

autónoma y una estructura relativamente apretada. De lo dicho se desprende que, por ahora, el grupo de empleados-pequeños funcionarios escapa a una definición posible de clase.

Concluyendo, se presentan las siguientes vías como medios más fructuosos para un estudio de este grupo: 1) Comprender la situación del empleado como situación de transición. 2) Comprender la manera cómo el empleado asimila las normas burguesas, analizar los fundamentos de su complejo de pasividad (el hombre informado y no participante). 3) Estudiar el papel de la cultura en tanto que modo de promoción y vía de acceso al estamento burgués. 4) Estudiar los efectos de las transformaciones modernas del trabajo de escritorio: a) Adaptación al trabajo; b) Relación del empleado con el trabajo y su oficio; c) Relaciones con los jefes y reacciones al nuevo tipo de disciplina; d) Participación social general, y e) Aspiraciones y representaciones que tiene de su propia situación. 5) Comprender la significación particular que reviste el sindicalismo para los empleados que a él se agregan. 6) Intentar descubrir las reacciones de «fad-bock» en el sistema de manipulación al cual el empleado está sometido; medir su resistencia a la social global.

Las investigaciones hechas con este método en la administración pública de París muestran, precisamente, la ambigüedad de la conciencia de clase de los empleados y pequeños funcionarios, con matices sumamente interesantes en muchas manifestaciones de su vida.—
JUAN CARLOS AGULLA.

COGAN (M. L.): *The Problem of Defining a Profession*, en «The Annals of the American Academy of Political and Social Science», vol. 297, enero 1955, págs. 105-111.

Definir la profesión en cuanto tal tiene sus riesgos. Estos nacen de que el objeto está dentro del juego de acciones y reacciones sociales, y el concepto se carga de potencia emocional. Por ello, muchos de los más eminentes investigadores sobre la materia no se aventuran a dar una noción. Representantes característicos de esta tendencia pueden ser Alexander M. Carr-Saun-

ders y P. A. Wilson, cuyo libro *The Professions* (1933, ocupa un puesto destacado. Igualmente O. Garceau (*Some aspects of medical politics*, 1939) y Roy Lewis y Angus Maude (*Professional People in England*, 1953). El autor del artículo estima, por ello, que se ha progresado poco desde que Abraham Flexner, en 1915, propusiera unos criterios, devenidos clásicos. Sin embargo, cabe examinar los caminos seguidos para circunscribir tan importante concepto sociológico, y clasificarlo en tres niveles. Primero, la profesión se define en un nivel histórico y lexicológico. Su ventaja es evidente. «Sólo cuando se ha hecho un examen lexicológico e histórico, como paso inicial en el proceso, es posible comenzar a aislar los rasgos esenciales de la profesión en general y describir, aunque sólo como intento, los límites que los separan de estos términos conexos». (Pág. 106.) Segundo, el que el autor llama «nivel persuasivo». Consciente o inconscientemente, estas definiciones tratan de conformar las aptitudes personales respecto a las profesiones. Las profesiones tienen que ser deseadas y deseables, y a ello contribuyen las definiciones persuasivas. Este aspecto ha sido subrayado, entre otros, por R. D. Kohn. *The Significance Professionals Ideals*, en «The Annals», 101, mayo 1922, y R. Pound, *The professions in the Society of Today*, en «New England Journal of Medicine», 241, sept. 1949. Junto a estos dos tipos está el tercero: el tipo «operacional». Arranca del clima científico de nuestra época. «Se pide lo observable y mensurable; las afirmaciones lexicológicas y persuasivas no satisfacen» (pág. 108, col. 2). Los conceptos operacionales determinan la educación general y especial que se exige, los requerimientos para la admisión en la práctica de la profesión, los *standards* demandados para un servicio competente. Están íntimamente ligadas con los códigos de ética profesional. B. Y. Landis ha subrayado en su importante libro *Professional Codes*, New York, 1927, que las profesiones que se basan en «a code containing clear definitions of situations» son los que alcanzan un control óptimo sobre la conducta ética de sus miembros.

Queda, por último, indicar los problemas y áreas de investigación. Son, en primer lugar, la absorción de los profesionales por el Estado y las gran-

des corporaciones. «Es una cuestión discutible si es posible mantener el profesionalismo bajo estas condiciones». Otra muy importante es la cuestión del profesionalismo individual y de las asociaciones profesionales. «Hay dos clases de profesiones: personal y asociativa». Otro: las asociaciones profesionales, ¿protegen a sus miembros o al público? De todo ello resulta, como sumario y proyecto del trabajo, que la definición de una profesión sólo puede hacerse en un contexto lexicológico e histórico y deben proveer de ideal y desarrollar las líneas de conducta y actividad propias.—E. G. A.

CURTI (M.): *Intellectuals and other people*, en «The American Historical Review», vol. LX, núm. 2, enero 1955, págs. 259-282.

El autor se plantea el problema de la vigencia social de los intelectuales en América, partiendo de la afirmación que «los americanos tienen fe en lo racional, pero a la par tienden a sospechar de la vida de la razón». La desconfianza frente a los intelectuales se basa en varias causas: en primer lugar, la oposición entre razón y fe; pero dado el proceso de secularización de la vida americana, ya no es una fuente de antiintelectualismo. Mucho más importante es el sentido práctico del americano, particularmente desarrollado en las regiones del Oeste, llamadas fronterizas. Estos americanos son los herederos del sentido utilitario de la clase media inglesa del tiempo de Isabel. El ideal de ellos es el «self-made man», el hombre de acción. Un resto de este desprecio por el intelectual siempre inquisitivo, dubitante y crítico es la creencia de que la cultura es un asunto de mujeres. El hombre de negocios influye así en la desestimación del intelectual. Pero no sólo ello: también en la estimación de la «cierta» labor intelectual. Morris Cohen ha hecho la acertada observación de que lo mismo que en el mundo americano de los negocios tiene más valor el promotor y el comerciante que el productor, en el de la inteligencia se estima, sobre todo, el popularizador y «administrador». En todo caso, el intelectual ocupa en América un puesto menos importante que en Europa. En ello no ha dejado de influir, por últi-

mo, su misma constitución política. Se pudo pensar que en un ambiente democrático y liberal el intelectual alcanzaría un gran relieve. Pero democracia es igualdad. La inteligencia pertenece por igual a todos los hombres: la mayoría es el criterio de la verdad. El pueblo es la fuente de toda verdad. Se desconfía del que se aparta de él. No se tiene fe en las ideas de «un» hombre. Los intelectuales son acusados, además, de no interesarse en las luchas del hombre vulgar por una más alta justicia social. Lo cual no siempre es cierto.

Correspondiendo a esta actitud del pueblo respecto a los intelectuales, está la de los intelectuales respecto a ciertos grupos de la sociedad americana. A poco de terminar la primera guerra mundial, ciertos psicólogos anunciaron que la edad media del americano era trece años. Esto se ha corregido con investigaciones posteriores más cuidadosas. Pero otra circunstancia ha venido a agravar la cuestión. Últimamente los intelectuales no sólo dudan de la capacidad de pensar del vulgo, sino de la suya propia. Es de los mismos intelectuales de donde nace una amplia literatura «anti-intelectual». Naturalmente, aquí la voz «anti» tiene un sentido distinto: se trata de fijar los límites de la razón, más que de eliminarla. Las dos figuras que pueden representar más claramente esta tendencia, Marx y Freud, tienen esta peculiaridad.

En los últimos tiempos del antiintelectualismo americano se ha extendido y exacerbado (Mac-Carthysmo es una de sus formas). A ello ha contribuido la guerra fría y ciertos casos de conducta desleal de intelectuales respecto a su patria. Los sociólogos creen que tal antiintelectualismo es el resultado de profundos cambios sociales y culturales. La especialización del saber ha hecho más grande la distancia social entre el intelectual y el resto de la comunidad. Esto de un lado. De otro, el carácter social de nuestra época hace que el no conformista sea considerado como peligroso para el grupo.

El miedo se ha difundido por toda América, y aquellos que viven de las ideas están sujetos más que nunca a ataques histéricos. Esto puede poner en peligro no sólo la vida intelectual, sino la misma civilización americana. — E. G. A.