica de ayudar a los demás sin la esperanza de obtener una ventaja– se halla en declive. Sin embargo, de no haber disfrutado de una generosidad no solicitada, inesperada y no correspondida, no habría podido escribirlo. Quiero contar aquí hasta qué punto estoy en deuda con otras personas.

Volviendo la vista atrás, el trabajo sobre el libro comenzó en serio en 1992, mientras terminaba *Making Democracy Work*, un estudio sobre el gobierno local en Italia a lo largo de veinte años. Acababa de concluir un período como decano de la Kennedy School of Government, donde me había centrado en los problemas de la democracia norteamericana. Poco a poco me fui dando cuenta de que una de las conclusiones de la investigación italiana –que la democracia dependía del capital social– podía tener consecuencias para los Estados Unidos de hoy.

A lo largo de los dos años siguientes, con el apoyo y el estímulo del difunto Joel Orlen y de la American Academy of Arts and Sciences, convoqué varios talleres académicos sobre el capital social y sus repercusiones en el desarrollo económico, la pobreza urbana y la democracia norteamericana. Finalmente, Peter B. Evans, Susan Pharr y Theda Skocpol se unieron a mí en la dirección del proyecto, y aprendí mucho de sus puntos de vista conceptuales, diferentes de los míos en aspectos importantes. Nuestro trabajo contó con el apoyo generoso de la Carnegie Corporation y las fundaciones Ford y Rockefeller. Agradezco a Alberta Arthurs, Clifford Chanin, Barbara Finberg, Peter Goldmark, David Hamburg, Michael Lipsky, Geraldine Mannion y sus colegas su disposición a dedicar sus esfuerzos a ideas cuyo rigor teórico y compensaciones prácticas eran inciertos. También les estoy agradecido –además de a tres conocidos casuales del mundo del pe-

riodismo: David Boldt, Jonathan S. Cohn y Paul Solman– por haberme forzado con suavidad, pero también con firmeza, a llevar el debate más allá de los círculos académicos.

Comencé a indagar sin mucha urgencia cualquier tipo de pruebas estadísticas que conseguí encontrar que pudieran revelarme tendencias relativas al compromiso cívico en Estados Unidos, sin estar del todo seguro de si los datos reales corroborarían mi corazonada. Harold A. Pollack, que era en ese momento mi «equipo de investigación», reunió los indicios iniciales con destreza, energía y una actitud escéptica que parecía decirme: «demuéstramelo». A comienzos de 1994 habíamos acumulado suficientes datos sobre asuntos como la afiliación en las PTA y en organizaciones fraternales como para ir más allá de la fase de lo meramente anecdótico. En la primavera de aquel año, durante una sobremesa, un amigo generoso, Peter Ackerman, mencionó que las tendencias en la liga del juego de bolos parecían encajar con el desarrollo de mis generalizaciones. Pocas semanas después, escuchando esta historia, mi compañero Jack Donahue comentó que los norteamericanos parecían estar «solos en la bolera», y estuvimos de acuerdo en que podía ser un bonito título para un artículo sobre el que estaba cavilando. Para entonces iba tirando con algo más que una pequeña ayuda de mis amigos.

Según mi costumbre en anteriores proyectos de investigación, me hice el plan de redactar una versión preliminar de mi razonamiento, escuchar los comentarios críticos de mis colegas y luego volver a formular una versión más refinada. Invitado por Axel Hadenius, Dietrich y Marilyn Rueschmeyer y Björn Wittrock, accedí a presentar algunas reflexiones iniciales en un par de conferencias académicas pronunciadas en agosto de 1994 en Uppsala, Suecia. En mayo escribí a un amigo diciéndole que esperaba «pasar 1995 concluyendo un delgado volumen sobre este tema para un público que no fuera estrictamente académico». (Los lectores de aquel tomo sabrán que erré el blanco en más de un sentido.) En enero de 1995 se publicó una versión abreviada de la ponencia de Uppsala en una revista respetada pero poco conocida, el *Journal of Democracy*. Sin previo aviso, se desató un diluvio.

Hasta enero de 1995 yo había sido (según observó más tarde un crítico con absoluta precisión) «un oscuro académico». Aunque había publicado docenas de libros y artículos en las tres décadas anteriores

(muchos de ellos de mayor elegancia erudita, según creía inmodestamente, que «Bowling alone»), ninguno había atraído la mínima atención por parte del público. A partir de ese momento me invitaron a Camp Davis, fui tratado como una autoridad por los presentadores de programas de entrevistas y fotografiado con mi mujer, Rosemary, en las páginas de *People* (el equivalente profano actual de la canonización en Estados Unidos). La explicación no era el florecimiento tardío de un genio, sino el simple hecho de que, sin pretenderlo, había expresado un desasosiego que había comenzado a tomar forma en las mentes de muchos norteamericanos corrientes. (Ese período me enseñó rápidamente cuál es el poder del foco de los medios de comunicación para provocar reacciones personales: la generosidad espontánea de amigos, parientes, colegas y personas totalmente desconocidas hicieron de mí el ufano poseedor de una de las mejores colecciones de baratijas relacionadas con la bolera: desde insignias y toallas, hasta corbatas y juegos de saleros con motivos de bolos.) Aquel bullicio resultaba embriagador; ahora bien, tal como escribí a dos amigos en febrero de 1995, «la cosa se sube enseguida a la cabeza, pero me ha apartado de mi ordenador, donde se supone que debería estar elaborando una versión más completa [...] Quizá nos estemos exponiendo al peligro de llevar demasiado lejos nuestra operación de márketing sin haber desarrollado el producto».

Era plenamente consciente de que la tesis con que se me asociaba en ese momento se basaba en unas pruebas limitadas. Para ahondar en mi argumentación necesitaba más tiempo y ayuda. Varios patrocinadores generosos, entre ellos el Aspen Institute's Nonprofit Sector Research Fund, Colin Campbell (y el Rockefeller Brothers Fund), Craig Dykstra y Susan Wisely (y el Lilly Endowment), Charles Heck (y la Comisión Trilateral), Paul Light y Rebecca Rimel (y los Pew Charitable Trusts) y Frank Weil (y la Norman Foundation), se dispusieron a ofrecerme estímulos y recursos fundamentales. Agradezco especialmente a los benefactores que prestaron su apoyo a esta fase del proyecto que, a pesar de aguardar ansiosos las conclusiones sobre «qué hacer», mostraron un gran respeto a la importancia de recabar datos claros antes de pasar demasiado deprisa a las posibles soluciones.

Para conseguir datos claros necesitaba familiarizarme con mucho material bibliográfico nuevo. Una gran parte de mi argumentación –y

en realidad una gran parte del presente libro– consistía sencillamente en integrar masas de estudios pertinentes que ya habían sido puestos a punto por especialistas en una docena de campos distintos a lo largo de varias décadas. La realización de esa tarea en menos del plazo de una vida requería ayuda. Dudo que ningún otro proyecto de investigación haya gozado nunca de un grupo de colaboradores con más ingenio, esmero y energía que éste. El equipo, renovado continuamente con nuevos reclutas a lo largo de los años, creó una tradición de reuniones regulares en las que se presentaban informes individuales, y los ulteriores debates se cuentan intelectualmente entre los más gratificantes de mi vida. Aunque todos los participantes compartían en la práctica la convicción de estar explorando un tema de considerable importancia, algunas de las críticas más inquisitivas a mis teorías partieron de este grupo. En 1999 la lista de investigadores se había alargado hasta llegar casi a medio centenar, entre ellos Cindy Adams, Neil Allison, Maryann Barakso, Ben Berger, Jay Braatz, Melissa Buis, David E. Campbell, Brad Clarke, Zoe Clarkwet, Ben Deufel, Dan Devroye, Karen Ferree, Kate Fitzpatrick, Archon Fung, Arkadi Gerney, Kristin Goss, Louise Hayes, Isadora Helfgott, Adam Hickey, Scott Jacobs, Bertram Johnson, Jeffrey Kling, Lisa Laskin, Kristen Lasky, Jonathan Leeman, Kimberly Lochner, Karen Mapp, Stephen Marshall, Jason Mozzone, Víctor Mendiola, Rob Mickey, Elizabeth Morton, Chad Noyes, Amy Perlmutter, David Pinto-Duschinsky, John Rector, A. J. Robinson, Emily Ryo, Alexandra Samuel, Andrew Schneller, Rustin Silverstein, Zach Stern, Hannah Stires, Maurits van der Veen, Geoffrey Vaughan, Christian Warren, Mark Warren, Aaron Wicks y Steve Yonish. Varias personas del grupo –Melissa Buis, David Campbell, Ben Deufel, Arkadi Gerney, Kristin Goss, Adam Hickey, Jason Mazzone y Steve Yonish– merecen una mención especial por la duración e intensidad de su compromiso y la extraordinaria creatividad de sus aportaciones en la casi totalidad de las fases del proyecto. Kristin Goss redactó con destreza la versión inicial de una gran parte de lo que acabó siendo la parte IV de este libro a partir de mis notas y esbozos en bruto.

La primera oleada de publicidad con que había sido acogida mi argumentación a comienzos de 1995 fue excesivamente halagadora, debido en buena parte a que otros estudiosos, como Steve Knack, Wendy Rahn, Michael Walzer y Robert Bellah y sus coautores de *Habits of the Hearth* habían expresado ya preocupaciones similares sobre la pérdida del compromiso cívico. Por otra parte, la propia notoriedad de «Bowling Alone» invitó a otras personas a presentar interpretaciones contrarias de un conjunto de pruebas todavía magro que, según debo admitir, era ambiguo. Al acabar 1995 los ecos no eran agradables –«Bowling alone Is Bunk» ('Solo en la bolera es una estupidez'), decía un titular memorable–, pero la crítica fue instructiva y, en última instancia, más productiva que los elogios.

En el posterior debate, aprendí mucho de mis críticos, entre ellos autores como Carles Boix, Bob Edwards, Michael W. Foley, Charles Heying, Patricia Landolt, Nicholas Lemann, Daniel N. Posner y Alejandro Portes. Aún resultó más gratificante que en los años siguientes algunos de quienes habían realizado una crítica pública más incisiva me ofrecieran también consejos personales que, además de sabios, les exigieron una gran dedicación. Esta actitud colegial nada corriente y que excede de las normas de nuestra profesión, proclive a la polémica, me hace estar especialmente agradecido a Marshall Ganz, Kenneth Newton, Pippa Norris, Michael Schudson, Theda Skocpol, Richard M. Valelly y Robert Wuthnow. A medida que las pruebas fueron más claras, algunos críticos y yo coincidimos en un diagnóstico compartido, pero las diferencias se mantuvieron. Es habitual añadir a los agradecimientos la puntualización convencional de que quienes tuvieron la amabilidad de dar sus consejos no cargan con ninguna responsabilidad por los resultados; esta observación es pertinente aquí de manera singular.

Mi seguridad en el argumento de «Bowling Alone» sufrió una inesperada sacudida a comienzos de 1996, cuando John Helliwell, un amigo economista con quien colaboraba en un estudio relacionado, y yo descubrimos que la versión publicada de la General Social Survey (en la que me había basado para obtener algunas pruebas fundamentales) estaba viciada. La corrección de los errores de cálculo tuvo el efecto de reducir el aparente descenso de la afiliación a grupos formales. Mi único consuelo fue haber descubierto el error antes que mis críticos. A lo largo de este período aprecié no sólo la amistad y la agudeza académica de John, sino también su dedicación constante a ir tras las pruebas hacia donde éstas condujeran.

Entretanto, siempre afortunado con mis colaboradores, comencé a trabajar con Gerald Gamm, especialista en historia política, sobre la evolución de las asociaciones cívicas en Estados Unidos desde los tiempos de Tocqueville. Durante los años siguientes Gerald me instruyó pacientemente en las cautelosas sutilezas del arte de los historiadores, a la vez que compartía mi entusiasmo por nuestros inesperados descubrimientos.

Yo había visto con claridad desde el comienzo la debilidad de «Bowling Alone» citada más comúnmente: al basarme ante todo en pruebas sobre el declive de la afiliación a grupos formales concretos, había ignorado la posibilidad de que en otros grupos o en tipos informales de vinculación se hubieran producido aumentos que compensaran aquel declive. En algunos supuestos ejemplos contrarios, como los partidos de fútbol y sóftbol, un trabajo arduo sacó a la luz pruebas sólidas de que en su mayoría se trataba de casos ilusorios; pero aquella clarificación momentánea no redujo la posibilidad de una expansión en otras formas de capital social pasadas por alto. Sencillamente, no podía ni imaginar la existencia de algunas fuentes de pruebas sistemáticas referentes al compromiso cívico en general, y todavía menos a realidades tan efímeras como los picnics y las partidas de cartas. Mis colegas Kristin Goss y Steve Yonish dedicaron cientos de horas a búsquedas infinitamente sagaces (pero habitualmente infructuosas) de pruebas sistemáticas de lo que llamamos «indicadores discretos» de vinculación social.

Cuando supimos de la posibilidad de dar con un tesoro de encuestas no analizado hasta entonces –lo que describo en el apéndice 1 como el archivo Roper Social and Political Trends–, se produjo un avance decisivo. Henry Brady, jefe del Survey Research Center de la Universidad de California, a pesar de ser firmemente agnóstico en relación con mis afirmaciones sobre la pérdida del compromiso cívico, accedió generosamente a compartir la tarea de adquirir los datos y prepararlos para el análisis. El archivo resultó ser mucho más evasivo de lo que habíamos esperado, pero un año de trabajo duro realizado por Steve Yonish en Harvard y Dorie Apollonio, Andrea Campbell y Laurel Almes en Berkeley dieron como resultado un archivo de valor incomparable. Hasta los escépticos de nuestro grupo se sintieron impresionados por aquellas nuevas pruebas masivas de abandono del compromiso cívico.

Irónicamente, a mediados de 1997 se produjo un descubrimiento aún más llamativo aparecido en una nota a pie de página de una crítica a «Bowling Alone» realizada por un estudiante graduado que me había sido enviada por Wendy Rahn. Me había beneficiado de docenas de misivas de aquel tipo, pero ninguna resultó más instructiva que aquel artículo escrito por Dhavan Shah, que estudiaba entonces en la Universidad de Minnesota con William Wells, y que me puso sobre aviso de la existencia del archivo de encuestas DDB Needham Life Style. Steve Yonish logró acceder a aquellos datos y, con la ayuda de Jim Crimmins, Chris Callahan, Marty Horn y Doug Hughes, de DDB Needham, y Sid Groeneman, de Market Facts, añadimos, según he descrito en el apéndice 1, un recurso incomparable a nuestro repertorio. Después de todo, resultaba que alguien había estado llevando la cuenta de los picnics y partidas de cartas, y para asombro de todos nosotros, los nuevos datos parecían demostrar que «Bowling Alone» podría en realidad haber subestimado la hondura y amplitud de la transformación social que se estaba produciendo en Estados Unidos. La validación y análisis de los nuevos datos probatorios iba a sumar dos años al proyecto, pero profundizaría nuestra seguridad de que nos hallábamos tras la pista de algo.

A lo largo de estos años me debatí entre los imperativos igualmente poderosos del rigor y la acción. En abril de 1994 había escrito a Tom Rochon, antiguo amigo y crítico nada convencido:

> Aunque no demuestra nada, debo expresar una llamativa diferencia entre las reacciones de los académicos y del público en general. Los académicos desean siempre saber si es realmente cierto que estamos abandonando el compromiso –¿qué hay de los nuevos movimientos sociales?, ¿y de internet, o de los grupos de 12 pasos, los grupos de encuentro *new age*, etc., etc.? Y nunca hacen ningún comentario sobre lo que podría hacerse, de ser eso cierto. El público en general no pregunta casi nunca si es verdad, pues según su propia experiencia suena a algo muy verdadero. Y siempre se siente profundamente preocupado por cómo resolver el problema. Sus preguntas son más peliagudas.

Para entonces había comenzado ya a mantener conversaciones informales con Lewis Feldstein, presidente de la New Hampshire Charita-

ble Foundation, a quien había conocido a través de un amigo común, en torno a las consecuencias prácticas de mis teorías. En la primavera siguiente estas conversaciones maduraron hasta convertirse en una propuesta formal para lo que acabaría siendo el Saguaro Seminar on Civic Engagement in America. Durante los cinco años siguientes mi colaboración con Lew floreció y llegó a ser una de las más placenteras y productivas de mi vida profesional. Apoyándose en toda una vida de idealismo práctico, me animó a ver nuestra investigación en marcha en un marco más amplio. Lew tenía también habilidades prácticas para la planificación y gestión de un movimiento social incipiente, habilidades de las que yo carecía por completo. Aunque no es responsable del derrotero final de mi argumentación, a nadie se debe más que su enfoque no se limite sólo a lo que ha sucedido, sino que se extienda también a lo que se podría hacer al respecto.

En 1997, en colaboración con Tom Sander y algo después con Chris Gates, presidente de la National Civic League, Lew y yo reclutamos a un grupo de dirigentes cívicos y estudiosos de primera categoría procedentes de todo el país para que formaran parte del Saguaro Seminar. (Nos decidimos por ese nombre porque el cactus saguaro, del territorio suroccidental, que crece durante décadas sin ser visto casi nunca antes de desarrollar esos maravillosos troncos que a su vez albergan a miles de comunidades vegetales y animales, parecía una metáfora adecuada del capital social.) El Saguaro Seminar fue generosamente patrocinado por la Carnegie Corporation de Nueva York, el Lilly Endowment, la John D. y Catherine T. MacArthur Foundation, la Charles Stewart Mott Foundation, la Surdna Foundation, el Rockefellers Brothers Fund, la Rockefeller Foundation y el Lila Wallace Fund del Reader's Digest. Los participantes en el Saguaro Seminar no escatimaron su tiempo, su experiencia y su creatividad en la lucha común por definir un plan nacional factible de revitalización cívica. Mis colegas en dicho seminario aparecen nombrados en el capítulo 24, que se basa también considerablemente en las ideas de nuestras reuniones. Poco después de la publicación del presente libro aparecerá un informe más detallado sobre nuestras conclusiones.

A lo largo de este estudio he disfrutado del apoyo y la sabiduría inesperados de una amplia gama de conocidos, antiguos y nuevos. Rafe Sagalyn, mi excepcional agente literario, resultó ser un amigo y

guía sólido en las duras y en las maduras, compartiendo y canalizando mi entusiasmo hacia la elaboración de un manuscrito publicable. Nick Mitropoulos, encarnación de las virtudes clásicas griegas del buen amigo y buen ciudadano, junto con las virtudes bostonianas también clásicas de la lealtad y los contactos, se materializó a mi lado en todos los momentos difíciles vividos en la última década para darme ánimos y resolver problemas. Angela Glover Backwell, entonces vicepresidente de la Rockefeller Foundation y profundamente escéptica con algunos aspectos de mi argumentación, me proporcionó no obstante un apoyo esencial, a la vez que se esforzaban pacientemente en ayudarme a entender sus intuiciones. El difunto Michael Bruno, vicepresidente y primer economista del Banco Mundial, Partha Dasgupta, catedrático de la Facultad de Economía y Política de la Universidad de Cambridge, e Ismail Serageldin, vicepresidente de Desarrollo Sostenible del Banco Mundial, dieron generosamente su aliento a un novicio que traspasaba los límites de su disciplina. William A. Galston, distinguido filósofo político y asesor de la Casa Blanca, compartió y estimuló mi entusiasmo por el comunitarismo liberal, al tiempo que me advertía de que debía estar seguro de contar con los datos correctos. Michael Woolcock, a quien «conocí» en un primer momento como el autor anónimo de un artículo de revista brillante (pero crítico) que se me pidió reseñar, se convirtió en un buen amigo y conspirador en el naciente movimiento del capital social. Cuando intentaba entender cómo se recreaba el capital social en la base de la gente corriente, Ernie Cortes me enseñó cómo era Texas; lo mismo hicieron Milda Hedblom y Rip Rapson con Minnesota, y Ethan Seltzer y Lynn Youngbar con Oregón. Marcia Sharp me ofreció consejos frescos y valiosos en varios momentos cruciales. Ed Skloot, de la Surdna Foundation, y Alice Mayhew, de Simon and Schuster –que me apoyaron aunque esperaban ansiosos a que progresara más rápidamente de lo que era capaz–, fueron un constante acicate; lamento haber sido para ellos motivo de diversas frustraciones. Y por último, aunque no sea ni de lejos la persona menos importante, citaré a quien ha llevado a cabo el trabajo de edición de cada página de este libro –así como de toda mi obra de los últimos diez años y aún más–, mi hija Lara Putnam, una editora despiadadamente sincera, intelectualmente exigente y constructivamente creativa.

Cientos de estudiosos, investigadores y ciudadanos corrientes me enviaron cartas de ánimo y reflexiones críticas, demasiados para mostrarles individualmente mi reconocimiento, aunque todos produjeron algún efecto. Tendrá que bastar con un par de ejemplos imprevisibles: el general Bernard Trainor compuso un largo relato sobre la historia de los esfuerzos del Cuerpo de Marines de Estados Unidos para garantizar la solidaridad en las unidades pequeñas, con la vista puesta en las posible lecciones para la vida civil; por su parte, el profesor David Scott de Texas A&M me escribió, como caído del cielo, hablándome de su investigación sobre la sociología del bridge, una correspondencia que desembocó finalmente en las líneas iniciales de este libro. Lamento profundamente no poder agradecer individualmente cada una de las aportaciones que me llegaron de forma inesperada, pues me convencieron, más que cualquier elemento estadístico probatorio, de que los resortes de la renovación cívica norteamericana siguen siendo fuertes.

En el curso de esta investigación muchos colegas y organizaciones compartieron generosamente conmigo datos de proyectos propios, entre ellos Julian Baym, de Mediamark, Christopher J. Bosso, Steven Brint, Frank M. Bryan, Margot Cella, del Food Marketing Institute, Anne Costain, Russell Dalton, Ronald Inglehart, Ann Kaplan, del AAFRC Trust for Philanthropy, Ichiro Kawachi, Bruce Kennedy, William G. Mayer, Peter Nardulli, Lisa Parmalee, del Roper Centre de la universidad de Connecticut, John P. Robinson, Theda Skocpol, Robert Smith, M. Dane Waters y Don Winter y J. Walker Smith, de Yankelovich Partners. Miembros de equipos de docenas de organizaciones cívicas no escatimaron su tiempo y pericia, rescataron informes difíciles de hallar y completaron detalles históricos. Debo elogiar en particular la destreza, minuciosidad y cortesía de casi una veintena de especialistas de la Oficina del Censo, de la de Estadística Laboral, de la Biblioteca del Congreso y de otros departamentos del gobierno que respondieron con prontitud y eficacia a las preguntas planteadas por mí y mi equipo de investigación, y cuya pericia y energía desmintieron reiteradamente los estereotipos que corren sobre los funcionarios públicos.

Agradezco a muchos colegas que, en el curso de este proyecto, me han proporcionado ayuda y consejo con especial detalle y penetración, algunos de los cuales he aceptado (aunque bajo mi responsabilidad y no bajo la suya). Entre ellos se encuentran Joel Aberbach, Lorien Abroms, Robert Axelrod, Benjamin Barber, Daniel Bell, Lisa F. Berkman, Peter Berkowitz, Derek Bok, Harry Boyte, Xavier de Souza Briggs, Steven Brint, Richard Cavanagh, Mark Chaves, el difunto James S. Coleman, Susan B. Crawford, Russell Dalton, Jack Donahue, Michael A. Dover, Lewis Feldstein, Claudia Goldin, Sid Groeneman, Vaughn L. Grisham, Jr., Glenn Firebaugh, Robert Frank, Marc Galanter, Gerald Gamm, Peter Dobkin Hall, David Halpern, Russell Hardin, Frederick C. Harris, Scott Hemphill, Virginia Hodgkinson, Bonnie Honig, Howard Husock, Helen Ingram, Kathleen Hall Jamieson, Christopher Jencks, Lawrence F. Katz, Morton Keller, Gary King, Robert Keohane, Robert Klitgaard, Steven Knack, Margaret Levi, Seymour Martin Lipset, Glenn Loury, Robert Luskin, Doug McAdam, Eileen McDonagh, Steven Macedo, Jane Mansbridge, Peter Marsden, John D. McCarthy, David G. Myers, Carl Milofsky, Martha Minow, Mark Moore, Katherine Newman, Richard Niemi, Susan Olzak, Elinor Ostrom, Virginia Park, David Pinto-Duschinsky, Jane Piliavin, Fred Pryor, Wendy Rahn, Paul Resnick, Tom Rochon, Nancy Rosenblum, Robert I. Rotberg, Peter Rowe, Kay Schlozman, Juliet Schor, Dhavan Shah, Dietlind Stolle, Janet Topolsky, Eric Uslaner, Sidney Verba, Robert Vos, Mark Warren, Margaret Weir, Barry Wellman, Edwenna Werner, Grant Williams, Shirley Williams, Thad Williamson, John Wilson, Alan Wolfe, Michael Woolcock, Robert Wuthnow, Alan Zaslavsky y Alan Zuckerman.

Además de estos compañeros de profesión, estudiantes demasiado numerosos como para nombrarlos personalmente localizaron defectos en mi argumentación y pruebas, aumentaron mi visión del entorno llamando mi atención sobre ideas inesperadamente pertinentes en disciplinas adyacentes y (sobre todo) corroboraron mi seguridad en que (a pesar de lo que quizá podría concluirse con excesiva facilidad a partir de algunos datos aportados en este libro), el ingenio y el idealismo de las generaciones jóvenes representan un poderoso recurso para la renovación cívica.

Esta investigación resultó ser fundamentalmente más exigente de lo que había imaginado, y una consecuencia sumamente grave fue que en repetidas ocasiones no cumplí del todo con mis responsabilidades

en otros varios proyectos relacionados con éste. No obstante, mis colaboradores en ellos se mostraron muy tolerantes, sin dejar de proporcionarme su extraordinario estímulo intelectual y su amistad personal. Deseo expresar de manera especial mi profundo aprecio por Jean-Claude Casanova, Charles Heck y el difunto Seizaburo Sato, colaboradores en el proyecto de la Comisión Trilateral sobre Democracia en el Mundo Contemporáneo; por Eva Cox, Peter Hall, Takashi Inoguchi, Claus Offe, Víctor M. Pérez-Díaz, Bo Rothstein, Dirk Rumberg, Theda Skocpol, Volker Then, Jean-Pierre Worms y Robert Wuthnow, que me han prestado su colaboración y apoyo en el proyecto de la Fundación Científica Bertelsmann sobre la dinámica del capital social en Europa, Estados Unidos y el Extremo Oriente; y por mi íntima amiga y colega Susan J. Pharr, que asumió la dirección del proyecto sobre Democracia en el Mundo Trilateral, patrocinado por la fundación Ford. Entretanto, mis compañeros de facultad en el departamento de gobierno de la Universidad de Harvard y en la Kennedy School of Government estimularon y enriquecieron mi investigación, a menudo de manera inconsciente, al sobrellevar con generosa colegialidad las cargas de las que yo me desprendí mientras estuve inmerso en este proyecto aparentemente interminable.

El proyecto fue acogido sucesivamente por el Weatherford Center for International Affairs, presidido por Jorge I. Domínguez, y por el Taubman Center for State and Local Government, presidido por Alan Altshuler. He disfrutado de la amistad personal de Jorge y Alan durante más de dos décadas, y ninguno de los dos ha escatimado su apoyo a esta investigación. También doy al gracias a los decanos Jeremy R. Knowles y Joseph S. Nye por su estímulo tanto intelectual como organizativo.

En el curso de la investigación me he aprovechado, casi más de cuanto pueda creerse, del duro trabajo y pericia de colegas han impulsado el proyecto, entre ellos Cindy Adams, Lisa Adams, Annette Mann Bourne, Jeffrey Boutwell, Alicia Carrasquillo, Zoe Clarkwest, Anne Emerson, Kate Fitzpatrick, Sarah Hagan, Roger Labrie, Steve Minicucci, Marisa Murtagh, Erin Quinn, Julissa Reynoso, Karen Rogers, Barbara Salisbury, Corinne Schelling y Katie Tenney.

A pesar de todas las ayudas que he enumerado con placer, este libro y los esfuerzos relacionados con él para contribuir a un renacimiento

de la democracia en Estados Unidos no habrían llegado a buen término sin el extraordinario cometido de mis dos asociados profesionales, Louise Kennedy y Tom Sander, que convirtieron un caos de buenas intenciones en una aventura maravillosa.

Cuanto Tom se unió al proyecto, le dije que alguien tendría que levantarse cada mañana con la preocupación de cómo se podrían movilizar las energías cívicas de Estados Unidos, y que no iba a ser yo. Tom, profundamente inteligente e impulsado por una enorme conciencia cívica, ha bregado durante cuatro frenéticos años con todos los aspectos de este proyecto. Todo lo relativo al Saguaro Seminar –desde su misterioso nombre hasta su lista de distinguidos participantes, desde sus reuniones exhaustivamente planificadas hasta el informe final– es trabajo de Tom. Este libro lleva también las huellas indelebles de su energía y creatividad. Mientras yo dedicaba, por ejemplo, una tarde a cavilar sobre las tendencias en la práctica de la abogacía, él trabajaba día y noche para descubrir cifras, catalogar interpretaciones y evaluar discrepancias. Sin que nadie se lo pidiera, se labró una función de censor del proyecto, inspeccionando cada una de las generalizaciones para ver si yo había eludido la verdad. Es un colega maravilloso.

Durante cinco extraordinarios años, Louise, una sólida roca de estable sentido común, exquisito tacto y lealtad fabulosa, se hizo cargo de mi vida profesional. Enmascarada casi siempre tras el título de inocentes resonancias de «asistente ejecutiva», ha organizado una veintena de conferencias y talleres, ha supervisado a medio centenar de ayudantes de investigación, ha llevado la contabilidad de un presupuesto multimillonario en dólares, ha diseñado y ejecutado estrategias para los medios de comunicación, ha calmado ánimos exaltados, ha mitigado mi entusiasmo y mi desesperación, ha planeado y replanteado cientos de viajes, ha formulado estrategias sobre el cambio social, me ha recordado las buenas formas y (de paso) ha dirigido el trabajo del Saguaro Seminar sobre cultura y artes, y diseñado nuestra página web. Su juicio sobre todo tipo de asuntos, grandes y pequeños, es impecable. Y lo más importante de todo, ella, al igual que Tom, nunca ha titubeado en su convicción de que estábamos realizando una misión valiosa.

No todos los autores son tan afortunados como yo en contar con una familia que me ha dado afecto y apoyo. Christin Campbell, Ma-

rio Pérez y Jonathan y Lara Putnam me han tomado el pelo con su buen talante sobre el tiempo que estaba durando el trabajo (¡lo mismo que todos mis conocidos!), mientras me brindaban a la vez innumerables intuiciones y palabras de ánimo. Mi madre Ruth Putnam y mis difuntos padres políticos, Louis y Zelda Werner, aceptaron graciosamente mis ausencias al tiempo que me servían de ejemplos extraordinarios de la «larga generación cívica». Mi esposa, Rosemary, hizo posible de incontables maneras mi adicción a este proyecto. Como bibliotecaria, se valió de su experiencia profesional para catalogar las decenas de miles de documentos, manuscritos, informes y recortes de prensa que iba acumulando el proyecto. Al mismo tiempo, Rosemary soportó –casi siempre con buen ánimo– el hecho de que pasara la mayor parte de los cinco últimos años en nuestra casa de Frost Pond (New Hampshire) trabajando en el proyecto, mientras ella iba y venía todas las semanas. Cuando las cosas se ponían difíciles, ella me levantaba el ánimo; y cuando mi ego remontaba, me recordaba que llamara a mi madre. Todo el mundo necesita un amigo del alma; yo tengo la dicha de estar casado con el mío.

Índice onomástico

Adams, Henry, 503
Addams, Jane, 504, 532-533
Allen, Woody, 74
Anderson, Elijah, 421-423
Anderson, Sherwood, 22
Andrews, Kenneth, 202
Argyle, Michael, 321
Aristóteles, 149, 547
Armour, Philip, 498
Arrow, Kenneth, 389

Bagehot, Walter, 476, 484
Bailey, Geirge, 387
Barlow, John Perry, 228
Barrows, Robert, 505, 513
Barton, Clara, 360
Baumgartner, M.P., 282
Beecher, Henry Ward, 529, 561
Beito, David, 525-526
Bell, Alexander Graham, 221
Bell, Daniel, 12
Bender, Eugene I., 199
Berkman, Liza, 442
Berla, Nancy, 408
Berra, Yogi, 17
Berrien, Jenny, 428
Berthoff, Rowland, 527
Birkerts, Sven, 329
Blackman, Toni, 558
Bonchek, Mark, 231
Boorstin, Daniel, 225
Boschma, Andy, 28
Bosso, Christopher, 208, 210, 212
Bourdieu, Pierre, 15
Bowden, Sue, 321-322
Boyer, Paul, 515
Boyte, Harry, 553
Brace, Charles Loring, 503
Brady, Henry, 39
Brehm, John, 318
Brokaw, Tom, 387
Brown, John Seeley, 229, 232, 235
Browning, Robert, 197
Bryk, Anthony S., 408-409
Burt, Ronald S., 16, 432

Cappelli, Peter, 112-113
Carnegie, Andrew, 152, 498, 506
Carson, Rachel, 12
Cashman, Sean Dennis, 498, 501, 503
Castells, Manuel, 233
Charles, Jeffrey A., 515
Christie, Agatha, 247
Clinton, Bill, 34, 342
Cochran, Thomas, 531
Cohen, Cathy J., 464

Coleman, James S., 16, 407-409
Coleman, Jeff, 19
Colson, Charles, 98
Comer, James, 409
Comstock, George, 317
Cooley, Charles Horton, 513
Cortés, Ernesto, 553
Croly, Herbert, 509, 517
Crosby, Bing, 362
Crow, Jim, 35, 507
Csikszentmihalyi, Mihaly, 320-321

Danielsen, Karen, 283
Dante Alighieri, 196-197
Darley, John M., 120
Davis, James C., 482
Dawson, Michael C., 464
Debs, Eugene, 529
Delli Carpini, Michael, 345-346
Dertouzos, Michael L., 229, 233, 240
Dewey, John, 151, 455, 509-510, 537, 547
Diana, Princesa de Gales, 327
Dietrich, Marlene, 362
Dilbeck, Pat, 10
DiMaggio, Joe, 365
Dimaggio, Paul, 433
Diner, Steven, 501, 505
Disraeli, Benjamin, 514
Doheny-Farina, Stephen, 237
Dole, Bob, 34
Dorr, Rheta Childe, 536
Duany, Andres, 282
Du Bois, W.E.B., 528, 533
Duguid, Paul, 229, 232, 235
Duke, James B., 498
Dunne, Finley Peter, 502
Durkheim, Émile, 441, 514

Eastwood, Clint, 22
Eccles, Robert G., 234-235
Elazar, Daniel, 396, 469
Eliot, T.S., 291
Ellis, Susan, 360
Emerson, Ralph Waldo, 22
Ethington, Philip, 541

Falwell, Jerry, 214
Finke, Roger, 97
Fiorina, Morris, 462
Fischer, Claude S., 16, 123, 223-224, 246
Fischer, David Hackett, 22
Follett, Mary Parker, 509-510
Foulke, William Dudley, 541
Fountain, Jane, 439
Frank, Robert, 17
Friedan, Betty, 12, 545
Fukuyama, Francis, 439

Gable, Clark, 365
Galanter, Marc, 193
Gambetta, Diego, 177
Gans, Herbert, 281
Garreau, Joel, 283
Gates, Bill, 226
George, Henry, 279
Gerbner, George, 328
Gifford, Walter Sherman, 533
Gilson, R.J., 193
Godbey, Geoffrey, 254-255, 298-299, 324

Goffman, Erving, 234
Goldsmith, Stephen, 560
Goodman, Benny, 533
Grable, Betty, 362
Granovetter, Mark, 20, 430-431
Greene, Thomas, 21
Groves, W. Byron, 422
Gutmann, Amy, 457, 484

Hamilton, Diana, 109
Hamilton, James T., 466
Hammond, Phillip, 80, 93
Hanifan, L.J., 15-16, 18, 534, 538
Hansen, Karen V., 123
Harding, Warren, 529
Harnett, Susan, 428
Harriman, E.H., 498
Hart, Roderick, 324
Harwood, W.S., 525
Heckscher, Charles, 113
Held, Virginia, 12
Henderson, Anne, 408
Heying, Charles, 381
Higginbotham, Evelyn, 530
Hiltz, Starr Roxanne, 228
Hill, James J., 498
Hitler, Adolf, 348
Hobbes, Thomas, 230
Hochschild, Arlie Russell, 109-110
Holifield, E. Brooks, 80, 529
Hoover, Herbert, 533
Hoover, J. Edgar, 533
Horowitz, Ruth, 424
House, James, 441
Hume, David, 175-176
Huttenlocher, Dan, 240

Iyengar, Shanto, 325

Jackson, Kenneth T., 283
Jackson, Robert, 246
Jacobs, Jane, 15, 414
James, William, 502, 547
Janowitz, Morris, 246
Jefferson, Thomas, 454
Johnson, Tom, 537

Katz, Alfred H., 199
Kelley, Florence, 533, 537
Kelly, Walt, 470
Kennedy, John F., 11, 34, 103, 326, 342, 345, 366-367
Kennedy, John F., Jr., 327
King, Martin Luther, Jr., 345
Kirschner, Don, 505
Kissell, Tom, 9
Kollock, Peter, 230
Kubey, Robert, 320-321
Kunstler, James Howard, 300

Lambert, John, 28
Lane, Robert E., 11
Lang, Robert, 282-283
Latané, Bibb, 120
Lee, Barrett A., 138
Lehrer, Jim, 472
Lerman, Liz, 558
Levine, Peter, 533
Lewis, Sinclair, 474, 484
Light, Paul, 345
Lincoln, C. Eric, 85
Lindert, Peter, 499
Lingeman, Richard, 361, 363
Link, Arthur, 538

Lippmann, Walter, 512, 544
Locke, John, 230
Louch, Hugh, 433
Loury, Glenn, 15
Lowi, Theodore, 459

Madison, James, 456, 460
Maine, Henry, 514
Marsden, George, 98
Marshall, Alfred, 438
Martin, William McChesney, 365
Marx, Karl, 380
Mayer, Margit, 203
Mayer, Martin, 224
McAdam, Doug, 13, 202
McBride, Allan, 325
McCarthy, John, 203, 210-211
McCormick, Cyrus, 498
McCormick, Richard, 507, 517, 533, 535, 538
McDonagh, Eileen, 490
McGrattan, Ellen, 254
McKinney, William, 92
McKnight, John, 553
McLean, George, 436-437
McMullen, Craig, 81
McVeigh, Timothy, 19
McWilliams, Wilson Carey, 508
Mehrabian, Albert, 233
Meyer, David, 220
Meyersohn, Rolf, 318
Meyrowitz, Joshua, 324-325
Michels, Robert, 212
Mill, John Stuart, 455
Miller, Arthur, 479
Miller, William, 531
Minkoff, Debra, 204
Mnookin, Robert, 193
Moon, Sun Myung, 92
Morgan, John Pierpont, 498, 506
Morgenthau, Henry, 362
Mumford, Lewis, 282
Muraskin, William, 457
Myerson, Alix, 10
Myrdal, Gunnar, 489

Nerón, 476
Nie, Norman, 289
Nixon, Richard M., 34, 342
Nohria, Nitin, 234-235
Norris, Pippa, 232
Noyes, Katherine, 360

Offer, Avner, 321-322
Oldenburg, Ray, 132
Oliver, Eric, 282
Olmsted, Frederick Law, 534
Ostrom, Elinor, 389

Paik, Haejung, 317
Painter, Nell Irvin, 506, 511, 541
Park, Robert, 510
Peabody, Elizabeth Palmer, 534
Perot, Ross, 34, 49, 461
Pestillo, Peter, 104
Plater-Zyberk, Elizabeth, 282
Polenberg, Richard, 365-366
Pool, Ithiel de Sola, 223, 343
Pope, Alexander, 121
Porter, Glenn, 498
Powell, Walter, 439

Quandt, Jean, 510, 513-514

Rahn, Wendy, 178, 318, 367
Rauch, Jonathan, 460
Raudenbush, Stephen, 422
Reagan, Ronald, 104, 205
Reed, Ralph, 214
Resnick, Paul, 238, 557
Revere, Paul, 23
Rheingold, Howard, 228, 230
Riis, Jacob, 503-504, 511
Robert, Henry Martyn, 518
Robertson, Pat, 214
Robinson, John, 76, 254-255, 298-299, 324
Rockefeller, John Davison, 498, 506
Rogerson, Richard, 254
Ronsvalle, John, 162
Ronsvalle, Sylvia, 162
Roof, Wade Clark, 92, 97
Roosevelt, Eleanor, 364, 533
Roosevelt, Franklin Delano, 365, 533
Roosevelt, Theodore, 508, 530
Rosenblum, Nancy, 461
Rousseau, Jean-Jacques, 547
Runyan, Desmond K., 402
Russell, Cheryl, 347

Sampson, Robert J., 413-414, 420, 422
Schattschneider, E.E., 460
Schlicht, Ekkehart, 16
Schlozman, Kay, 39
Schneider, Barbara, 355
Schudson, Michael, 456, 465, 476, 479
Seeger, Pete, 544
Seligman, Martin, 351, 355, 453
Shaiko, Ronald, 211
Shakur, Sanyika, 424
Shaler, Nathaniel, 507
Siebel, Julie, 364
Simmel, Georg, 380, 514
Simpson, David, 559
Simpson, O.J., 327
Sinclair, Upton, 512, 533
Skerry, Peter, 465
Skocpol, Theda, 360, 465, 520, 537
Skogan, Wesley, 428
Smith, Christian, 215
Smith, David Horton, 59
Smith, Jefferson, 387
Smith, Marc, 230
Smith, Tom, 71
Souza Briggs, Xavier de, 18, 20
Spaur, Charles B., 499
Spielberg, Steven, 371
Stack, Carol, 426-427
Stark, Rodney, 97
Steffens, Lincoln, 503, 505, 511
Stevenson, David, 355
Stewart, Jimmy, 387
Strangelove, Michael, 228
Strong, Josiah, 504
Sullivan, Louis, 503
Sullivan, Mark, 497
Summers, Mark Wahlgren, 499
Sumner, William Graham, 359
Swain, Carroll, 9
Swift, Gustavus, 498
Swope, Gerard, 533

Taft, Robert, 533
Tarbell, Ida, 511, 536
Tarkington, Booth, 512-513

Tarrow, Sidney, 220
Taylor, Michael, 175
Thoreau, Henry David, 22, 474, 484
Tiberio, 476
Tieford, Jon, 505
Tilly, Charles, 340
Tocqueville, Alexis de, 22, 57, 65, 80, 99, 105, 153, 159, 176, 292, 395, 454-457, 465, 467, 497
Tönnies, Ferdinand, 514
Toole, Jeremy, 109
Transue, John, 178
Turoff, Murray, 228
Twain, Mark, 279
Tweed, Boss, 505
Tyler, Elizabeth, 109

Uzzi, Brian, 433

Vanderbilt, Cornelius, 498
Verba, Sidney, 39, 46, 256, 289

Wahlgren, Mark, 532
Wald, Kenneth, 83
Wallace, George, 214
Warner, Lloyd, 365
Warner, Stephen, 93
Wellman, Barry, 23, 227, 239
Westbrook, Robert, 455
White, William Allen, 508-509, 513
Whitman, Walt, 22
Whittlesey, Roger, 10
Whyte, William, 280-281
Wild, Oscar, 454
Wilson, William Julius, 420, 433
Wilson, Woodrow, 508, 515
Willard, Frances, 526-527
Williams, Jody, 231
Williams, Tannis MacBeth, 316
Williamson, Jeffrey, 499
Williamson, Oliver, 389
Winship, Christopher, 428
Wolfe, Alan, 109, 117, 476
Wolfe, Tom, 17
Wuthnow, Robert, 97, 99, 195-196, 198, 200, 215

Zald, Mayer, 211
Zisk, Betty, 218

Índice general

Parte I
Introducción

Capítulo 1: Reflexiones sobre el cambio social en Estados Unidos. . . . 9

Parte II
Tendencias en el compromiso cívico y en el capital social

Capítulo 2: Participación política 33
Capítulo 3: Participación cívica 57
Capítulo 4: Participación religiosa 80
Capítulo 5: Vínculos en el lugar de trabajo 101
Capítulo 6: Vínculos sociales informales. 120
Capítulo 7: Altruismo, voluntariado y filantropía 151
Capítulo 8: Reciprocidad, honradez y confianza. 175
Capítulo 9: ¿Contra la corriente? Grupos pequeños, movimientos sociales y la red 195

Parte III
¿Por qué?

Capítulo 10: Introducción. 245
Capítulo 11: Presiones de tiempo y dinero. 253
Capítulo 12: Movilidad y dispersión urbana 274
Capítulo 13: Tecnología y medios de comunicación. 290
Capítulo 14: De generación en generación 331
Capítulo 15: ¿Quién fue el asesino del compromiso cívico? Resumen. . 373

Parte IV
Bien, ¿y qué?

Capítulo 16: Introducción 387
Capítulo 17: Educación y bienestar infantil 398
Capítulo 18: Barrios seguros y productivos 413
Capítulo 19: Prosperidad económica 430
Capítulo 20: Salud y felicidad 441
Capítulo 21: Democracia 454
Capítulo 22: El lado oscuro del capital social 474

Parte V
¿Qué hacer?

Capítulo 23: Lecciones de historia: la edad dorada y la era progresista . . 495
Capítulo 24: Un programa para capitalistas sociales 544

Apéndice I: Cuantificación del cambio social 563
Apéndice II: Fuentes para las figuras y las tablas 589
Apéndice III: Auge y caída de las asociaciones cívicas y profesionales . 613
Notas 623
Cómo se forjó este libro 757
Índice onomástico 773

Título de la edición original:
Bowling alone: The Collapse and Revival of America Community
Edición al cuidado de Noemí Sobregués
Diseño: Adrián Puig
Producción: Grupo Editorial Plaza & Janés
© Robert D. Putnam, 2002
© José Luis Gil Aristu por la traducción, 2002
© Nueva Galaxia Gutenberg, S.A., 2002
© Círculo de Lectores, S.A. (Sociedad Unipersonal), 2002
Fotocomposición: Víctor Igual, S.L.
Impresión y encuadernación:
A & M Gràfic, S. L. Santa Perpètua de Mogoda (Barcelona)
NUEVA GALAXIA GUTENBERG, S.A.
Passeig de Picasso, 16, 08003 Barcelona
www.galaxiagutenberg.com
CÍRCULO DE LECTORES, S.A.
Travessera de Gràcia, 47-49, 08021 Barcelona
www.circulolectores.com

1 3 5 7 2 0 0 6 8 6 4 2

Depósito legal: B-24241-2002
ISBN Galaxia Gutenberg: 84-8109-383-1
ISBN Círculo de Lectores: 84-226-9573-1
N.° 34033
Impreso en España.