

De cómo calmar al primo. Algunos aspectos de la adaptación al fracaso

On Cooling the Mark Out. Some Aspects of Adaptation to Failure

Erving Goffman*

Universidad de Chicago

Traducción de José Luis Bellón Aguilera

En casos de delitos de fraude, las víctimas descubren que deben inesperadamente adaptarse a la pérdida de algo que habían dado hasta ese momento por descontado: seguridad y estatus. Reflexionar sobre esta adaptación a la pérdida puede hacer que entendamos ciertas relaciones en nuestra sociedad entre los yoes que se comprometen y los compromisos establecidos¹. En el argot del

* La terminología de la actividad criminal se ha tomado principalmente de Maurer (1940), así como de Sutherland (1937). El enfoque que este artículo trata de utilizar se ha tomado de Everett C. Hughes, de la universidad de Chicago, quien no es responsable de los posibles errores en su aplicación aquí. James Littlejohn, de la universidad de Edimburgo, fue quien primero me sugirió el problema sociológico del fracaso. Agradezco al catedrático E. A. Shills los comentarios críticos y a mi mujer Angelica S. Goffman su ayuda.

¹ Como tantas en este texto, la frase está cargada de connotaciones. Lit. “some relations in our society between involvements and the selves that are involved”: fr. “comment s’articulent un engagement et le *self* qui est engagé”. La trad. “Comprometerse” recoge el implicarse en algo (*involvement*) y al mismo tiempo ponerse en una situación comprometedora (*be involved*). *Involve*: implicar, involucrar; *be/get involved*: verse envuelto en algo; “the people you are involved with”, la gente con la que andas metido, mezclado; *involvement*: participación, puede ser también una relación personal, o enredo (esto se pierde algo en la traducción); el

mundo criminal, el término “primo” se aplica a cualquier individuo que es víctima o futura víctima de cierta forma planeada de explotación ilegal. El primo es el pánfilo, la persona engañada. A veces se denomina “jugada”² a una operación cualquiera de estafa, considerado el ciclo completo de sus pasos o fases. Las personas que llevan a cabo la operación de estafa y “se quedan” con el primo se denominan compinches.

La estafa o timo –como la llaman sus practicantes– es una manera de obtener dinero con falsos pretextos basados en el engaño y el fraude. El timo se diferencia de otras formas de engaño financiero más sofisticadas en varios puntos importantes. El timo es operado en ciudadanos particulares por actores de talento que regular y metódicamente construyen relaciones sociales informales con el único objetivo de abusar de aquellos; el crimen de guante blanco es operado en organizaciones por personas que aprenden a abusar de puestos de confianza que en otro tiempo desempeñaron con lealtad. Uno usa el aplomo; el otro, la posición. Además, un timador es alguien que acepta un rol social en la comunidad de los bajos fondos; forma parte de una germanía cuyos miembros no fingen entre ellos ser “legales”. Por el contrario, un criminal de guante blanco no tiene colegas, aunque pueda tener un socio con el que planea su delito y una esposa a la que se lo confiesa.

Se dice que el timo es un buen negocio en Estados Unidos sólo porque la mayoría de los americanos están dispuestos –por no decir ansiosos– de hacer dinero fácil y se implicarán en actividades de dudosa legalidad para lograrlo. La típica “jugada” tiene sus típicas fases. Primero, se localiza al potencial pánfilo y un miembro del equipo de trabajo (llamado el hombre exterior, guía, o reclamo) establece el contacto. Se gana la confianza del primo y se le ofrece la oportunidad de invertir su dinero en una aventura arriesgada que cree amañada en su favor. La aventura, evidentemente, ha sido amañada, pero no en su favor. Se le deja ganar algún dinero y se le convence para que invierta más. Tiene lugar un “accidente” o “error” y el primo pierde toda su inversión. En ese momento, los compinches se marchan en una ceremonia denominada la espantada [*blowoff*] o

término *involvement* está menos cargado que fr. *engagement* (ingl. *engagement*), en fr. puede contener matiz jurídico o político. *Self*: léxico de la filosofía o psicología, es la persona individual como el objeto de su propia conciencia reflexiva. Traducimos por “el yo” para evitar el anglicismo. Ver al final de este texto la “Breve nota sobre la traducción”. [*Nota del traductor.*]

² Lit. “Play”: Juego, jugada, obra de teatro; trad. fr. *partie*. [*Nota del traductor.*]

pinchazo [*sting*]. Abandonan al primo, pero se quedan con su dinero. Se espera que el pánfilo siga su camino, un poco más listo y bastante más pobre.

Algunas veces, sin embargo, un primo no está lo bastante preparado como para saber perder ganando en experiencia, para quedarse quieto o callado sobre su aventura. Puede que se sienta tentado de contárselo a la policía o de perseguir a los compinches. En la terminología del negocio, el primo puede “cantar”, “hacer pucheros” o “descubrirse”. Desde el punto de vista de los compinches, este tipo de comportamiento es malo para el negocio. Los miembros de la mafia adquieren una mala reputación frente a policías que no están todavía al corriente y frente a pánfilos aún no embaucados. Para evitar la mala publicidad, en ocasiones se añade una fase extra al final de la partida. Se la llama “calmar al primo”. Después de la espantada, uno de los compinches permanece junto al primo y se esfuerza en mantener su rabia dentro de los límites de lo sensato y manejable. Uno de los compinches se rezaga con respecto a sus compañeros de equipo en calidad de lo que puede llamarse un “apaciguador”, ejerciendo en el primo el arte de la consolación. Se intenta definir la situación para el pardillo de forma que le sea fácil aceptar lo inevitable e irse a casa sin armar ruido. El primo es instruido en el arte de encajar su pérdida con filosofía.

Cuando nos imaginamos a un primo que acaba de ser desvalijado, a veces intentamos representar la magnitud de su rabia por la cantidad de dinero perdida. Esto es una simplificación. En muchos casos, especialmente en América, la imagen que el primo tiene de sí mismo se basa en que se cree una persona muy lista en todo lo que sea cerrar tratos y que no es de esas personas a las que es fácil tomar el pelo. La disposición del primo a participar en un asunto seguro se basa en algo más que la avaricia: se basa en que cree que ahora es el momento de demostrarse a sí mismo que es el tipo de persona capaz de “ganar pasta sin problemas”. Para muchos, esta capacidad para las altas finanzas es casi como un signo de masculinidad y una puesta a prueba de su papel de hombre.

Cuando una persona tiene una imagen de sí misma que los hechos o su estatus contradicen, puede protegerse a sí misma –como se sabe– con todo tipo de racionalizaciones. Una persona puede decirse muchas cosas: que no ha tenido verdaderas oportunidades; que realmente no le interesa convertirse en otra persona; que aún no ha llegado el momento de mostrar cuánto vale; que los medios normales de conseguir lo que uno quiere son moralmente desagradables o le disgustan personalmente, o que requieren demasiado esfuerzo y aburrimiento. Protegida con semejantes defensas, una persona se salva a sí misma de cometer un pecado social cardinal: el pecado de definirse a uno mismo

como titular de un estatus careciendo de los requisitos atribuidos a los poseedores de ese estatus.

La participación de un primo en una jugada - y su inversión en ella - le lleva sin duda a verse a sí mismo como un tipo espabilado. El proceso por el cual llega a creerse que no puede perder es asimismo el proceso por el cual baja las defensas y compensaciones que le habían protegido hasta ese momento de las derrotas. Cuando llega la “espantada”, el páñfalo descubre que no tiene cómo defenderse del hecho de que no es un tipo listo. Se ha definido a sí mismo como un tipo listo y ahora debe enfrentarse al hecho de que no es más que otro blanco fácil, otro pardillo. Se ha definido a sí mismo como poseedor de una serie de cualidades para acabar demostrándose que, lamentablemente, no las tiene. Este es un proceso de autodestrucción del yo. No sorprende que el primo necesite ser calmado y que sea bueno para la política de la empresa que uno de los compinches se demore un poco con el primo para convencerle de que es posible aceptar una pérdida.

En esencia, por tanto, el apaciguador se encarga de manejar a aquellas personas que han quedado expuestas: personas que ven destrozadas las esperanzas y concepciones de sí que habían levantado. El primo es una persona que se ha comprometido a sí misma, si no ante los demás, al menos ante sus propios ojos.

Aunque el término “primo” se aplica comúnmente a una persona a la cual unos embaucadores que han tergiversado los hechos intencionadamente le han suscitado unas esperanzas efímeras, se hace necesario ampliar el significado si se quiere extender el análisis a la escena social en su conjunto. Una esperanza puede al final revelarse como falsa, incluso si ha sido posible mantenerla mucho tiempo e incluso si los embaucadores actuaron de buena fe. Así, además, la decepción de expectativas razonables –igual que de las equivocadas– hace necesario el consuelo. Las personas que participan en lo que se reconoce como una estafa pueden encontrarse en apenas unos pocos lugares sociales, pero las personas que tienen que ser calmadas se encuentran en muchos. Calmar al primo es el tema de un relato social fundamental.

Por exigencias de análisis, un individuo puede ser pensado en referencia a los valores o atributos de un carácter socialmente reconocido que posee. Los psicólogos entienden por valor una implicación personal. Los sociólogos entienden por valor un estatus, rol o relación. En ambos casos, el carácter del valor poseído es en cierto modo considerado como el carácter de la persona que lo posee. Una alteración en los tipos de atributos poseídos produce una alteración de la representación de sí [*self-conception*] de la persona que los posee.

Cuando una persona adquiere un valor, renuncia en el proceso a los derechos de su ser pasado y se entrega a la representación de sí que el nuevo valor exige o le permite poseer. Es el proceso que las personas que se enamoran o toman drogas llaman “engancharse”. Cuando una persona se engancha, debe atravesar otro proceso para que su nuevo compromiso encuentre el lugar apropiado, en el espacio y el tiempo, de acuerdo con las otras exigencias, demandas y deberes hacia sí mismo que comporta. En este momento crucial, otras ciertas personas empiezan, de pronto, a jugar un papel importante en el relato del individuo; le afectan en virtud de la relación que tienen con el valor en el que se ha implicado. No es este lugar para considerar los tipos generales de usurpación institucionalizados en nuestra sociedad y las relaciones sociales generales que surgen: la relación personal, la relación profesional y la relación comercial. Aquí nos ocupamos únicamente del final de la historia, la forma como una persona llega a abandonar uno de sus compromisos.

En nuestra sociedad, la historia de un compromiso personal puede acabar de tres maneras básicas.

De acuerdo con un tipo de final, alguien puede retirarse de uno de sus compromisos o roles para adquirir otro de mejor consideración relacionado con su trayectoria³. Se da el caso cuando un joven se hace adulto, cuando un estudiante entra en la vida activa o cuando un hombre de la tropa es ascendido a oficial.

Por supuesto, la persona que debe transformar su yo en cualquiera de estas etapas de promoción puede tener sus reservas. Puede sentir que traiciona la forma de vida que tiene que dejar atrás y a las personas que no la dejan con él. Su nuevo papel puede exigir una acción que parece insincera, deshonesto u hostil. Puede experimentar esto como una pérdida de integridad moral. Es posible que su nuevo papel le obligue a renunciar a los riesgos y esfuerzos del pasado sin que el nuevo papel le proporcione el tipo de acción heroica y exaltada que esperaba encontrar⁴. Puede experimentar esto como un debilitamiento moral.

No hay duda de que, en materia de roles, hay ciertos tipos de éxito que conllevan una especie de fracaso moral. Por tanto, es posible que sea necesario en ese caso

³ Lit. “withdraw [...] to acquire a sequentially related one that is considered better”. Abandonar un rol para ascender o adquirir otro mejor relacionado con el anterior.

⁴ El Sr. Hughes ha impartido clases sobre este tipo de decepción y uno de sus estudiantes elabora un estudio especial de la cuestión; ver Wagenschein (1950).

alentar al inseguro neófito más que calmarlo⁵. Puede que haya que convencerlo de que sus dudas son puro sentimentalismo. Hacerle adoptar sobre la sociedad el punto de vista de los adultos. Se le pedirá que entienda que un ascenso y el cambio de estatus que implica es voluntario, deseable y natural y que la pérdida del rol propio en tales circunstancias es la máxima prueba de haberlo cumplido debidamente.

Se ha sugerido que una persona puede abandonar un rol en circunstancias que dan una buena imagen de cómo lo desempeñó. Hay que contar con una posibilidad, al menos en teoría. Una persona puede dejar un rol y al mismo tiempo dejar atrás los estándares por los que tales roles son juzgados. Aquello nuevo en lo que se convierte puede ser tan diferente de lo que era que criterios tales como “éxito” o “fracaso” no puedan aplicarse fácilmente al cambio ocurrido. Para encontrarse a sí mismo acaba por perderse para otros; es como si naciera por segunda vez⁶. Quizás el ejemplo más obvio de este tipo de final⁷ en nuestra sociedad sucede cuando una mujer deja voluntariamente una profesión prestigiosa para convertirse en esposa y madre. Nótese que este caso ilustra un movimiento institucionalizado; aquellos que lo hacen no llaman la atención. En América, la mayor parte de finales de este tipo son más un tema de conversación que algo frecuente. Uno de los héroes culturales de nuestra mitología de sobremesa, por ejemplo, es el hombre que abandona una profesión consolidada para dedicarse a escribir o a pintar o a vivir en el campo. En otras sociedades, el tipo de abdicación aquí considerada parece haber jugado un papel más importante. En la China medieval, por ejemplo, la retirada anacoreta daba a personas de rango algo diferente una oportunidad de replegarse de una ocupación agitada efectuando al mismo tiempo la retirada de manera ordenada y salvando la cara⁸.

⁵ Lit. *cool in*: juego de palabras intraducible: *cool the dubious neophyte in rather than out*. “Cool in” no aparece en el diccionario (Collins). [*Nota del traductor.*]

⁶ Lit. *twice-born*, nacido dos veces. Quizás referencia irónica al hinduismo (ver nota 17), en el que se llama *duiya* (‘nacido dos veces’, en sánscrito) a un varón que sea miembro de las tres castas superiores: los brahmanes (sacerdotes), chatrías (militares y jefes) y vaishias (comerciantes y agricultores). La cuarta y última casta es la de los shudrás (esclavos, que trabajaban por techo y alimento). Fuente: Wikipedia. [*Nota del traductor.*]

⁷ Lit. *termination*: baja, cese, interrupción (of pregnancy, aborto). [*Nota del traductor.*]

⁸ Ver, p. ej., Weber (1951: 178).

Hemos considerado dos formas básicas por las que una persona puede perder un rol: ser ascendido o abdicar. Hay, por supuesto, un tercer final fundamental en el relato del estatus. Una persona puede ser privada involuntariamente de su puesto o compromiso y ser a cambio convertida en algo de inferior consideración. Es principalmente en este tercer desenlace del rol de una persona que se presentan ocasiones para calmarla. Es aquí cuando uno se enfrenta, en toda la extensión de la palabra, al problema de la pérdida de roles de las personas.

La pérdida involuntaria parece ser de dos tipos. Primero, una persona puede perder un estatus de tal forma que la pérdida no repercuta en el perdedor. La pérdida de un ser querido –sea por accidente imprevisto o por enfermedad incurable– es un ejemplo al respecto. El retiro laboral por vejez es otro. Por supuesto, la pérdida alterará inevitablemente la representación que el perdedor tiene de sí mismo y la que otros tienen de él, pero la alteración por sí misma no será vista como el símbolo de un destino merecido. A la herida no se añade el insulto. Puede que sea necesario, sin embargo, pacificar al perdedor y conseguir que se resigne a su pérdida. Si el perdedor no es considerado responsable de su pérdida puede incluso llegar a adoptar la visión mística de que todos los compromisos forman parte de una estafa a gran escala: cuanto más disfruta uno de un rol particular, más tendrá que sufrir cuando llegue la hora de dejarlo. Es posible que encuentre algo de consuelo en el hecho de que jugar el juego le ha creado la ilusión de toda una vida. Es posible que encuentre algún consuelo en el hecho de que los compinches no tenían realmente intención de engañarlo.

En segundo lugar, una persona puede ser privada involuntariamente de un rol en circunstancias que ponen en tela de juicio su capacidad para el mismo. Se trate de un rol ya adquirido o de otro a cuya preparación se había entregado abiertamente, en ambos casos la pérdida es algo más que un asunto de cesar en la actuación de una capacidad dada; es la prueba máxima de una incapacidad. Y en muchos casos es incluso más que eso. A menudo el momento de fracaso sorprende al individuo mientras actúa como quien se piensa el tipo de persona adecuada para el rol en cuestión. La suposición se convierte en presunción y el fracaso se convierte en fraude. A la pérdida de substancia se une así la vergüenza. De la cantidad de temas que pueden suceder en la historia natural de un compromiso, este parece el más doloroso. Aquí calmar al primo será tan esencial como difícil. Me ocuparé especialmente de este segundo tipo de pérdida, el que implica humillación.

Debe notarse, entre paréntesis, que un círculo de personas puede definir una pérdida determinada como del tipo que no cuestiona al perdedor, y que un

círculo diferente de personas puede tratar la misma pérdida como el símbolo de que el perdedor “se lo merecía”. Debe notarse asimismo que hoy se da la tendencia a desplazar ciertas pérdidas de estatus de la categoría de las que ponen en tela de juicio al perdedor a la categoría de las que no. Cuando las personas pierden sus trabajos, su coraje o sus cabezas, tendemos cada vez más a adoptar un punto de vista naturalista o clínico de la pérdida y una perspectiva amoral de su fracaso. Queremos definir a una persona como algo que no es destruido por la destrucción de uno de sus roles. Esta actitud benevolente se conforma al esfuerzo actual por divulgar la opinión de que la jubilación no es el fin de todas las capacidades activas sino el comienzo de otras nuevas y diferentes.

Considerar el consuelo como un proceso social nos lleva a cuatro problemas generales que tienen que ver con el yo en la sociedad. Primero, ¿dónde, en la vida moderna, se encuentran personas que se conducen como si tuvieran derecho a un determinado estatus para después tener que enfrentarse al hecho de que no poseen la cualificación que el mismo exige? En otras palabras, ¿en qué puntos de las estructuras de nuestra vida social las personas se arriesgan ellas mismas a comprometerse o se descubren ellas mismas en situaciones comprometidas? ¿Cuándo es probable que una persona tenga que abandonar o ser relevada de uno de sus compromisos? Segundo, ¿cuáles son las formas típicas con que se puede calmar a las personas que se encuentran en esta posición tan difícil?, ¿cómo se les puede convencer para que acepten la gran herida infligida a la imagen que tenían de sí mismos, reagrupar sus defensas y seguir adelante sin irse de la lengua? Tercero, ¿qué puede - en general - suceder si una persona se niega a ser calmada, esto es, si se niega a ser pacificada por el apaciguador? Cuarto, ¿qué disposiciones toman los compinches y primos para evitar completamente el proceso de consolación?

En todas las empresas de servicio personal a veces los clientes o consumidores elevan una queja. Un cliente puede sentir que se le ha tratado de una forma para él inaceptable que interpreta como una ofensa al concepto que tiene de quién y qué es. La dirección, por tanto, tiene el problema de calmar al primo. Con frecuencia esta función le toca a especialistas de la organización. En los restaurantes de cierto tamaño, por ejemplo, una de las funciones principales de la camarera jefe es pacificar a los clientes cuyas representaciones de sí han sido insultadas por las camareras o por la comida. En los grandes almacenes realizan la misma función el servicio de reclamaciones y el jefe de sección.

Nótese que una organización de servicio no opera, como lo hace una mafia de estafas, en un mundo anónimo y, por tanto, está obligada a esforzarse en calmar

al pánfilo. Una institución, después de todo, no puede escurrir el bulto: debe tranquilizar a sus primos.

Puede señalarse además que los apaciguadores en empresas de servicio tienden a considerar su propia actividad desde una perspectiva que suaviza los detalles crudos de la situación. El apaciguador se protege de sentimientos de culpa argumentando que el cliente no necesita realmente el servicio que esperaba recibir, que un mal servicio no engendra una privación real y que los gimoteos y reclamaciones son señal de mal genio, no una prueba de insulto. De la misma forma, el timador se protege a sí mismo del reconcomio de imágenes de pardillos en bancarota argumentando que el primo no es una persona responsable sino un pirado ansioso por ganar dinero de forma ilegal pero sin la decencia de admitirlo o la capacidad de lograrlo.

En organizaciones basadas en el modelo burocrático, es habitual que el personal espere gratificaciones específicas por cumplir requisitos de una naturaleza especificada. El personal llega a definir su carrera en términos de una secuencia de expectativas legítimas y a basar la representación de sí en la certidumbre de que, a su debido tiempo, serán lo que la institución permite a las personas llegar a ser. Algunas veces, sin embargo, un miembro de una organización puede cumplir algunos de los requisitos para un determinado estatus, especialmente los requisitos de perfección técnica y antigüedad, pero no otros requisitos, especialmente los menos codificados y que tienen que ver con el manejo de las relaciones sociales en el trabajo. A alguien tendrá que tocarle dar la mala noticia a la víctima; alguien tiene que decirle que lo han despedido o que no ha superado los exámenes o que su ascenso ha sido rechazado. Y después de la espantada, alguien tiene que calmar al primo. La necesidad de defraudar las expectativas que una persona pensaba garantizadas puede ser infrecuente en algunas organizaciones, pero en otras, por ejemplo en las instituciones de adiestramiento y formación, sucede todo el tiempo. El proceso de selección de personal requiere que muchos aspirantes sean llamados pero pocos los elegidos.

Cuando se deja el mundo del trabajo y se pasa a otros escenarios de nuestra vida social, se descubre que cada uno tiene sus momentos de calmar al primo. Durante el intercambio social informal se entiende que un esfuerzo por parte de una persona (*ego*) por reducir su distancia social respecto a otra persona (*alter*) debe ser gentilmente aceptada por *alter* o, si rechazada, rechazada con discreción, de forma que el iniciador del acercamiento no quede en ridículo. Esta regla está codificada en libros de etiqueta y es seguida en el comportamiento actual. Un movimiento amistoso en la dirección de *alter* es un movimiento

arriesgado; *ego* comunica su creencia de que se ha definido a sí mismo como digno de la sociedad de *alter*, mientras que al mismo tiempo coloca a *alter* en la posición estratégica de ser capaz de desacreditar esta concepción.

De todos los intercambios sociales informales, donde con más claridad se hace visible la exigencia de calmar a las personas es en las situaciones de cortejo, así como en lo que podría denominarse situaciones de anti-cortejo⁹. En nuestra sociedad, una propuesta de matrimonio tiende a ser una manera en la que un hombre reúne sus atributos sociales y sugiere a una mujer que los suyos no son mucho mejores como para descartar una fusión o sociedad en tal asunto. Una repulsa por parte de la mujer o el rechazo por parte del hombre a proponerse cuando se encuentra claramente en posición de hacerlo, es un serio cuestionamiento del pretendiente rechazado. El cortejo es una forma no sólo de presentarse uno mismo a *alter* en busca de aprobación, sino también de decir que la opinión que más le preocupa a uno es la opinión de *alter*. Rechazar una propuesta o rechazar proponerse, constituye, por tanto, una operación difícil. El primo debe ser cuidadosamente calmado. El acto de cancelar o rechazar una cita y la tarea de desalentar a un “novio” (o “novia”) puede ser visto desde este ángulo, aunque estos casos no necesariamente requieren una gran delicadeza y tacto: es posible que el primo no se haya implicado profundamente o no esté abiertamente comprometido. De la misma forma que es más difícil rechazar una propuesta que cancelar una cita, también es más difícil rechazar a una esposa que a un pretendiente. El proceso de anti-cortejo por el que una persona en un matrimonio se las ingenia para conseguir que el otro acepte el divorcio sin escándalo o escenas o excesivo rencor exige un refinamiento extremo en el arte de calmar al primo.

En todos estos casos en los que un individuo erige una representación de sí que no puede mantenerse, cabe plantearse si la persona ha invertido en el estatus que está a punto de serle negado lo que es más importante para ella. Por usar una expresión coloquial, cabe la posibilidad de que esté herido, pero no realmente en su amor propio. Hay una serie de casos, sin embargo, en que la espantada no puede evitar ser fatal; estos casos surgen, por supuesto, cuando una persona debe ser disuadida de vivir. El hombre con una enfermedad terminal o una mortalmente herido, el criminal sentenciado a muerte, el soldado con un objetivo imposible... estas personas deben ser convencidas para que acepten en silencio la pérdida de la misma vida, la pérdida de toda relación personal terrena.

⁹ Lit. *de-courting situations*. Quizás irónico, pero pertenece al léxico de psicología. [Nota del traductor.]

Aquí, ciertamente, será difícil calmar al primo. El que sea posible hacerlo es reflejo de las ideas que los hombres se hacen –como apaciguador o como primo.

He mencionado algunas áreas de la vida social en las que es preciso, en determinadas ocasiones, calmar al primo. Podemos ahora dirigir nuestra atención a algunas de las formas utilizadas para calmar a los individuos en todas esas áreas de la vida.

Para el primo, calmarse representa un proceso de ajustamiento a una situación imposible: una situación surgida a raíz de haberse definido a sí mismo de una forma que los hechos sociales contradicen. El pánfilo debe por tanto ser abastecido de una nueva serie de disculpas para sí mismo, un nuevo marco en el que examinarse y juzgarse a sí mismo. Debe instigarse y desarrollarse un proceso de redefinición del yo en líneas defendibles; puesto que el pánfilo mismo se encuentra con frecuencia en una condición demasiado debilitada para llevarlo a efecto, el apaciguador tendrá que hacerlo al principio por él.

Una forma general de manejar el problema de calmar al primo es asignarle la tarea a alguien cuyo estatus conexo al del pánfilo servirá para allanar la situación de alguna manera. En las organizaciones formales, frecuentemente, alguien situado a dos o tres niveles por encima del primo en la cadena de mando le pondrá por los suelos; se supone que las palabras de consolación y apertura de otras rutas tendrán un poder de persuasión mayor si provienen de las altas esferas. Se tiene la sensación además de que las personas de alto estatus son más capaces de resistir el peligro moral que entraña ser el blanco del odio ajeno. Las personas protegidas por su alta posición – por cierto– no gustan de plantar cara a esta cuestión y a menudo intentan definirse a sí mismos simplemente como los agentes del hecho y no su foco. En algunos casos, por otro lado, la tarea de calmar al primo le toca a un amigo y par del primo, en la creencia de que la tal persona sabrá bien cómo dar con una racionalización apropiada para el pánfilo y sabrá mejor que nadie cómo controlar al primo en caso de necesidad. En algunos casos –como los relativos a la muerte– el rol de pacificador es asignado a los doctores o sacerdotes. Los doctores con frecuencia deben ayudar a la familia y al miembro que la abandona a asumir el abandono tomándolo con delicadeza y el mínimo de aspavientos emocionales¹⁰. Un cura tiene no tanto que salvar un alma como crear una que sea coherente con lo que está a punto de sucederle.

¹⁰ Este papel del doctor ha sido subrayado por W. L. Warner en sus clases en la universidad de Chicago sobre los roles simbólicos en “Yankee City”.

Una segunda solución general al problema de calmar al primo consiste en ofrecerle un estatus que difiera del que acaba de perder o fracasó en su logro pero que le provea al menos de un algo o un alguien en lo que convertirse. Normalmente la alternativa presentada al primo es un compromiso de algún tipo: surtirle de algunos de los adornos del estatus perdido pero también de un tanto de su espíritu. A un amante se le puede ofrecer amistad; a un estudiante de medicina se le puede pedir que cambie a la carrera de dentista¹¹; un boxeador puede convertirse en entrenador; una persona que se muere puede ensanchar y vaciar sus amores mundanos y abrazar al Padre que está a punto de recibirlo en su seno. Algunas veces al primo se le permite retener su estatus pero se le pide que lo cumpla en un ambiente distinto: el policía honesto es transferido a una ronda solitaria; el cura ferviente de celo es animado a ingresar en un monasterio; un jefe de sección poco satisfactorio es traspasado a otra sucursal. Algunas veces el pardillo es “quitado de en medio” otorgándole un estatus honorífico como “vicepresidente”. En el juego de los roles sociales, un traspaso hacia arriba, hacia abajo o lejos puede no ser sino un premio de consolación.

Una forma parecida de manejar al primo es darle otra oportunidad de clasificarse para el rol en el que ha fracasado. Tras su caída en desgracia, se le permite volver sobre sus pasos e intentarlo de nuevo. Los programas de selección de oficiales del ejército, por ejemplo, suelen ofrecer este tipo de posibilidades. En general, parece que pocas veces se le da a los primos una tercera o cuarta oportunidad y que las segundas oportunidades, aunque con frecuencia ofrecidas, pocas veces se aceptan. El fracaso en un rol destituye a una persona de la compañía de aquellos que han tenido éxito, pero no lo resucita –en espíritu, al menos– a la sociedad de aquellos que no lo han intentado o están en proceso de intentarlo. La persona que ha fracasado en un papel es un inagotable motivo de vergüenza, ya que no es posible aplicarle ninguno de los patrones estándares de tratamiento. En lugar de aceptar una segunda oportunidad, suele marcharse a otro lugar donde su pasado no enturbie su presente.

Otro método estándar de calmar al primo –empleado con frecuencia en combinación con otros métodos– es dejar que el primo estalle, se derrumbe, monte una escena, dé rienda suelta a sus reacciones y sentimientos, que “reviente”. Si esta liberación de emociones no encuentra un blanco, al menos desempeña una función catártica. Si localiza un blanco, como en el “decirle al jefe cuatro cosas”, le da al páñfalo una oportunidad de última hora de volver a

¹¹ En sus seminarios, Mr. Hughes ha usado el término “profesiones de segunda opción” para referirse a casos de este tipo.

levantar sus defensas y probarse a sí mismo y a otros que, de todas formas, nunca le importó el estatus. Cuando un estallido de este tipo tiene lugar, a menudo se introduce a los amigos del primo o psicoterapeutas. Los amigos están dispuestos a hacerse responsables del primo porque su relación con él no se limita al rol en el que ha fracasado. Esta es, por cierto, una de las razones menos obvias por las que el apaciguador de un grupo de timadores debe cultivar la amistad del primo; la amistad provee al pacificador de una razón creíble para estar cerca mientras el primo es calmado. Los psicoterapeutas, por otro lado, están dispuestos a hacerse responsables del pardillo porque es su trabajo ofrecer una relación a aquellos que han fracasado en una relación con otros.

Se ha sugerido que un primo puede ser calmado permitiéndole, bajo una supervisión adecuada, que de rienda suelta a su inicial estado de shock. Así, el director de una organización comercial puede escuchar paciente y comprensivamente las quejas de un cliente, sabiendo que expresar al completo una queja probablemente la debilitará. Esto se aplica al rol en nuestra sociedad de toda una serie de “parachoques” –limpiadores, jefas de camareros, comités de afectados, jefes de sección, etc.– que escuchan en silencio, con aparente simpatía, hasta que el primo se ha templado. De forma similar, en el caso de los juicios penales, el abogado defensor puede encontrar provechoso permitir al público que se sosiegue antes de presentar a su cliente en el tribunal.

Un procedimiento relacionado para calmar al primo es andarse con rodeos. Los sentimientos del primo no están al límite porque no tiene un blanco al que dirigirlos. El apaciguador puede intentar evitar la presencia del pánfilo o puede convencerlo de que existe una mínima posibilidad de que la pérdida no haya sucedido realmente. Las evasivas entretienen al primo: se le ofrece la oportunidad de familiarizarse con la nueva representación de sí que tendrá que aceptar antes de que esté completamente seguro de que tendrá que aceptarla.

Otra forma de procedimiento de pacificación consiste en la posibilidad de que el apaciguador y el primo establezcan un acuerdo tácito según el cual el primo acepta actuar como si abandonara por propia voluntad y el pacificador acepta mantener la ilusión de que así fue. Es una forma de soborno. De esta manera el primo sabe que ha fracasado pero evita que otros se den cuenta del fiasco. El primo abandona su rol pero salva la cara. Después de todo, esta es una de las razones por la que muchas personas desplumadas por timadores prefieren callar su aventura. La misma estrategia funciona en la costumbre romántica de permitir a un oficial culpable que se quite la vida en privado antes que se la quiten en

público, y en la menos romántica costumbre de permitir a una persona que dimita por delicadas razones en vez de despedirla por las indelicadas.

El soborno es, por supuesto, una forma de intercambio. En este caso, el primo da garantía de marcharse rápido y en silencio y a cambio se le permite irse en misteriosas circunstancias de factura propia. Una variación más importante sobre el mismo tema se encuentra en la práctica de la compensación económica. Un hombre puede decirse a sí mismo y a otros que está contento con dejar su trabajo y decirlo con más convicción si es capaz de aludir a una cómoda pensión. En este sentido, las pensiones son mecanismos automáticos de consuelo. Así, también, una persona que ha sido herida por la negligencia marital o criminal de otro, puede obtener compensación por su pérdida por medio de un acuerdo judicial.

He sugerido algunas formas generales por las que el primo es calmado. Se plantea en este punto la siguiente pregunta: ¿qué sucede si el primo se niega a ser calmado?, ¿cuáles son las posibles líneas de acción que puede adoptar si se niega a ser apaciguado? Al tratar de responder estas preguntas quedará más claro, en general, por qué el apaciguador desea la pacificación a toda costa del primo.

Se ha sugerido que un primo puede ser calmado permitiéndole reventar. Con todo, si el estallido es demasiado espectacular o prolongado, pueden surgir dificultades. Decimos que el primo está “mentalmente perturbado” o “personalmente desordenado”. En vez de simplemente decirle a su jefe cuatro cosas, el primo puede llegar a cometer un delito violento, agredirlo físicamente. En vez de simplemente culparse a sí mismo de su fracaso, el primo puede imponerse a sí mismo un castigo enorme al intentar suicidarse o actuar como que lo hace de forma que sea necesario que se le calme en otras áreas de su vida social.

Llevar una vida privada desordenada es una forma como un primo rechaza la pacificación. Otra forma estándar es que el individuo se vaya de la lengua, esto es, que eleve una queja formal a las autoridades competentes obligadas a encargarse de tales asuntos. Lo que preocupa al gremio de los timadores es que el pánfilo recurra a la policía. El jefe de sección debe asegurarse de que el jefe de departamento contrariado no eleve la queja al director general o, aún peor, a la junta directiva. Al maestro le preocupa que el padre del niño se queje al director. De igual forma, una mujer que comunica su evaluación del yo al aceptar una propuesta de matrimonio puede a veces proteger su expuesta posición –en caso de que sea necesario– amenazando a su desafecto prometido con demandarlo si rompe su compromiso. Igualmente, una mujer que está plantando a su marido seguro tiene que asegurarse no sea que impugne el divorcio o demande a su

amante por alienación de afecto¹². De forma muy parecida, un cliente agraviado por un vendedor puede negarse a ser aplacado por el jefe de sección y solicitar ver al director. Es interesante notar que las asociaciones dedicadas a los derechos y el honor de los grupos minoritarios pueden algunas veces alentar a un primo a irse de la lengua con una denuncia; políticamente puede ser más ventajoso proporcionar un caso que siente jurisprudencia que calmar al primo.

Otra línea de acción que puede adoptar un primo que se niega a ser calmado es la de volverse un “amargado”. El término proviene del argot de la industria, pero el comportamiento al que hace referencia sucede en todas partes. El primo acepta de puertas afuera su pérdida pero no pone ningún entusiasmo, buena voluntad y vitalidad en cualquier rol que se le permita mantener. Cumple con todos los deberes que se le han dejado, pero muestra su desgana y su falta de acoplamiento al papel. Cuando un empleado se amarga, sufren los intereses de la organización; todo ejecutivo, por tanto, tiene el problema de “dulcificar” a sus trabajadores. Y no deben darse cuenta de que están siendo apaciguados. Esta es una de las funciones de conceder periódicos aumentos de sueldo y estatus, de los planes de participación en los beneficios o de dar al “empleado” de la casa un regalo de aniversario. Una perspectiva similar puede adoptarse sobre el problema al que se enfrenta un gobierno en tiempos de crisis cuando debe mantener el apoyo entusiasta de las minorías nacionales más desfavorecidas, ya que grupos poblacionales enteros pueden creer que están siendo apaciguados y reaccionar volviéndose “amargados”.

Finalmente, existe la posibilidad de que el pánfilo pueda, por así decirlo, montar su propio negocio. Puede intentar reunir a su alrededor a las personas e instalaciones necesarias para establecer un estatus similar al perdido, aunque en relación a un conjunto diferente de personas. Esta forma de negarse a ser calmado es ensayada a menudo en fantasías del tipo: “¡Ya verán quién soy yo!”, si bien en ocasiones, de hecho, puede materializarse en la práctica. La pareja rechazada en un matrimonio puede encontrar un consorte mejor. Un estrato social que ha perdido su estatus puede decidir crear su propio sistema social. Un líder que fracasa en un partido político puede crear su propio grupo escindido.

Todas estas formas con las que un primo se niega a ser calmado tienen consecuencias para otras personas. Existe, por supuesto, una forma de rechazo que apenas afecta a otros. Pánfilos de todo ropaje pueden imaginar explicaciones

¹² Lit. “sue her lover for alienation of affection”, demandar al amante de ella por arrebatarle el afecto de su mujer. Término jurídico anglosajón del derecho civil.

y excusas para dar cuenta de su pérdida de manera creíble. Tal vez es en esta región de la fantasía que el yo derrotado planta cara en su última batalla.

El proceso de apaciguamiento es difícil, tanto para el apaciguador que calma al primo como para la persona que recibe el tratamiento. Para asegurarse de que el proceso mismo no tenga que ocurrir y no ocurra se emplean algunas estrategias de cobertura. Se trata en este caso de estrategias de prevención, no de estrategias de cura.

Desde el punto de vista del apaciguador, hay dos maneras principales de evitar las dificultades que entraña la pacificación del primo. Primero, se emplean comúnmente mecanismos para desarraigar a aquellos aspirantes a un papel, oficio o relación que puedan luego probarse inadecuados y requerir su remoción. Al aspirante no se le da la oportunidad de invertir su yo de forma imprudente. Una variante de esta técnica que provee, de alguna forma, de un mecanismo incorporado para calmar al primo, se encuentra en la institución del periodo de prueba y del personal “temporal”. Estas definiciones de la situación dejan claro a la persona que debe mantener su ego preparado para la pérdida de su trabajo o, mejor aún, que no debe creer que ya lo tiene. Si estas medidas de seguridad fallan, sin embargo, una segunda estrategia suele emplearse. Sorprendentemente, apaciguadores de todo ropaje parecen como preparados para soportar o “sobrellevar” personas que han fracasado pero que no han sido tratados todavía como fracasos. Esto es especialmente cierto cuando el involucramiento del primo es profundo y cuando su representación de sí se ha comprometido públicamente. Oficinas de negocios, agencias de gobierno, esposas y otros tipos de apaciguadores suelen encargarse de hacer lugar al primo de modo que la disolución del vínculo no sea precisa. Quizás de ahí la importancia de la caridad privada en nuestra sociedad.

Una reflexión sobre estas estrategias preventivas lleva a considerar una interesante relación funcional entre la escala de edad, el reclutamiento y la estructura del yo. En nuestra sociedad, como en tantas otras, los jóvenes en años son definidos como “personas en ciernes” [*not-yet-persons*]. Hasta cierto punto, no están sujetos al éxito o al fracaso. Un niño puede implicarse completamente en una tarea y hacerla mal y, por lo general, no ser destruido por su fracaso; basta con jugar a que se le calma. Un adolescente puede sufrir amargamente un desengaño amoroso y aun así no ser considerada un ser destrozado. Un joven puede pasar algo de tiempo oteando el mercado en busca de un trabajo que le guste o un cursillo atractivo, porque se considera que todavía puede cambiar de opinión sin cambiar de yo. Si llegara a fallar en algo en lo que haya intentado

comprometerse, su yo posiblemente no sufrirá daños irreparables. Por tanto, si es cierto que muchos son los llamados y pocos los elegidos, lo mejor para aquellos a los que corresponda es convocar a individuos que no son del todo personas y no pueden ser destruidos si la elección les falla. En tanto el individuo envejece, llega a ser definido como alguien que no debe comprometerse en un rol para el cual no está en condiciones. Llega a definirse como algo que no debe fracasar, al mismo tiempo que se toman precauciones para disminuir los riesgos de fracaso. Por supuesto, cuando el primo se hace viejo, debe destituirse a sí mismo o ser destituido de todos sus roles, uno tras otro, y tomar parte en el problema de la madurez tardía.

Las estrategias empleadas por los apaciguadores para evitar la necesidad de calmar al primo tienen su contrapartida en las estrategias empleadas por el mismo primo con similares propósitos.

Existe la estrategia de la evasiva, por la cual una persona se asegura de no comprometerse totalmente. O la estrategia del secreto, por la que una persona oculta a otras e incluso a sí misma los hechos de su compromiso; también está la práctica de guardarse otra carta bajo la manga y la práctica más delicada de mantener una relación irónica y poco seria con el propio compromiso. Todas estas estrategias le dejan al primo una vía de escape; en caso de fracaso puede actuar como si el yo que ha fallado no es de los que más le importan a uno. Aquí hay que tener en cuenta también la función de ser rápido en ofenderse y captar las indirectas al vuelo, ya que de esa forma el primo puede cooperar activamente en la tarea de salvar la cara. También existe la estrategia de jugar sobre seguro, como en esos casos en los que una profesión es elegida porque la titularidad es segura o una boda con una mujer poco agraciada más o menos por la misma razón.

Se ha sugerido que las estrategias preventivas son empleadas por el apaciguador y el primo para disminuir los riesgos de fracaso o para atenuar sus consecuencias. Cuanta menos importancia se le dé al problema de calmar, más importancia cobra la aplicación de estrategias preventivas.

He considerado algunas de las situaciones en nuestra sociedad en las que puede surgir la necesidad de calmar al primo. He considerado asimismo las formas más corrientes de su apaciguamiento, las líneas de acción que puede adoptar si se niega a ser calmado y las maneras de evitar el problema. Es el momento de prestar atención a algunas cuestiones generales relacionadas con el yo en la sociedad.

Primero, conviene tratar de reunir todo lo que se ha insinuado sobre la estructura de las personas. Desde el punto de vista de este artículo, una persona es un individuo que se compromete con un valor de alguna clase - un rol, un estatus, una relación, una ideología - y que públicamente reivindica ser definido y tratado como alguien que posee el valor o la propiedad en cuestión. Los límites a sus pretensiones y, por tanto, los límites de su yo, están determinados primariamente por los hechos objetivos de su vida social y determinados secundariamente por cómo una interpretación simpatizante de esos hechos puede volverlos en su favor. Cualquier acontecimiento que demuestre que alguien ha hecho una reivindicación infundada, definiéndose a sí mismo como lo que no es, tiende a destruirlo. Si otros se dan cuenta de que la representación de sí de la persona ha sido contradicha y desacreditada, entonces la persona tiende a ser destruida a ojos de los demás. Si la persona puede mantener la contradicción en secreto, puede lograr evitar que todos - a excepción de ella misma - le traten como un fracasado.

En segundo lugar, uno debe notar lo que se insinúa con el hecho de que es posible que una persona sea calmada. Con todo lo complicado que pueda parecer, las personas se definen regularmente a sí mismas en términos de una serie de atributos y acaban por verse obligadas a aceptar que no los poseen -y girar bruscamente sin dar la nota o convertirse en un problema para los apaciguadores. Esto implica que hay una norma en nuestra sociedad que persuade a las personas a mantener la cabeza alta y a sacarle el máximo partido posible a la situación, una especie de higiene social que impone a las personas desbaratadas y desgarradas que se mantengan presentables. Más importante aún, la capacidad de una persona de soportar esas profundas humillaciones implica una cierta holgura y falta de interpenetración en la organización de sus diferentes actividades vitales. Un hombre puede fracasar en su trabajo, pero seguir siendo feliz con su vida en pareja. Su esposa puede pedirle el divorcio o no querer dárselo; aun así puede seguir abriéndose camino a empujones en el mismo tranvía, a la misma hora y en dirección al mismo trabajo. Es posible que sea consciente de que dentro de poco va a verse obligado a abandonar el mundo de los vivos y, sin embargo, marchar con los otros prisioneros; o desayunar con su familia a la hora habitual y detrás del periódico habitual. Puede que le estafen los ahorros de toda la vida en un tren en dirección al este y de regreso a casa lograr actuar como si no hubiera pasado nada.

La falta de una integración rígida de los roles de una persona permite una compensación; puede buscar consuelo en un rol de las heridas recibidas en otros. Siempre hay casos, por supuesto, en los que el primo no puede sufrir las heridas

infligidas a su ego y no puede actuar como un “buen chico” [*good scout*]. En tales ocasiones la experiencia demoledora en un área de la vida social puede extenderse al resto de los sectores de su actividad. Puede desmontar las barreras que separan sus diferentes roles sociales y convertirse en una fuente de complicaciones en todos ellos. En casos así la jugada es la vida social del primo en su totalidad y los apaciguadores, realmente, son toda la sociedad. En un número cada vez mayor de estos casos, se le proporciona al primo guía psicológica por profesionales de algún tipo. El psicoterapeuta es, en este sentido, el apaciguador de la sociedad. Su trabajo consiste en pacificar y reorientar a la persona desordenada; en enviar al paciente de vuelta al mundo de antes o a uno nuevo y enviarlo de vuelta en tales condiciones que no pueda crear más problemas a otros o montar alguna escena. En suma, si uno toma la sociedad y no a la persona como unidad, el psicoterapeuta es el encargado de la tarea fundamental de calmar al primo.

Un tercer punto de interés surge si uno ve toda la vida social desde la perspectiva de este artículo. Se ha planteado que una persona no debe comprometerse abiertamente –o incluso en privado– en una representación de sí misma que el flujo de los acontecimientos vaya probablemente a desacreditar. No debe colocarse en una posición que precise calmarlo. A la inversa, sin embargo, debe asegurarse de que ninguna de las personas con las que tiene tratos sean del tipo que puede demostrarse inapropiado y necesiten ser calmadas. Debe asegurarse absolutamente de que, llegado el caso de que sea preciso apaciguar a sus socios, estos serán de los que permiten desembarazarse de ellos. El timador que quiere que el primo se largue a su casa en silencio a asimilar su pérdida, la camarera que quiere que un cliente se termine el plato en silencio y se marche sin dar problemas y, si eso no es posible, que vaya a otro con el cuento: estas son las personas y estas las relaciones que marcan la pauta de buena parte de nuestra vida social. Lo que subyace a esta pauta es la suposición de que las personas están relacionadas unas con otras institucionalmente, de forma que si un primo se deja calmar, entonces el apaciguador no tiene por qué preocuparse más de él; pero si el primo se niega a ser calmado, puede poner en movimiento contra el apaciguador la maquinaria institucional. Lo que subyace a esta pauta es también la suposición de que las personas están relacionadas unas con otras sentimentalmente, de forma que si una persona se deja calmar, cualquiera que sea la gravedad de la pérdida sufrida, entonces el apaciguador le retira toda la identificación emocional; pero si el primo no puede encajar el golpe y se desorganiza personalmente de alguna forma, entonces el apaciguador no puede evitar sentirse culpable e inquieto por su apurada situación. Es este sentimiento

de culpa –esta pequeña medida de involucrarse en los sentimientos de los demás– lo que contribuye a hacer el trabajo de calmar al primo desagradable, sea donde sea que se dé el caso. Es esta incapacidad de ser insensible al sufrimiento ajeno cuando llama a la puerta de tu casa lo que tiende a convertir la labor de apaciguamiento en una especie de trabajo sucio.

Por supuesto que no se debe exagerar la importancia del margen de simpatía que conecta al embaucador y al primo. Una cosa está clara: el estafador puede quitarse de encima al pánfilo con amenazas o insultos o el uso de la fuerza bruta¹³. En Chicago en los años veinte, los pequeños empresarios que sufrían pérdidas de beneficios e independencia debido a los servicios de “protección” que los mafiosos les proporcionaban, fueron apaciguados de aquella manera. Sin duda es menos serio sugerir que la noción freudiana de “complejo de castración” tiene algo que ver con los esfuerzos de los padres por calmar a sus hijos atrapados en relaciones edípicas. Además, son numerosas las ocasiones en que timadores de diferentes tipos deben actuar como intermediarios, con dos primos en sus manos; el uso calculado de un pánfilo como víctima sacrificial o chivo expiatorio puede ser la única manera de calmar al otro primo.

Finalmente, en nuestra sociedad existen ceremonias bárbaras –tales como los juicios criminales y el ritual de expulsión empleado en los consejos de guerra– especialmente diseñados para impedir que el primo salve la cara. E incluso en los casos en que el apaciguador se esfuerza por ponerle las cosas fáciles a la persona que está botando, a menudo descubrimos que hay testigos o curiosos que no tienen tales escrúpulos¹⁴. Los espectadores que están lo suficientemente cerca como para ver la espantada pero que no están obligados a asistir en el trabajo sucio a menudo disfrutan de la escena, gozando de la turbación del apaciguador y de la destrucción del primo. Los problemas de unos son la alegría - *Schadenfreude*¹⁵- de otros.

Este artículo ha tratado principalmente las adaptaciones a la pérdida; con defensas, estrategias, consuelos, atenuaciones, compensaciones y similares. Se han examinado las formas de dorar con azúcar, y no la píldora. Me gustaría cerrar este artículo refiriéndome a lo que debería precisamente estudiarse si

¹³ Sugerido por Saul Mendlovitz en conversación.

¹⁴ Sugerido por Howard S. Becker en conversación.

¹⁵ *Schaden* (daño) y *freude* (alegría, regocijo), placer derivado de las desgracias de otros. (“Delectatio morosa” en latín.) Puede traducirse por “regodeo”. [*Nota del traductor.*]

alguien tuviera interés en la pérdida como tal y no en las adaptaciones a la misma.

Un primo que requiere apaciguamiento es una persona que no puede sostener uno de sus roles sociales y está a punto de ser destituida; es una persona que está perdiendo una de sus vidas sociales y está a punto de morir una de las muertes que son posibles para él. Esto conduce a reflexionar sobre las formas como podemos ir o ser enviados a nuestra muerte en cada una de nuestras capacidades sociales; las formas, en otras palabras, de manejar el tránsito desde el rol que teníamos a un estado en el que no lo tenemos más. Se pueden considerar los procesos sociales de despido y suspensión; de dimisión o solicitud de dimisión; de despedida y partida; de deportación, excomunión e ingreso en prisión; de derrota en juegos, competiciones y guerras; de perder un grupo de amigos o una relación social íntima; de la liquidación de una empresa; de la jubilación y, finalmente, de las muertes que interesan a los herederos.

Y, finalmente, hay que prestar atención a aquello en lo que nos convertimos una vez muertos en cualquiera de los muchos sentidos y capacidades sociales en las que la muerte puede sobrevenirnos. Como cabría esperar, ocurre un proceso de selección y criba por el cual los socialmente muertos nos son efectivamente ocultados. Este movimiento de ex personas a través de toda la estructura social sucede en más de una sola dirección.

En primer lugar se encuentra el proceso dramático por el cual las personas que han muerto de formas importantes son reunidas paulatinamente en un cementerio común separado ecológicamente de la comunidad de los vivos¹⁶. Para los muertos, esto supone, a la vez, un castigo y una defensa. Las prisiones y psiquiátricos son, quizás, los ejemplos más familiares, si bien existen otros importantes. En América se da actualmente la interesante tendencia a separar ciertas regiones y ciudades pequeñas en California como asilos para aquellos que han muerto en su capacidad de trabajadores y padres pero que todavía viven económicamente.¹⁷ Para los ancianos en América que han muerto además

¹⁶ Sugerido por Howard S. Becker en conversación.

¹⁷ Algunos de los primeros escritores sobre el sistema de castas informan de una situación similar en India a finales del siglo XIX. A los hindúes llevados al Ganges a morir y que se recuperaban, al parecer se les negaba todos los derechos legales y todas las relaciones sociales con los vivos. Al parecer, estas personas excluidas consideraron necesario congregarse en unas pocas aldeas para ellos. En California, por supuesto, los asentamientos de los ancianos tienen un carácter voluntario y los miembros

económicamente, hay residencias y pensiones. Y, desde luego, todas las ciudades grandes tienen sus callejones de borrachos, los cuales están, según apunta Park (1952: 60), «...llenos de desechos, en gran parte humanos, i. e., hombres y mujeres que, por una razón u otra, han roto filas en la marcha del progreso industrial y han sido convertidos en chatarra por la organización industrial de la que una vez formaron parte». Los campamentos de vagabundos, situados cerca de las áreas de carga en las afueras de las poblaciones, constituyen un buen ejemplo.

De la misma forma que un área residencial puede ir convirtiéndose en un cementerio, así ciertas instituciones y roles ocupacionales pueden adquirir una función similar. En Gran Bretaña, por ejemplo, la Iglesia ha servido en ocasiones como limbo para los mortinatos ocupacionales de las mejores familias, igual que las universidades. Mayhew (1861: 177-178), al escribir sobre el Londres de mediados del siglo XIX, da otro ejemplo: los artesanos de diferentes oficios que habían fracasado en mantener una posición en la práctica de su negocio, podían encontrarse trabajando como basureros. En Estados Unidos, los trabajos de camarero, taxista, vigilante nocturno y la profesión de la prostitución, tienden a convertirse, para aquellas personas de diferentes tipos que han empezado en sitios diferentes, en un fin de trayecto donde pueden reposar.

Sin embargo, quizás el movimiento más importante de los que fracasan es el que nunca vemos. Donde los roles son jerarquizados y emparentados de alguna manera, puede que no sea fácil distinguir entre las personas que han sido rechazadas de un rol superior y las que han ascendido desde otro inferior. Por ejemplo, en América, las mujeres de clase alta que fracasan a la hora de encontrar marido en su propio círculo pueden seguir la ruta reconocida de casarse con un profesional de la clase media-alta. Las mujeres exitosas de clase media-baja pueden llegar a la misma estación vital, viniendo de una dirección opuesta. De forma similar, entre aquellos que se mezclan y se llaman colegas en la profesión de dentista, es posible encontrar algunos que no han logrado convertirse en médicos y otros que han conseguido no ser farmacéuticos u optometristas. Sin duda hay pocas posiciones en la vida en las que no se mezclen personas que están ahí en virtud de un fracaso con otras que lo están en virtud del éxito. En este sentido, los muertos son clasificados pero no segregados y continúan andando entre los vivos.

mantienen contactos ceremoniales con los parientes jóvenes por medio de intercambios regulares de visitas y cartas.

BIBLIOGRAFÍA

MAURER, D. W. (1940): *The Big Con*, New York, Bobbs-Merrill.

MAYHEW, H. (1861): *London Labour and the London Poor*, London, Griffin Bohn, vol. II.

PARK, R. (1952): *Human Communities*, Glencoe, M., Free Press.

SUTHERLAND, E. (1937): *The Professional Thief*, Chicago, Univ. of Chicago Press.

WAGENSCHHEIN, M. (1950): "Reality Shock': A Study of Beginning School Teachers", M.A. thesis, Dept. of Sociology, Univ. of Chicago.

WEBER, M. (1951): *The Religion of China*, Glencoe, Illinois U. Free Press (edición y traducción de H. H. Gerth).

BREVE NOTA SOBRE LA TRADUCCIÓN

El texto original, "On Cooling the Mark Out: Some Aspects of Adaptation to Failure", uno de los primeros de su autor, apareció en 1952 en la revista *Psychiatry: Journal of Interpersonal Relations*¹⁸. La metáfora de la estafa y de los muertos vivientes es inquietante y al mismo tiempo contiene algo de humor, también por el léxico argótico elegido (timadores e incautos). Es un texto muy difícil de traducir. Para la presente traducción, se ha consultado la francesa de Pascale Joseph¹⁹. La nuestra difiere. El texto francés es quizás más suave, literario; pone -p. ej. - en primera persona del plural ("el fracaso nos sorprende...") frases que están en tercera del singular (impersonal), privando sin argumentos de un rasgo de estilo al original. Éste es directo aunque lleno de dobles sentidos y se halla plagado de palabras que se repiten continuamente, lo que, quizás, tiene el doble propósito de producir una sensación terminológica (un artículo académico) y de crear una especie de ritmo interno. Es lo que intentamos reflejar. En el primer párrafo, p. ej., repite la palabra *loss* (pérdida) de forma casi seguida. ¿Por qué buscar dos palabras para su traducción? La repetición, probablemente, no es torpeza ni falta de elegancia: quizás objetividad

¹⁸ *Psychiatry: Journal of Interpersonal Relations* 15:4 (1952), 451-463.

http://wshiell.net/On_Cooling_the_Mark_Out.pdf

<http://www.tau.ac.il/~algazi/mat/Goffman--Cooling.htm>

¹⁹ "Calmer le jobard: quelques aspects de l'adaptation à l'échec" (1969), en *Le parler frais d'Erving Goffman*, París, Les Éditions du Minuit, pp. 277-300.

científica mezclada a lo conversacional (el argot), quizás porque es uno de los primeros textos de Goffman. Un poco más adelante el texto reza: "...because most Americans are willing, nay eager, to make easy money", de modo que no entiendo por qué acudir a una ironía como "les Américains ne détestent pas l'argent facile". Otro ej. del mismo pasaje: "The typical play has typical phases", fr.: "Chaque partie se déroule selon des phases qui lui sont propres". A pesar de todo, algunas palabras –pocas– las hemos variado, como *mark*.

A continuación doy una relación de las palabras que más aparecen y de sus traducciones:

[*confidence game*] [*con*] Estafa, timo.

[*cool out*] Calmar, pacificar.

[*cooling*] Apaciguamiento, pacificación.

[*cooler*] Apaciguador, pacificador. Trad. fr. *modérateur*.

[*mark*] Primo, pánfilo, pardillo.

[*operators*] Compinche; fr. *combinard*.

[*play*] Jugada, también "partida" (tiene el doble sentido de "obra de teatro").

[*self*] Yo.

[*self-conception*] Concepción, representación de sí.

Agradezco su ayuda a los coordinadores del monográfico y a José Luis Moreno Pestaña sobre la traducción de las palabras más complicadas y la lectura de la traducción; y a Pedro García Caro (Univ. of Oregon), por la discusión sobre el título y la bondad de la palabra "primo".