

CONSTRUYENDO LA VIDA SOCIAL

Lic. Víctor Hugo Monroy López

Ponencia presentada en el XIX Congreso Nacional de Estudiantes de Ciencias Antropológicas y en el IV Congreso Nacional de Estudiantes de Sociología.

Sinopsis.

Expondré cómo los sujetos construyen la vida social, según el Interaccionismo Simbólico. Primero daré una introducción sobre esta teoría sociológica. Después me serviré de estas tres premisas: 1) la capacidad personal de autoformular indicaciones concede un carácter distintivo a la acción humana; 2) la interacción es un proceso que forma el comportamiento humano, en lugar de ser un simple medio o marco para la expresión y liberación del mismo; 3) los actos de los demás se incluyen en la decisión de una persona respecto de lo que proyecta hacer, pueden oponerse o impedir tal proyecto, exigir una revisión o motivar un planteamiento muy distinto del mismo. Todo individuo ha de lograr que su línea de acción encaje de alguna manera en las actividades de los demás. Posteriormente desarrollaré Estigma, libro de Erving Goffman, para ejemplificar su propuesta teórica denominada Dramaturgia, la cual concibe la vida social como una gran obra de teatro. En efecto, análogamente, en ambos casos hay escenarios, actores que usan máscaras –quienes representan diferentes papeles o roles– y una audiencia que los observa. Finalizo con mis conclusiones.

Introducción.

El Interaccionismo Simbólico es una teoría sociológica originada por profesores–investigadores de la Universidad de Chicago en la segunda década del siglo pasado; está influenciado por la filosofía pragmatista de William James y John Dewey y por el conductismo de John B. Watson; pertenece a la microsociología.

En efecto, Robert Ezra Park, Charles Horton Cooley, William Isaac Thomas y George Herbert Mead forjaron un cuerpo académico basado en un enfoque individualista, el cual

trabajo de campo en suburbios de inmigrantes y en ghettos de Chicago, Illinois, Estados Unidos de América. Su perspectiva se derivó del pragmatismo y del conductismo, como una reacción ante las concepciones macro y deterministas acerca de la sociedad. El primero prefiere lo realista, lo empírico, pues considera que “las personas definen los ‘objetos’ físicos y sociales con los que tienen relación en el mundo de acuerdo con su utilidad para ellas” (George Ritzer 1983) (desechan lo que ya no les funciona), por eso afirma que los individuos actúan cotidianamente basándose en su experiencia y en sus fines.

El segundo trata la conducta humana como el proceso de estímulo–respuesta, sin embargo, Mead modificó esta concepción, al considerar que el comportamiento humano se rige por procesos mentales. A diferencia de la sociología convencional –comprendida por teorías que explican las acciones de las personas como consecuencia de fuerzas supraindividuales (estructuras) que rigen la sociedad–, este pensamiento centró su estudio en los actos llevados a cabo entre la gente: en la interacción.

Esta labor intelectual innovadora recibió el apelativo de “Escuela de Chicago”. Como miembro de su segunda generación, Herbert Blumer acuñó el término “interaccionismo simbólico” y desarrolló un enfoque más individualista (Mead subrayaba que “la sociedad es primero”). Erving Goffman, quien pertenece a la tercera generación, contribuyó con su Dramaturgia, la cual resalta es el self del “actor”. Goffman nació en Alberta, Canadá, el 11 de junio de 1922. Primero estudió Química en la Universidad de Toronto, posteriormente, gracias a la influencia de un profesor de Antropología Social, estudió Sociología y se doctoró en la Universidad de Chicago. Fue catedrático de Sociología en ésta, en la de Berkley y en la de Pennsylvania, donde también dio cátedra de Antropología Social. Además fue miembro de la American Academy of

Arts and Sciences y de la American Sociological Association, en la que se desempeñó como presidente entre 1981 y 1982, año en el que murió.

Desarrollo.

El homo sapiens pertenece al reino animal. Es un mamífero que come, bebe, excreta y duerme, al igual que los demás. Pero cuando ya satisface estas necesidades fisiológicas se dedica básicamente a buscar materiales para vivir seguro y cómodo con su familia. Puede decirse entonces que una diferencia entre el hombre y el resto de los animales corresponde a la manera en cómo se reproduce. En efecto, sirviéndose de la naturaleza y transformándola con su trabajo ha formado civilizaciones en las cuales se relaciona. ¿Cómo le hace para relacionarse? A través de otra cualidad suya.

El ser humano se vio obligado a inventar un medio de comunicación para poder organizarse con sus congéneres. Sonidos guturales y gesticulaciones fueron los componentes iniciales que usó para crear un lenguaje. Luego ya pudo articular palabras y establecer un lenguaje oral. Por supuesto que continuó utilizando señas para comunicarse, mas el lenguaje verbal se constituyó en su principal medio de expresión, ya que los gestos vocales incluyen significados que entienden tanto

el hablante como el oyente. Estos “símbolos significantes” permiten a las personas ser los estimuladores de sus propias acciones dentro de la sociedad (George Ritzer 1983).

Pero, ¿la gente actúa de inmediato ante cualquier estímulo en el sentido esperado por quien emite el símbolo significativo? No. ¿Por qué? Por otro distintivo del hombre: la razón. En la mente humana se lleva a cabo un proceso compuesto por cuatro fases fundamentales e interrelacionadas: el impulso, la percepción, la manipulación y la consumación. Esto le confiere al individuo la facultad de reflexión, con la cual puede reaccionar organizadamente y no actuar como los otros animales: por ensayo y error. Por ello, la capacidad personal de autoformular indicaciones concede un carácter distintivo a la acción humana. Doy un ejemplo: una vez, un tipo con un garrote en su mano le llamó a un perro, para ofrecerle un hueso; cuando éste se acercó, aquél lo apaleó. Esto le demostró al can que el tipejo no quería alimentarlo, sino agredirlo. Sólo experimentando este suceso pudo aprender que, aunque le muestre comida, no debe acercarse, pues encarna un peligro. En contraste, si un humano es llamado por otro, el primero tiene la aptitud de no proceder como espera el segundo. Efectivamente, inicialmente notará el estímulo, luego determinará que es un “llamado”, pero en seguida se preguntará todo acerca de aquel individuo y

considerará el contexto, finalmente decidirá ignorar el llamado o responder cuestionándole sobre el asunto o acercarse cautelosamente o ir abiertamente al reconocerlo. Todo depende del resultado de las autoindicaciones hechas por la persona.

En lo anterior se llevó a cabo una interacción. La interacción es un proceso que forma el comportamiento humano, en lugar de ser un simple medio o marco para la expresión y liberación del mismo. Es importante señalar que el comportamiento es regido por el pensamiento (un proceso mental), el cual se desarrolla a partir de la infancia. En efecto, los niños se relacionan con su entorno: a través del juego adoptan la actitud de otras personas. Juegan, por ejemplo, “a la escuelita”, “a la familia”, “al hospital”, “al restaurante”, imitando a los personajes. Posteriormente, los infantes son capaces de practicar deportes de conjunto, ya que comprenden tanto el rol que les corresponde desempeñar como la función de los demás integrantes del equipo, quienes basándose en los objetivos del grupo y en las reglas del juego influyen en su conducta. Y es que en el deporte grupal hay una serie de reacciones de los integrantes organizadas de tal modo que la actitud de uno provoca la actitud de otro, según Mead. La adopción del papel del “otro generalizado” es lo que permite realizar actividades colectivas, además “hace posible el pensamiento abstracto y

la objetividad” (George Ritzer 1983) . El pensamiento humano es también un proceso social, puesto que se desarrolla con la socialización.

Ahora bien, los sujetos consideran que el mundo está constituido por muchos objetos diversos (animales, vegetales, microorganismos, líquidos, gases, ideas, palabras, astros...), los cuales pueden ser definidos gracias al significado que representan y ser interpretados de manera particular. “Los individuos aprenden los significados de los objetos durante el proceso de la socialización. La mayoría de nosotros aprendemos un conjunto común de significados, pero en muchos casos, tenemos diferentes definiciones de los mismos objetos” (George Ritzer 1983) . Con todo, en la interacción se construyen los significados. “En el proceso de la interacción social las personas comunican simbólicamente significados a otra u otras personas implicadas en dicho proceso. Los demás interpretan esos símbolos y orientan su respuesta en función de su interpretación de la situación. En otras palabras, en la interacción social los actores emprenden un proceso de influencia mutua” (George Ritzer 1983).

Si bien las personas actúan en relación a los objetos de acuerdo al significado que tienen para ellas, los actos de los demás se incluyen en la decisión de una persona

respecto de lo que proyecta hacer, pueden oponerse o impedir tal proyecto, exigir una revisión o motivar un planteamiento muy distinto del mismo. Todo individuo ha de lograr que su línea de acción encaje de alguna manera en las actividades de los demás. Efectivamente, el ser humano se adapta a las expectativas del “otro generalizado”. Gracias a su self se convierte en objeto de sí mismo, asumiendo la actitud de los otros para examinarse igual como éstos lo examinan, con el fin de determinar su situación en el grupo en el que interactúa. Orienta sus actos con base en el resultado de la autoevaluación. Generalmente opta por mantenerse en armonía con su grupo, ejecutando las acciones esperadas por éste. En ocasiones actúa incompatiblemente con la gente, sin embargo, revisa su acto cuando ésta le muestra su sorpresa o desaprobación o rechazo y realiza otro que lo acopla nuevamente a la colectividad. Por supuesto que esto implica un control social, pero también es cierto que el individuo puede estar en desacuerdo y provocar transformaciones.

La dualidad del self, el “yo” y el “mí”, permite al sujeto desenvolverse en la comunidad. El “yo” es la individualidad creativa e impredecible y el “mí” es la individualidad repetitiva y conformista. El “mí” facilita al individuo vivir cómodamente

en el mundo social, mientras el “yo” hace posible el cambio en la sociedad. Ésta produce la suficiente conformidad para permitir que funcione y produce un flujo constante de nuevos desarrollos para evitar que se estanque. Así, pues, el “yo” y el “mí” forman parte del proceso social en su conjunto y permiten tanto a los individuos como a la sociedad funcionar con mayor eficacia (George Ritzer 1983).

Todas las personas tienen una identidad. Los rasgos físicos, la filiación y las señas particulares la determinan. Cada individuo se desenvuelve en la sociedad con la certeza de ser cierta persona, registrando una biografía que es conocida por la gente con la que convive. Esto define al actor.

El individuo adapta su comportamiento (su actuación) al ámbito donde se presenta. Está consciente de que actúa en escenarios distintos y ante audiencias diversas. Una actitud es una máscara. El actor utiliza máscaras diferentes según el lugar y las personas con las que interacciona.

La audiencia lo cataloga basándose en la careta que usa cotidianamente. En efecto, “la sociedad establece los medios para categorizar a las personas y el complemento de atributos que se perciben como corrientes y naturales en los miembros de cada una de esas categorías. El medio social establece las categorías de

personas que en él se pueden encontrar” (Erving Goffman 1970) .

Todos los individuos tienen una identidad social real, pero reflejan una identidad social virtual en sus presentaciones ante la gente. A cada individuo se le asigna esta “identidad social” con base en su apariencia. Esta identidad le ocasiona demandas ajenas que lo convierten en alguien menospreciado y rechazado cuando no las satisface. “Un atributo de esa naturaleza es un estigma, en especial cuando él produce en los demás, a modo de efecto, un descrédito amplio; a veces recibe también el nombre de defecto, falta o desventaja. Esto constituye una discrepancia especial entre la identidad social virtual y la real” (Erving Goffman 1970) .

Se puede mencionar tres tipos de estigmas, notoriamente diferentes. En primer lugar, las abominaciones del cuerpo –las distintas deformidades físicas. Luego, los defectos del carácter del individuo que se perciben como falta de voluntad, pasiones tiránicas o antinaturales, creencias rígidas y falsas, deshonestidad. Todos ellos se infieren de conocidos informes sobre, por ejemplo, perturbaciones mentales, reclusiones, adicciones a las drogas, alcoholismo, homosexualidad, desempleo, intentos de suicidio y conductas políticas extremas. Por último existen los estigmas tribales de la

raza, la nación y la religión, susceptibles de ser transmitidos por herencia y contaminar por igual a todos los miembros de una familia (Erving Goffman 1970).

El individuo estigmatizado vive una “carrera moral”, es decir, asume su situación y se amolda. Actúa según su estigma, buscando la aceptación del público. Ejecuta la manipulación de las impresiones, esto es, disimula la tensión producida en la interacción con la gente cuando está consciente de que su deterioro es evidente, o bien, manipula su “información personal” cuando tiene conciencia de que su lacra no es patente. “En el primer caso estamos frente a la situación del desacreditado, en el segundo, frente a la situación del desacreditable” (Erving Goffman 1970) . La persona, pues, encubre o enmascara su condición, para llevar a buen puerto su representación. Dependiendo del medio y la audiencia decide si muestra su fachada personal o si permite que se vea su trasfondo escénico o si emplea la mistificación y mantiene su “distancia social”. Cuando opta por la segunda opción, el público le demanda seguridad personal y congruencia con los roles que ejerce, para que la obra se mantenga en armonía.

“La audiencia también tiene interés en la eficacia de la manipulación de las

impresiones por parte del actor o del equipo de actores. La audiencia suele actuar para salvar la representación empleando mecanismos tales como prestar mucha atención, evitar incidentes emocionales, pasar por alto los descuidos y tener en mayor consideración al actor neófito” (George Ritzer 1983) . El público espera que el papel y la apariencia del actor sean las correctas para la obra.

Conclusiones.

El Interaccionismo Simbólico concibe al individuo como un ser racional libre, capaz de construir y modificar su mundo; niega que la conducta humana esté determinada, pues considera que el individuo se comporta basándose en su experiencia, particularidad que le permite elegir entre una infinidad de opciones, haciendo impredecible su acción; expone cómo el ser humano aprende, a través de la socialización, los significados de los objetos que lo rodean (inclusive él mismo), peculiaridad que le posibilita interpretarlos según la situación en la que se encuentre; centra su estudio en la interacción, ya que considera que el orden social emerge y se negocia en cada contexto. Por lo tanto es una teoría sociológica de corte individualista, que permite explicar tanto el orden social como el cambio; asimismo establece que para construir la vida social ordenadamente es necesario negociar los significados, puesto que cada individuo

individuo interpreta los objetos según su experiencia y conveniencia.

La estigmatización desgraciadamente prevalece en la sociedad. Se tiene una concepción de las personas basada en los estigmas. Esto influye negativamente en su comportamiento. Es importante aseverar que Goffman aporta una idea sumamente reveladora: nadie está exento de los estigmas. Ante determinadas situaciones, cualquier persona es estigmatizada y por lo tanto se comporta como alguien con la carga. Ni siquiera un individuo que cree que es alguien normal –sobre todo cuando se compara con un estigmatizado– está libre de esta condición. Por ejemplo, un

mexicano que trata despectivamente a sus compatriotas originarios porque cree que es superior a ellos sentirá y actuará de tal modo cuando vaya a Estados Unidos de América o a Europa, donde seguramente sufrirá discriminación racial por ser “latino”. El trato dado a los mexicanos durante la emergencia de la influenza humana es otra muestra.

No obstante, el Interaccionismo Simbólico muestra que sí es posible que los individuos derrumbemos con nuestras acciones cotidianas los códigos sociales que están perjudicándonos y reedifiquemos valores más benéficos para todos.

Referencias:

Alexander, Jeffrey C. Las teorías sociológicas desde la segunda guerra mundial. Gedisa, 1989.

Blumer, Herbert. El interaccionismo simbólico: perspectivas y método. Hora, Barcelona, 1969.

Goffman, Erving. Estigma. Amorrortu editores, Argentina, 1970.

La presentación de la persona en la vida cotidiana. Amorrortu editores, Argentina, 1970.

Ritzer, George. Teoría sociológica contemporánea. Mc Graw Hill, España, 1983.