

Moral y estrategia en la teoría social de Erving Goffman

Morality and strategy in Erving Goffman's social theory

JUAN PABLO GONNET

Recibido: 25 de octubre de 2019

Aceptado: 19 de noviembre de 2020

Resumen: En la formulación de una teoría del orden social, frecuentemente se entiende que los componentes estratégicos y morales de la acción social constituyen fuerzas antagónicas. En este sentido, la teoría de la interacción de Erving Goffman, al abordar simultáneamente ambas dimensiones, ha sido descrita como ambigua, contradictoria e incluso complementaria. En este texto se sostiene que dichas interpretaciones resultan inadecuadas en tanto no dan cuenta del modo en el que Goffman redefine el vínculo entre moral y orden social. A partir de la reconstrucción de esta conceptualización, se pretende hacer comprensibles las interrelaciones que guardan los hechos normativos con el actuar estratégico.

Palabras clave: comunicación, consenso, interacción, moral, orden social, ritual.

Abstract: In the development of a theory of social order, it is often understood that the moral and strategic dimensions of social action are opposite forces. Thus, Erving Goffman's interaction theory, which simultaneously approaches both dimensions, has been described as ambiguous, contradictory and even complementary. In this article it is argued that these interpretations are inadequate, as they do not account for the way in which Goffman redefines the link between morality and social order. Starting from a reconstruction of this conceptualization, this paper purports to explain the relationships between normative facts and strategic action.

Keywords: communication, consensus, interaction, morality, social order, ritual.

El vínculo entre moral y orden social posiblemente es uno de los más complejos con los que debe tratar la teoría sociológica. Por un lado, resulta difícil negar que las dimensiones morales tienen un lugar significativo en el funcionamiento del orden social, pero por el otro es evidente que la sociedad ya no puede ser vista como el producto de un consenso moral (Boltanski y Thévenot, 2006; Hitlin y Vaisey, 2010; Luhmann, 2013). En otras palabras, debemos reconocer que el orden social no puede entenderse como un orden moralmente regulado. Los individuos no sólo sortean y desafían las normas, sino que también buscan imponerlas, manipularlas y, en ocasiones, hasta modificarlas. En estos casos, se suele hablar de la capacidad de agencia de los actores y los grupos sociales. En tal dirección, podríamos decir que el problema que debe resolver una teoría del orden social es el de la relación entre moral y agencia, preservando la irreductibilidad de estas dimensiones.

En este artículo deseamos mostrar que la posible resolución de este problema constituye uno de los principales aportes de la teoría del orden de la interacción de Erving Goffman.¹ En ella, el autor consideró como igualmente significativos tanto a las estructuras morales como a la capacidad estratégica de los individuos y las integró en una perspectiva coherente. Aquí nos interesa recuperar esta contribución en tanto consideramos que no sólo ha pasado inadvertida, sino que incluso ha sido obturada en la recepción que se ha hecho de la teoría. Así, por ejemplo, la invocación simultánea de componentes estratégicos y morales en las diversas obras e investigaciones de Goffman ha sido entendida como una tensión y hasta como una contradicción al interior de su trabajo. Por una parte, se plantea que Goffman concibe el orden de la interacción como un producto del cumplimiento ajustado de reglas morales que serían constitutivas de estos ámbitos sociales, y por la otra, como el resultado del juego estratégico entre individuos que buscan imponerse y sacar ventaja los unos de los otros.² De esta manera, el autor parecería pivotar entre un análisis “normativista” y otro “individualista” del orden social, ambigüedad que le restaría valor

1 Coincidimos con Collins (1980), Treviño (2003) y Rawls (1987) acerca de que el problema del orden social constituye uno de los tópicos centrales en la obra de Goffman.

2 Esta segunda lectura suele ser prevaeciente debido a la centralidad que suele dársele a la perspectiva dramaturgica esbozada en Goffman (2004).

teórico a su propuesta, tal como lo ha manifestado Jeffrey Alexander (2000: 193). Desde nuestra perspectiva, esta interpretación es inadecuada, debido a que deja sin atender la redefinición del vínculo entre moral y orden social que sugiere el sociólogo canadiense. Para Goffman, no es el consenso moral aquel que explica en primera instancia al orden de la interacción, sino que es el presupuesto acerca de la existencia y realidad del mismo. Es a partir de esta redefinición que se vuelve comprensible la naturaleza estratégica de los comportamientos interactivos.

Probablemente, esta dimensión del programa de investigación goffmaniano haya sido malinterpretada y/o poco reconocida por diversas razones. En primer lugar, la teoría ha tendido a ser leída desde las coordenadas típicas de la tradición sociológica, en la que se suele presuponer que la moral es un componente no sólo necesario, sino también suficiente para la integración de los sistemas sociales. Desde aquí, es inevitable encontrar una tensión en la propuesta goffmaniana, ya que la referencia a la moral supondría la asunción implícita de esta hipótesis. Margaret Archer (1996) se refiere a este supuesto ampliamente extendido en la teoría social como el “mito de la integración cultural”. Si se asume que la moral es un componente estructural que se impone a las acciones garantizando el orden, las dimensiones estratégicas resultan inconcebibles. La única manera de salir airoso de este problema sería sosteniendo que la integración moral es producto de manipulaciones e imposiciones de un grupo sobre otro, pero a costa de restarle valor estructural a la moral. En resumidas cuentas, si no se problematiza el mito de la integración cultural o moral, resulta difícil comprender adecuadamente la teoría de Goffman. Sólo puede ser vista como enfrentada a un dilema irresoluble: o el orden social es producto de la estrategia, o es producto de la moral.

En segundo lugar, se suele describir la teoría de Goffman como una sucesión de aproximaciones diferentes y parciales al fenómeno de la interacción. Así, se asume que no existe una unidad en la teoría, o que hay una diversidad de ellas. De este modo, en algunos trabajos Goffman enfatizaría la dimensión moral de las acciones sociales y en otros el carácter estratégico de las mismas; numerosos comentaristas han asumido esta posición (Boltanski, 1973; Jacobsen, 2010a; Manning, 1992; Marrero-Guillamón, 2012; Psathas, 1980; Turner, 1990). En consecuencia, pareciera que en algunos textos las interacciones son observadas como rituales que protegen

la moralidad de la sociedad y sus miembros, mientras que en otros aparecen como juegos estratégicos y calculadores de individuos orientados exclusivamente a la realización de sus propios intereses. Por ejemplo, se puede leer:

[...] there are essentially two readings of Goffman's view of interaction order: social life is either manipulative or moral. Clearly, the game metaphor underscores the manipulative aspects of social interaction with its focus on strategic calculations and on artistry, the management of information, and the attempt of social actors to gain the upper hand in competitive interactions. Thus, game-metaphoric accounts of social interaction, much like dramaturgical accounts, present a picture of the cynical, largely amoral, orchestrations of everyday performances by individuals in pursuing their own self interests. What is lacking in both the dramaturgical and game models is a consideration of the moral features —the integrative forces— of the interaction order (Treviño, 2003: 19).

En este sentido, se explicaría la dualidad como una indefinición o un cierto eclecticismo, lo que nos pondría en la necesidad de tener que privilegiar un lado en detrimento del otro. De esta manera, se le resta valor analítico y metodológico a la propuesta, debido a la ausencia de una perspectiva sistemática. No obstante, si bien es verdad que Goffman en sus distintas obras pone más énfasis en uno de estos componentes (el moral o el estratégico), ambos se encuentran presentes, en mayor o menor medida, a lo largo de toda su obra. Incluso en los escritos en que explícitamente se analiza uno de ellos se pueden encontrar referencias e indicaciones al otro. Es así como resulta poco adecuado sostener la tesis de la indefinición o la idea de que existirían distintos registros parcialmente autonomizadas en la obra goffmaniana. Por esta razón, consideramos que la conexión entre moral y estrategia propuesta por Goffman no ha sido suficientemente develada en las reconstrucciones que se han hecho de la teoría, y se ha habilitado la tesis de la diversidad analítica.

Más allá de este punto, también sería posible asumir la dualidad como una característica misma de las dinámicas interactivas. Es decir, se trataría de mantener ambas hipótesis abiertas en el análisis sociológico (Alexander *et al.*, 1987; Giddens, 1987). Existiría algo así como una complementariedad entre ambas dimensiones. Para decirlo en términos sencillos, la moral sería

determinante en algunos casos y en otros lo sería la acción estratégica. Sin embargo, como veremos, esta disociación no se encuentra en los trabajos de Goffman, y tampoco es su forma de concebir el funcionamiento del orden social (Rawls, 1987).

Una última razón por la que resultan esquivos los modos en que se relacionan la moral y la estrategia en la teoría de Goffman tiene que ver con que su propuesta carece de un desarrollo explícitamente sistemático, acumulativo y organizado (Burns, 2002; Fine y Manning, 2003; Jacobsen, 2010b; Treviño, 2003), hecho que puede hacernos creer que, en realidad, no existe una perspectiva teórica más o menos integrada. En esta dirección, su obra suele ser vista como un cúmulo de observaciones ingeniosas acerca de los universos micro-sociales (Bourdieu, 1983). Ciertamente, Goffman no se ha ocupado de elaborar su teoría en un texto que articule la diversidad de temáticas que fue abordando a lo largo de su carrera, lo que ha llevado a que primen accesos parciales y superficiales a su obra, como han advertido algunos de sus exégetas (Branaman, 1997; Smith, 2006; Winkin, 1991; Wolf, 2000). No obstante, esto no necesariamente significa que el sistema teórico no exista o que no pueda ser dilucidado.³ En este trabajo, sostenemos que en los distintos planteamientos de Goffman es reconocible una teoría general de la interacción y su ordenamiento que logra hacer comprensibles los vínculos que se tejen entre moral y estrategia.⁴

A continuación, abordamos esta hipótesis a partir de una reconstrucción de los ensayos —principalmente— teóricos de Goffman, y mayormente abocados al problema del orden de la interacción. Sin embargo, nos servimos de otros trabajos cuando estos contribuyen al esclarecimiento y/o fundamentación de alguna cuestión en particular. Dividimos nuestro escrito

3 Sobre este tema hemos avanzado en otro artículo: Gonnet, 2020.

4 La mejora en la comprensión sistemática de la teoría sociológica existente ha sido reconocida por Ritzer (1990) como uno de los objetivos legítimos de la investigación meta-teórica. En este trabajo se abordan los escritos goffmanianos con la pretensión de hacer visible la “arquitectura” teórica en la que se integran los diversos análisis y conceptualizaciones. Esto se logra a partir de una tarea reconstructiva que no se focaliza en las teorizaciones e indagaciones específicas, sino que busca dilucidar el marco teórico general que las articula y las hace comprensibles. No obstante, somos conscientes de los límites de esta pretensión, en tanto es factible que nuestra hipótesis deje porciones o fragmentos de la obra del autor sin una conexión evidente con el marco interpretativo propuesto. Al mismo tiempo, no reclamamos exclusividad en tanto se podrán proponer otras alternativas interpretativas de la obra de Goffman. En cualquier caso, lo que rechazamos es la hipótesis de dispersión y, por tanto, de la inexistencia de un esquema teórico general más o menos desarrollado en las investigaciones goffmanianas.

en tres apartados. En el primero, analizamos las propiedades morales en las que se sustenta el orden de la interacción y el vínculo que guardan con éste. En segundo lugar, atendemos a la especificidad de la interacción como sistema social, para mostrar de qué manera la naturaleza de esta permite explicar la convivencia de componentes morales y estratégicos. En el tercer apartado, describimos algunos de los vínculos que se tejen entre estrategia y moral en las situaciones de interacción. En las conclusiones presentamos un conjunto de implicaciones que acarrea nuestro análisis para una teoría sociológica general.

LA MORAL DE LA INTERACCIÓN

Desde sus primeros escritos, Goffman dio cuenta de la centralidad que poseía la moral en el funcionamiento del orden social, y reconoció un nivel específico de ésta que se encuentra asociado a las situaciones de interacción presencial. Esto es, tiene que ver con los derechos, expectativas, deberes y obligaciones de los individuos que participan en ella. En este apartado nos focalizaremos en el análisis de esta moral interactiva y el modo en que se relaciona con el orden de la interacción (Goffman, 1991b).

Goffman considera que cada vez que iniciamos una interacción se establece una “línea” de conducta en la cual se esboza una visión de la situación, de los otros participantes y de nosotros mismos. Esta línea puede definirse a través de actos verbales y no verbales, y puede tener grados diversos de intencionalidad. Incluso cuando no se pretenda definir ninguna línea, los otros podrán dar por supuesto que efectivamente se ha adoptado una. Por esta razón, en toda interacción inevitablemente tenemos que tomar en consideración la impresión que los otros se hayan podido formar acerca de lo que nuestra presencia haya podido comunicar. En este proceso, los otros nos atribuirán una “cara” que representa “el valor social positivo que una persona reclama efectivamente para sí por medio de la línea que los otros suponen que ha seguido durante un determinado contacto” (Goffman, 1970: 13). La cara es la imagen que presumiblemente una persona desea sostener en tanto remite a atributos socialmente aprobados (por ejemplo, determinados roles, estatus, clase social, etcétera). Lo fundamental para Goffman es reconocer que la cara es una atribución hecha por los miembros

de la interacción a nuestra persona a partir de la línea de conducta que se presume hemos iniciado.

Debido a que en relación con la cara se interpretará todo nuestro comportamiento, nos encontramos, por la fuerza de las cosas, comprometidos con ella, y por medio de ésta, con la interacción. Nuestras acciones podrán confirmar, superar o defraudar las expectativas asociadas con la cara.⁵ Es preciso advertir que la cara no es algo que se encuentre adherido al cuerpo de la persona, por lo que su mantenimiento se pondrá en juego en el fluir de la interacción y de la valoración expresiva que traigan aparejados los sucesos que en ella ocurran. Para Goffman, la cara no es algo que se posea, sino algo que nos ha sido otorgado. Se logra mantenerla cuando se presenta una imagen y una línea de conducta que se muestra coherente con ella y, por lo tanto, que resulta respaldada por los juicios de los otros.

Lo anterior denota que siempre existe el riesgo de “perder la cara”, es decir, de caer en descrédito. La pérdida de la cara acarrea sentimientos de vergüenza para la persona y de indignación y perturbación para el resto de los participantes, los cuales pueden sentirse defraudados, desconfiados, traicionados, engañados y hasta amenazados. Esto sucede cuando los comportamientos o la información que transmite una persona acerca de sí misma no se corresponden con su cara. A pesar de esto, siempre es posible “salvar la cara” a través de algún procedimiento mediante el cual se logre mantener la impresión de que no se ha perdido realmente la cara (por ejemplo, por medio de aclaraciones, excusas o chistes). En esta dirección, Goffman concibe a la cara como algo sagrado que debe ser cuidado y respetado en la interacción. Por medio de la cara el individuo reclama ciertos derechos, y por esta razón, debe cumplir con las obligaciones respectivas.

Pese a todo, en el trabajo de cuidar la cara no estamos solos. En tanto que la cara es algo, como dijimos, otorgado por los demás, resulta evidente que parte de la responsabilidad por su cuidado recae en ellos. Goffman menciona que no sólo se nos exige cierta dignidad, honorabilidad y orgullo

5 Esta idea ya se encuentra en Simmel (2014: 125), quien sostiene que en toda interacción aprehendemos al otro situándolo en una cierta tipología general (posición social, profesión, rol, estatus, nacionalidad, etcétera), con la que, evidentemente, no coincide totalmente su individualidad. A la vez, en este proceso y de modo simultáneo, también nos hacemos una imagen acerca de la singularidad de una persona, de su personalidad, de su individualidad, a partir de los fragmentos informativos que se hacen disponibles en esta circunstancia.

con respecto a la cara propia, sino que también se nos pide que seamos respetuosos y considerados para con la de los demás. Alguien que no es cuidadoso con su cara es un “sinvergüenza”, pero alguien que presencia la vergüenza o la pérdida de la cara de los otros sin ningún tipo de sentimiento de culpabilidad es alguien que “no tiene corazón” o insensible (Goffman, 1967a).

En este sentido, la moral de la interacción se refiere al conjunto de obligaciones y derechos que se relacionan con el cuidado, la protección y el respeto de la cara. Durante un encuentro, los interlocutores deben comportarse de modo tal de mantener su propia cara y la de los demás. Esta tarea mutua y simultánea lleva a que, por lo general, en una interacción concreta cada participante pueda seguir la línea y la cara que ha decidido representar. En palabras de Goffman:

Se establece un estado de cosas en que todos aceptan temporariamente la línea de todos los demás. Este tipo de aceptación mutua parece ser una característica estructural básica de la interacción, en especial de la interacción de la conversación cara a cara. En general se trata de una aceptación funcional, no real, pues tiende a basarse no en un acuerdo de evaluaciones sentidas y expresadas con franqueza, sino en una disposición a aceptar por el momento, de labios para afuera, juicios con los cuales los participantes en realidad no concuerdan (Goffman, 1970: 18).

Este hecho será central para la teoría goffmaniana del orden de la interacción. Lo que a nuestro autor le resulta significativo no es, como frecuentemente ha sido reconocido, que los individuos sean cínicos, manipuladores o falsos. Más bien, lo importante es aquello en lo que descansa la posibilidad de ocurrencia de esta ficción de acuerdo y las consecuencias que se desprenden de esto para con la interacción. En las interacciones lo fundamental es la expresión o la comunicación del acuerdo (“de labios para afuera”), y no el acuerdo en sí entre los participantes. A este acuerdo expresado, Goffman lo denomina “consenso de trabajo” (1991a). No es el respeto o el compromiso moral con la cara en sí aquello sobre lo que versa el orden de la interacción, sino su demostración o transmisión. El hecho de que baste con una aceptación superficial del comportamiento del otro significa que lo fundamental es la comunicación de esa aceptación (la apariencia). Por

más sentidamente comprometido que se encuentre un actor con respecto a la cara del otro, tendrá que trabajar para exhibir adecuadamente ese compromiso. En otros términos, deberá preocuparse por sostener la apariencia de que existe un acuerdo, y de que se están respetando los derechos y las obligaciones de los presentes.

Debido a esto, los miembros de un encuentro social se encontrarán preocupados por proteger estos acuerdos evitando todo aquello que pueda perturbarlos. Es decir, buscarán mantener la impresión de que se encuentran abocados al cuidado de la cara propia y ajena. A la capacidad de los actores para proteger estos acuerdos, Goffman (1970: 20) la denomina *tacto*, *diplomacia* o *habilidad social*. En este sentido, el sociólogo canadiense (1952, 1963, 1967a, 1967b, 1967c, 1970) dedicó numerosas investigaciones al estudio de las prácticas a través de las cuales los actores exhiben su cumplimiento de la moralidad de la interacción. Goffman reconoce numerosas reglas ceremoniales que deben ser cumplidas para que se logre comunicar satisfactoriamente la apreciación y el respeto que un individuo tiene por los presentes y por la imagen de sí mismo (Goffman, 1967a: 54). En el primer caso, hablamos de “deferencia” o cortesía, y en el segundo, de “proceder” o decoro. La deferencia puede ser transmitida a través de rituales como saludos, elogios, invitaciones u otros cumplidos. El decoro, en cambio, remite a rituales de presentación personal frente a los demás. Por ejemplo, nuestra vestimenta, porte, sinceridad, modestia y aplomo, entre otras. Goffman (1970: 25) denomina *rituales* a estos actos, debido a que constituyen prácticas mediante las cuales se exhibe y se demuestra el carácter sagrado de la cara.

Un punto interesante que aborda Goffman tiene que ver con el análisis de aquellas situaciones en las que se producen incidentes que ponen en riesgo la cara. En estas circunstancias se produce una perturbación del “equilibrio ritual”, el cual deberá ser restaurado si se busca que la interacción prosiga. Esto se puede lograr, en primera instancia, manteniendo la ficción de que no ha sucedido nada amenazante como parte del trabajo de cuidado de la cara. Por ejemplo, cuando alguien en una conversación deja de prestarnos atención porque observa su teléfono celular podemos ignorar el hecho (“hacer la vista gorda”), más allá de que el mismo pueda representar, efectivamente, un gesto descortés. No obstante, hay ocasiones en las que no es posible fingir que no se ha producido tal amenaza. Aquí el agresor deberá

corregir o rectificar su comportamiento. En tal sentido, podrá aclararse que lo que se hizo fue sin intención o un malentendido. Siguiendo con el ejemplo, si la persona tarda más tiempo de lo tolerable utilizando su celular en medio de una reunión, será necesario llamarle la atención en busca de una explicación o modificación de su conducta. Sin embargo, en muchas ocasiones los comportamientos ofensivos son inevitables, como cuando se le debe transmitir a un aspirante a un trabajo que no ha sido seleccionado. Aquí el ofensor podrá apelar a algún tipo de consuelo tranquilizador, por ejemplo, comentando que habrá nuevas oportunidades en el futuro.⁶ Sea como fuere, el procedimiento consiste en mostrar que el orden moral no ha sido realmente amenazado y que el mismo sigue en pie, razón por la cual la ofensa no debe ser vista como tal. Si estos movimientos no fuesen realizados, el orden de la interacción podría verse profundamente afectado y la posibilidad de que se continúe con el encuentro correría peligro.

De este modo, Goffman pone en evidencia un conjunto de prácticas a través de las cuales los miembros de una interacción pueden exhibir su compromiso con la moral de la cara. Como mencionamos, el hecho de que baste una aceptación superficial de las conductas o un consenso de trabajo muestra que lo expresivo es lo fundamental en las interacciones. La apariencia de aceptación no sólo es una condición suficiente, sino también necesaria. Incluso si estoy convencido acerca de mi deber de ser cortés, tendré que saber cómo manifestarlo adecuadamente.⁷ Es así como la protección moral de la cara se realiza a través de estos consensos de trabajo. De hecho, estos acuerdos tendrán un valor moral en sí mismos para los participantes de la interacción. Protegiendo estos acuerdos se protege la moral de la interacción.

A partir de estas ideas, podemos comenzar a vislumbrar el modo en el que la moral de la interacción se vincula con cierto nivel estratégico de la acción. Para empezar, deberíamos decir que el ejercicio mismo del cuidado de la cara requiere de una cierta capacidad estratégica. Goffman (1970: 35) sostiene que el ritual de la interacción precisa que las personas no sólo sean concebidas como objetos sagrados, sino que también sean jugadores del juego ritual. Sin ir más lejos, la tolerancia o la indulgencia con alguna ac-

6 Acerca de las dinámicas de consolación y su función social, véase Goffman (1952).

7 Por cierto, las acciones reparadoras serían imposibles si éste no fuese el caso.

ción inoportuna de los demás requiere de cierta contemplación con respecto al carácter sagrado de la cara. En la misma dirección, podemos sentirnos aliviados y seguros con nuestra cara, a pesar de que los otros perciban que es equivocada y nos lo logren ocultar. Luego, cuando un miembro del encuentro incurre en una ofensa a su propia cara o a la de otros, deberá ser capaz de mostrar adecuadamente que este agravio no representa una amenaza real contra la moral. Todo esto significa que es necesario cierto grado de libertad para cumplir con los requerimientos morales de la interacción; sin ella, sería casi imposible el cuidado de la cara (Goffman, 1967b: 86). Por ejemplo, si no tuviésemos la posibilidad de ocultar ciertos aspectos que serían potencialmente destructivos para nuestra cara.

Gracias a los acuerdos de trabajo, resulta posible preservar el orden moral más allá de las motivaciones específicas que puedan tener los individuos para hacerlo. Así, por ejemplo, se puede practicar el respeto a la cara porque intento evitar una incomodidad, porque quiero aprovechar los beneficios potenciales de hacerlo, o porque sinceramente creo que es adecuado comportarse de esta manera. Estas distintas alternativas son viables porque lo básico en la interacción es la exhibición del consenso, no su verosimilitud. Por último, también es posible manejar instrumentalmente este orden moral. Si sabemos que los otros serán tolerantes, puedo buscar ofenderlos sin riesgos o hacer que hieran mis sentimientos para hacerlos sentir culpa; también puedo fingir un respeto que no es genuino o actuar modestamente para recibir cumplidos.

Sin embargo, existen limitaciones a estos usos manipulativos del trabajo de la cara. El descubrimiento del carácter “aparente” del acuerdo de trabajo o de que el individuo sólo se encuentra persiguiendo sus propios intereses, puede constituirse automáticamente en la desacreditación de la persona. Es así como nuestra cara tampoco puede ser discrecionalmente elegida, en tanto que depende de nuestros atributos sociales y de la posición que ocupamos en la estructura social. Intentar sostener una cara discordante con estas condiciones puede dificultar su mantenimiento y, ocasionalmente, ponerla en riesgo.

Una persona que puede mantener la cara en la actividad del momento es alguien que en el pasado se abstuvo de ciertas acciones que más tarde habría resultado difícil encarar. Además, ahora teme perder la cara, en parte porque

los otros podrían entenderlo como una señal de que en el futuro no hará falta mostrar consideración por sus sentimientos (Goffman, 1970: 15).

Al mismo tiempo, una preocupación excesiva por la protección de la propia cara puede acarrear las mismas consecuencias. En este caso, se podrá sospechar que la cara representada no es real.

En consecuencia, el hecho de que el cumplimiento de la moral de la interacción descansa en consensos de trabajo nos permite entender la plausibilidad y, en cierto sentido, la inevitabilidad de los comportamientos estratégicos en la interacción. No obstante, éstos encuentran sus límites, justamente, en el carácter de “contrato moral” que asumen estos consensos de trabajo para los miembros de la interacción.

LA REALIDAD SOCIAL DE LA INTERACCIÓN

En el apartado anterior mostramos que existe una moral específica de la interacción que se fundamenta en el cuidado y la protección de la “cara” de aquellos que en ella participan. El orden de la interacción depende de que se mantenga un compromiso con esta moral. ¿Cómo es posible esto, dadas las numerosas contingencias y desviaciones que pueden amenazarlo? Goffman encuentra la respuesta en los consensos de trabajo, es decir, en acuerdos circunstanciales y superficiales que los participantes logran mantener durante un encuentro social. En ellos se fundamenta el orden de la interacción. Al mismo tiempo, es la centralidad de este tipo de acuerdos lo que explica la inevitabilidad de cierto margen de decisión con el que cuentan los individuos en estas situaciones. La pregunta que queda por responder es cómo es que resultan posibles y suficientes estos consensos de trabajo. Para comprenderlo, deberemos atender la especificidad social de las situaciones de interacción.

Una interacción emerge cuando un individuo se hace presente ante otro/s. En esta circunstancia, más allá de los intereses, motivaciones y fines que lo movilicen, éste se encontrará preocupado por el trato que le brindarán los demás, en tanto que de ello dependerá el cumplimiento de sus objetivos. En esta dirección, todo lo que haga frente a ellos será significativo para la respuesta que obtenga. El individuo, consciente o inconscientemente,

proyectará una “definición de la situación” (Goffman, 2004: 18) que los otros tomarán en consideración.

A veces el individuo actuará con un criterio totalmente calculador expresándose de determinada manera con el único fin de dar a los otros la clase de impresión que, sin duda, evocará en ellos la respuesta específica que a él le interesa obtener. A veces el individuo será calculador en su actividad, pero relativamente ignorante de ello. A veces se expresará intencional y conscientemente de un modo particular, pero sobre todo porque la tradición de su grupo o estatus requiere de este tipo de expresión y no a causa de ninguna respuesta particular que es probable de ser evocada en aquellas impresionadas por la expresión. A veces las tradiciones propias del rol de un individuo lo llevarán a dar una determinada impresión bien calculada, pese a lo cual, quizás no esté ni consciente ni inconscientemente dispuesto a crear dicha expresión (Goffman, 2004: 18).

Por su parte, aquellos ante quienes se hace presente tratarán de adquirir información relevante acerca de él. Por ejemplo, acerca de su estatus, su rol, su nivel socioeconómico y sus características personales. Para esto se servirán de experiencias previas con individuos similares, estereotipos, lo que el individuo dice de sí mismo, las pruebas que proporciona acerca de quién es, y si la persona es conocida se podrá apelar a la historia de las interacciones que se han mantenido con ella. Más allá de esta diversidad de fuentes informativas, los límites temporales y espaciales en los que se desenvuelve una interacción hacen que no se pueda dar por concluyente ninguna de las informaciones. Existen numerosos hechos que trascienden la interacción y que, por tanto, no se encuentran disponibles. La cuestión decisiva es la de si podemos confiar o no en los datos con los que contamos y, relacionado con esto, si podemos confiar en el individuo a partir de esta información. En tal dirección, deberemos tomar algunos hechos como signos de aquello que no es directamente accesible. Por ejemplo, identificar la clase a la que pertenece un individuo a partir de su vestimenta. Sin embargo, esto resulta claramente insuficiente, de aquí que debemos prestar atención a informaciones adicionales como el modo en que “son llevadas” esas prendas (Goffman, 1951). Sea como fuere, en la interacción contamos con información que es siempre provisional e incompleta. Siguiendo con

el ejemplo, si la persona experimentó recientemente un descenso de clase social, esto será difícilmente reconocible a partir de su vestimenta.

En conexión con esta circunstancia, si los individuos desean alcanzar sus objetivos en una interacción, tendrán que cuidar sus expresiones y atender a las impresiones que le causan los demás. Esto es, deben convencer de que son lo que dicen ser, atender a lo que los otros perciben y cuidar que los otros no los engañen. Evidentemente, la realidad social de la interacción no brinda garantías en torno a este proceso. En uno u otro caso, existen riesgos, ya que sólo podemos comportarnos con base en inferencias.

La expresividad de un individuo involucra dos tipos de actividad significativa: la que se brinda a través de medios verbales y/o gestuales, y que se usa con el propósito explícito de transmitir información, y la que remite a acciones, movimientos y comportamientos que, en principio, no son conscientes y que operan de un modo colateral a la información explícitamente transmitida. Los observadores de una actuación estarán atentos a estas dos fuentes de información para evaluar si se puede tomar por cierto aquello que se comunica. Es decir, considerarán aquellos aspectos ingobernables de la conducta expresiva para evaluar la validez de lo transmitido. Se trata de examinar la conducta regulable a través de la conducta que no lo es. Sin embargo, teniendo en mente que será evaluado por expresiones presumiblemente involuntarias, el individuo puede tratar de controlarlas, justamente, porque los otros las consideran menos manejables y, por lo tanto, más confiables.

[...] dado el hecho de que es probable que los otros verifiquen los aspectos más controlables de la conducta por medio de los menos controlables, se puede esperar que a veces el individuo trate de explotar esta misma posibilidad, guiando la impresión que comunica mediante la conducta que él considera informativa y digna de confianza (Goffman, 2004: 20).

En estas condiciones, el éxito de una interacción depende de que sus participantes elaboren comunicaciones (definiciones de la situación) aceptables con las cuales se pueda acordar al menos temporariamente. No se trata de una coincidencia en las apreciaciones o evaluaciones mutuas, sino de una fachada de consenso que resulta posible en tanto que cada miembro pueda reprimir sus sentimientos sinceros o sus intereses inmediatos. Para Goffman,

los acuerdos de trabajo son posibles por estas especificidades propias de los contextos interactivos. En una situación cara a cara podemos acceder al otro por medio de las comunicaciones que éste brinda y emana, razón por la cual sólo es posible partir de ellas para orientar nuestro comportamiento. Como consecuencia, no es el consenso entre los individuos aquello que permite el funcionamiento ordenado de las interacciones, sino que es su comunicación. Así, se explica la razón por la cual en las interacciones lo fundamental es la expresión del acuerdo.

Dada la centralidad que en las interacciones poseen las presentaciones, actuaciones o comunicaciones expresivas, nos encontramos sometidos a una gran variedad de riesgos y peligros. En primer lugar, existe el riesgo de que los demás pongan en duda la definición de la situación propuesta y que, debido a esto, no me den el trato que me es debido. En segundo lugar, es factible que la definición de la situación propuesta por otro sea un engaño que me lleve a acciones inadecuadas o a perjuicios mayores. En esta dirección, para enfrentar el primer riesgo tendré que mantener un cierto control de mis expresiones y comunicaciones, de tal modo que no transmita hechos desacreditadores de mi presentación. Esto implica que me veré obligado a ocultar toda información que pudiese resultar contradictoria con mi presentación. Y con respecto a la segunda amenaza, tendré que actuar preventivamente tomando recaudos para evitar ser estafado o manipulado. En ningún caso es posible eliminar estas posibilidades. Debido a ello, los individuos y la interacción precisan de un cierto manejo estratégico de las conductas.

Adicionalmente, esta condición permite explicar el carácter moral que asumen las presentaciones y los acuerdos de trabajo en los contextos interactivos:

[...] un individuo que implícita o explícitamente pretende tener ciertas características sociales deberá ser en realidad lo que alega ser. En consecuencia, cuando un individuo proyecta una definición de la situación y con ello hace una demanda implícita o explícita de ser una persona de determinado tipo, automáticamente presenta una exigencia moral a los otros, obligándoles a valorarlo y a tratarlo de la manera que tienen derecho a esperar las personas de su tipo. También implícitamente renuncia a toda demanda a ser lo que él no parece ser, y en consecuencia renuncia al tratamiento que sería apropiado para

dichos individuos. Los otros descubren, entonces, que el individuo les ha informado acerca de lo que es y de lo que ellos deberían ver en ese es (Goffman, 2004: 24-25).⁸

Al mismo tiempo, los receptores de una propuesta de definición de la situación tendrán la obligación de no desacreditarla inmediatamente, porque esto sería un rechazo a este carácter moral de las presentaciones. En otros términos, el que se presenta tiene la obligación de ser quien dice ser y los que lo contemplan tienen la obligación de aceptar que la persona es quien aparenta ser. Sólo el descubrimiento de un engaño, de una realidad fingida, de una contradicción o de una manipulación, traerá descrédito a la persona. Así y todo, la paradoja se presenta por el hecho de que el cumplimiento de la moral sólo puede ser reconocido a través de las actuaciones, es decir, de las comunicaciones interactivas.

De esta manera, tenemos que es esta realidad situacional de la interacción la que explica el carácter inevitablemente estratégico de las acciones en estas circunstancias. Ninguna presentación sobreviviría si no se empleasen medidas defensivas, al igual que no lo haría si aquellos que la reciben no lo hicieran con cierto tacto. La interacción exige actuaciones y se sustenta en ellas. Una actuación puede ser más o menos sincera, pero en ambos casos se trata de una actuación. Desde estas coordenadas se puede comprender mejor la razón por la cual moral y estrategia son dimensiones que conviven en la interacción y su orden.

ESTRATEGIA Y MORAL EN LA INTERACCIÓN

En conexión con la naturaleza “presentacional” y eminentemente comunicativa de la interacción social, la dimensión estratégica, como vimos, se perfila como un hecho constitutivo de ella. Goffman (1969a: 10) define este carácter estratégico de la interacción como el conjunto de aspectos asociados con el cálculo y el juego que se desarrollan en los encuentros, y que emergen cuando los individuos reconocen que son mutuamente interdependientes. Sean cual fueren nuestros intereses u objetivos, en la

⁸ Aunque Goffman no lo plantea explícitamente, ésta podría ser la fundamentación fenomenológica de la moralidad de la cara que desarrollamos en el apartado anterior.

interacción tenemos que tratar con otros individuos. Esto significa que debemos orientarnos en relación con la conducta de otros, tenemos que sacar conclusiones acerca de ellos, saber si sus acciones me perjudicarán o me beneficiarán, o bien, si aceptarán o rechazarán mis comunicaciones. Dado que en las interacciones tenemos que guiarnos por las apariencias y las actuaciones, tendremos que ser capaces de adquirir, mostrar y ocultar información (Goffman, 1969a: 4). Debido a que la capacidad de los individuos para gestionar y obtener esta información es limitada en el marco de una interacción, se habilita un juego estratégico entre los participantes. Los individuos buscarán no sólo controlar y evaluar distintas informaciones, sino que deberán contar con que ello también es realizado por los demás, y tendrán esto en cuenta para orientar sus acciones. Evidentemente, el alcance de este comportamiento estratégico variará de acuerdo con el tipo de interacción (un encuentro con un desconocido demandará más precauciones que aquel que se desarrolla entre amigos).

Cuando un individuo se encuentra con otros, quiere descubrir los hechos característicos de la situación. Si tuviera esta información podría saber, y tener en cuenta, qué es lo que ocurrirá, y estaría en condiciones de dar a conocer al resto de los presentes el debido cupo de información compatible con su propio interés. Para poner plenamente al descubierto la naturaleza fáctica de la situación sería necesario que el individuo conociera todos los datos sociales pertinentes acerca de los otros. Sería necesario que conociera, asimismo, el resultado real o el producto final de la actividad de las demás personas durante la interacción, así como sus sentimientos más íntimos respecto de su propia persona. Raras veces se tiene acceso a una información completa de este orden; a falta de ella, el individuo tiende a emplear sustitutos —señales, tanteos, insinuaciones, gestos expresivos, símbolos de estatus, etc.— como medios de predicción. En suma, puesto que la realidad que interesa al individuo no es perceptible en ese momento, éste debe confiar, en cambio, en las apariencias. Y, paradójicamente, cuanto más se interesa el individuo por la realidad que no es accesible a la percepción, tanto más deberá concentrar su atención en las apariencias (Goffman, 2004: 265-266).

El observador toma riesgos al basar su comportamiento en impresiones percibidas, ya que resultan factibles la manipulación o el engaño, en tanto

que los signos utilizados pueden ser empleados fraudulentamente. La dependencia del observador con respecto a las apariencias habilita la tergiversación. En tanto que esta posibilidad no puede ser totalmente desterrada de la interacción, resultan necesarios ciertos controles y precauciones. Debemos estar atentos a potenciales evidencias que confirmen o desestimen la representación de un actor (Goffman, 1969b: 85).

Adicionalmente, sabiendo que los otros evaluarán nuestro comportamiento a partir de apariencias y tomarán con base en ello sus decisiones, deberemos causar impresiones adecuadas. Nuestra credibilidad y nuestra confiabilidad dependerán de ello. De esta manera, tendremos que ser cautos y precavidos. Esta condición permite explicar la centralidad que Goffman otorga a las técnicas para el manejo de las actuaciones, las cuales resultan fundamentales para el logro de presentaciones convincentes. Por ejemplo, la “idealización”, que consiste en ofrecer actuaciones que destaquen los valores oficiales de la sociedad; el “mantenimiento del control expresivo”, que radica en evitar que se generen gestos que puedan ser contradictorios con la definición de la situación oficialmente proyectada; la regulación de la información transmitida y de los contactos, y hasta la “tergiversación” misma puede resultar necesaria en algunas ocasiones. Por cierto, en conexión con esto último, Goffman menciona que la honestidad no es un requisito para el éxito de las actuaciones; de hecho, en muchas ocasiones puede atentar contra el mismo.

Sea que un actuante honesto desee transmitir la verdad o que un actuante deshonesto desee transmitir una falsedad, ambos deben tener cuidado de animar sus actuaciones con expresiones apropiadas, excluir de ellas expresiones susceptibles de desacreditar la impresión fomentada, y cuidar que el público no les atribuya significaciones no pretendidas por el sujeto. Debido a estas contingencias dramáticas compartidas, podemos estudiar con provecho actuaciones que son completamente falsas a fin de informarnos acerca de otras que son completamente honestas (Goffman, 2004: 77).

En definitiva, tanto el actuante honesto como el que no lo es están obligados a la actuación y a mantener cuidados expresivos. El hecho de que sean plausibles y viables actuaciones falsas es una muestra de ello. Debido a que

nuestra persona será juzgada a través de impresiones, es clave el manejo estratégico de nuestra presentación. Así:

Un status, una posición, un lugar social no es algo material para ser poseído y luego exhibido; es una pauta de conducta apropiada, coherente, embellecida y bien articulada. Realizada con facilidad o torpeza, conciencia o no, engaño o buena fe, es sin embargo algo que debe ser representado y retratado, algo que debe ser llevado a efecto (Goffman, 2004: 85-86).

En tal sentido, podemos afirmar la importancia de este cuidado expresivo. Esto significa que no estamos ante una característica o propiedad atribuible a los individuos, sino frente a una exigencia propia de la interacción y de su organización. Las limitaciones informativas nos llevan a este juego estratégico. Valdría decir que involucrarnos en este juego es fundamental para proteger nuestra actuación, pero también para protegernos de ella.

Llegados a este punto, surge la inquietud acerca del vínculo entre esta dimensión agencial inherente a la interacción y la moral. Desde la perspectiva de la presentación ante otros, los individuos buscarán mantener la impresión de que actúan en conformidad con las normas sociales. Aquí podemos referirnos tanto a normas asociadas con las estructuras “institucionales” de la sociedad, como a aquellas referidas a la moral misma de la interacción. Existen razones estratégicas para atender y respetar estas normas, debido a que serán el criterio desde el cual serán juzgadas y evaluadas las actuaciones. Sin embargo, para Goffman, “los individuos no están preocupados por el problema moral de cumplir con esas normas sino con el problema amoral de construir la impresión convincente de que satisfacen dichas normas” (2004: 267). De ningún modo esto implica que Goffman conciba a los individuos como amoraless. Si fuera este el caso, no sería posible el orden social; no podríamos confiar en absolutamente nadie y toda presentación o actuación sería vista como “mera apariencia”, lo que nos llevaría a un estado de paranoia o anomia permanente. El autor simplemente sostiene que “como actuantes” no tenemos una preocupación por cumplir con las normas, sino prioritariamente con mostrar que así lo hacemos. Los valores morales definen las actitudes que deben tener los participantes, pero en la interacción establecen un marco de apariencias

que tienen que ser mantenidas, más allá de cuáles sean los sentimientos que realmente se tengan.

Por esta razón, se puede decir que existirá una tendencia claramente conservadora en la interacción, es decir, los individuos reproducen en sus interacciones los valores y las estructuras centrales de la sociedad.⁹ Es estratégico para los actores atenerse a lo dado o institucionalizado y constituye un riesgo intentar lo contrario. Así y todo, en tanto que la aceptación de estas normas puede ser superficial, la interacción misma garantiza algunos espacios para el ejercicio de resistencias. Por otra parte, la moral de la interacción puede establecerse en una fuente de resistencia en sí misma, cuando las normas sociales y/o culturales acarreen tratos indignos para el individuo.¹⁰

Más allá de esto, Goffman considera que existen límites con respecto a las posibilidades de manejo estratégico en la interacción. Una orientación excesiva hacia mis intereses personales puede romper con el orden interactivo. Si bien esto es posible y viable, constituye una opción riesgosa para los actores. Por un lado, el juego estratégico debe permanecer “tras bambalinas”; esto es, debe ocultarse. Se podría decir que los límites a lo estratégico son los límites a que lo estratégico sea observado. Si fuesen advertidas estas maniobras, se generarían dudas acerca de la sinceridad o la honestidad de un actor. El problema no es aquí la insinceridad real de los participantes, sino el modo en que la contemplación del trabajo estratégico que está detrás de la comunicación presentada contribuye a aumentar las dudas con respecto a su veracidad. Si bien, como dijimos, en la interacción coordinamos nuestras actuaciones en conexión con apariencias, esto lo hacemos tratando de asegurarnos de que éstas concuerden con la realidad. Como miembros de la interacción, tendemos a ver a las actuaciones reales como algo espontáneo y sincero, y no como algo que ha sido construido, preparado o laboriosamente armado. Si esto último fuese puesto en evidencia, se podría sospechar acerca del carácter aparente de las apariencias.

9 Goffman (1979) da cuenta de esta tendencia conservadora de las interacciones en sus estudios acerca de la ritualización interactiva de las normas de género.

10 Algunos ejemplos acerca de las diversas maniobras de resistencia posibles se encuentran en sus investigaciones sobre las instituciones psiquiátricas (definidas como totales) (Goffman, 2001) y el estigma (Goffman, 1998). Indicaciones adicionales acerca de estas consecuencias del orden de la interacción se encuentran en Branaman (2003), Rawls (1987) y Rogers (1980).

Goffman (2004: 81) habla de la “ideología de los actuantes honestos” como un presupuesto de la interacción: “[...] we demand an individual that he not be too good to acting [...]” (Goffman, 1969a: 44).¹¹ Esta ideología responde a la moral misma de la interacción, es decir, a las obligaciones asociadas con el cuidado de la cara. Incluso las tácticas o estrategias a partir de las cuales buscamos proteger la cara de los otros deben ser desarrolladas con cierto cuidado. Si alguien involuntariamente nos escupe mientras conversamos, deberemos no sólo obviar este comportamiento, sino que tendremos que hacerlo de modo tal de ocultar el hecho de que hemos obviado este suceso. Asimismo, el observador también tiene que disimular su aproximación estratégica al comportamiento del actuante. Las excesivas dudas, las demoras en las respuestas o la demanda de información adicional, pueden ser sospechosas.

Adicionalmente, incluso cuando uno pudiese evadir los controles morales, existe una limitación al comportamiento estratégico que es inherente al componente biológico y psíquico de los individuos que es ineludible en la interacción presencial. Aquí nos referimos a las restricciones que tenemos como seres humanos para el manejo totalmente controlado de nuestra actuación. Hasta los esfuerzos más industriosos por controlar nuestras expresiones podrán ser puestos en riesgo por los sucesos corporales y emocionales que no podemos mantener bajo control. Por ejemplo, el nerviosismo, la sudoración, el enojo, las inconsistencias, las informaciones discrepantes o la vergüenza son amenazas permanentes durante la interacción.¹² A medida que aumenta la manipulación, aumentan las exigencias del control expresivo y se acrecientan las probabilidades de que cualquier movimiento pueda desacreditar al actor. Del mismo modo, la capacidad con que un individuo puede evaluar el comportamiento del otro se encuentra limitada por el carácter acotado de nuestra percepción y por los tiempos restringidos que disponemos para el desarrollo de esta tarea.¹³

11 [...le demandamos al individuo que no sea un actor demasiado bueno...]. La traducción es propia.

12 Un análisis exhaustivo de la vergüenza y el embarazo se encuentra en Goffman (1967b).

13 Así y todo, las limitaciones de uno pueden ser las ventajas del otro (Goffman, 1969a: 40).

CONSIDERACIONES FINALES

En este trabajo abordamos los complejos y variables modos en que se interrelacionan las dimensiones morales y estratégicas en la teoría del orden de la interacción de Goffman. Dado el carácter situacional de la interacción, lo imperativo en ellas es el desarrollo de una representación que exhiba un adecuado cumplimiento de las normas morales. De ninguna manera esto significa asumir una mirada cínica del mundo social y de sus participantes. Si esto fuese así, el orden sería no viable; primaría una situación de desconfianza generalizada. Sin embargo, para Goffman no es el orden moral el que consigue explicar el orden de la interacción, sino los acuerdos o consensos de trabajo a través de los cuales se logra demostrar que se actúa en consonancia con las normas morales de la interacción. La especificidad de las situaciones interactivas hace no sólo que baste con esto, sino que sea fundamental. El orden de la interacción depende de la demostración y la protección de los consensos de trabajo. El reconocimiento de este hecho no sólo habilita, sino que también demanda el comportamiento estratégico. De hecho, el orden de la interacción sería poco probable sin él. Veamos, entonces, algunas de las implicaciones que este hallazgo gofmanniano podría llegar a tener para la teoría sociológica. Aquí nos limitamos a mencionarlas, su desarrollo tendrá que ser materia de próximas indagaciones.

En primer lugar, la perspectiva de Goffman valoriza la moral como un hecho social significativo para la explicación del orden social. No obstante, como mencionamos, no hay una subordinación de este último a la moral. No es la moral un componente directamente integrador de los sistemas sociales; el consenso moral no es un prerrequisito para el orden social. Basta con que se mantenga el presupuesto de que existe ese consenso. Aquí es fundamental la confianza que pueda generarse en torno a la realidad de este presupuesto. En este punto, resultan adecuadas aquellas interpretaciones que emparentan a Goffman con Émile Durkheim (Burns, 2002; Collins, 1996: 292). La diferencia radica en que mientras que para el sociólogo francés el orden moral era la base estable del orden social, para nuestro autor representa una realidad frágil que debe ser permanentemente actualizada, reconstruida y reparada. Mientras que diversas teorías sociológicas (pos-parsonianas) optaron por relegar a la moral del análisis sociológico debido a la falacia integracionista, Goffman elige cuestionar esta asociación naturalizada en el ámbito de las ciencias sociales.

En segundo lugar, la elaboración de Goffman logra lidiar adecuadamente con la dualidad agencia/estructura. Por una parte, porque no explica el orden social a partir de la sumisión de la acción a las estructuras (morales en este caso), pero tampoco cae en la opción contraria, que sería la de subsumir el orden a la agencia. Atendiendo al análisis que hemos presentado, las estructuras morales son insuficientes para comprender las dinámicas interactivas, así como las estrategias desarrolladas por los actores también resultan ser una opción limitada. Podríamos decir que la estructura (moral) no elimina a la agencia y esta última no se impone sobre la primera. Por otra parte, la agencia no puede ser vista meramente como una resistencia a la estructura social. De hecho, es clave para su misma reproducción. Adicionalmente, la estructura, en algunos casos, puede ser profundamente habilitante de la agencia. Por ejemplo, a través de los derechos morales que tienen los individuos en la interacción. En esta dirección, se muestran promisorias las potenciales vías de indagación que abre la teoría goffmaniana para un análisis sistemático de los vínculos entre moral y agencia.

En tercer lugar, la teoría de Goffman nos permite explicar la razón por la cual resulta factible que se mantenga el orden social aun cuando, como observadores, percibamos que las estructuras morales han sido amenazadas. Si el orden depende de que se preserve la apariencia de moralidad, es posible que esto no se corresponda necesariamente con la realidad. En esta dirección, cobra sentido el análisis de los mecanismos a través de los cuales se construye, mantiene y protege esta apariencia. Es la ruptura de esta apariencia la que puede poner en riesgo el orden de la interacción. En relación con esto, Goffman ha ahondado frecuentemente en el análisis de las prácticas “preventivas” y “correctivas” dispuestas por los actores en las interacciones. Las primeras, orientadas a evitar que se rompa con la apariencia, y las segundas, para demostrar que aquello que se ha puesto en duda ha sido sólo la apariencia, por lo que los derechos morales se mantienen en pie.

Por último, sería interesante proyectar las consecuencias que los desarrollos goffmanianos tendrían para la teoría de la sociedad. Si el orden de la interacción no requiere de la existencia de un consenso normativo entre sus miembros, tampoco se podrá sostener esta tesis para el caso de la sociedad. Evidentemente, el orden de la sociedad no se subordina al de la interacción, pero tampoco puede excluirlo, ya que las interacciones son acontecimientos que suceden en su interior. Esto significa que en las

interacciones también se reproduce la sociedad. En otros términos, el orden de la sociedad precisa de la coordinación de las interacciones, algo que es alcanzado por medio de diversas estructuras normativas e institucionales que orientan el comportamiento interactivo. En esta dirección, es probable que la sociedad no dependa tanto del cumplimiento de estas expectativas como del presupuesto de que las mismas son efectivamente cumplidas. Así, el orden de la sociedad dependerá de la protección ritual de sus estructuras. Sin embargo, en este punto debemos marcar una diferencia. En el caso de la interacción, la ruptura de un acuerdo de trabajo probablemente desencadene su disolución. Los individuos pueden marcharse y la interacción puede darse por finalizada. La ruptura moral es crítica para la interacción. Para la sociedad, en cambio, la situación es algo distinta. No puede desaparecer. El orden social puede reproducirse a través del conflicto, la indignación moral y la desconfianza, es decir, puede mantenerse por otros medios. Esto implica que la sociedad debe lidiar con estas decepciones, ya sea protegiendo las estructuras amenazadas o modificándolas.

BIBLIOGRAFÍA

- Alexander, Jeffrey (2000), "El interaccionismo simbólico: el individualismo y la obra de Blumer y Goffman". En *Las teorías sociológicas desde la Segunda Guerra Mundial. Análisis multidimensional*, 176-193. Barcelona: Gedisa.
- Alexander, Jeffrey, Bernhard Giesen, Richard Münch y Neil Smelser (1987). *The Micro-Macro Link*. Los Ángeles: University of California Press
- Archer, Margaret (1996). *Culture and Agency. The Place of Culture in Social Theory*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Boltanski, Luc (1973). "Erving Goffman et le temps du soupçon. A propos de la publication en français de la *Représentation de soi dans la vie quotidienne*". *Social Science Information* 12 (3): 127-147. <<https://doi.org/10.1177/053901847301200307>>.
- Boltanski, Luc, y Laurent Thévenot (2006). *On Justification. Economies of Worth*. Nueva Jersey: Princeton University Press.
- Bourdieu, Pierre (1983). "Erving Goffman, discoverer of the infinitely small". *Theory, Culture and Society* 2 (1): 112-113. <<https://doi.org/10.1177/0263276483002001012>>.
- Branaman, Ann (1997). "Goffman social theory". En *The Goffman Reader*, coordinado por Charles Lemert y Ann Branaman, 9-41. Massachusetts: Blackwell.

- Branaman, Ann (2003). "Interaction and hierarchy in everyday life. Goffman and beyond". En *Goffman's Legacy*, coordinado por Javier Treviño, 86-126. Maryland: Rowman and Littlefield.
- Burns, Tom (2002). *Erving Goffman*. Londres: Routledge.
- Collins, Randall (1980). "Erving Goffman and the development of the modern social theory". En *The View from Goffman*, coordinado por Jason Ditton, 170-208. Nueva York: Macmillan.
- Collins, Randall (1996). *Cuatro tradiciones sociológicas*. México: Universidad Autónoma Metropolitana.
- Fine, Gary, y Philip Manning (2003). "Erving Goffman". En *The Blackwell Companion to Major Contemporary Social Theorists*, coordinado por George Ritzer. Londres: Blackwell.
- Giddens, Anthony (1987). "Erving Goffman as a systematic social theorist". En *Social Theory and Modern Sociology*, 109-139. Standford: Stanford University Press.
- Goffman, Erving (1951). "Symbols of class status". *The British Journal of Sociology* 2 (4): 294-304. <<https://doi.org/10.2307/588083>>.
- Goffman, Erving (1952). "On cooling the mark out: Some aspects of adaptation to failure". *Psychiatry* 15 (4): 451-463. <<https://doi.org/10.1080/00332747.1952.11022896>>.
- Goffman, Erving (1963). *Behavior in Public Places. Notes on the Social Organization of Gatherings*. Nueva York: The Free Press.
- Goffman, Erving (1967a). "Embarrassment and social organization". En *Interaction Ritual. Essays on Face-to-Face Behavior*, 97-112. Londres: Penguin.
- Goffman, Erving (1967b). "The nature of deference and demeanor". En *Interaction Ritual. Essays on Face-to-Face Behavior*, 47-95. Londres: Penguin.
- Goffman, Erving (1967c). "Alienation from interaction". En *Interaction Ritual. Essays on Face-to-Face Behavior*, 113-136. Londres: Penguin.
- Goffman, Erving (1969a). "Expression fames: An analysis of doubts at play". En *Strategic Interaction*, 1-82. Filadelfia: University of Pennsylvania Press.
- Goffman, Erving (1969b). "Strategic interaction". En *Strategic Interaction*, 85-145. Filadelfia: University of Pennsylvania Press.
- Goffman, Erving (1970). "Sobre el trabajo de la cara". En *Ritual de la interacción*, 13-47. Buenos Aires: Tiempo Contemporáneo.
- Goffman, Erving (1979). *Gender Advertisements*. Nueva York: Harper and Row.
- Goffman, Erving (1991a). "El orden social y la interacción". En *Los momentos y sus hombres*, compilado por Yves Winkin, 91-98. Barcelona: Paidós.
- Goffman, Erving (1991b). "El orden de la interacción". En *Los momentos y sus hombres*, compilado por Yves Winkin, 169-205. Barcelona: Paidós.

- Goffman, Erving (1998). *Estigma. La identidad deteriorada*. Buenos Aires: Amorrortu.
- Goffman, Erving (2001). *Internados. Ensayos sobre la situación social de los enfermos mentales*. Buenos Aires: Amorrortu.
- Goffman, Erving (2004). *La presentación de la persona en la vida cotidiana*. Buenos Aires: Amorrortu.
- Gonnet, Juan Pablo (2020). “¿Por qué la interacción? Un análisis de los escritos tempranos de Erving Goffman”. *Revista Reflexiones* 99 (1): 1-20.
- Hitlin, Steven, y Stephen Vaisey (2010). *Handbook of the Sociology of Morality*. Nueva York: Springer.
- Jacobsen, Michael (2010a). “Recognition as ritualized reciprocation: The interaction order as realm of recognition”. En *The Contemporary Goffman*, coordinado por Michael Jacobsen, 199-232. Nueva York: Routledge.
- Jacobsen, Michael (2010b). “Goffman through the looking glass: From classical to contemporary Goffman”. En *The Contemporary Goffman*, coordinado por Michael Jacobsen, 1-50. Nueva York: Routledge.
- Luhmann, Niklas (2013). *La moral de la sociedad*. Madrid: Trotta.
- Manning, Philip (1992). *Erving Goffman and Modern Sociology*. Cambridge: Polity Press.
- Marrero-Guillamón, Isaac (2012). “Descentrar al sujeto. Erving Goffman y la teorización del sujeto”. *Revista Internacional de Sociología* 70 (2): 311-326. <10.3989/ris.2010.10.11>.
- Psathas, George (1980). “Early Goffman and the analysis of face-to-face interaction in strategic interaction”. En *The View from Goffman*, coordinado por Jason Ditton, 24-51. Nueva York: Macmillan.
- Rawls, Anne (1987). “The interaction order sui generis: Goffman’s contribution to social theory”. *Sociological Theory* 5: 136-149. <<https://doi.org/10.2307/201935>>.
- Ritzer, George (1990). “Metatheorizing in sociology”. *Sociological Forum* 5 (1): 3-15.
- Rogers, Mary (1980). “Goffman: On power, hierarchy and status”. *The View from Goffman*, coordinado por Jason Ditton, 100-133. Nueva York: Macmillan.
- Simmel, Georg (2014). “¿Cómo es posible la sociedad?” En *Sociología: estudios sobre las formas de socialización*, 120-135. México: Fondo de Cultura Económica.
- Smith, Greg (2006). *Erving Goffman*. Nueva York: Routledge.
- Treviño, Javier (2003). “Introduction: Erving Goffman and the interaction order”. En *Goffman’s Legacy*, coordinado por Javier Treviño. Maryland: Rowman and Littlefield.

- Turner, Jonathan (1990). "Dramaturgical theory. Erving Goffman". En *The Structure of Sociological Theory*, pp. 447-471. California: Wadsworth Publishing Company.
- Winkin, Yves (1991). "Erving Goffman: retrato del sociólogo joven". En *Los momentos y sus hombres*, coordinado por Yves Winkin, 13-85. Barcelona: Paidós.
- Wolf, Mauro (2000). *Sociologías de la vida cotidiana*. Madrid: Cátedra.
-

Juan Pablo Gonnet

Doctor en Ciencias Sociales por la Universidad de Buenos Aires. Universidad Nacional de Córdoba. Temas de especialización: teoría sociológica, teoría de los sistemas sociales, sociología de la moral, sociología de América Latina. Avenida Ciudad de Valparaíso s/n, Ciudad Universitaria, Córdoba, Argentina. ●