



Goffman sobre los múltiples canales interaccionales

Double Talk

A lo que se comunica oficial o explícitamente en una interacción social hay que añadir lo que se comunica discreta o indirectamente a través de una serie de canales secundarios de comunicación, dando lugar al fenómeno que Goffman llama 'double talk', "doble discurso", que comentamos en este retropost de 2010.

El capítulo 5 de *The Presentation of Self in Everyday Life*, de Erving Goffman, se titula "Communication Out of Character." En la comunicación, los sujetos proyectan un concepto del yo y del otro adecuados al intercambio comunicativo. Es lo que podríamos llamar la modalidad principal de la interacción comunicativa, pero también hay otras modalidades de comunicación alternativas o superpuestas a ésta, y sobre esta comunicación "saliéndose del personaje" versa el capítulo.

Resumiré primero algunos aspectos de este tipo de comunicación, para luego centrarme en la noción de "double talk".

Los sujetos comunicativos actúan en tanto que [miembros de equipos](#) que entablan un ritual social organizado:

"cada equipo tiende a suprimir su visión sincera de sí mismo y del otro equipo, proyectando una noción de sí y una noción del otro que sea relativamente aceptable para el otro" (167).

Los equipos colaboran no sólo en el acto social en sí que se esté llevando a cabo (una venta, una conferencia, etc.) sino también ayudándose mutuamente a mantener esta versión de sí que uno y otro quieren proyectar. Goffman escribió más sobre esto en su artículo "On Face-work" en *Interaction Ritual*.

Pero a la vez los individuos quieren comunicar que no se agotan en el personaje—suelen lanzar señales, a ciertos destinatarios, de que su visión de la situación o de los sujetos comunicativos, de sí mismo o del otro, es distinta de la oficialmente proyectada por la situación. Así que se abre un segundo canal de comunicaciones. Éstas, dice Goffman, no suponen un reflejo más auténtico de la "realidad"—pues la realidad es el conjunto de la situación. En cualquier caso, si se proyectan informaciones contradictorias, se requiere una gestión de impresiones, de públicos y de canales comunicativos para evitar interferencias indeseadas con el rol oficial y público del sujeto. Cuatro tipos distingue: *el tratamiento de los ausentes*, *el discurso sobre la escenificación (staging talk)*, *la colusión entre equipos*, y *las acciones de realineamiento*.

Tratamiento de los ausentes. Cuando un equipo se retira de la vista del público, a las traseras del escenario, muy sistemáticamente se produce un tratamiento derogatorio del público, inconsistente con el tratamiento que se les da cara a cara. (Podríamos hablar de una hipocresía sistemática de la interacción social—una "profanación ritual" del público y de la escena oficial, dice Goffman). Esto sirve para mantener la cohesión del equipo. Así, en un negocio, con frecuencia se satiriza o parodia el comportamiento "oficial" destinado a los clientes, o el comportamiento de éstos, con drama burlesco o apelativos grotescos para referirse a los clientes. A la gente se la tiende a tratar bien cuando están presentes, y mal cuando están ausentes: es "una de las generalizaciones básicas que se pueden hacer sobre la interacción" (175).

Discurso sobre la escenificación (Staging Talk): Es el discurso interno del equipo sobre la escenificación y presentación de su show ante el público. "Lo que dicen los cómicos y los académicos son cosas muy diferentes, pero lo que dicen sobre lo que dicen es bastante parecido" (176)—lo que atrae la

atención del público, las condiciones del local, cuestiones de organización del espectáculo, etc.

Colusión entre equipos. Goffman llama "colusión entre equipos" a cualquier tipo de comunicación colusiva que se transmite cuidadosamente de modo que no ponga en peligro la ilusión que se está presentando al público. Conlleva pues la creación de distinciones entre el público en general y algún sector del mismo que forma un grupo aparte y que sí ve esa doble comunicación.

"Cuando un participante transmite algo durante la interacción, esperamos que se comunique únicamente a través de los labios del personaje que ha elegido proyectar, dirigiendo abiertamente todas sus intervenciones al conjunto de la situación interactiva, de modo que todas las personas presentes se les da la misma categoría como receptores de la comunicación"
(176)

—pero eso es una convención estructural, que permite precisamente su socavamiento. Por ejemplo, observa Goffman que los escuchetes están feos en público, pero que normalmente los participantes en una conversación privada ante otras personas hacen *como si* las demás personas pudiesen oír lo que están diciendo, aunque no sea el caso. En suma, que hay colusión entre equipos porque puede subvertirse esa definición única y pública de la comunicación: el actor puede comunicarse también *saliéndose del personaje*, pero haciéndolo de tal manera que sólo una parte del público vea que está sucediendo algo fuera de tono con la definición de la situación que se está transmitiendo. Aquí ya nos vamos acercando más a la cuestión del *double talk*. A veces se logra esa doble transmisión con un sistema de señales secretas: por ejemplo las palabras clave de los vendedores de grandes almacenes para transmitirse información a la vez frente al cliente y a sus espaldas, con objeto de facilitar la venta,

librarse del cliente, etc. O las señales musicales que envía un pianista acompañante a un cantante, para hacerle volver al tono requerido. Cuanto más inconscientemente y espontáneamente se usen señales semejantes, tanto más desapercibido pasará para los interactores en colusión que de hecho ellos forman un equipo aparte: "un equipo puede ser una sociedad secreta, incluso para sus propios miembros" (184). La doble comunicación colusiva, surgida ante el público, puede perpetuarse aun en su ausencia, cuando no tiene sentido práctico inmediato—los actores pueden haber desarrollado una afición a esta manera de llevar a cabo su número.

Acciones de realineamiento. Hay posiblemente una diferencia sólo de grado entre la colusión entre equipos y las acciones de realineamiento que tratamos ahora. Hablábamos allí de tres equipos: los actores, el público en general, y los destinatarios de la comunicación secreta. En este otro caso basta con dos equipos, y un mismo público receptor de las dos líneas de comunicación ("oficial" y "extraoficial"). Cada equipo o sujeto dirige al otro una línea extraoficial de comunicación, en canales subordinados (insinuaciones, tono expresivo, ambigüedad, etc.), de tal modo que el comunicador pueda siempre negar que el mensaje ha sido enviado, si es que el receptor lo rechaza expresamente.

"Quizá la tendencia más corriente de la comunicación subterránea consiste en que cada equipo se pone a sí mismo de modo sutil en una luz favorable, y sutilmente pone al otro bajo luz desfavorable, a resguardo de cortesías verbales y halagos que señalan en la otra dirección" (191)

Otras veces esta comunicación subterránea va encaminada a modificar la distancia y formalidad o naturaleza de la interacción: se "sacan antenas" para ver si el otro o la otra responde, de manera quizá igualmente resguardada en principio, y poco a poco se reorienta el trato entre los dos

interactores, y se puede pasar a poner la relación en otra categoría, de modo explícito. (Ligues y seducciones son un caso claro aquí). También cuestiones como orientaciones ideológicas, religiosas o políticas, se desvelan poco a poco y de manera ambigua, sin comprometer mucho al sujeto, y dándole opción de retirarse tácticamente si la respuesta no es la esperada. Es interesante la observación de Goffman sobre los homosexuales:

"Los protocolos para revelarse de manera protegida en el mundo homosexual tienen una doble función: revelar la pertenencia a una sociedad secreta, y realizar avances para una relación entre miembros particulares de esa sociedad" (193)

—y remite al relato de Gore Vidal "Three Stratagems" como ejemplo de estas negociaciones entre líneas.

Realmente parece que a todas estas comunicaciones por sobreentendidos, una vez se estabiliza una diferencia entre canal oficial y canal subordinado, sería aplicable el término *double talk*, o "doble discurso", que Goffman define así:

"Mediante esta técnica de comunicación dos individuos pueden transmitirse entre sí información de una manera que sea inconsistente con su relación oficial, o sobre un asunto inconsistente con su relación oficial. El doble discurso conlleva el tipo de sobreentendido que pueden transmitir ambas partes y



mantenerlo durante un período considerable. Es un tipo de comunicación colusiva diferente de otros tipos de colusión en el hecho de que los personajes contra quienes se efectúa la colusión son proyectados precisamente por las personas que entran en colusión." (194)

—un bonito caso de cómo el sujeto es múltiple, un juego o gestión de sujetos presentados a diferentes públicos (entre ellos, posibles observadores, el interlocutor inmediato, y el propio sujeto *si fuese lo que aparenta ser*). A veces se comunican de esta manera, dice Goffman, un superior y un subordinado cuando el subordinado es quien conoce mejor las cuestiones del trabajo: mantienen su papel, pero por debajo es el subordinado quien da las instrucciones. También se da cuando los sujetos están pactando un acuerdo ilícito, pero les interesa mantener una fachada de legalidad y no dejar caer todas las máscaras ante el otro. Así se pueden cerrar tratos efectivos sin entablar un trato de solidaridad mutua entre los sujetos "oficiales".

"Y de manera más importante, quizá, el discurso doble se da de manera sistemática en situaciones íntimas domésticas y del trabajo, como una manera segura de transmitir o rechazar peticiones u órdenes cuando esto no se podría hacer abiertamente sin alterar la relación" (195)

Un par de observaciones importantes más sobre el papel de los equipos y sus realineamientos hay en este capítulo.

Uno: Los equipos dividen a veces funciones entre sus miembros, lo cual lleva a una simetría a veces entre equipos rivales. Y entonces puede formarse un equipo "extraoficial" entre los técnicos de diversos equipos que desempeñan la misma función. Por ejemplo, entre los abogados de partes contrarias enfrentados en un juicio, o entre personas del otro equipo que (según captamos) entienden la situación de la

misma manera que nosotros. Puede haber maniobras de complicidad, miradas, guiños, etc. que deben ser cuidadosamente gestionados para no entorpecer la labor del equipo. El papel de la mirada en el momento clave es aquí esencial para establecer estas valoraciones de la situación y alianzas extraoficiales.

Dos. En la conversación habitual, y especialmente en tono de broma, se forma un complejo juego de alianzas y traiciones, formaciones de equipos evanescentes, cambios de bando y realineamientos, de modo que este tipo de interacción es casi lo más característico de las escenas (rituales) de confraternización. Los sujetos son tan pronto aliados del equipo como público al que va dirigida la actuación, y en una sucesión de interacciones se pueden asumir papeles más o menos sostenidos de aliados, de asistentes y espectadores.

La noción de *double talk* de Goffman funciona a un nivel distinto de los conceptos de inferencia, implicatura, sobreentendido, etc. que se analizan en pragmática. En efecto, el foco de esta noción no es lingüístico o lógico sino sociológico e interaccional. Así, los recursos lingüísticos mencionados pueden utilizarse para articular un *double talk*, pero no lo definen como tal. Lo que es determinante aquí es la presencia y reconocimiento de dos canales de comunicación, uno explícito y otro entre líneas—unidos a dos tipos de relaciones sociales diferentes entre los sujetos, relaciones que son negociadas o redefinidas mediante el uso de este doble discurso.

Me interesa la conexión de este fenómeno con cuestiones de pragmática literaria como los narradores no fiables, las modalidades de la ironía... y también con la teoría del sujeto como socialmente constituido. *Contenemos multitudes*, decía Whitman, y los análisis de Goffman parecen convenir en ello:

one is a crowd. Así que de todos los sujetos potenciales que contiene la persona con quien nos comunicamos, seleccionamos uno, o dos, y enviamos un tipo de mensaje que hace a esa persona reconocerse como tal sujeto, o como tal sujeto estratificado y dividido.

Los escritores que juegan con estos múltiples sujetos superpuestos, y nos ofrecen por ejemplo el discurso de un narrador no fiable, como canal de comunicación explícito, a la vez que mediante sutiles juegos de presuposiciones, de valoraciones aceptadas, de atentados al sentido común, etc., superponen a ese discurso otro discurso subterráneo—que paradójicamente es el discurso de la obra como tal—del drama (en el que los personajes suelen dividirse ente fiables y no fiables) o de la novela. A veces, por debajo de una obra en la que no hay ningún personaje ni discurso fiable puede correr sin embargo un canal de comunicación fiable cláramente discernible.

Otras veces, algunos escritores—más taimados, o más enredadores— juegan precisamente a emborronar la diferencia entre uno y otro canal de comunicación.

Muchas otras cuestiones interesantes de pragmática y hermenéutica surgen con esta consideración de los dobles discursos. El lenguaje no dice lo que dice, o más bien no *hace* lo que dice. El doble discurso tiene lugar entre los sujetos, que a veces han de ser extraídos o invocados de las profundidades del interlocutor, como si de demonios se tratara (*Soy Legión....*). A veces una larga secuencia discursiva tiene perfecto sentido lingüístico, pero su sentido interactivo va por otro lado, y consiste en una redefinición de la relación entre hablante y oyente—o una propuesta de ello; de modo que la acción del discurso sucede entre las palabras, o entre los sujetos, y ningún análisis textual del mismo nos desentrañaría ese sentido, si no acudimos a considerar el contexto global de comunicación.

Otras veces creemos detectar esas corrientes subterráneas que cruzan un discurso, pero puede ser un problema de sobreinterpretación, algún tipo de [apofenia](#). Y otra cuestión más se plantea, y otra más allá detrás de esa, pues el sentido prolifera. Puede suceder que los mismos sujetos que están interactuando, o comunicándose a un nivel determinado, no sean plenamente conscientes de ese discurso subterráneo: o que éste sea evidente para uno de ellos, pero no para el otro, o que sea sólo un analista, o un tercero (o un narrador o lector, en el caso de la ficción) el que es capaz de detectar esos dobles mensajes que contienen las palabras. O mejor dicho, que contienen cuando las dice la persona adecuada en la situación adecuada—como una fórmula mágica que no funciona sin esas condiciones de felicidad.

[Todo es un código secreto](#)

—oOo—

📖 Otros asuntos de Blogs

- ✓ Beowulf retocado digitalmente
- ✓ La ley de la calle
- ✓ Los esclavos de Mansfield Park
- ✓ Avatar
- ✓ El interlocutor interiorizado
- ✓ El hipertexto en retrospección
- ✓ Imaginación, memoria y narración
- ✓ Una obligación INELUDIBLE del Rey
- ✓ Equipos y sujetos (al equipo)
- ✓ Ante la huelga naci

- ✓ Adam's Tongue, 1: Las dimensiones del problema
- ✓ Exámenes especiales para aprobar naciis
- ✓ Sublimación al cuadrado
- ✓ Diarios, sujetos y blogs
- ✓ 'Ágora' de Amenábar
- ✓ Contra la migración obligatoria
- ✓ Victorian Dark Matter
- ✓ Índice de 'Vanity Fea' en Ibercampus
- ✓ El evolucionismo de Lucrecio: Exaptación y retrospección
- ✓ España decreciendo



