

Marvin Harris

**JEFES, CABECILLAS,
ABUSONES.**



Edición Original:
“Jefes, Cabecillas, Abusones.”
Marvin Harris
Region Estadounidense, 1985

EDICIONES CRIMENTAL

Santiago, Noviembre 2011

ediciones.criminal@gmail.com

<http://edicionescriminal.wordpress.com/>

NINGÚN DERECHO RESERVADO

Alentamos la reproducción total o parcial de esta obra,
mediante cualquier medio.

Se repudia cualquier intento de lucro.

Diseño y diagramación:
Ediciones Criminal

PIRATEA Y DIFUNDE

ÍNDICE

CAPÍTULO I

¿Había vida antes de los jefes?4

CAPÍTULO II

Cómo ser cabecilla.....10

CAPÍTULO III

Hacer frente a los abusones.....13

CAPÍTULO IV

De los cabecillas a
los grandes hombres.....16

CAPÍTULO V

El nacimiento de los
grandes abastecedores.....21

CAPÍTULO VI

¿Por qué ansiamos prestigio?.....25

CAPÍTULO VII

¿Por qué consumimos
de forma conspicua?.....29

CAPÍTULO VIII

Yuppies, ¿por qué?.....34

CAPÍTULO I

¿HABÍA VIDA ANTES DE LOS JEFES?

¿Puede existir la humanidad sin gobernantes ni gobernados? Los fundadores de la ciencia política creían que no. “Creo que existe una inclinación general en todo el género humano, un perpetuo y desazonador deseo del poder por el poder, que sólo cesa con la muerte”, declaró Hobbes. Éste creía que, debido a este innato anhelo de poder, la vida anterior (o posterior) al Estado constituía una “guerra de todos contra todos”, “solitaria, pobre, sórdida, bestial y breve”. ¿Tenía razón Hobbes? ¿Anida en el hombre una insaciable sed de poder que, a falta de un jefe fuerte, conduce inevitablemente a una guerra de todos contra todos? A juzgar por los ejemplos de bandas y aldeas que sobreviven en nuestros días, durante la mayor parte de la prehistoria nuestra especie se manejó bastante bien sin jefe supremo, y menos aún ese todopoderoso y leviatánico Rey Dios Mortal de Inglaterra que Hobbes creía necesario para el mantenimiento de la ley y el orden entre sus díscolos compatriotas.

Los Estados modernos organizados en gobiernos democráticos prescinden de leviatanes hereditarios, pero no han encontrado la manera de prescindir de las desigualdades de riqueza y poder respaldadas

por un sistema penal de enorme complejidad. Con todo, la vida del hombre transcurrió durante treinta mil años sin necesidad de reyes ni reinas, primeros ministros, presidentes, parlamentos, congresos, gabinetes, gobernadores, alguaciles, jefes, fiscales, secretarios de juzgado, coches patrulla, furgones celulares, cárceles ni penitenciarías. ¿Cómo se las arreglaron nuestros antepasados sin todo esto?

Las poblaciones de tamaño reducido nos dan parte de la respuesta. Con 50 personas por banda o 150 por aldea, todo el mundo se conocía íntimamente, y así los lazos del intercambio recíproco vinculaban a la gente. La gente ofrecía porque esperaba recibir y recibía porque esperaba ofrecer. Dado que el azar intervenía de forma tan importante en la captura de animales, en la recolecta de alimentos silvestres y en el éxito de las rudimentarias formas de agricultura, los individuos que estaban de suerte un día, al día siguiente necesitaban pedir. Así, la mejor manera de asegurarse contra el inevitable día adverso consistía en ser generoso. El antropólogo Richard Gould lo expresa así: “Cuanto mayor sea el índice de riesgo, tanto más se comparte”. La reciprocidad es la banca de las sociedades pequeñas.

En el intercambio recíproco no se especifica cuánto o qué específicamente se espera recibir a cambio ni cuándo se espera conseguirlo, cosa que enturbiaría la calidad de la transacción, equiparándola al trueque o a la compra y venta. Esta distinción

sigue subyaciendo en sociedades dominadas por otras formas de intercambio, incluso las capitalistas, pues entre parientes cercanos y amigos es habitual dar y tomar de forma desinteresada y sin ceremonia, en un espíritu de generosidad. Los jóvenes no pagan con dinero por sus comidas en casa ni por el uso del coche familiar, las mujeres no pasan factura a sus maridos por cocinar, y los amigos se intercambian regalos de cumpleaños y Navidad. No obstante, hay en ello un lado sombrío, la expectativa de que nuestra generosidad sea reconocida con muestras de agradecimiento. Allí donde la reciprocidad prevalece realmente en la vida cotidiana, la etiqueta exige que la generosidad se dé por sentada. Como descubrió Robert Dentan en sus trabajos de campo entre los semais de Malasia central, nadie da jamás las gracias por la carne recibida de otro cazador. Después de arrastrar durante todo un día el cuerpo de un cerdo muerto por el calor de la jungla para llevarlo a la aldea, el cazador

permite que su captura sea dividida en partes iguales que luego distribuye entre todo el grupo. Dentan explica que expresar agradecimiento por la ración recibida indica que se es el tipo de persona mezquina que calcula lo que da y lo que recibe. “En este contexto resulta ofensivo dar las gracias, pues se da a entender que se ha calculado el valor de lo recibido y, por añadidura, que no se esperaba del donante tanta generosidad”. Llamar la atención sobre la generosidad

JEFES, CABECILLAS, ABUSONES.

propia equivale a indicar que otros están en deuda contigo y que esperas resarcimiento. A los pueblos igualitarios les repugna sugerir siquiera que han sido tratados con generosidad.

Richard Lee nos cuenta cómo se percató de este aspecto de la reciprocidad a través de un incidente muy revelador. Para complacer a los !kung, decidió comprar un buey de gran tamaño y sacrificarlo como presente. Después de pasar varios días buscando por las aldeas rurales bantúes el buey más grande y hermoso de la región, adquirió uno que le parecía un espécimen perfecto. Pero sus amigos le llevaron aparte y le aseguraron que se había dejado engañar al comprar un animal sin valor alguno. “Por supuesto que vamos a comerlo”, le dijeron, “pero no nos va a saciar, comeremos y regresaremos a nuestras casas con rugir de tripas”. Pero cuando sacrificaron la res de Lee, resultó estar cubierta de una gruesa capa de grasa. Más tarde sus amigos le explicaron la razón por la cual habían manifestado menosprecio por su regalo, aun cuando sabían mejor que él lo que había debajo del pellejo del animal.

“Sí -le decían-, cuando un hombre joven sacrifica mucha carne llega a creerse un gran jefe o un gran hombre, y se imagina al resto de nosotros como servidores o inferiores suyos. No podemos aceptar esto, rechazamos al que alardea, pues algún día su orgullo le llevará a matar a alguien. Por esto

siempre decimos que su carne no vale nada. De esta manera atemperamos su corazón y hacemos de él un hombre pacífico”.

Lee observó a grupos de hombres y mujeres regresar a casa todas las tardes con los animales y las frutas y las plantas silvestres que habían cazado y recolectado. Lo compartían todo por igual, incluso con los compañeros que se habían quedado en el campamento o habían pasado el día durmiendo o reparando sus armas y herramientas.

“No sólo juntan las familias la producción del día, sino que todo el campamento, tanto residentes como visitantes, participan a partes iguales del total de comida disponible. La cena de todas las familias se compone de porciones de comida de cada una de las otras familias residentes. Los alimentos se distribuyen crudos o son preparados por los recolectores y repartidos después. Hay un trasiego constante de nueces, bayas, raíces y melones de un hogar a otro hasta que cada habitante ha recibido una porción equitativa. Al día siguiente son otros los que salen en busca de comida, y cuando regresan al campamento al final del día, se repite la distribución de alimentos”.

Lo que Hobbes no comprendió fue que en las sociedades pequeñas y preestatales redundaba en interés de todos mantener abierto a todo el mundo el acceso al hábitat natural. Supongamos que un

!kung con un ansia de poder como la descrita por Hobbes se levantara un buen día y le dijera al campamento: “A partir de ahora, todas estas tierras y todo lo que hay en ellas es mío. Os dejaré usarlo, pero sólo con mi permiso y a condición de que yo reciba lo más selecto de todo lo que capturéis, recolectéis o cultivéis”. Sus compañeros, pensando que seguramente se habría vuelto loco, recogerían sus escasas pertenencias, se pondrían en camino y, cuarenta o cincuenta kilómetros más allá, erigirían un nuevo campamento para reanudar su vida habitual de reciprocidad igualitaria, dejando al hombre que quería ser rey ejercer su inútil soberanía a solas.

Si en las simples sociedades del nivel de las bandas y aldeas existe algún tipo de liderazgo político, éste es ejercido por individuos llamados cabecillas, que carecen de poder para obligar a otros a obedecer sus órdenes. Pero ¿puede un líder carecer de poder y aun así dirigir?

CAPÍTULO II

CÓMO SER CABECILLA

Cuando un cabecilla da una orden, no dispone de medios físicos ciertos para castigar a aquellos que le desobedecen. Por consiguiente, si quiere mantener su puesto, dará pocas órdenes. El poder político genuino depende de su capacidad para expulsar o exterminar cualquier alianza previsible de individuos o grupos insumisos. Entre los esquimales, un grupo seguirá a un cazador destacado y acatará su opinión con respecto a la selección de cazaderos; pero en todos los demás asuntos, la opinión del “líder” no pesará más que la de cualquier otro hombre. De manera similar, entre los !kung cada banda tiene sus “líderes” reconocidos, en su mayoría varones. Estos hombres toman la palabra con mayor frecuencia que los demás y se les escucha con algo más de deferencia, pero no poseen ninguna autoridad explícita y sólo pueden usar su fuerza de persuasión, nunca dar órdenes. Cuando Lee preguntó a los !kung si tenían “cabecillas” en el sentido de jefes poderosos, le respondieron: “Naturalmente que tenemos cabecillas. De hecho, somos todos cabecillas... cada uno es su propio cabecilla”. Ser cabecilla puede resultar una responsabilidad

frustrante y tediosa. Los cabecillas de los grupos indios brasileños como los mehicanus del Parque Nacional de Xingu nos traen a la memoria la fervorosa actuación de los jefes de tropa de los boy-scouts durante una acampada de fin de semana. El primero en levantarse por la mañana, el cabecilla intenta despabilar a sus compañeros gritándoles desde la plaza de la aldea. Si hay que hacer algo, es él quien acomete la tarea y trabaja en ella con más ahínco que nadie. Da ejemplo no sólo de trabajador infatigable, sino también de generosidad. A la vuelta de una expedición de pesca o de caza, cede una mayor porción de la captura que cualquier otro, y cuando comercia con otros grupos, pone gran cuidado en no quedarse con lo mejor.

Al anochecer reúne a la gente en el centro de la aldea y les exhorta a ser buenos. Hace llamamiento para que controlen sus apetitos sexuales, se esfuercen en el cultivo de sus huertos y tomen frecuentes baños en el río. Les dice que no duerman durante el día y que no sean rencorosos. Y siempre evitará formular acusaciones contra individuos en concreto.

Robert Dentan describe un modelo de liderazgo parecido entre los semais de Malasia. Pese a los intentos de forasteros de reforzar el poder del líder semai, su cabecilla no dejaba de ser otra cosa que la figura más prestigiosa entre un grupo de iguales. En palabras de Dentan, el cabecilla.

“mantiene la paz mediante la conciliación antes

que recurrir a la coerción. Tiene que ser persona respetada (...). De lo contrario, la gente se aparta de él o va dejando de prestarle atención (...) Además, la mayoría de las veces un buen cabecilla evalúa el sentimiento generalizado sobre un asunto y basa en ello sus decisiones, de manera que es más portavoz que formador de la opinión pública”.

Así pues, no se hable más de la necesidad innata que siente nuestra especie de formar grupos jerárquicos. El observador que hubiera contemplado la vida humana al poco de arrancar el despegue cultural habría concluido fácilmente que nuestra especie estaba irremediablemente destinada al igualitarismo salvo en las distinciones de sexo y edad. Que un día el mundo iba a verse dividido en aristócratas y plebeyos, amos y esclavos, millonarios y mendigos, le habría parecido algo totalmente contrario a la naturaleza humana a juzgar por el estado de cosas imperantes en las sociedades humanas que por aquel entonces poblaban la Tierra.

CAPÍTULO III

HACER FRENTE A LOS ABUSONES

Cuando prevalecían el intercambio recíproco y los cabecillas igualitarios, ningún individuo, familia u otro grupo de menor tamaño que la banda o la aldea podía controlar el acceso a los ríos, lagos, playas, mares, plantas y animales, o al suelo y subsuelo. Los datos en contrario no han resistido un análisis detallado. Los antropólogos creyeron en un tiempo que entre los cazadores-recolectores canadienses había familias e incluso individuos que poseían territorios de caza privados, pero estos modelos de propiedad resultaron estar relacionados con el comercio colonial de pieles y no existían originariamente. Entre los !kung, un núcleo de personas nacidas en un territorio particular afirma ser dueño de las charcas de agua y los derechos de caza, pero esta circunstancia no tiene ningún efecto sobre la gente que está de visita o convive con ellas en cualquier momento dado. Puesto que los !kung de bandas vecinas se hallan emparentados por matrimonio, a menudo se hacen visitas que pueden durar meses; sin necesidad de pedir permiso, pueden hacer libre uso de todos los recursos que necesiten. Si bien las gentes pertenecientes a bandas distantes entre sí tienen que pedir permiso para usar el territorio de otra banda,

MARVIN HARRIS

los “dueños” raramente les deniegan este permiso. La ausencia de posesiones particulares en forma de tierras y otros recursos básicos significa que entre las bandas y pequeñas aldeas cazadoras y recolectoras de la prehistoria probablemente existía alguna forma de comunismo. Quizá debería señalar que ello no excluía del todo la existencia de propiedad privada. Las gentes de las sociedades sencillas del nivel de las bandas y aldeas poseen efectos personales tales como armas, ropa, vasijas, adornos y herramientas. ¿Qué interés podría tener nadie en apropiarse de objetos de este tipo? Los pueblos que viven en campamentos al aire libre y se trasladan con frecuencia no necesitan posesiones adicionales. Además, el ser pocos y conocerse todo el mundo, los objetos robados no se pueden utilizar de manera anónima. Si se quiere algo, resulta preferible pedirlo abiertamente, puesto que, en razón de las normas de reciprocidad, tales peticiones no se pueden denegar.

No quiero dar la impresión de que la vida en las sociedades igualitarias del nivel de las bandas y aldeas se desarrollaba sin asomo de disputas sobre las posesiones. Como en cualquier grupo social, había inconformistas y descontentos que intentaban utilizar el sistema en provecho propio a costa de sus compañeros. Era inevitable que hubiera individuos aprovechados que sistemáticamente tomaban más de lo que daban y que permanecían echados en

sus hamacas mientras los demás realizaban el trabajo. A pesar de no existir un sistema penal, a la larga este tipo de comportamiento acababa siendo castigado. Una creencia muy extendida entre los pueblos del nivel del nivel de las bandas y aldeas atribuye la muerte y el infortunio a la conspiración malévola de los brujos. El cometido de identificar a estos malhechores recaía en un grupo de chamanes que en sus trances adivinatorios se hacían eco de la opinión pública. Los individuos que gozaban de la estima y del apoyo firme de sus familiares no debían temer las acusaciones del chamán. Pero los individuos pendencieros y tacaños, más dados a tomar que a ofrecer, o los agresivos e insolentes, habían de andar con cuidado.

CAPÍTULO IV DE LOS CABECILLAS A LOS GRANDES HOMBRES

La reciprocidad no era la única forma de intercambio practicada por los pueblos igualitarios organizados en bandas y aldeas. Hace tiempo que nuestra especie encontró otras formas de dar y recibir. Entre ellas, la forma de intercambio conocida como redistribución desempeñó un papel fundamental en la creación de distinciones de rango en el marco de la evolución de las jefaturas y los Estados.

Se habla de redistribución cuando las gentes entregan alimentos y otros objetos de valor a una figura de prestigio como, por ejemplo, el cabecilla, para que sean juntados, divididos en porciones y vueltos a distribuir. En su forma primordial probablemente iba emparejada con las cacerías y cosechas estacionales, cuando se disponía de más alimentos que de costumbre. Como ilustra la práctica de los aborígenes australianos, cuando maduraban las semillas silvestres y abundaba la caza, las bandas vecinas se juntaban para celebrar sus festividades nocturnas llamadas corroborees. Eran estas ocasiones para cantar, bailar y renovar ritualmente la identidad del grupo. Es posible que al entrar en el campamento más gente, más

JEFES, CABECILLAS, ABUSONES.

carne y más manjares, los cauces habituales del intercambio recíproco no bastaran para garantizar un trato equitativo para todos. Tal vez los varones de más edad se encargaban de dividir y repartir las porciones consumidas por la gente. Sólo un paso muy pequeño separa a estos redistribuidores rudimentarios de los afanosos cabecillas de tipo jefe de boy-scouts que exhortan a sus compañeros y parientes a cazar y cosechar con mayor intensidad para que todos puedan celebrar festines mayores y mejores. Fieles a su vocación, los cabecillas-redistribuidores no sólo trabajaban más duro que sus seguidores, sino que también dan con mayor generosidad y reservan para sí mismos las raciones más modestas y menos deseables. Por consiguiente, en un principio la redistribución servía estrictamente para consolidar la igualdad política asociada al intercambio recíproco. La compensación de los redistribuidores residía meramente en la admiración de sus congéneres, la cual estaba en proporción con su éxito a la hora de organizar los más grandes festines y fiestas, contribuir personalmente más que cualquier otro y pedir poco o nada a cambio de sus esfuerzos; todo ellos parecía, inicialmente, una extensión inocente del principio básico de reciprocidad. ¡Poco imaginaban nuestros antepasados las consecuencias que ello iba a acarrear!

Si es buena cosa que un cabecilla ofrezca festines,

MARVIN HARRIS

¿por qué no hacer que varios cabecillas organicen festines? O, mejor aún, ¿por qué no hacer que su éxito en la organización y donación de festines constituya la medida de su legitimidad como cabecillas? Muy pronto, allí donde las condiciones lo permiten o favorecen -más adelante explicaré esto-, una serie de individuos deseosos de ser cabecillas compiten entre sí para celebrar los festines más espléndidos y redistribuir la mayor cantidad de viandas y otros bienes preciados. De esta forma se desarrolló la amenaza contra la que habían advertido los informantes de Richard Lee: el joven que quiere ser un “gran hombre”.

Douglas Oliver realizó un estudio antropológico clásico sobre el gran hombre entre los siuais, un pueblo del nivel de aldea que vive en la isla de Bouganville, una de las islas Salomón, situadas en el Pacífico Sur. En el idioma siuai el gran hombre se denomina mumi. La mayor aspiración de todo muchacho siuai era convertirse en mumi. Empezaba casándose, trabajando muy duramente y limitando su consumo de carne nueces de coco. Su esposa y sus padres, impresionados por la seriedad de sus intenciones, se comprometían a ayudarse en la celebración de su primer festín. El círculo de sus partidarios se iba ampliando rápidamente, y el aspirante a mumi empezaba a construir un local donde sus seguidores de sexo masculino pudieran entretener sus ratos

de ocio y donde pudiera recibir y agasajar a sus invitados. Luego daba una fiesta de inauguración del club y, si ésta constituía un éxito, crecía el círculo de personas dispuestas a colaborar con él y se empezaba a hablar de él como de un mumi. La organización de festines cada vez más aparatosos significaba que crecían las exigencias impuestas por el mumi a sus partidarios. Éstos, aunque se quejaban de lo duro que les hacía trabajar, le seguían siendo fieles mientras continuara manteniendo o acrecentando su renombre como “gran abastecedor”.

Por último, llegaba el momento en que el nuevo mumi debía desafiar a los más veteranos. Para ello organizaba un festín, el denominado muminai, en el que ambas partes llevaban un registro de los cerdos, las tortas de coco y los dulces de sagú y almendra ofrecidos por cada mumi y sus seguidores al mumi invitado y a los seguidores de éste. Si en el plazo de un año los invitados no podían corresponder con un festín tan espléndido como el de sus retadores, su mumi sufría una gran humillación social y perdía de inmediato su calidad de mumi.

Al final de un festín coronado por el éxito, a los mumis más grandes aún les esperaba una vida de esfuerzo personal y dependencia de los humores e inclinaciones de sus seguidores. Ser mumi no confería la facultad de obligar a los demás a cumplir sus deseos ni situaba su nivel de vida por

encima del de los demás. De hecho, puesto que desprenderse de cosas constituía la esencia misma de la condición de mumi, los grandes mumis consumían menos carne y otros manjares que los hombres comunes. H. Ian Hogbin relata que entre los kaokas habitantes de otro grupo de las islas Salomón, “el hombre que ofrece el banquete se queda con los huesos y los pasteles secos; la carne y el tocino son para los demás”. Con ocasión de un gran festín con 1,100 invitados, el mumi anfitrión, de nombre Soni, ofreció treinta y dos cerdos y un gran número de pasteles de sagú y almendra. Soni y algunos de sus seguidores más inmediatos se quedaron con hambre. “Nos alimentará la fama de Soni”, dijeron.

CAPÍTULO V

EL NACIMIENTO DE LOS GRANDES ABASTECEDORES

Nada caracteriza mejor la diferencia que existe entre reciprocidad y redistribución que la aceptación de la jactancia como atributo del liderazgo. Quebrantando de manera flagrante los preceptos de modestia que rigen en el intercambio recíproco, el intercambio redistributivo va asociado a proclamaciones públicas de la generosidad del redistribuidor y de su calidad como abastecedor.

La jactancia fue llevada a su grado máximo por los kwakiutl, habitantes de la isla de Vancouver, durante los banquetes competitivos llamados potlatch. Aparentemente obsesionados con su propia importancia, los jefes redistribuidores kwakiutl decían cosas como éstas:

“Soy el gran jefe que avergüenza a la gente (...) Llevo la envidia a sus miradas. Hago que las gentes se cubran las caras al ver lo que continuamente hago en este mundo. Una y otra vez invito a todas las tribus a fiestas de aceite (de pescado), soy el único árbol grande (...) Tribus, me debéis obediencia (...) Tribus, regalando propiedades soy el primero. Tribus, soy vuestra águila. Traed a vuestro contador de la propiedad, tribus, para que trate en vano de

contar las propiedades que entrega el gran hacedor de cobres, el jefe”.

La redistribución no es en absoluto un estilo económico arbitrario que la gente elige por capricho, puesto que la carrera de un redistribuidor se funda en su capacidad para aumentar la producción. La selección que lleva al régimen de redistribución sólo tiene lugar cuando las condiciones reinantes son tales que el esfuerzo suplementario realmente aporta alguna ventaja. Pero poner a la gente a trabajar más duro puede tener un efecto negativo en la producción. En las simples sociedades cazadoras-recolectoras (foraging societies) como la !kung, aquellos que intentan intensificar la captura de animales y la recolecta de plantas silvestres aumentan el riesgo de agotamiento de los recursos animales y vegetales. Invitar a un cazador !kung a actuar como un mumi significaría ponerle a él y a sus seguidores en inminente peligro de inanición. En sociedades agrarias como la siuai o la kaoka, en cambio, el agotamiento de los recursos no constituye un peligro tan inminente. Los cultivos a menudo se pueden plantar en superficies bastante extensas, laborear y escardear más a fondo y favorecer con un mayor aporte de agua y fertilizante sin que ello suponga un peligro inmediato de agotamiento de los recursos.

Ahora bien, no deseo conceder más importancia de la debida a la distinción categórica entre los modos

de producción cazadores-recolectores y los agrarios. Los kwakutl no eran agricultores y, sin embargo, su modo de producción se podía intensificar en gran medida. La mayor parte de su alimento procedía de las prodigiosas migraciones anuales río arriba de salmones y lucios y, mientras se limitaran a usar sus salabardos aborígenes, no podían agotar realmente estas especies. En su forma primitiva, pues, los potlatch constituían una forma eficaz de impulsar la producción. Al igual que los kwakiutl, muchas sociedades que carecían de agricultura vivían, con todo, en comunidades estables con marcadas desigualdades de rango. Algunas de ellas, como los kwakiutl, incluso contaban con plebeyos cuya condición asemejaba a la de esclavos. La mayoría de estas sociedades cazadoras-recolectoras no igualitarias parecen haberse desarrollado a lo largo de las costas marítimas y los cursos fluviales, donde abundaban los bancos de moluscos, se concentraban las migraciones piscícolas o las colonias de mamíferos marinos favorecían la construcción de asentamientos estables y donde la mano de obra excedente se podía aprovechar para aumentar la productividad del hábitat.

El mayor margen para la intensificación solía darse, no obstante, entre las sociedades agrarias. Por lo general, cuanto más intensificable sea la base agraria de un sistema redistributivo, tanto mayor es su potencial para dar origen a divisiones

marcadas de rango, riqueza y poder. Pero antes de pasar a relatar cómo aquéllos que eran servidos por los mumis se convirtieron en siervos de los munis, quiero intercalar una pausa para dar consideración a otro tema. Si la institución del mumi era positiva para la producción, ¿por qué había de serlo también para los mumis? ¿Qué impulsaba a la gente a no escatimar esfuerzos con tal de poder vanagloriarse de lo mucho que regalaban?

CAPÍTULO VI

¿POR QUÉ ANSIAMOS PRESTIGIO?

Antes planteé que tenemos necesidad genética de amor, aprobación y apoyo emocional. Para obtener recompensas en la moneda del amor, nuestra especie limita las satisfacciones expresadas en las monedas de otras necesidades y otros impulsos. Ahora planteo que esta misma necesidad explica los ímprobos esfuerzos que hacen cabecillas y mumis por aumentar el bienestar general de los suyos. La sociedad no les paga con alimentos, sexo o un mayor número de comodidades físicas sino con aprobación, admiración y respeto; en suma, con prestigio.

Las diferencias de personalidad hacen que en algunos seres humanos la ansiedad de afecto sea mayor que en otros (una verdad de Perogrullo que se aplica a todas nuestras necesidades e impulsos). Parece verosímil, pues, que los cabecillas y mumis sean individuos con una necesidad de aprobación especialmente fuerte (probablemente como resultado de la conjunción de experiencias infantiles y factores hereditarios). Además de poseer un gran talento para la organización, la oratoria y la retórica, los líderes igualitarios descuellan como personas con un enorme apetito de alabanzas,

recompensa que otros no tienen reparo en ofrecer a cambio de manjares exquisitos en abundancia y una existencia más segura, más sana y más amena. En un principio, la recompensa de servicios útiles para la sociedad mediante prestigio parecía, como la redistribución, oponerse al progreso de las distinciones de rango basadas en la riqueza y el poder. Si Soni hubiera intentado quedarse con las carnes y la grasa o pretendido conseguir la realización de tareas mediante órdenes en lugar de ruegos, la admiración y el apoyo del pueblo se hubieran dirigido a un gran hombre más auténtico; pues lo intrínseco a las sociedades igualitarias es la generosidad del gran hombre y no la naturaleza del prestigio. En la evolución de las distinciones de rango en jefaturas avanzadas y Estados, junto a la acumulación de riquezas y poder se siguen manteniendo las expectativas de aprobación y apoyo. Ser rico y poderoso no excluye ser amado y admirado mientras no se den muestras de un talante egoísta y tiránico. Los jefes supremos y los reyes desean el amor de sus súbditos y a menudo lo reciben, pero, al contrario de los mumis, reciben su recompensa en todas las monedas que suscribe la naturaleza humana.

El pensamiento actual sobre la importancia del prestigio en el quehacer humano sigue los pasos de Thorstein Veblen, cuyo clásico Teoría de la clase ociosa, no ha perdido un ápice de su atractivo

como comentario mordaz sobre los puntos flacos del consumismo. Señalando la frecuencia con que los consumidores corrientes intentan emular el intercambio, la exhibición y la destrucción de bienes y servicios de lujo de los miembros de las clases sociales superiores, Veblen acuñó la expresión de “consumo conspicuo”. A las agencias de publicidad y a sus clientes les ha venido muy bien, pues han integrado ese concepto en sus estrategias para la venta de emplazamientos prestigiosos para edificación de oficinas y residencias, Maseratis de producción limitada, trajes de alta costura y vinos y alimentos selectos.

No obstante, debo expresar mis reservas al abordar el intento que hace Veblen de contestar a la pregunta de por qué la gente atribuye valor a la vestimenta, las joyas, las casas, los muebles, los alimentos y las bebidas, el cutis e incluso los olores corporales que emulan las exigencias de las personas de rango superior. Su respuesta fue que ansiamos prestigio debido a nuestra necesidad innata de sentirnos superiores. Al imitar a la clase ociosa esperamos satisfacer esta ansia. En palabras de Veblen: “Con excepción del instinto de conservación, la propensión a la emulación probablemente constituya la motivación económica más fuerte, alerta y persistente”. Esta propensión es tan poderosa, arguye, que nos induce una y otra vez a caer en comportamientos disparatados,

despilfarradores y dolorosos.

Veblen cita a modo de ejemplo la costumbre de vendar los pies entre las mujeres chinas y de encorsetarse entre las americanas, prácticas que incapacitaban de forma conspicua a las mujeres para el trabajo y, por consiguiente, las convertían en candidatas a miembros de la clase privilegiada. También relata la historia (evidentemente apócrifa) de “cierto rey de Francia” que, a fin de evitar “rebajarse” en ausencia del funcionario encargado de correr la silla de su señor, “permaneció sentado delante del fuego sin emitir queja alguna y soportando el tueste de su real persona más allá de cualquier recuperación posible”. Este impulso universal por imitar a la clase ociosa preconizado por Veblen presupone la existencia universal de una clase ociosa, cosa que no se da en la realidad. Los !kung, los semais y los mehinacus se las arreglaron bastante bien sin manifestar ninguna propensión especial a mostrarse superiores. En lugar de alardear de su grandeza, procuran restar importancia a sus méritos con el fin de garantizar, precisamente, un trato igual para todos. En cuanto al instinto emulador causa de pautas de comportamiento desquiciado, lo que podría parecer absurdo desde determinado punto de vista, desde otro tiene una razón de orden económico y político. Sin duda alguna, el consumo conspicuo satisface nuestro deseo de sentirnos superiores, incluso si por ello hemos de pagar un precio elevado. Pero

JEFES, CABECILLAS, ABUSONES.

nuestra susceptibilidad a tales deseos es de origen social y alberga motivos y consecuencias que van más allá de la mera pretensión o apariencia de un rango elevado; en la perspectiva de la evolución era parte integrante y práctica del proceso de formación de las clases dirigentes, del acceso a las esferas sociales más elevadas y de la permanencia en las mismas.

CAPÍTULO VII

¿POR QUÉ CONSUMIMOS DE FORMA CONSPICUA?

El intercambio, la exhibición y la destrucción conspicuas de objetos de valor -implícito todo ello en el concepto de consumo conspicuo formulado por Veblen- son estrategias de base cultural para alcanzar y proteger el poder y la riqueza. Surgieron porque aportaban la prueba simbólica de que los jefes supremos y los reyes eran en efecto superiores y, en consecuencia, más ricos y poderosos por derecho propio que el común de los mortales. Los redistribuidores generosos como Soni no tienen necesidad de impresionar con un modo de vida suntuoso: al carecer de poder, no necesitan justificarlo y perderían la admiración de sus seguidores si así lo hicieran. Pero los

redistribuidores que se recompensan a sí mismos en primer lugar y en mayor medida siempre han precisado echar mano de ideologías y rituales para legitimar su apropiación de la riqueza social.

Entre las jefaturas avanzadas y los primeros Estados, la justificación de las prerrogativas regias que mayor influencia han tenido desde el punto de vista ideológico era la reivindicación de la descendencia divina. Los jefes supremos de Hawái, los emperadores del antiguo Perú, la China y el Japón, así como los faraones de Egipto, se decían todos, de manera independiente, descendientes directos del Sol, dios creador del universo. De conformidad con leyes de filiación y sucesión convenientemente concebidas para sacar las máximas ventajas de esa relación de parentesco, los monarcas reinantes se convirtieron en seres con atributos divinos y dueños legítimos de un mundo creado para ellos y legado por su antepasado incandescente. Ahora bien, no hay que esperar de los dioses y sus familiares inmediatos un aspecto y un comportamiento propios del común de los mortales (a no ser que se pongan de parte del común de los mortales para enfrentar al rico y poderoso). Sobre todo, sus hábitos de consumo tienen que estar a la altura de sus orígenes celestiales, en un nivel situado muy por encima de las capacidades de sus súbditos, con el fin de demostrar el infranqueable abismo que los separa. Ataviándose

JEFES, CABECILLAS, ABUSONES.

con vestiduras bordadas y confeccionadas con los tejidos más delicados, turbantes cuajados de joyas, sombreros y coronas, sentándose en tronos de arte intrincado, alimentándose únicamente de manjares de exquisita elaboración servidos en vajillas de metales preciosos, residiendo en vida en suntuosos palacios y en tumbas y pirámides igualmente suntuosas después de la muerte, los grandes y poderosos crearon un modo de vida destinado a atemorizar e intimidar tanto a sus súbditos como a cualquier posible rival.

En buena medida, el consumo conspicuo se centra en un tipo de bienes muebles que los arqueólogos califican de objetos suntuarios; copas de oro, estatuillas de jade, cetros con incrustaciones de piedras preciosas, espadas, así como coronas, trajes y vestidos de seda, pulseras de marfil, collares de diamantes, anillos de rubíes y zafiros, pendientes de perlas y otros ejemplos de joyería fina. ¿Por qué tenían tanto valor estos objetos? ¿Acaso por sus cualidades intrínsecas como color, dureza, brillo y duración? No lo creo. Como dicen los poetas, igual belleza albergan una brizna de hierba, la hoja de un árbol o un guijarro de playa. Y, sin embargo, a nadie se le ha ocurrido nunca consumir de forma conspicua hojas, briznas de hierba o guijarros. Los objetos suntuarios adquirieron su valor porque eran exponentes de acumulación de riqueza y poder, encarnación y manifestación de la capacidad

de unos seres humanos con atributos divinos para hacer cosas divinas. Para que algo fuera considerado como objeto suntuario, debía ser muy escaso o extraordinariamente difícil de conseguir para la gente normal, estar oculto en las entrañas de la tierra o los fondos marinos, proceder de tierras lejanas o ser de difícil y aventurado acceso, o constituir prueba material de labor concentrada, habilidad y genio de grandes artesanos y artistas. Durante las dinastías Shang y Chou de la antigua China, por ejemplo, los emperadores eran grandes mecenas de los artesanos del metal, cuyos logros supremos fueron las vasijas de bronce de decoración sumamente complicada. En un escrito fechado en 522 a.C. el erudito Tso Ch'iu-ming elogia la función de estas obras maestras de bronce: "Cuando los poderosos han conquistado a los débiles, hacen uso del botín para encargarse de vasijas rituales con inscripciones que dejan constancia del hecho, para mostrarlo a sus descendientes, para proclamar su esplendor y virtud, para castigar a los que no observan rituales".

Con el consumo conspicuo nuestra especie hizo una reinención cultural de los plumajes de brillantes colores, los alaridos, las danzas giratorias, la exhibición de dientes y las pesadas cornamentas que los individuos de las especies no culturales utilizan para intimidar a sus rivales. He leído que entre los grillos los machos dominantes son los que chirrían

más alto. Cuando se les aplica cera en las patas para silenciarlos, siguen apareándose más que sus rivales, pero aumenta notablemente el tiempo que gastan en combates. “En otras palabras -observa Adrian Forsyth-, hacer publicidad de fuerza ante los rivales sale a cuenta, de lo contrario se malgastan muchas energías para afirmar tal fuerza”.

En las épocas preindustriales los objetos suntuarios funcionaban como proclamas, anuncios publicitarios para captar la atención, advertencias que significaban: “Como podéis ver, somos seres extraordinarios. Los mejores artistas y artesanos trabajan a nuestras órdenes. Enviamos mineros a las entrañas de la tierra, buceadores a los fondos del mar, caravanas a través de los desiertos y barcos a través de los mares. Obedeced nuestras órdenes porque quien es capaz de poseer tales cosas tiene poder suficiente para destruirnos”.

Hasta nuestros días los objetos suntuarios siguen conservando su importancia crucial en la construcción y el mantenimiento del rango social. Pero su mensaje ya no es el mismo, como veremos a continuación.

CAPÍTULO VIII

YUPPIES, ¿POR QUÉ?

El consumo conspicuo en las economías de consumo contemporáneas difiere del consumo conspicuo de los primeros Estados e imperios. Al carecer de clase hereditarias cerradas, las modernas economías de mercado incitan a la gente a adquirir objetos suntuarios si pueden permitírselos. Dado que la fuente de riqueza y poder de las modernas clases altas reside en el aumento del consumo, todo el mundo se siente alentado a ceder en grado máximo a sus inclinaciones emuladoras. Cuantos más Maseratis y trajes de alta costura, mejor, siempre y cuando, por supuesto, salgan al mercado nuevas marcas aún más exclusivas una vez las primeras se hayan convertido en algo demasiado común. Pero en los primeros Estados e imperios cualquier intento por parte de los comunes de emular a la clase dirigente sin el consentimiento de ésta se consideraba como amenaza subversiva. Para evitar que esto ocurriera, las élites instauraron leyes suntuarias según las cuales constituía delito que los comunes emularan a sus superiores. Algunas de las restricciones suntuarias más exquisitamente detalladas son las que se aplican en el sistema de castas de la India. Los rajputs que dominaban en

el norte de la India, por ejemplo, prohibían a los hombres chamar, de casta inferior, usar sandalias o cualquier prenda de vestir por encima de la cintura o por debajo de las rodillas. Los hombres chamar también tenían prohibido cortarse el cabello y usar paraguas o sombrillas. Las mujeres chamar debían llevar los senos al descubierto, no podían maquillarse con pasta de azafrán ni adornarse con flores, y en sus casas no se les permitía usar vasijas que no fueran de barro. (Si alguien aún duda del poder de la cultura para hacer y deshacer el mundo en que vivimos, que reflexione sobre lo siguiente: mientras que en Occidente las feministas han estado luchando por liberarse apareciendo en público con el pecho descubierto, las mujeres de la India se han liberado negándose a aparecer en público con éste descubierto).

Veamos otro ejemplo de legislación suntuaria dentro de un contexto político menos conocido. Según relata Diego Durán, una de las primeras fuentes importantes de información sobre el México precolombino, los plebeyos no podían llevar prendas de algodón, plumas ni flores, ni tampoco podían beber chocolate o comer manjares refinados. En otras palabras, una de las principales líneas de fuerza de las antiguas formas de consumo conspicuo consistía en frustrar cualquier intento del populacho por emular a las clases superiores. La emulación, que Veblen considera el primer

motor económico después de la supervivencia, no se convirtió en una fuerza económica importante hasta que las clases dirigentes dejaron de estar constituidas por élites endógamas y hereditarias. Sin embargo, las teorías de Veblen se pueden aplicar con notable precisión a la transición europea de las monarquías feudales a las democracias parlamentarias capitalistas, con sus clases altas mercantiles e industriales que, efectivamente, derrochaban sus recién amasadas fortunas en mansiones, tumbas y objetos suntuarios para demostrar que estaban a la altura de sus antiguos superiores. No puedo aceptar, empero, la caricatura que Veblen hace de los burgueses ansiosos por subir en la escala social y cuya sed de prestigio les induce a caer en un consumismo necio y no utilitario. Las nacientes élites capitalistas no pretendían destruir a los aristócratas, sino unirse a ellos, y para esto no tenían más remedio que imitar los cánones de consumo aristocrático.

¿Se trata tal vez de uno de esos ejemplos en que las cosas siguen igual, por muchos que sean los cambios que atraviesan? Muy al contrario, las nuevas minorías selectas del capitalismo trastornaron las vinculaciones tradicionales entre los objetos suntuarios y el mantenimiento de la riqueza y el poder. En las sociedades capitalistas las altas esferas no están reservadas a aquellos que insisten en ser los únicos con derecho a posesiones

raras y exóticas. Como acabo de mencionar, el poder y la riqueza proceden del comercio en mercados abiertos y, salvo algunas excepciones (¿cómo las joyas de la corona de Inglaterra?), todo se puede comprar. No sólo no hay ninguna ley que impida que una persona normal adquiriera un Rolls-Royce, fincas en el campo, caballos de carreras, yates, gemas y metales preciosos de toda clase y raros perfumes, las obras de grandes artistas y artesanos y lo último en alta costura y cocina, sino que la riqueza y el poder de la gente que se encuentra en la cima aumentan en proporción con el volumen de tales compras.

Y esto me lleva a la situación de los vilipendiados yuppies, acaso los consumidores de objetos suntuarios más voraces y depredadores que el mundo haya visto jamás. La mala fama de los yuppies se debe a que su afán por comprar símbolos de riqueza y poder no constituye un caso más de propensión extraña a la emulación a cualquier precio. Se trata más bien de una implacable condición del éxito, impuesta desde arriba por una sociedad en la que la riqueza y el poder dependen del consumo masivo. Sólo los que pueden dar prueba de su lealtad al ethos consumista encuentran admisión en los círculos más selectos de la sociedad de consumo. Para el joven que asciende en la escala social (o incluso el joven que simplemente no quiere bajar en la escala social),

MARVIN HARRIS

el consumo conspicuo es no tanto el premio como el precio del éxito. La ropa de marca, los coches deportivos italianos, los discos láser, los equipos de alta fidelidad, las frecuentes expediciones de compra a esos bazares orientales de vidrio y acero que son los grandes almacenes, los fines de semana en la costa, los almuerzos en Maxim's: sin todo ello resulta imposible entrar en contacto con las personas que hay que conocer, imposible encontrar el empleo idóneo. Si esto implica endeudarse con tarjetas de crédito, retrasar el matrimonio y vivir en apartamentos libres de niños en lugar de hacerlo en una casa de las afueras, ¿cabe imaginar mejor prueba de lealtad hacia los superiores? Pero volvamos al mundo tal como era antes de que hubiera clases dirigentes y grandes almacenes.

FIN