

6



Análisis específico: La clase media

*Así, es manifiesto que la mejor
comunidad política está formada
por ciudadanos de clase media.*

Aristóteles

Para trazar la evolución experimentada por la clase media estadounidense y encontrar la explicación de su fenomenología actual es necesario remontarnos al periodo de la colonización de Norteamérica. Entre los diversos grupos de inmigrantes, la presencia de los puritanos cobra especial interés puesto que su situación en el Viejo Continente era de mediana solvencia económica, a la vez que no sufrían persecución religiosa alguna. Su motivación para emigrar fue entonces deliberadamente espiritual: acceder al perdón y la salvación divinos. Debido a que ambas metas se consideraban estrictamente personales, desde entonces la ética del individualismo dejaría una huella imperecedera en la organización social de las denominadas Trece Colonias de la Nueva Inglaterra. Si para los puritanos lo individual era un postulado teológico, para las subsecuentes generaciones de inmigrantes voluntarios (los pioneros) se convirtió en un hecho, resultado de su situación de vulnerabilidad ante las circunstancias cotidianas.

La síntesis de ambas experiencias —un estricto código de disciplina moral y la perseverancia para sortear las situaciones de adversidad— toma forma en la constitución de la propia clase media. Incluso, la actitud necesaria para sobrevivir y progresar en los entonces agrestes territorios coloniales aparece ya sustentada por una agenda de valores comunes a los estratos medios: orden, ambición, prudencia, laboriosidad.

El elemento del individualismo no adquiere toda su dimensión en el caso estadounidense si se soslaya el concepto de propiedad privada. En este sentido, el advenimiento del proceso de Independencia como resultado de la inconformidad ante la imposición por parte de la Gran Bretaña de una serie de medidas encaminadas a subordinar los intereses económicos de los colonos, encontró una respuesta particular en la clase media.

Comerciantes, granjeros, artesanos especializados y profesionistas, quienes de alguna manera conformaban un sector de pequeños propietarios, fueron los primeros en adoptar una postura en defensa de sus privilegios.¹ Tanto el derecho a la propiedad como la institución de un orden legal no admitían ser vejados, bajo pena de poner en riesgo las mínimas garantías de estabilidad al alcance de los clase-medieros.

Mucho se ha debatido acerca de la etapa posterior a la guerra de independencia respecto al impacto de la formulación de las Leyes Constitucionales de aquel país sobre las distintas clases sociales. Para no abundar en las implicaciones que las restricciones de la formalidad jurídica imponían entonces al concepto de igualdad, nos limitaremos a hacer sólo algunos señalamientos.

Tanto la Declaración de Independencia como la Constitución de Estados Unidos fueron diseñadas por una élite de grandes propietarios (clase alta) que vislumbraron la necesidad de conformar un consenso social por medio de la alianza con los sectores medios, como mecanismo para legitimar sus aspiraciones e intereses. Siguiendo una lógica liberal, la salvaguarda de la igualdad y de la democracia quedó sujeta a la interpretación que sobre ambas se debiera hacer para ga-

¹ Véase Loren Baritz, *The Good Life. The Meaning of Success for the American Middle Class* (Nueva York: Alfred A. Knopf, 1989), cap. 1.

rantizar la funcionalidad del acuerdo tácito entre ambas clases. Por añadidura, al afianzarse el federalismo se puso freno a la centralización del poder político y con ello aumentaron los cauces para la participación directa de la clase media en la estructura de poder.² En la medida en que el aparato burocrático fue creciendo, la autoridad de los sectores medios cobró mayor respetabilidad.

El sector social que correspondía a la clase baja, pese a haber participado en un número importante en las filas de la insurgencia, tuvo una incidencia marginal en este proceso, ante la imposibilidad de llevar a cabo un esfuerzo conjunto capaz de abrirle un espacio de concertación con las demás clases. Sus circunstancias de pobreza o de inseguridad como recientes inmigrados por un lado, y sus pretensiones de rápido ascenso social por el otro, la encaminaron a adoptar paradójicamente una actitud tímida en momentos clave de importante definición sociopolítica.

Por otro lado, aquellos grupos de inmigrantes que han arribado a Estados Unidos con suficientes recursos económicos, capacidad de adaptación al medio ambiente y hábitos de realización personal, no han tenido problemas para insertarse paulatinamente en la clase media. Al cumplirse las expectativas del código de conducta de esta clase —trabajo, respeto, rechazo a las prebendas aristocráticas o hereditarias en favor de los ideales republicanos³ y la intención de acumular—, la incorporación de algunos grupos de inmigrantes al proceso de “americanización” ha podido ser casi inmediata, sin dejar de ser excepcional dada la variedad de factores que deben coincidir para el efecto.

En el pasado, la presión de la inmigración constante entabló una relación funcional con la tendencia hacia la industrialización y la urbanización del país. Este fenómeno llegó a su clímax con el estallido de la Guerra Civil, durante la cual se dirimió el conflicto entre dos modelos de desarrollo antagónicos: el del norte, con pujan-

² Véase Silvia Núñez García, “Orígenes de la estructura social norteamericana contemporánea: Breves consideraciones”, en Paz Consuelo Márquez-Padilla y Mónica Vereza, coords., *Estados Unidos. Sociedad, cultura y educación*, Serie: Estudios (México: CISEUA-UNAM, 1991), 29-36.

³ Véase Herbert J. Muller, *Freedom in the New World* (Nueva York: Harper & Row, 1963).

za modernizadora que demandaba una sociedad de clases abiertas —para lo cual era indispensable la liberación de la mano de obra esclava— cimentada en el funcionamiento del capitalismo industrial; y el del sur, tradicionalmente agrícola, basado en los privilegios de una aristocracia terrateniente y esclavista, apegada a parámetros estáticos que requerían de los esquemas de una sociedad cerrada para garantizar su continuidad.

Ya durante gran parte del siglo XIX los nuevos vínculos establecidos entre el capital y el trabajo, así como el modo de vida familiar de un creciente sector de estadounidenses, eran afines con el concepto de una clase media urbana. Sólo entre 1880 y 1910 más de once millones de estadounidenses cambiaron su lugar de residencia del campo a las ciudades con expectativas de desarrollo y ascenso social, sumándose a los inmigrantes provenientes del extranjero. Como menciona Baritz: “La ciudad era el lugar del dinero, la educación, la alta cultura, la interacción social y el crimen, el espacio preeminente del poder, el hogar para la clase media”.⁴

El sentido de pertenencia a una determinada clase social fue quizá experimentado con mayor vigor durante ese siglo, dadas las continuas y profundas transformaciones registradas en Estados Unidos. La dinámica del capitalismo ensanchó la brecha entre las clases alta y baja, a la par que los sectores medios se involucraron en un proceso paulatino de masificación en el que encontraban justificación a su papel en la sociedad.⁵

Un elemento indispensable para la consolidación de la clase media ha sido la evolución positiva de los indicadores económicos. Por ello, es necesario abrir un paréntesis para mencionar las reacciones que los periodos recurrentes de crisis económicas, en especial la de los años treinta de este siglo, han suscitado en este sector social. Sorprende que en una etapa cuando la gran mayoría de estadounidenses vio descender drásticamente su nivel de vida,⁶ el cuestio-

⁴ Baritz, *The Good Life...*, 54.

⁵ Véase Stuart M. Blumin, *The Emergence of the Middle Class: Social Experience in the American City, 1760-1900* (Cambridge: Cambridge University Press, 1989).

⁶ En 1931 había cerca de ocho millones de desempleados; en 1932, trece millones y para marzo de 1933 la cifra aumentó a quince millones, equivalentes a uno de cada tres trabajadores. Véase Baritz, *The Good Life...*, 115.

namiento del orden establecido acabara siendo funcional al sistema. La población de clase media continuó asumiéndose como tal, aun cuando sus ingresos se redujeron. Las corrientes disidentes que vieron en aquellas circunstancias el momento preciso para promover sus causas fueron escuchadas mas no secundadas por los ciudadanos medios. De manera contradictoria, valores como el patriotismo o la noción de pertenencia a un determinado sector social cobraron fuerza. El apego a los convencionalismos tuvo también mayor relevancia que la sola proposición de un nuevo estado de cosas. La clase media aceptaría sólo modificaciones que no amenazaran las oportunidades del individuo, sus parámetros de bienestar; en pocas palabras, la viabilidad de un “mejor” futuro.

Los años anteriores a la Gran Depresión sentaron, en mi opinión, dos precedentes relacionados con los efectos de la crisis sobre los sectores medios. Uno de ellos está vinculado con su participación en el mercado financiero especulativo, que llegó a convertirse en una obsesión para los estadounidenses que aspiraban a obtener ganancias rápidas. Si la clase media ya desde antes mantenía su *modus vivendi* gracias a los mecanismos de endeudamiento del sistema crediticio y entonces decidía invertir sus exiguos ahorros en acciones, la crisis los golpearía con severidad. En segundo término, la década de los veinte fue un periodo especialmente significativo para los sectores medios. Su nivel de prosperidad les confirió una sensación de emancipación reflejada en los marcos familiar y laboral. La participación activa de las mujeres en la economía durante la guerra y la flexibilidad de los patrones sexuales, entre otros, relajó el papel tradicional de la familia y las modificaciones en la organización del trabajo abrieron los espacios para el tiempo libre. La frivolidad permeó todos los aspectos de la vida cotidiana. El impacto psicológico de esta época fue en la clase media tan importante que la evocación de sus imágenes durante la Gran Depresión contribuyó a recrear la visión de un mejor mañana y sobrellevar la carga extraordinaria del momento.

Los estratos de clase media fueron quizá los primeros en percatarse que la salida de la gran crisis implicaba un esfuerzo conjunto —nacional— y que el gobierno era pieza clave para llevarlo a cabo. La sociedad estadounidense requería de una reforma drástica, mas

no de una revolución. La propuesta de Roosevelt, enmarcada por el Nuevo Orden (*New Deal*), obtuvo el consenso de la mayoría de la clase media pues su finalidad era rescatar al sistema. Aunque ni la distribución básica de la riqueza ni la del poder sufrieron alteraciones,⁷ el Estado Benefactor cumplió con su cometido de alivio social. Su efecto más trascendental consistió en la afirmación de una coalición política mayoritaria en torno al liderazgo demócrata.

No fue sino hasta la década de los cincuenta —con la prosperidad generada por la segunda guerra mundial— que la clase media recuperó toda su afluencia económica, logrando hacer a un lado la ansiedad que le imbuía el temor a enfrentar otra severa crisis. La estabilidad que mantuvo durante los años sesenta y los setenta derivaron en la militancia de sus juventudes en movimientos de carácter eminentemente social y cultural que, aunque cuestionaban el orden establecido, finalmente fueron absorbidos por el sistema: el fenómeno *hippie*, la liberación femenina, los movimientos pacifistas, etcétera.

La herencia inflacionaria de la guerra de Vietnam, sumada a la crisis de legitimidad derivada del caso Watergate, serían los antecedentes generales que explican el triunfo del conservadurismo de la era Reagan y el nuevo repliegue de los sectores medios. Analizar a fondo las consecuencias —aún vivas— de esta acción no es nuestro propósito, por lo que nos limitaremos a mencionar que la cuestión más debatida actualmente sobre la clase media de Estados Unidos es la posibilidad de que deje de constituir una mayoría, dadas sus actuales condiciones de deterioro gradual.

LA SOCIEDAD DE MASAS

No fueron pocos los factores que influyeron en el surgimiento de los sectores medios urbanos de Estados Unidos. Sin embargo, las circunstancias específicas en distintos momentos del propio devenir histórico modificaron y transformaron los efectos en el largo

⁷ Véase Robert A. Divine *et al.*, *America. Past and Present*, vol. 2 (Glenview: Scott Foresman, 1984), cap. 26.

plazo que cada uno de ellos tuvo en la consolidación de aquéllos como sectores dominantes del *statu quo*.

A la par del acelerado desarrollo industrial —iniciado a partir de la segunda mitad del siglo XIX— se gestaron las bases de la masificación de la sociedad y sus contundentes repercusiones en la conformación de los sectores sociales medios.

La centralización de los recursos económico-financieros en manos de las grandes corporaciones por un lado, y la agudización de los conflictos sociales con una especial connotación de clase⁸ por el otro, encontraron alternativas de solución funcionales al sistema, capaces, si no de reconciliar intereses antagónicos entre capital y trabajo, sí de constreñir los de este último a la lógica del primero, vía su integración a la dinámica del consumo masivo.

La percepción que sobre sí mismos tenían los clasemedieros sufrió modificaciones conforme fue aumentando el número de estadounidenses capaces de acceder, ya fuese mediante la reducción de los precios en el mercado o de la profusión de los mecanismos de crédito comercial, a aquellos bienes como un aparato de radio, el televisor, el refrigerador, el mobiliario, la vivienda y especialmente el automóvil, que se convirtieron en símbolos y sustento de los pequeños privilegios de un cada vez más amplio sector social.

La imagen de que los estadounidenses eran copartícipes en su mayoría de un patrimonio, parecía cobrar forma a medida que se conquistaba el bienestar material. Los deseos cumplidos, pese a generar un círculo vicioso que acrecentaba de manera paradójica las demandas de los estratos de clase media y su sentimiento de insatisfacción permanente, dieron lugar a un cierto sentido de semejanza y homogeneidad entre sus miembros que descartaba como condición *sine qua non* la igualdad en términos absolutos.⁹

Convencidos de su papel protagónico como los más destacados exponentes del sueño americano —en mucho gracias a la manipulación de los medios masivos de comunicación (televisión, cine, pren-

⁸ Aquí se alude a los movimientos obreros que hacia finales del siglo XIX dieron cuenta de los desequilibrios económicos imperantes en el seno de la sociedad estadounidense.

⁹ Hodges, Jr., *La estratificación social...*, 24-25.

sa) y la industria publicitaria—, los sectores medios pasaron a ser el gran laboratorio humano en donde la premisa fundamental de la sociedad estadounidense como una sociedad abierta y sin clases se justifica y pone a prueba. En una permanente búsqueda de la “felicidad material”, su poder se circunscribe a los ámbitos de la cultura, de la opinión pública y el consumo, por lo que aun cuando no ejerzan el control directo de la política ni de la economía, su participación es determinante.¹⁰ A partir de esta delimitación de áreas de influencia concreta se hace aún más patente la función esencial de los medios masivos de comunicación en la socialización permanente de la clase media.

Al apoyar y difundir las normas y valores del orden establecido (*establishment*), los medios masivos de comunicación (*mass media*) expresan también el consentimiento de un orden social concurrente y su sistema de estratificación. Su gran influencia procede del reforzamiento de la estructura ideológica a nivel del condicionamiento del pensar, sentir y actuar de los individuos, ya que al fungir como dispositivos de readecuación a los cambios sociales, menoscaban la posibilidad de subvertir la sociedad establecida.¹¹

En una sociedad de alta competitividad como la de Estados Unidos, donde, según se mencionó con anterioridad, la aceptación del impacto del esfuerzo colectivo es prácticamente limitada —salvo en el caso *sui generis* del fenómeno asociacionista, de carácter esencialmente filantrópico—, los medios masivos de comunicación dotan de un especial sentido de pertenencia y cohesión interna a los estratos clasemedios. Ello, no obstante, tiene un elevado costo representado por la estandarización de sus patrones culturales,¹² de entre cuyas consecuencias se pueden resaltar las escasas manifestaciones de creatividad auténtica de la llamada “cultura de masas”. Con una finalidad primordialmente de uso, esta cultura se arraiga de manera significativa entre la clase media y se constituye en sus mitos, nociones e imágenes. Al darle prioridad a la sociedad de consumo, recrea

¹⁰ Lerner, *America as a Civilization*, 494.

¹¹ Bernard Barber, *Estratificación social* (México: FCE, 1978), 290-291.

¹² Lerner, *America as a Civilization*, 832-833.

ilusiones de saber, de formación de símbolos materialistas e ingenuos de la felicidad.¹³

Este fenómeno, especialmente evidenciado desde el fin de la segunda guerra mundial y que logra ya un sentido de ética colectiva en sociedades opulentas como la estadounidense, ha convertido a los estratos de clase media en los actores centrales de una cultura “prefabricada” por los medios de comunicación masivos. Este sector social aparece inmerso en un contexto previamente codificado por los patrones de consumo, mismos que han dado lugar a una cultura del despilfarro en la que la noción de mínimo vital deja paso a la de consumo máximo. Apócrifa por naturaleza, la cultura en cuestión conlleva el desenvolvimiento de un ánimo derrochador que persigue la gratificación de deseos obsoletos, cuya única justificación estaría dada en función del hedonismo individual.¹⁴

Si bien es cierto que la dinámica de la economía capitalista se sustenta en la invención constante de “nuevas necesidades”, cuando el consumo innecesario —*conspicuous consumption*, como lo llama Packard— trasciende de los estratos sociales de clase alta a las capas medias, el intento consciente de éstas por emular el comportamiento de quienes están en niveles superiores encuentra recompensa y estímulo. Mas esto no significa que tal tipo de consumo desaparezca como parámetro general de la clase alta, sino que al trascender su modificación se verifica a nivel de un mayor grado de sofisticación.

Si por cultura entendemos la suma de los progresos del hombre en todos aquellos ámbitos que repercuten en la realización espiritual del individuo —haciendo una recopilación de los conceptos vertidos en la definición de Albert Schweitzer—¹⁵ estaremos haciendo hincapié en los aspectos cualitativos de los fenómenos sociales. Por consiguiente, si la cultura de masas cumple deliberadamente la doble función de servir al consumo, al mismo tiempo que ser en sí objeto del mismo, sus expresiones estarán dadas en términos cuantificables y por ello disonantes con su esencia. Al recrudecerse

¹³ Véase Rosenberg y White, eds., *Mass Culture* (Glencoe: Free Press, 1958).

¹⁴ Véase Vance Packard, *Los artífices del derroche* (Buenos Aires: Sudamericana, 1961).

¹⁵ Véase Albert Schweitzer, *Kultur und Ethik* (Munich: C.H. Beck, 1951).

particularmente en la sociedad estadounidense, donde todo —incluido el ser humano— tiene connotación de mercancía, el fenómeno implica una amenaza a la autonomía del hombre, en tanto que cancela sus posibilidades reales de libre opción y expresión.

Una vez que la clase media estadounidense es disuadida por los valores de la ideología dominante, la asume como propia y la reformula en términos consensuales. En este proceso va implícita la necesidad de masificación del cuerpo social, como mecanismo idóneo para crear una imagen de equilibrio.

Si, como mencionamos antes, es en las esferas de la cultura y del consumo masivos, en donde la ascendencia de la clase media se hace ostensible, aflora entonces una contradicción entre el “sujeto-masa”, que da sustento a la armonía social, y el individuo que persigue un estatus personal como pauta fundamental de diferenciación, que puede implicar riesgos de fractura para la estabilidad de la sociedad. No obstante, ésta es precisamente una de las antinomias que dan vigor a la clase media estadounidense. Es esta fortaleza la que le ha posibilitado su readecuación a los cambios más profundos ocurridos en el tiempo, como por ejemplo el avance tecnológico o los ocurridos a nivel de la estructura económica.¹⁶ La clase media no sólo ha recibido el impacto de estos cambios sino que los ha amortiguado, transformado y retransmitido al resto de la sociedad a manera de nuevas formas de energía social.¹⁷

Finalmente, es importante advertir sobre las repercusiones aún poco predecibles que puede tener el cambio de estrategias económicas actuales tendientes a enfatizar lo individual, sobre el vínculo entre la sociedad de masas y la clase media de Estados Unidos, aquí esbozado de manera sucinta.

IDEOLOGÍA Y SECTORES MEDIOS

La paradoja actual para los estadounidenses de clase media reside en la contradicción entre las exigencias por tener una personalidad

¹⁶ Aquí nos referimos en especial a las etapas de crisis recurrentes del capitalismo.

¹⁷ Lerner, *America as a Civilization*, 493.

competente, racional y con iniciativas propias y los márgenes cada vez más estrechos para ejercer una autonomía individual; por ello, su conceptualización sobre el “éxito” los enfrenta a un serio cuestionamiento.

Si se toma en consideración el vínculo entre lo individual y el afán de prestigio que permea de forma integral la personalidad de esta clase, la misma quedaría definida no sólo por su afán permanente de bienestar material, sino por un esfuerzo consciente y calculado para ascender en la escala de los parámetros que definen socialmente la idea del triunfo —concepciones ambas claramente identificadas como herencias del puritanismo—.

En una sociedad como la estadounidense, que se jacta de promover al máximo las expresiones individuales, sus integrantes asumen todas y cada una de sus acciones en tanto retos particulares, cuya debida conducción repercutirá en el reconocimiento de los otros. La contradicción entre las demandas de espacios personales para el ejercicio del yo individual y las de espacios colectivos indispensables para la puesta en práctica tanto de sus actos concretos como para la obtención de un logro validado socialmente, se agudiza con la amenaza fehaciente del deterioro del nivel de vida, producto de las actuales condiciones de ajuste y redefinición del modelo capitalista.

Agravados desde la década de los ochenta y en tendencia ascendente, fenómenos como el recrudecimiento de la pobreza, el aumento de las personas sin hogar (*homeless*) y de las madres solteras, la presión sobre los pequeños y medianos agricultores, la reducción de las fuentes de trabajo en el ámbito industrial —con el consecuente resultado depresivo de los salarios en el sector servicios—, han originado una acalorada discusión al interior del pensamiento de Estados Unidos desde dos posiciones divergentes.

Los escépticos ponen en entredicho la validez a largo plazo de la continuidad de la clase media como sector social predominante, en estrecha relación con las proyecciones económicas que prevén un deterioro gradual de las condiciones materiales de la población bajo determinadas constantes: dinamismo tecnológico, inhabilidad del sector de servicios para asimilar y recompensar dignamente a la fuerza laboral, presión migratoria e incluso ausencia de voluntad política.

Esta postura era claramente reconocida en la retórica del discurso predominante de los republicanos y los demócratas de cara a las elecciones federales de 1996.

En el lado opuesto, existe la interpretación optimista que parte de la revisión histórica para fundar sus argumentos; insiste en afirmar que la verdadera fortaleza de la clase media estadounidense reside en el campo de lo subjetivo. Al remitirse en especial a las etapas críticas de la historia estadounidense —la Guerra Civil, la Gran Depresión, etc.— hace hincapié en las capacidades de inventiva y resistencia de los sectores sociales medios, desarrolladas a partir de un sistema de valores común que los cohesiona y establece un código de expectativas *ad hoc* a las circunstancias del momento. Bajo esta tesis, en etapas de auge y estabilidad económicos la clase media tiende a aumentar sus demandas de bienestar material, con base en uno de sus supuestos básicos ya señalado anteriormente: la insatisfacción permanente. En situaciones difíciles, por lo contrario, sus aspiraciones son capaces de encontrar un cauce fundándose en el más abstracto de los argumentos: la esperanza.

Para esta corriente de pensamiento la clase media ha demostrado su habilidad para guardar distancia de su apego a lo material en situaciones límite, por lo cual es arriesgado anticipar su declinación o transformación radical. En tanto que los factores que la sitúan como el eje de la cultura estadounidense se mantengan sin cambio significativo, esta clase tendrá garantizada su viabilidad.¹⁸ Se podría afirmar entonces que los estadounidenses de clase media vistos desde esta óptica responden a estímulos de carácter eminentemente ideológico. Los valores y las normas de su sociedad aparecen proyectados al interior de la misma en cada uno de sus miembros, al grado de que sus expectativas se mantienen dentro de un mismo marco. En este sentido, la concepción marxista que advierte a la ideología como el conjunto de valores en los que se reconoce una sociedad, encuadra perfectamente con el planteamiento general sustentado por los pensadores dedicados a destacar la credibilidad del orden imperante. Hablar de un esquema de valores particular nos

¹⁸ Baritz, *The Good Life...*, 314.

remite, en última instancia, a abordar los mecanismos mediante los cuales se ejerce el control social. Reflexionar sobre esta idea obliga a hacer algunas consideraciones previas.

Una de las particularidades de la sociedad estadounidense es su heterogeneidad en términos de la multiplicidad de culturas que convergen en su seno y que se contraponen o yuxtaponen entre sí, destacando las diferencias como última posibilidad para dotar a todos y cada uno de sus miembros de un cierto sentido de pertenencia, plasmado en manifestaciones tangibles como la diversidad étnica, racial, religiosa e incluso regional. Ante este panorama, los sociólogos estadounidenses coinciden en la dificultad para establecer un patrón universal de valores que, si bien podría corresponder a una sociedad tradicionalmente comunitaria, es rebasado por las características cuantitativas y cualitativas de su sociedad. No obstante, los estudiosos han llevado a cabo muchos esfuerzos para formular un marco general de valores lo suficientemente consistente en su esencia como alternativa para acceder al conocimiento y comprensión de su organización social. En la búsqueda de una explicación respecto a cómo se genera el consenso social en Estados Unidos destaca, el esfuerzo de Robin Williams (1970), quien esboza en quince premisas no jerarquizadas la orientación básica a la que se remiten —en un orden diferenciado— la diversidad de códigos particulares que confluyen en la complejidad social de su país:¹⁹

1. *El éxito y la realización personales*. Dada la competitividad en la sociedad estadounidense, la adquisición de poder, riqueza y prestigio es uno de los valores de mayor rango.
2. *El trabajo y la acción*. La ejecución de una tarea disciplinada y regular es fundamental para lograr la aceptación de los demás; aquellos que no trabajan son considerados indolentes y su actitud llega incluso a calificarse de inmoral.
3. *La orientación moral*. Los estadounidenses se rigen en términos de lo que juzgan “bueno” o “malo”, por lo que de manera permanente observan el comportamiento de los “otros”.

¹⁹ Tomado de Ian Robertson, *Sociology*, 3ª ed. (Nueva York: Worth Publishers, 1987), 64-65.

4. *El humanitarismo*. La sociedad se precia de ser generosa y caritativa.
5. *La eficiencia y el pragmatismo*. Todo problema tiene una solución en el sentido eminentemente práctico.
6. *El progreso*. Los estadounidenses discriminan el pasado y favorecen las expectativas a futuro. En este sentido, confían en un futuro promisorio.
7. *El bienestar material*. Hay una sobrevaloración de los conceptos de comodidad y la “buena vida”, definidos con base en la posesión de bienes materiales y la consecuente elevación del nivel de vida.
8. *La igualdad*. Este concepto, altamente debatido a todo lo largo del devenir histórico de Estados Unidos, constituye una de las paradojas para una sociedad que dice reconocer la equidad del género humano, pero que al ejercerla la refiere particularmente en el sentido de la igualdad de oportunidades.
9. *La libertad*. El libre albedrío del individuo como la esencia misma de los valores. Los estadounidenses se asumen en tanto personas libres con un derecho irrenunciable e insustituible.
10. *El conformismo externo*. Pese al acendrado individualismo reforzado por un sistema de autosuficiencia, el estadounidense promedio es conformista respecto al orden establecido y suspicaz con quienes osan cuestionarlo.
11. *El patriotismo*. Existe un importante orgullo nacional respecto a los logros obtenidos como país.
12. *El racionalismo y la cientificidad*. Preponderancia de una visión sobre el mundo en términos de una lógica erudita que de manera explícita privilegia la aplicación de la ciencia como arma para transformarlo.
13. *La democracia*. Se menciona que los estadounidenses se jactan de poseer un sistema de gobierno democrático, con altos índices de representatividad y el derecho de todos como ciudadanos a la participación política.
14. *El individualismo*. Tanto las obligaciones como los derechos que detentan los estadounidenses tienen un carácter de responsabilidad individual, por lo que la persona tiene prioridad sobre el grupo (el individuo por encima de la colectividad).

15. *La supremacía de grupo.* En oposición con lo anterior, la sociedad estadounidense funciona por medio de un estricto orden jerárquico que privilegia o excluye al individuo en tanto miembro de una colectividad. La pertenencia a una raza, etnia o religión particulares impone ciertas restricciones o implica determinados beneficios para sus componentes.

A pesar de que varios de los postulados aquí descritos suenen contradictorios entre sí o parezcan obsoletos en las actuales circunstancias de reajuste por las que atraviesa la sociedad estadounidense, un análisis detallado del esquema a partir de consideraciones de clase lo legitimaría prácticamente en su totalidad para el caso de los sectores sociales medios blancos, anglosajones y protestantes (*WASP*).

Por otro lado, mientras que algunos especialistas refutan el listado anterior, otros lo complementan con elementos como la religiosidad, la educación, la heterosexualidad, la supremacía masculina, etc. Además, aun cuando las premisas puedan trascender en el tiempo, su significación no necesariamente permanecerá constante. Si se considera que los valores son concepciones abstractas —ideas compartidas por la generalidad de los individuos acerca de lo que es correcto y deseable para vivir en sociedad— su concreción se expresa a través de normas, dirigidas a delinear la conducta de sus miembros. De esta manera, podemos retomar ahora el señalamiento respecto al significado e importancia que para la clase media estadounidense adquiere el concepto de control social.

valores → normas → control social

Toda vez que las normas definidas explícita o implícitamente pueden tener carácter positivo (órdenes, sugerencias) o negativo (restricciones, tabúes); ser informales (burla, ridículo, aprobación) o formales (leyes, prescripciones),²⁰ originan sanciones que recompensan la conformidad con el orden establecido y condenan a sus detractores.

²⁰ Véase E. Ross, *Social Control* (Nueva York: McMillan, 1928).

Si nos remitimos a la participación diferenciada de las clases sociales estadounidenses en el contexto de la sociedad de masas, es posible distinguir que, pese a que el control social emana de la cúspide de la pirámide social, las formas y los medios²¹ a través de los cuales se traduce en cohesión-coacción social, pertenecen a la esfera de dominio de la clase media.

Las normas, revestidas en forma de costumbres, opinión pública e incluso instituciones (familia, religión), devienen en actos de autoridad, efectos de prestigio y proselitismo que, en tanto medios para la imposición de un control e instrumentos de socialización, dan legitimidad a una determinada cultura. Podemos entonces deducir que la preeminencia de la clase media en este ámbito representa un rol decisivo en cuanto a la preservación de la unidad social. El papel activo de los sectores medios en el ejercicio del control social en términos de sujeto-objeto los convierte en el sector del consenso *de facto* de la sociedad. En este orden de cosas, volvemos a fijar nuestra atención en el significado *sui generis* de lo individual para analizar el concepto del logro en la lógica de la clase media.

De acuerdo con Hobbes y Locke, y tomando como acepción del individualismo aquella que refiere a su noción utilitaria que contempla la vida a partir del esfuerzo personal encaminado a satisfacer al máximo el interés del yo en particular, la clase media asume el papel de la sociedad como un contrato entre los individuos para legitimar los intereses particulares. Así, esta noción mantiene una estrecha afinidad con la concepción economicista de la existencia humana, que postula la aceptación de los individuos para pertenecer al grupo social con el propósito fundamental de proteger su propiedad.²²

En las condiciones actuales que guarda la economía, en las que se favorece el modelo neoliberal, se perpetúa la noción de que el individuo y la sociedad no mantienen una relación dialéctica. Esto se atribuye en la praxis a un hecho natural, reflejado y reproducido por

²¹ Para un estudio detallado de los postulados de G. Gurvitch en torno a los focos, las formas y los medios del control social, véase Cazeneuve, "Las estratificaciones sociales", 64.

²² Véase David M. Schneider y Raymond T. Smith, *Class Differences and Sex Roles in American Kinship and Family Structure* (Nueva Jersey: Prentice Hall, 1973).

toda sociedad humana, en donde el ser humano precede al concepto de sociedad. Primero se existe en tanto individuo y luego se *es* en un entorno social determinado. La necesidad de vivir en sociedad no es inherente a la naturaleza del ser humano, sino que éste accede de manera consciente a formar conglomerados de individuos por las “ventajas” que ello implica en la consecución de sus metas. La sociedad adquiere una connotación estrictamente funcional, utilitaria.

En este orden de ideas, todos los humanos se presentan como seres estrictamente calculadores y racionales, definidos en términos de sus intereses particulares.²³ Por ello, puesto que la clase media estadounidense tiene entre sus rasgos distintivos la continua demanda de satisfactores con base en la limitación real para obtenerlos —deseos insatisfechos—, encontramos que las premisas aquí expuestas son congruentes en la medida que explican el comportamiento de este sector social.

Si en la sociedad estadounidense se subordina la concepción de la calidad de vida a la posesión de bienes materiales en tanto opciones personales, los medios para lograr este propósito dependen de la inserción de los sujetos en la estructura económica. Así, aunque la medida del éxito para esta sociedad —en especial para su correspondiente clase media— sea el progreso económico individual, las variantes del término rebasan esta visión simplista cuando se analizan en función de una realización personal o social, en donde intervienen criterios de prestigio o poder.

Conforme la sociedad fue distanciándose del modelo comunitario clásico para dar paso a su masificación, las posibilidades de que el triunfo material y moral se sucedieran al unísono fueron reduciéndose. En el primero de los casos era posible frecuentemente establecer un lazo entre el éxito material y la plena realización del individuo como miembro de una familia o una colectividad, mientras que en la actualidad ambos rara vez se corresponden.²⁴

²³ Véase Paul G. King *et al.*, *Risking Liberation. Middle Class Powerlessness and Social Heroism* (Atlanta: John Knox Press, 1988), cap. 5.

²⁴ Véase Robert N. Bellah *et al.*, *Habits of the Heart* (Nueva York: Harper & Row, 1984), cap. 1.

Esta situación ha dado lugar a que los sociólogos de Estados Unidos establezcan dos categorías para el análisis de la clase media. Cuando aluden a la “clase media vieja” se refieren a la caracterizada por una mayoría de pequeños propietarios (granjeros, empresarios, artesanos y profesionistas libres) inmersos en un entorno que, a pesar de haber rebasado los límites de las pequeñas comunidades, funcionaron como en tales hasta que el proceso de urbanización-masificación terminó de consolidarse.

Antaño, los convencionalismos sociales prevalecientes en una determinada localidad dotaban de significado al término de realización personal. Los individuos se desempeñaban en entidades bien delimitadas —la granja o el negocio familiar, la iglesia, el taller— donde los factores para definir el éxito partían de una ética que exaltaba su papel como contribuyentes al esfuerzo de la colectividad. La posibilidad de establecer un negocio cualquiera capaz de generar un nivel de utilidades decoroso difícilmente era viable sin el consentimiento de la comunidad. Elementos como la honorabilidad y la buena reputación cívica ejercían un papel determinante ya fuera para facilitar o para coartar el acceso personal a una posición destacada.

En la actualidad, el estadounidense de “clase media nueva” carece de alternativas reales para autoemplearse, además de que sólo una pequeña minoría sobrevive en comunidades pequeñas.²⁵ Obligado a ganarse la vida trabajando para grandes consorcios o aparatos burocráticos, la noción del éxito ha quedado confinada a la encarnizada competencia por escalar los peldaños de sus estructuras jerárquicas, en tanto que todo ascenso representa una mejora material personal. El concepto de “competencia”, que se encuentra implícito en varios de los quince postulados citados referentes a la personalidad del estadounidense, no sólo sigue siendo un requisito indispensable para el funcionamiento del capitalismo, sino que se ha transformado en el eje de la cultura predominante en nuestro tiempo.

De manera particular, los individuos de clase media no sólo compiten entre sí en pos de mejores oportunidades de vida, sino que se

²⁵ Según cifras de 1980, existían entonces en Estados Unidos 8 500 comunidades con menos de 100 000 habitantes cada una. Véase D.K. Stevenson, *American Life and Institutions* (Stuttgart: Klett, 1987), 28.

ven compelidos a hacerlo como miembros de una entidad mayor, que en contraste con las referidas a la etapa previa al surgimiento de la sociedad de masas, carece de fronteras definidas. Al laborar en una corporación pública o privada, difícilmente se identifican los intereses de éstas y se vinculan a los propios. La *corporación* tiene para el sujeto un sentido amorfo o, en el mejor de los casos, heterogéneo. En última instancia, lo único que racionaliza el “yo” es que todo consorcio privado tiene como objetivo elevar sus utilidades, o bien mantener el orden establecido cuando se trata de corporaciones del Estado, mientras el “yo” se vende al mejor postor.

Este tipo de competencia sólo ha acrecentado la ambición de triunfo material. El estadounidense de clase media es especialmente sensible a esta tendencia, cuyas consecuencias se perciben claramente al comparar a Estados Unidos con otras sociedades igualmente industrializadas y se demuestra que la vulnerabilidad del liderazgo económico del primero frente a las segundas privilegia los logros colectivos (Japón, Alemania). Los estadounidenses promedio optaron por rivalizar entre sí, distanciándose del sentido genuino de la competencia que tiene que ver más con la generación de individuos aptos y capaces.

La posibilidad de conciliar los intereses económicos con virtudes como la lealtad al trabajo o la armonía familiar es excepcional en el contexto de la sociedad estadounidense. En este aspecto, los sectores medios resienten más severamente el problema, puesto que aún no se suceden el número de generaciones suficientes para readecuarse a las nuevas condiciones, a partir quizá de un nuevo código de valores.

La clase media actual en Estados Unidos está en transición. Sus miembros fueron educados todavía por una generación que, aunque sólo como añoranza, se aferró a los ideales de la vida comunitaria. De esta manera, la adaptación del individuo común a las condiciones actuales ha degenerado en frustración. Uno de los dilemas más frecuentes en este sector de la sociedad es hacer compatible el tiempo que se requiere invertir trabajando para que el individuo aporte lo indispensable para que su familia mantenga un nivel de vida confortable, con aquel que le debería dedicar a ésta. Si agregamos al problema los efectos que la prolongada recesión económica ha acarreado, al grado de que el ingreso del jefe de la familia no

basta para cubrir las necesidades y ello presiona a la mujer para que se inserte en la actividad remunerada, el sentimiento de desasosiego individual tenderá a agudizarse.

Así, el clasemediero estadounidense se debate en conseguir el equilibrio con su bienestar material, con la familia, con la sociedad o la política. Al verse orillado a privilegiar uno de ellos, su concepto sobre el éxito guardará un estrecho vínculo con su ubicación como individuo en el contexto de una economía centralizada y burocratizada, en contraste con sus metas personales en las esferas pública y privada.

EL SENTIMIENTO DE PÉRDIDA

Sin haber profundizado más en los orígenes y las repercusiones de los diversos elementos que contribuyen a delinear el perfil de la clase media contemporánea de Estados Unidos, relucen algunas de sus contradicciones. Cuando la sociedad que se caracterizó por un alto nivel de afluencia parece debilitarse —y no perdamos de vista que ya para 1991 se registraba una pérdida del 17 por ciento del poder adquisitivo de los estadounidenses—, como estrategia de autodefensa sus miembros se vuelven menos tolerantes. Bajo determinadas condiciones, la profesionalización del individuo por medio de la educación funge aún como mecanismo para su movilidad social; sin embargo, las vicisitudes por las que atraviesan los sectores medios han dificultado su acceso a la educación.

Aun cuando formalmente las generaciones jóvenes de clase media cuentan con mayores elementos para franquear esta barrera en relación con las pertenecientes a las capas inferiores de la sociedad (posibilidad de pagar una educación privada, relaciones sociales, etc.), el grado de desasosiego originado por la disminución real de las oportunidades para insertarse en el mercado laboral —de acuerdo a las expectativas de un modelo que solía privilegiar el esfuerzo sostenido durante veinte o más años para alcanzar méritos universitarios— comienza a erosionar el propio marco de referencia en el cual los individuos solían reconocerse como partícipes activos del orden social establecido.

La profundidad del análisis que a este respecto ha elaborado la especialista en crítica social Barbara Ehrenreich remite incluso a tomar en cuenta una serie de factores a nivel de estructura familiar que precipitaron el ensanchamiento de la brecha generacional entre padres e hijos, educados a partir de dos esquemas opuestos. Para esta autora, la consolidación de la clase media estadounidense en el umbral del presente siglo quedó plenamente definida por un modelo preponderantemente autoritario, centrado en el sentido de la disciplina, el orden y la eficiencia: “[...] personas controladas [...] diligentes y capaces de renunciar a los placeres del ahora, por las recompensas del mañana”.²⁶ No obstante, esta tendencia se modificó paulatinamente hacia el modelo más flexible, directamente vinculado con una economía de la abundancia, que incorporó como consumidores hasta a los recién nacidos.

Si se parte de que el tema de la crianza de los hijos destaca como una de las preocupaciones centrales para la clase media, la educación y formación van de la mano como parte de la naturaleza intrínseca de una clase históricamente determinada por los beneficios del ascenso social por medio de la capacitación, profesionalización y especialización para el trabajo, gratificado a su vez por un sistema de méritos.

El paso de un modelo de conducta apegado a criterios racionales hacia otro que acabó por privilegiar la intuición emotiva marcaría un partaguas de consecuencias inesperadas para los sectores clase-medieros. Con el respaldo, e incluso a iniciativa de las nuevas tendencias de la psicología, sobrevino un cambio de actitud en la relación entre padres e hijos de clase media que privilegiaba la laxitud, la libre demanda y la tolerancia sin límites, al extremo que para mediados de la década de los cuarenta se habían rebasado los esquemas que identificaban estas posturas como características de los sectores de clase baja.²⁷

La reincorporación de las mujeres al ámbito doméstico al finalizar la segunda guerra mundial coincidió con una actitud de entrega

²⁶ Barbara Ehrenreich, *Fear of Falling. The Inner Life of the Middle Class* (Nueva York: Harper Collins, 1990), 85.

²⁷ *Ibid.*

total al cuidado de su descendencia; ello devino en excesos que contrastaban el autoritarismo precedente con posturas hedonistas que buscaban reivindicar el lazo ideal entre madre e hijo, hechos para complacerse mutuamente. Los hábitos en boga no tardaron en ser cuestionados por los estudiosos, y en ocasiones llegaron incluso a despertar su suspicacia como si fuera una felonía a los entonces tradicionales parámetros de clase media. Para la década de los años cincuenta aparecieron los primeros síntomas de rechazo a la tolerancia irrestricta, buscándose opciones de mayor equilibrio para la formación familiar-social del individuo.

Actualmente, la reinstauración de ciertos límites a la conducta de los menores bajo un régimen en el que el consentimiento por parte de los adultos se debe de pactar, ganar o conquistar de antemano a cualquier acción, ha favorecido aspectos como el conformismo externo y el marco disciplinario que los padres de clase media han buscado inculcar como valores a la subsecuente generación, cuya expectativa de compromiso estriba en la reproducción del orden establecido.

Por otra parte, la ambivalencia del esquema de la generación previa tiene como consecuencia la falta de seguridad individual y la ausencia de autoestima, notorias actualmente en un gran número de jóvenes clasemedios de Estados Unidos. La suma de una formación ambivalente a la sombra de un entorno familiar sobreprotector, con la adición al placer como respuesta inmediata a estímulos positivos, dio como resultado individuos condicionados a la aprobación de los demás.²⁸ Así, los efectos de la crisis por la que atraviesa de manera particular la economía estadounidense han creado un vacío en las perspectivas de aprobación-realización individual. La clase media atraviesa por un periodo de duelo, al enfrentar la fragilidad del basamento que parecía no sólo sostenerla y proyectarla en ascenso sino impedir su hundimiento.

Las limitaciones concretas a la afluencia social (movilidad ascendente) resultaron en una condición de angustia que los clasemedios en cuestión no han logrado superar del todo. Las salidas falsas a esta

²⁸ Véase Philip Slater, *The Pursuit of Loneliness: American Culture at the Breaking Point* (Boston: Beacon Press, 1970).

problemática van desde el desencanto por lo materialmente inalcanzable y la consecuente adicción a las drogas, hasta el estado de alienación extrema que descalifica cualquier acto de generosidad para con los sectores sociales más desprotegidos, con base en la afirmación de que esa situación es voluntariamente adquirida.

La prolongación de las condiciones económicas adversas ha polarizado material y mentalmente a la sociedad estadounidense. Si bien es indiscutible el derecho de los individuos de aspirar a mejores condiciones de vida, la búsqueda de la conciliación entre sus necesidades reales y aquellas creadas para favorecer a una minoría insaciable, es ahora el reto colectivo. La frustración de los sectores sociales medios al pasar del simple deseo de una existencia confortable al terreno de la competencia a ultranza con sus pares, bajo el corolario de que lo más importante es saber “venderse” como individuo al mejor postor, ha desgastado particularmente los vínculos estrictamente humanos entre “los que tienen” y “los que no tienen” (los *haves* y los *have-nots*).

Bajo las intensas presiones impuestas por el ritmo de vida cotidiano, la inquietante búsqueda por mantenerse al margen de los recortes de personal, la disminución de los beneficios laborales, los cierres de empresa, etc., a la vez que se reconoce que para conservar un cierto estándar de vida son indispensables recursos superiores a los que se consideran como ingresos promedio, el clasemediero asume una postura vindicativa respecto al cúmulo de los pequeños privilegios “conquistados” a lo largo del tiempo.

El nivel de sofisticación de las demandas materiales de la clase media, originado en el periodo de auge económico, le permitió prescindir de las escuelas públicas, los parques, el transporte colectivo, etc., distanciándola del contacto con la clase baja, cuyo entorno cotidiano la circunscribe al uso de los servicios públicos y comunitarios.²⁹ Un efecto obvio de esto ha sido el apoyo de la primera, durante más de una década, a las políticas de corte conservador que restringen el gasto social limitando los beneficios colectivos, irreconciliables con su lógica individualista. Empero, es menester reconocer que ambas clases comparten una sensación de menoscabo

²⁹ Ehrenreich, *Fear of Falling...*, 249.

frente al orden establecido que, aunque con características distintas, podría acaso identificarlas. De no ser así, la exacerbación de sus diferencias recrudecerá un conflicto ya existente, cuya posible reacción en cadena amenaza de muerte el ideal redencionista promulgado por el excepcionalismo estadounidense. Evidencias de esta tendencia son ahora el fortalecimiento de las posturas racistas y xenóforas.

Más allá de consideraciones morales, la toma de conciencia social es, con seguridad, el primer paso firme que deberá dar la clase media estadounidense para evitar no sólo su propia autoinmolación, sino para superar su inmersión en una soledad en la que “los otros” parecen no existir. ¿Comenzarán los estadounidenses a reconocer abiertamente la existencia de un conflicto de clases en su sociedad, como paso ineludible para lograr un equilibrio?

RESUMEN

En la síntesis de la experiencia puritana y la tradición de los “pioneros” se pueden reconocer algunos de los postulados ideológicos que identifican al prototipo de clase media en Estados Unidos: orden, ambición, individualismo, prudencia, laboriosidad.

El sentido que adquiere la noción de propiedad privada desde los orígenes mismos del surgimiento de Estados Unidos, está en relación directa con el valor del individualismo. Así, la clase media, que detenta entre sus privilegios la posesión de una pequeña propiedad, se convierte no sólo en su más fiel defensora, sino en el vigilante permanente de un orden legal que deberá garantizarla, mediante su estricto cumplimiento.

Entre los aciertos del diseño de las Leyes Constitucionales de aquel país destaca la visión de un sector de propietarios terratenientes (clase alta), que lograron edificar un consenso sociopolítico con las capas medias, mediante la identificación de los intereses comunes entre ambas clases: salvaguarda de la propiedad y federalización, como garantía de una apertura para la participación de la clase media en la estructura de poder.

El resultado inmediato de la Guerra de Secesión, aunado a la presión del flujo incesante de nuevos inmigrantes, legitimó una socie-

dad de clases abiertas, en el marco de una nueva estructura económica que favorecía la industrialización y la urbanización. El patrón de desarrollo promovido por los sureños, basado en la explotación de la tierra y la mano de obra esclava, quedó definitivamente rebasado en los hechos. Como consecuencia de este proceso, para la segunda mitad del siglo XIX se consolidó una clase media urbana en Estados Unidos. Al mismo tiempo, la brecha entre las clases alta y baja se profundizó.

En la etapa previa a la Gran Depresión de 1929, los clasemedios invirtieron sus ahorros en los novedosos mecanismos especulativos del mercado financiero, también fueron presa de la manipulación de los instrumentos crediticios, aumentando así no sólo su vulnerabilidad económica sino adquiriendo a la vez hábitos de consumo innecesarios. Las costumbres se tiñeron de frivolidad. Los roles tradicionales de la mujer y de la familia cedieron espacios a la flexibilidad.

La profundización de aquella crisis acabó por convertirse en un parteaguas histórico. La clase media desde entonces comenzó a dar bandazos. Apoyó las reformas inéditas del Nuevo Orden rooseveltiano para garantizar la restitución plena de sus pequeños privilegios, más que por una conciencia para dar alivio social a los más necesitados.

Hacia la década de los sesenta de este siglo, la clase media usufructuó los beneficios acumulados después de la segunda guerra mundial y la Guerra de Corea, y adoptó posturas que cuestionaban el estado de las cosas.

Veinte años después, el impacto de la resaca inflacionaria provocada por la derrota en Vietnam, junto con la crisis de legitimidad política (el caso *Watergate*), remiten a los sectores medios a un nuevo repliegue conservador. Sin precedentes históricos, la clase media estadounidense se proyecta desde entonces en un descenso gradual de sus expectativas y condiciones objetivas de vida. Con este empobrecimiento se genera también una pérdida de cohesión social.

La sociedad de masas

Con el desarrollo intensivo y extensivo del modelo industrial sobrevino la sociedad de masas. El bienestar material dio un sentido de

relativa homogeneidad a la clase media, mostrándola en su papel protagónico como exponente del sueño americano. Por otra parte, el sentimiento de insatisfacción se agudizó en estos sectores de la sociedad ante la espiral creciente de deseos promovida por el consumismo (cultura del despilfarro). Puede afirmarse que la cuota de poder que ejerce la clase media de Estados Unidos se circunscribe a tres ámbitos: la cultura, la opinión pública y el consumo.

La cultura estadounidense es por definición pragmática y hedonista. En una sociedad de recompensas inmediatas, cultura y consumo se traslapan y sintetizan en una ética colectiva. Si retomamos la definición de cultura de Albert Schweitzer, quien hace hincapié en su carácter cualitativo al señalarla como la “suma de los progresos del hombre en aquellos ámbitos que repercuten en la realización espiritual del individuo”, se concluye que si la cultura de masas es sujeto y objeto de consumo, la cultura dominante de la clase media de Estados Unidos será discordante con su propia esencia.

Ideología y sectores medios

La acepción que retomamos del marxismo sobre el concepto de ideología se limita a la de un conjunto de valores en los cuales se reconoce una sociedad. Entonces, si aceptamos que las actuales condiciones de ajuste del modelo capitalista amenazan con deteriorar el nivel de bienestar material de la clase media, llegamos al cuestionamiento de la propia viabilidad de esta clase, al refutar el valor del triunfo individual como única vía para obtener el reconocimiento social.

El pensamiento estadounidense analiza la proyección contemporánea y futura de la clase media, a partir de dos posiciones básicas: una pesimista y otra optimista. La primera insiste en subrayar la necesidad de modificar las tendencias adversas que en la economía (deuda interna), la sociedad (presión de inmigrantes indocumentados) y la política (debilidad frente a las presiones externas), acabarán por sepultar a los sectores medios. Desde posturas conservadoras se hace una descripción apocalíptica de lo que sucederá a los clasemedios si no abrazan mecanismos correctivos que, aunque dolorosos para

algunos (recortes a las políticas sociales, nuevos marcos jurídicos para regular el flujo migratorio, el fortalecimiento de aparatos represivos para controlar las “disfunciones sociales”, etc.), se presentan como los únicos remedios. En el lado opuesto, la posición optimista destaca que la verdadera fortaleza de la clase media de Estados Unidos reside en su preeminencia en el ámbito de la cultura —en el plano de lo subjetivo—. Se alude al devenir histórico de esta clase y se insiste en su pragmatismo y capacidad de deconstruir y construirse a sí misma para afrontar la adversidad (reformismo).

Debido a la complejidad para establecer un marco universal de valores para una sociedad como la estadounidense, heterogénea por su diversidad étnica, racial, cultural, religiosa e incluso regional, seleccionamos las quince premisas no jerarquizadas del modelo del sociólogo Robin Williams que, además de referir a un código predominantemente blanco, anglosajón y protestante (*WASP*), alcanza una orientación básica a la que pueden remitirse una gran variedad de códigos particulares:

Éxito y realización; trabajo y acción; orientación moral; humanitarismo; eficiencia y pragmatismo; progreso; bienestar material; igualdad; libertad; conformismo externo; patriotismo; racionalidad y científicidad; democracia; individualismo y supremacía de grupo.

En toda sociedad, el código de valores dominante origina sanciones o recompensas según la actitud del individuo respecto al cuestionamiento o aceptación de un orden establecido dado. Dichos valores conforman normas que, a su vez, devienen en un *control social*.

En la mentalidad del estadounidense promedio, el individuo accede a vivir en sociedad para dar cumplimiento a sus metas personales, y no por una necesidad inherente a su naturaleza humana.

La sociología de Estados Unidos establece dos categorías básicas para analizar a los sectores medios. Por clase media “vieja” refiere a los conglomerados de individuos que en la etapa previa a la consolidación del modelo urbano industrial construían su realización personal dentro de instituciones bien acotadas —la granja, la tienda, la iglesia—, definiendo el éxito en la medida de su aportación a un esfuerzo colectivo.

La esfera de actividades de la clase media “nueva” se circunscribe a la de las tareas que cada individuo realiza para garantizar su

subsistencia y la de los suyos, generalmente dentro de empresas, grandes corporaciones o aparatos burocráticos. La conquista de espacios para mejorar la posición de cada sujeto dentro de dichas estructuras ha establecido un puente entre la noción de éxito y competencia, en tanto ejes de la cultura de méritos estadounidense de nuestro tiempo.

El sentimiento de pérdida

Existen diversos enfoques para analizar la problemática que ha ocasionado el deterioro de la afluencia de la clase media de Estados Unidos durante nuestro siglo. Entre ellos, el de Barbara Ehrenreich remite a un pensamiento generacional provocado por dos modelos antagónicos de educación familiar.

En perfecta coincidencia con los momentos económicos disonantes —crisis *vis à vis* auge— la estructura familiar clasemediera pasó del autoritarismo, el orden y la disciplina, a la complacencia, la tolerancia y la permisividad.

La suma de laxitud, sobreprotección y hedonismo vino acompañada de sus opuestos: inseguridad y falta de autoestima. En este entorno, no es difícil imaginar que, ante la disminución real de las oportunidades por efecto de los ajustes en la economía del presente, los estadounidenses medios tiendan a caer presas de la angustia y, por consiguiente, busquen válvulas de escape (drogadicción) o adopten posturas de alienación que los confinen a actuar con violencia (grupos fascistas).

Por otra parte, la virtual sacralización de lo individual por parte de la clase media funge como mecanismo de defensa ante la pesada carga de uniformidad impuesta por la sociedad de masas. La clase media estadounidense ha demostrado que la autodisciplina por la que se rige es fundamental para la consecución de sus metas. El hilo conductor entre sus aspiraciones, pensamientos y acciones lo constituye un interés bien definido: el mantenimiento del orden establecido. Para esta clase, el concepto de libertad equivale al del derecho a la privacidad. Bajo la dinámica del mercado los estratos medios han aprendido a vivir por y para el consumo. Si la lógica de éste se mo-

dificara, ¿sería la clase media capaz de estrechar los vínculos con los sectores sociales menos favorecidos?

En un entorno secular y urbano, la sociedad estadounidense se enfrenta a la necesidad de aceptarse tal cual es: una sociedad diferenciada por clases sociales en la que el poder se ejerce en un orden vertical.