



Vanity Fea

José Ángel García Landa

Un retopost de 2009, sobre interacción comunicativa:

El interlocutor interiorizado

En su actuación discursiva el hablante intenta justificar su postura con respecto a la afiliación con grupos e identidades sociales determinadas. Al posicionarse, perfila su identidad y se modela a sí mismo, presentándose como imbuido de ciertos valores representativos de procesos discursivos y sociales más amplios. Y haciendo esto proyecta tanto una imagen de sí mismo como una imagen implícita de su interlocutor y de las actitudes de éste frente al hablante y a su discurso.

Me he estado leyendo últimamente el libro de Antonio García Gómez *Habla conflictiva como acción social*, que analiza los diferentes posicionamientos de los hablantes a la hora de enfrentarse a otros en una confrontación verbal—algo que hacen asumiendo diversos tipos de yo, o de "self" como dice él no sé por qué.

García Gómez no presenta el yo del hablante como algo monolítico, sino más bien como algo mediado por una retórica y una pragmática interpersonal—el yo que se presenta y se manifiesta es el resultado de diversas estrategias posibles de posicionamiento, presentándose ya sea como un yo individualizado o como el representante de un grupo social, o de valores socialmente sancionados. Buena parte de la discusión va dirigida a negociar el posicionamiento social de los hablantes, su aceptación simbólica en un grupo socialmente prestigioso, o el rechazo de esta pretensión. O bien, al contrario, el hablante puede representarse a sí mismo delimitando una autonomía personal frente a un grupo.

"En lo que respecta a la construcción y negociación de las versiones del mundo a través del discurso, hemos confirmado que el *self* es un proyecto reflexivo, social y discursivo (Giddens, 1991; Lorenzo-Dus, 2000). En un episodio de habla conflictiva, los hablantes se valen de un

complejo entramado de estrategias de cortesía verbal para categorizarse, compararse socialmente con el adversario e invocar para sí una identidad social concreta. Dicho de otro modo, los hablantes negocian las realidades opuestas que defienden en función de activar un posicionamiento determinado. Además, la activación de un posicionamiento u otro no es sino una construcción discursiva." (132)

Establece García Gómez un paralelismo entre los posicionamientos que adoptan los hablantes según su poder discursivo y los dos ejes fundamentales de la teoría de la cortesía verbal: estrategias de inclusión o búsqueda de solidaridad, y estrategias de exclusión o búsqueda de autonomía. Así, los hablantes con poder o con apoyo social se presentarán (en una confrontación o debate) como portavoces sociales autorizados, como un yo normativo que negocia el acercamiento del interlocutor al grupo prestigioso, o bien como un yo disciplinario que castiga al interlocutor y destruye su autoimagen. Los hablantes con menos asideros sociales se presentarán como un yo redimido, o como un altruista. Una estrategia posible es disociarse de su yo pasado e intentar acceder al grupo social representado por el interlocutor. En todo caso, la actuación discursiva discrepante negocia y redefine la naturaleza de los hablantes y la versión de la realidad que ofrece su discurso:

"la intención del hablante de introducir una versión diferente de la realidad que el adversario sostiene tiene como finalidad presentar unos valores distintos que provoquen un nuevo proceso de comparación social que favorezca, a su vez, la recategorización social del hablante, con el consiguiente cambio en su identidad social. Este hecho, finalmente, le asegura la movilidad social a una categoría socialmente aceptable". (133)

Si la actuación o posicionamiento de los hablantes socialmente

reprobables es indefendible, y el interlocutor no ofrece un punto de encuentro, se presentarán los primeros como víctimas de la sociedad, o bien como seres antisociales, agresivos con el interlocutor.

El análisis llevado a cabo en este libro parece un tanto mecánico a veces, a modo de tesis doctoral—supeditado al método elegido y condicionado sobre todo por las características muy particulares del tipo de interacción conflictiva que analiza—un programa tipo telebasura británico (*Kilroy*) en el que los hablantes debaten y se posicionan claramente frente a un problema social o de comportamiento que afecta directamente a algunos de ellos.

Es interesante ver cómo los hablantes intentan justificar su postura con respecto a la afiliación con grupos e identidades sociales determinadas: en el debate, cada hablante, al posicionarse, perfila su identidad y se modela a sí mismo, o lo intenta, presentándose como imbuido de ciertos valores sociales o ciertas características que le trascienden, y que son representativas de procesos discursivos y sociales más amplios. O bien pretende dramatizar su desvinculación de un grupo indeseable y su nueva vinculación al grupo favorecido por los hablantes fuertemente posicionados (y por el público). Pero en general en los diálogos transcritos se aprecia (quizá dadas las características del programa, que prima la confrontación) poco interés por comprender la posición del otro, y una clara voluntad de [arroparse en su propio papel](#) y expresarlo coherentemente hasta sus últimas consecuencias. Mientras que otros actores pugnan por arrancar al hablante la máscara que elige ponerse y que cree que le favorece. Un actor social, nos dice Goffman, tiene como objetivo prioritario mantener la definición de la situación promovida por su actuación—y esto supone la sobrecomunicación de algunos aspectos de la situación, y la infracomunicación o supresión de otros aspectos (141). Todos somos tendenciosos, y grandes

partidarios de nosotros mismos.



En otros tipos de conversación menos confrontacionales se aprecia menos claramente que en los debates de Kilroy, pero aun allí me ha llamado la atención muchas veces cómo cada interlocutor va a lo suyo, cada loco con su tema, y va desarrollando su propia línea de pensamiento, o la que quiere imprimir al encuentro conversacional, sin atender mucho a los intereses de los demás. A veces es casi delirante, y el discurso de cada cual parece más expresivo que comunicativo—el desarrollo de un *identity theme*, que diría [Norman Holland](#). La

conversación corre el riesgo de convertirse en un par de monólogos superpuestos o alternantes, con cada uno de los discursos ofreciendo una imagen favorable de quien lo promueve pero a veces sin mucho punto de encuentro.

Leyendo el libro de Erving Goffman *The Presentation of Self in Everyday Life* también se encuentran observaciones útiles para el análisis de la conversación. La tesis central de Goffman es que cada interactor social no sólo desempeña un rol social determinado mediante la actuación o la palabra, sino que además lo proyecta y lo representa activamente, dando señales sobradas de quién cree que es, de quiénes cree que son los demás interlocutores, y de cómo espera cada cual que se interprete la situación presente en que se hallan; para engrasar la vida social, conviene que haya pocos equívocos sobre el tipo de intercambio social que se está realizando—un

encuentro profesional, una pausa en el trabajo, o lo que sea en cada caso. Así, la situación o encuentro social no sólo tiene lugar efectivamente, sino que se resignifica, se negocia o se modula desde el punto de vista de cada uno de los interlocutores.

En otros artículos hablé de cómo Goffman define a [los sujetos actores](#), de cómo estudia [su organización por grupos y equipos](#)—no es bueno ni frecuente que el actor esté solo—y de cómo se distribuye el espacio social dividiéndolo en [frente o escena y trasera o bambalinas](#), para presentar estas actuaciones al público. Normalmente un encuentro social se presenta como un equipo de actores (con acceso a bambalinas) actuando para otro equipo, el público, sin acceso éste a las traseras del teatro. Luego hay que añadir a los que no son actores ni público, y que normalmente ni están ahí, aunque a veces irrumpen e interrumpen la función.

Bien, pues en el capítulo cuarto, "Roles discrepantes", trata Goffman de diversos tipos de posicionamiento social intermedios o complejos, que hacen más complicada la división simple entre actores y público al ser por definición roles múltiples, superpuestos o ambiguos.

Una cuestión crucial en la representación social es que hay *secretos*. Los actores conocen secretos que el público no debe conocer—los secretos de las bambalinas, ligados al espacio no accesible para el público. Por tanto, una cuestión primordial en la actuación social es la dosificación de la información y la gestión de los secretos. Una importante función de los "roles discrepantes" es acceder a los secretos, o gestionarlos, complicando una división ingenua y simple entre actores y público. Los roles discrepantes más espectaculares son los que conllevan una falsa identidad: [informantes](#), [espías](#), [plantaos](#).... (Nota: si un espía es alguien del público que se hace pasar por uno de los actores, un "plantaos" es uno de los actores que se hace pasar por un miembro del público—pero

que juega para el equipo de los actores). También hay *inspectores*, oficiales o de tapadillo—e incluso suplantadores de estas posiciones, "listillos" que se hacen pasar por miembros autorizados para inspeccionar a los actores, y hasta a los inspectores si te descuidas. O espías de la competencia—actores de otra compañía que se hacen pasar por inocentes miembros del público.

Aún define Goffman otros roles que pueden superponerse a éstos:

- 1) el de "no persona", como los sirvientes u operarios que convencionalmente no existen—o niños, viejos, y demás,
- 2) los especialistas profesionales de servicios, con acceso a secretos profesionales: médicos, abogados, etc.;
- 3) Los *colegas*—los de otro equipo—son aún otro tipo de rol discrepante, a veces competencia y a veces miembros asociados y conocedores de secretos por analogía)
- 4) los *confidentes*, que supuestamente se mantienen al margen pero son depositarios de los secretos de los actores.

Un rol discrepante que me interesa aquí es el de *mediador*—mediador entre dos equipos o entre actor y público: "el mediador se entera de los secretos de cada una de las partes y le da cada una de las partes la impresión de que le mantendrá los secretos; pero tiende a dar a cada una de las partes la impresión (falsa) de que es más leal a ellos que a los otros" (149). Hay algunos roles profesionales o institucionales afines a estos mediadores—como los capataces, mediadores entre patrono y obreros. O, también, los presentadores de un conferenciante—que median entre él y el público, "con frecuencia sirviendo como un modelo altamente visible para los demás oyentes, ilustrando con expresión exagerada el interés y apreciación que deberían mostrar, y dándoles pistas sobre si una observación dada debería ser recibida con seriedad, carcajadas o risitas apreciativas" (150).



Bien, todo esto viene a cuento de los roles conversacionales, y a ellos nos vamos acercando. La conversación también es una *performance* teatral, para Goffman, y aunque los equipos se turnen, normalmente uno de ellos (un equipo de un solo actor, normalmente) ocupa la escena. Esto es especialmente claro en el caso de [la narración conversacional](#), cuando los demás oyentes ceden voluntariamente tiempo y preeminencia al narrador, y se constituyen en público paciente. Recordemos que, aunque en la acción intervengan diferentes grupos sociales y equipos, o aunque actores y público alternen sus papeles, hay una cierta tendencia espontánea según Goffman a generar en un encuentro dado una situación de interacción entre dos equipos.

"El rol de mediador parece ser especialmente significativo en el trato social informal, ilustrando de nuevo la utilidad del enfoque basado en dos equipos. Cuando un individuo

de un círculo conversacional emprende un acción o discurso que recibe la atención concertada de los allí presentes, define la situación, y puede definirla de una manera que no sea fácilmente aceptable para su audiencia. Alguno de los presentes notará mayor responsabilidad por él de la que sienten los demás, y podemos esperar que esta persona más cercana a él haga un esfuerzo por traducir las diferencias entre hablante y oyentes a un punto de vista que sea más colectivamente aceptable que la proyección original. Un momento más tarde, cuando otra persona recibe la palabra y la atención, otro individuo puede encontrarse asumiendo el papel de mediador e intermediario. Una sesión de conversación informal puede verse, de hecho, como la formación y reformación de equipos, y la creación y recreación de intermediarios" (151)

De hecho podríamos llevar un poquito más allá el análisis de Goffman—pero en su línea de razonamiento, que nos hace pensar constantemente que el sujeto individual y la interioridad compleja se generan interaccionalmente—mediante la [interiorización de la interacción social](#).

Así pues, una vez visto que cada individuo llega a una situación de diálogo con una identidad y un posicionamiento social, y con una línea de acción a la que atenerse—y con la voluntad de mantener esa faz pública, hay sin embargo una posibilidad de mediación entre su postura y la de los interlocutores, sobre todo una vez éstos manifiestan su propia postura, o manifiestan su reacción a la postura del hablante. Esta mediación se da en particular si el hablante desea un acercamiento a las posturas del grupo de interlocutores, o atraerlos a sí. El papel de mediador lo puede hacer un tercero, como hemos visto—pero también lo puede hacer un crítico interno, es decir, un tercero interiorizado. Así el sujeto modula su postura inicial y hace concesiones a lo que pueden ser otros puntos de vista sobre la cuestión que presenta, estableciendo

un acercamiento entre su postura y la de los interlocutores, o la que se supone a los interlocutores.

(Pues aquí hay que diferenciar en cada caso las posturas manifiestas públicamente en el encuentro, de las "reales" o posturas que se manifestarán frente a otros interlocutores—y también de las posiciones discursivas o posicionamientos dialógicos *implícitos*, los supuestos en el discurso de un interlocutor, el "oyente implícito" que construye, y que va reconstruyendo o modificando con las pistas o indicaciones que recibe de los interlocutores efectivos. En estudios literarios se habla con frecuencia del lector implícito; en análisis del discurso hablado no se habla tanto de oyentes implícitos, pero haberlos haylos).

Así, el sujeto interioriza la propia situación conversacional y establece un dialogismo interno, que le lleva a asumir internamente papeles de interlocutor implícito o proyectado, y a responder a ellos con un discurso que si bien es el suyo propio, también es un discurso filtrado por un mediador interno, y adaptado a la situación conversacional efectiva. El discurso deviene así una mediación por anticipado entre "nuestra" postura y la de los demás, mediación que hacemos nuestra al menos provisionalmente. Quien argumenta bien, llega incluso a formular los argumentos del interlocutor *mejor que el interlocutor*, y a la vez a orientarlos, enmarcarlos adecuadamente y rebatirlos, incluso antes de que se formulen. Gran parte del razonamiento y exposición de una cuestión puede consistir así en la interiorización de un oponente, o la creación de la imagen virtual de un interlocutor más o menos distante de las propias posturas—un *oyente resistente*, como diríamos adaptando la noción del *lector resistente* de Judith Fetterley. Así, como Whitman, contenemos multitudes—y no sólo dialogamos con quienes tenemos delante, sino con nuestra versión interiorizada de ellos, ya por anticipado. Y también puede un hablante comenzar su discurso de modo tentativo, próximo a los interlocutores, o haciéndoles

concesiones, para a continuación ir aproximando la argumentación a su terreno, si percibe que ha logrado atraer al interlocutor a una postura más próxima de la esperada, o de la mantenida inicialmente.

Aunque también se da el caso de que muchos hablantes se adaptan bien poco al que los escucha. Es, quizá, una cuestión de pocos recursos comunicativos—o de sofisticación comunicativa en el caso de quienes sí lo hacen.

[Vencer, convencer](#)

—oOo—

☰ Otros asuntos de Blogs

- ✓ El hipertexto en retrospectión
- ✓ 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 naci
- ✓ 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 retrospectión
- ✓ España decreciendo
- ✓ Cuidado con los compañeros de piso
- ✓ A Scanner Darkly
- ✓ Especiación y retrospectión: El diseño inteligente de Vladimir Nabokov

- ✓ Tres enfoques de los problemas científicos: Globalista, individualista y sistémico
- ✓ El estudio de la mente





