

*Quaderns de Filologia. Estudis Lingüístics. Vol. XI (2006) 245-259*

LA CONSTRUCCIÓN DE LAS IDENTIDADES  
EN EL MARCO DE LA PRAGMALINGÜÍSTICA, DE LA  
PSICOLOGÍA COGNITIVA Y DE LA CORTESÍA VERBAL:  
EL CASO DEL PERVERSO NARCISISTA

A. Emma Sopeña  
Universitat de València

---

Nuestra forma de pensar genera problemas  
que la misma clase de pensamiento nunca logrará resolver  
(Albert Einstein)  
No hay más bien ni mal que el que el pensamiento construye.  
(Shakespeare, Hamlet)  
A David  
(en mi identidad)

1. LAS IDENTIDADES, EL *ETHOS* Y EL *ETHOS* CORTÉS: BREVE RECORRIDO

Desde los trabajos de Goffman (1967), la noción de identidad personal/social estuvo estudiada y aplicada a diferentes tipologías de análisis. La identidad personal del Yo permite al individuo representarse a sí mismo, en tanto que la identidad social del Yo sería el conjunto de percepciones de las que el Yo personal dispone para poder representarse quién es en relación con los otros en el seno de un sistema social, percepciones sobre los valores, los roles sociales, profesionales, etc. Cuando se realiza una interacción verbal, “la imagen social se manifiesta en la actuación del *ego* frente al *alter*, y en esa medida está unida a cómo se concibe una relación interpersonal en una circunstancia determinada” (Bravo, 2003: 101). Según Goffman (1967) el discurso de cortesía constituye en sí mismo una presentación del Yo (imagen de cortesía del Yo), aunque evidentemente, no la única, que implica un compromiso con la propia imagen social. Dicho discurso estará supeditado a una tipología de comportamientos, normas sociales establecidas por cada sociedad que regulan las actuaciones de sus miembros adecuadas a cada circunstancia. En efecto, cada sociedad crea un conjunto de normas que regulan el comportamiento adecuado de los miembros que la componen; dichas normas impiden ciertas conductas y favorecen otras. Lo que se ajuste a las normas será considerado como *cortés*, en tanto que lo que no se adecue será sancionado como *descortés*. Ya desde los estudios de Matsumoto (1989)

se viene aceptando que los aspectos de la imagen social no se pueden aplicar a la cortesía sin establecer referencias al contexto sociocultural del enunciador, no sólo los conocimientos compartidos, sino todos aquellos supuestos acerca del *background information* compartido entre enunciador y co-enunciador. Cuando se evalúa el grado de conflictividad que un enunciado pueda tener, con el fin de utilizar los mecanismos de cortesía necesarios para contrarrestar los efectos, debemos tener en cuenta las características personales de los participantes, los elementos que se desprenden de la situación de comunicación determinada, la concepción de las relaciones interpersonales en la sociedad en la que los interactantes se encuentran, y el bagaje de comunicación que supuestamente éstos comparten. “A este tipo de supuestos sobre *conocimientos de partida* es a lo que llamamos hipótesis sociocultural acerca de algo que extralingüísticamente contribuye a crear *expectativas* acerca de lo que potencialmente puede ser evaluado como cortés, descortés o neutral en esa situación” (Bravo, 2003: 104). No quiere decir esto que la imagen que de ello se desprende sea estática, pero sí que posee una cierta permanencia puesto que es reconocible en la sociedad en cuestión. Es lo que se viene a denominar *imagen básica* (ibid.). Las características de esta imagen se fundamentan en unos contenidos socioculturales que se ven reflejados en distintas situaciones de comunicación en el seno de la sociedad en cuestión. Por otro lado, la imagen que el enunciador muestra tiene una vertiente deliberada, “toute prise de parole implique la construction d’une image de soi. (...) Les Anciens désignaient par le terme d’*ethos* la construction d’une image de soi destinée à garantir le succès de l’entreprise oratoire” (Amossy, 1999 : 10-11). Así pues, y retomando las enseñanzas de la retórica clásica, el *ethos* vendría a ser algo así como los rasgos de carácter que el orador debe mostrar al auditorio para causar una buena impresión. Si ensanchamos esta concepción a las interacciones de todo orden, vemos que esta imagen se compone de una parte de identidad personal y otra de identidad social, y en ambas partes se dará un aspecto espontáneo y otro intencionado. El análisis del discurso y la pragmática, al privilegiar el enunciado en situación y la fuerza del enunciado, coinciden con la retórica definida como arte de persuadir. La construcción de una imagen de identidad personal está estrechamente relacionada con los trabajos de la enunciación, que Benveniste (1974) había situado ya no sólo en el centro de interés del análisis lingüístico, sino que introduciendo la noción de *cadre figuratif*, entendía que la enunciación, “comme forme de discours (...) pose deux figures également nécessaires, l’une source, l’autre but de l’énonciation” (Benveniste, 1974: 82). Años más tarde, C.Kerbrat-Orecchioni (1980: 20) propone la incorporación “dans la compétence culturelle des deux partenaires de la communication (...) l’image qu’ils se font d’eux-mêmes,

qu'ils se font de l'autre, et qu'ils imaginent que l'autre se fait d'eux-mêmes". La pragmática se interesará pues por las imágenes que los interlocutores despliegan en sus interacciones. La propia imagen se construye en y por el discurso. Goffman (1973: 23), adoptando una metáfora teatral, había ya hablado de representación, "la totalité de l'activité d'une personne donnée, dans une occasion donnée, pour influencer d'une certaine façon un des participants". Indisociable de la mutua influencia que los interactantes desean ejercer, la presentación del Yo es tributaria de los roles sociales y de los componentes situacionales. Años más tarde, los estudios de cortesía se nutrirán de los conceptos desarrollados por este etnólogo de la comunicación (cf. concepto de *face*, imagen del Yo creada, por supuesto, a partir de ciertos atributos sociales, y que Kerbrat (1989: 156) redefine como "ensemble des images valorisantes que l'on tente, dans l'interaction, de construire de soi-même et d'imposer aux autres". El trabajo de elaboración de la imagen del Yo se denominará *face-work*.

El término *ethos* hace su aparición en la lingüística a raíz de los trabajos de pragmática semántica de Ducrot (1984) y su *Teoría Polifónica de la Enunciación*. Al realizar la distinción entre locutor (L) y enunciador (E), se analiza el enunciado no ya a partir de lo que L dice de sí mismo, sino de lo que extrae según las modalidades del enunciado. Así aparece la noción de *ethos* en Ducrot unida al L. La *Teoría de la Argumentación* de Ducrot & Anscombe (1988), y su interés por la eficacia del discurso, conduce a estos lingüistas a interesarse por la retórica. Sin embargo habrá que esperar los trabajos de Maingueneau para encontrar la noción de *ethos* como construcción de una imagen del Yo en el seno del discurso. E manifiesta una peculiar manera de concebir su enunciado, un modo de enunciación. A lo largo de sus diversos trabajos, Maingueneau (1976, 1984, 1993 y 1998) desarrolla la noción de *ethos* en relación con la escena en la que se produce la enunciación. Cada tipo de discurso supone una distribución regulada de roles, pero L puede elegir dentro de estas posibilidades su *escenografía*. De esta manera, Maingueneau retoma las nociones de Benveniste y de Ducrot: la manera de decir supone la construcción de la imagen del Yo, y puesto que el alocutario (A) debe extraer esta imagen a partir de los indicios discursivos, que le son ofrecidos en el enunciado por medio del acto de la enunciación, se establecerá entre L y A una necesaria interrelación. Por su parte, la *Nouvelle Rhétorique* (cf. Perelman & Olbrechts-Tyteca, 1970) retomará el análisis de L, como creador de una imagen propia frente a A adaptada a las creencias y valores de éste, lo cual supone plantearse previamente dichas creencias y valores, es decir representarse a A. En este sentido, Perelman habla del trabajo de construcción que L se hace de A. Por medio de un trabajo sobre la *doxa*, L intenta compartir sus puntos de vista con A, apoyándose en los *topoi*.

L se basa en la *doxa* para organizar su discurso, y modela su *ethos* con las representaciones colectivas que supone adecuadas para A. Aquí es donde interviene la noción de *estereotipo* que, por los motivos expuestos, desempeña un papel decisivo en la confección del *ethos*. En efecto, la idea previa que L se hace de A, así como la creación del *ethos*, no puede ser totalmente innovadora, porque sería desconocida e incomprensible. Debe apoyarse en representaciones compartidas que remiten a modelos culturales familiares (cf. estereotipo, “opération qui consiste à penser le réel à travers une représentation culturelle préexistante, un schème collectif figé. Un individu concret est ainsi perçu et évalué en fonction du modèle préconstruit que diffuse la communauté de la catégorie dans laquelle elle le range” (Amossy, 1999: 135)).

## 2. EL PODER DE LA PALABRA. CÓMO EL LENGUAJE ENCUADRA LA EXPERIENCIA. EL PUNTO DE VISTA DE LA PSICOLINGÜÍSTICA

Puesto que nuestro interés se centra en el modelo de auto-representación verbal, cómo L elige su manera de mostrarse ante A por medio del lenguaje, y partiendo de la consideración obvia de que el idioma se hereda, tendremos en cuenta que las palabras *tienen* un poder por lo que evocan, “su historia forma parte de su significado (...) toda palabra es previa a sí misma (...) y en eso reside su poder” (Grijelmo, 2000: 29). El lenguaje nos sirve como medio de representar o crear modelos de nuestra experiencia, como para comunicarnos acerca de los mismos. Es decir, que las palabras tienen el poder tanto de reflejar como de moldear las expresiones mentales. El concepto aristotélico de que las palabras simbolizan nuestra experiencia mental es retomado por una vertiente de la psicología que empezó a gestarse en 1975, y que posteriormente se denominará PNL (Programación Neuro Lingüística). Bandler (informático y terapeuta gestáltico) y J. Grinder (lingüista) se propusieron estudiar la eficacia de los psicoterapeutas más famosos del mundo en ese momento, considerados como “prototipos” del comportamiento de excelencia (F. Perls, terapeuta gestáltico, M. H. Erickson, terapeuta hipnótico, y V. Satir, terapeuta familiar). Bandler y Grinder decidieron analizar los comportamientos observables de dichos terapeutas, lo cual constituyó el punto de partida de la creación de modelos de comportamiento (*modelling*). Los estudios arrojaron luz acerca de la organización de la experiencia interna, y de cómo se hace visible para los demás. Un enfoque tan pragmático está influido por la lingüística, la psicología cognitiva, la neurología y la cibernética. La PNL se aleja con ello de toda una serie de teorías explicativas del comportamiento humano aportando puntos de vista diferentes e innovadores sobre la comunicación

humana. A este respecto se puede relacionar con enfoques como la *Pragmática de la Comunicación* de la *Escuela de Palo Alto* (cf. P. Watzlawick).

Toda una serie de cuestiones surgen entonces alrededor de este análisis del comportamiento del ser humano: la representación que cada individuo tiene de la realidad es en efecto, una representación y no la realidad misma. Tal es la aportación de la *Semántica General* de Korzybski (1921, 1948). Las diferencias se basan en limitaciones neurológicas, sociogenéticas y personales, que analizaremos sucintamente.

El universo físico nos lo representamos a través de nuestros sentidos (vista, oído, tacto, gusto, olfato), siendo el resultado de estructuras propias de nuestro cerebro y del sistema nervioso, que están determinadas genéticamente. Las categorías de pensamiento y percepción que modelan nuestra percepción del mundo por pertenecer a una comunidad cultural son las que quedan englobadas en la segunda categoría, que nos interesa particularmente en tanto que se refieren en una gran medida a la lengua. Cada estructura lingüística ordena de una cierta manera nuestra percepción del mundo, es decir, que la lectura que hacemos del mundo está condicionada por nuestra estructura lingüística.

Finalmente, las limitaciones de carácter personal se refieren a las influencias del ambiente familiar, profesional, etc. El modelo personal se compone de percepciones y procesos de pensamiento, sistemas de creencias, etc. Así pues el mapa que cada individuo se forja del mundo es el que condicionará sus conductas de todo tipo, incluidas (y sobre todo) las lingüísticas.

Para *imprimir* los mapas con los que el individuo se orienta en el mundo, se dispone de tres facultades con las que se crean los modelos: la generalización, la selección y la distorsión.

Según Grindler & Bandler (1975), la *generalización* es el proceso por el cual los elementos o las partes del modelo del mundo de una persona son separados de la experiencia original, y representan la categoría entera en la que la experiencia en cuestión no es más que un ejemplo. Desde un punto de vista lingüístico retórico podríamos establecer la semejanza con la figura de la sinécdoque. Por una parte, gracias a esta capacidad se realiza el aprendizaje, puesto que el generalizar nos permite utilizar la experiencia pasada en la situación presente. Sin embargo, esta capacidad tan útil tiene su contrapartida puesto que si se generaliza un comportamiento inadecuado, no sólo no se resuelve la situación presente, sino que se entorpece cualquier salida a una situación futura. La *selección* nos inclina a prestar atención tan sólo a ciertos aspectos de la experiencia en detrimento de otros. El aspecto positivo de esta capacidad es la facilidad de concentración y la selección de

información útil, que igualmente permite el aprendizaje. El aspecto negativo es que supone una limitación si de dejan al margen aspectos de la experiencia que pueden suponer una adquisición de información necesaria. El individuo tiene una tendencia natural a retener aquello que confirma la visión de las cosas que previamente se tiene, descartando la que va en contra de ésta. Finalmente, la *distorsión* permite la introducción de cambios en la experiencia sensorial. Permite, por ejemplo, el alejamiento de la situación presente con el fin de adentrarse mentalmente en otra situación. Al igual que ocurre con las facultades anteriores, la distorsión puede conducir a un alejamiento de la situación real, con el consiguiente peligro que ello supone para la adecuada interpretación de los datos. Desde el punto de vista del análisis lingüístico, las tres facultades citadas van a aportarnos información acerca de los mapas lingüísticos del individuo, que determinarán su interpretación del mundo. La *generalización* puede apoyarse en algunos elementos lingüísticos tales como modificadores temporales (“siempre”, “nunca”...). La *selección* puede retener únicamente de un discurso aquellos elementos ya conocidos, desechando los que supongan un esfuerzo de procesamiento. Aislar ciertos elementos de un discurso, sobre todo si éste está bien cohesionado, es decir descontextualizarlos, puede significar alterar su significado. Finalmente, la *distorsión* puede conducir a malinterpretar la fuerza ilocutiva de un enunciado, procesar un consejo como una crítica, etc.

### 3. LA CORTESÍA VERBAL, EL YO INDIVIDUAL Y EL YO SOCIAL

Se llama cortesía a un aspecto del proceso comunicativo, el que depende de elecciones hechas con el propósito de satisfacer las necesidades psicológicas mutuas. Este aspecto fundamental de la comunicación es ajeno, en principio, a la economía informativa (...) ser cortés es ser menos económico, menos eficiente y aparentemente menos racional (Reyes, 2002: 50).

Al analizar la cortesía verbal en un intercambio conversacional se aprecia que, en muchas ocasiones, no es la realidad lo que está en juego, es decir que el lenguaje no tiene por función determinante la *representativa*, esto es, describir el mundo, sino reforzar las relaciones interpersonales. Cualquier intercambio, por trivial que sea, no está exento de riesgos. Y la cuestión central será siempre la de cómo conciliar la preservación, la protección del Yo y el respeto del otro. Es decir cómo conseguir ser cortés sin sacrificar demasiado en el intento. Es un equilibrio entre la autoprotección y la heterogentileza. Dejando a un lado las –en ocasiones– inextricables diferencias interculturales, el perfil comunicativo de una comunidad parlante está constituido por un conjunto estructurado de rasgos que permite moverse

con una relativa comodidad en el campo de los usos cortesés. Existen indudablemente ciertos aspectos que pueden considerarse los *universales de la cortesía*, como son la idea de que los interlocutores desean, por lo general, protegerse unos a otros asegurándose la buena voluntad mutua. Sin embargo, también es cierto que las manifestaciones de cortesía pueden variar en gran manera por las condiciones espacio-temporales y por las relaciones interpersonales. Lo que puede considerarse cortés en una ocasión puede convertirse en descortés en otra, como advierte Reyes (2002: 53), “la cortesía varía de persona a persona, de familia a familia, de grupo a grupo y, además, depende de la evolución de la conversación”. Por otra parte, la organización del individuo en sociedad se fundamenta en el establecimiento de su posición, de su *territorio*. Los *territorios* del individuo social, según Goffman (1973: § 2), se establecen desde varios frentes, y le permiten crearse una situación personal, gracias a la cual se sentirá seguro y cómodo. Algunos de ellos son *fijos* (e.g. propiedades inmobiliarias), otros son *situacionales*, formando estos últimos parte del equipamiento fijo de un lugar, y puestos a disposición del público como bienes de uso (e.g. mesa de restaurante). Con el fin de defender estos territorios reservados, el individuo tiene recursos, como lo que los etnólogos denominan *marcadores* (Goffman, 1973: 55), que intentan impedir la violación de estos “derechos territoriales”. Las intrusiones pueden realizarse por medio del cuerpo, la mirada, las interferencias sonoras, y, por supuesto, por medio de la palabra.

El *Yo individual* intentará buscar su lugar como *Yo social* no sólo defendiendo sus territorios, sino intentando no adentrarse en los territorios del Otro, puesto que las violaciones de éstos por su parte pueden acarrear o bien la recíproca, o bien la exclusión de una manera o de otra en tanto que *Yo social*.

#### 4. EL *ETHOS* DEL PERVERSO NARCISISTA

Cualquier ser humano puede utilizar, en un momento dado, mecanismos de perversidad, conducido por circunstancias diversas, pero los rasgos de la personalidad perversa, y más concretamente, lo que la bibliografía especializada denomina *perverso narcisista* (PN), incluyen una estrategia de utilización y consiguiente destrucción del otro, sin producirse posteriormente ninguna duda acerca de la inconveniencia de esta manipulación, es decir, ningún *sentimiento de culpa*, atribuyendo a los demás todas las dificultades y todos los fracasos. El ser humano que, en un determinado momento de su existencia interpersonal, utiliza estrategias perversas, puede intentar defenderse, pero el PN “sólo se construye a sí mismo al saciar sus pulsiones destructoras” (Hirigoyen, 1999: 110).

*Narcisista*, en el sentido del *Narciso* de Ovidio, es un ser cuya existencia consiste en la búsqueda de su propio reflejo en la mirada de los demás. Un ser que no se reconoce en cuanto tal, y que se crea un juego de espejos para experimentar la sensación de la propia existencia. Se proyecta sobre su contrario desviándose de su vacío, en vez de afrontarlo. Así pues, este individuo se caracteriza por el concepto desmesuradamente grandioso que tiene de sí mismo, la necesidad de ser admirado, la creencia de que el otro se lo debe todo, la arrogancia, la explotación del otro en sus relaciones interpersonales, la envidia y la ausencia total de empatía, así como la rigidez psicológica (intolerancia, estricta racionalidad). Suele presentarse con talante moralizador y superior, y frente a él, la víctima depredada se sentirá siempre en falta. Buscar los fallos y las insuficiencias o deficiencias de los demás, le sirve para ocultar los propios. Impone su visión despectiva del mundo circundante, y expresa con las críticas su insatisfacción crónica, desmoronando cualquier alegría y entusiasmo de su entorno. Las decepciones no le producen tristeza, sino ira y resentimiento, con un consiguiente deseo de venganza, ya que son capaces de mantener una distancia afectiva lo suficientemente grande como para no comprometerse.

Como hemos visto en el primer epígrafe del presente trabajo, la *imagen social* se manifiesta en la actuación del *ego* frente al *alter*, lo cual está en relación con la manera de concebir una relación interpersonal. El *ethos* del PN se suele presentar de manera prepotente y megalómana dejando indicios que el conocedor de este tipo social captará, permitiéndole acudir a mecanismos de evitación y defensa. Sin embargo, el desconocedor de las características comportamentales del PN podrá correr el peligro de verse envuelto en las redes que se le tienden. La imagen que el PN muestra de sí mismo a su entorno en el aspecto verbal, que es el que aquí nos interesa, son las propias del manipulador cordial y seductor, utilizando estrategias que disimularán a la perfección el juego de acoso y derribo de la víctima. El PN utiliza una serie de factores comportamentales que le valdrán la etiqueta de *simpático*, pero existen diferencias esenciales entre la persona verdaderamente cordial y el cordial interesado, como el respeto por los sentimientos, las opiniones y los valores del prójimo. El PN sabrá mostrarse cortés en público, reforzando las relaciones interpersonales con atenciones fingidas, interesándose por su entorno, y raramente se le sorprenderá en falta invadiendo el territorio personal del interlocutor. Respecto a su *presa* se abstendrá de utilizar en público las estrategias invasoras que ejecuta en privado. Buen conocedor de las técnicas de persuasión y de seducción, intentará por todos los medios conseguir sus objetivos sin que se le pueda reprochar delante de testigos de infringir las normas de cortesía y de cordialidad.

A pesar de este *ethos* intencionado, de esta máscara de cortesía, la literatura sobre el tema destaca una serie de características del PN (cf. Nazare-Aga, 1997). Recogemos algunas de ellas que atañen a los usos verbales: culpar a los demás, no exponer con claridad las peticiones y sentimientos, responder de manera vaga y ambigua, cambiar de opinión y de comportamiento según las circunstancias, poner constantemente en tela de juicio la competencia de los demás, sembrar cizaña con comentarios (dividir para dominar), amenazar de manera velada, utilizar el halago para conseguir sus fines...

De estos comportamientos se desprende que el PN considera su entorno como un instrumento que le ayuda a mantenerse a flote, puesto que no puede respirar sin apoyarse en él: el medio para mostrar su valía es desvalorizándolo. El PN no dudará en cometer atropellos verbales si tales comportamientos le permiten expansionar su Yo megalómano. Pero, según Ellis & Grad (1990: 36-40), este tipo de ataques verbales se caracteriza por venir acompañado de una prosodia y/o una gestualidad paradójica; es decir que, por ejemplo, expresiones verbales hirientes se acompañan con gestos hieráticos, e incluso amistosos, y viceversa, expresiones faciales desaprobadoras (e.g. rostro exasperado o enfadado) se pueden presentar con comentarios *neutros* o aparentemente inocentes. Incluso, en ocasiones, comentarios ofensivos pueden ser emitidos con voz sincera y preocupada. Tonos de voz sarcásticos pueden ser negados, normalmente afirmando que se ha entendido mal (e.g. “No entiendo. ¿Que yo dije X?” “No quería insinuar nada de eso” “¿Cómo pueden pensar que...?”). Se produce por lo tanto un desajuste entre contenido proposicional, acto verbal y prosodia. En todo caso, la *burla*, es decir, el deseo de poner en ridículo al interlocutor, y el desprecio que esta actitud implica, están presentes en la relación que el perverso establece con el blanco de sus ataques. Como apunta Hirigoyen (1999: 91), “el perverso se esconde detrás de la máscara del irónico o del bromista”. Y como el perverso gusta de la controversia, detrás de las agresiones verbales burlescas y de su cinismo está el afán de obligar al otro a defenderse, sabiendo de antemano que lo tiene en sus redes. Así podrá burlarse tanto de sus convicciones, de sus ideas y creencias, como de sus gustos e inclinaciones personales, haciendo hincapié en sus puntos débiles, que, por supuesto, conoce bien. Realizará *alusiones desagradables* que no llegará a aclarar nunca, y pondrá en tela de juicio las capacidades de los atacados. Otro mecanismo utilizado en este derribo es argüir que se trata de una *broma*, con lo cual, si la persona atacada se molesta, se dispone de otro argumento más para atacarla, puesto que carece de ‘sentido del humor’; se le puede acusar de ser demasiado susceptible, y de exaltarse en exceso.

Las *comparaciones* con terceras personas suelen estar presentes, no siempre de manera explícita, y serán utilizadas para descalificar y rebajar a la otra persona (e.g. “¿Has visto a X lo bien que ha hecho X?”).

El no respeto de los turnos de palabra y las interrupciones de la intervención, a veces para introducir temas que no vienen al caso y que pueden ser banales, será una táctica que, o bien exasperará, o bien desconcertará. Ambos estados serán, evidentemente, aprovechados por el/la manipulador/a. Esta irrespetuosidad de las *reglas conversacionales* se ejerce también por medio de la interrupción de las conversaciones que el/la agredido/a pueda tener con otras personas, e incluso contestando a las preguntas que son dirigidas a éste/a, o bien presentando su forma más burda en el silencio ante una pregunta.

Los *comentarios cortantes* son un medio infalible e implacable para dejar sin posibilidad de respuesta a la víctima (e.g. “No hay nada de qué hablar”, “Olvidalo”, “Ya he escuchado suficiente”, “Se acabó”).

Así pues, el ser que la literatura psiquiátrica y psicológica denomina *perverso* o *perverso narcisista*, utilizará técnicas de desestabilización emocional: insinuaciones, alusiones malintencionadas, mentiras y humillaciones de toda índole, sin que el entorno llegue a percatarse de la situación. El perverso narcisista evita la posibilidad de cualquier conflicto interior puesto que descarga en el otro la responsabilidad de lo que no funciona adecuadamente para su propio beneficio. Estos hechos verbales nos conducen a la consideración de que el acosador verbal infringe las máximas del Principio de Cooperación de Grice (1989) respondiendo a la necesidad de ignorar todo aquello que vaya en contra de su interés narcisista.

Asimismo este discurso usará las *implicaturas* a su antojo, tanto las convencionales y presuposicionales, es decir, las relacionadas con valor veritativo (e.g. “Lamento que te sea tan difícil conseguir X”: léase: tienes dificultades en conseguir X), como las no-convencionales, es decir las implicaturas conversacionales, las no relacionadas con valor veritativo (e.g. “X ya ha terminado sus estudios, ¿empezasteis el mismo año, no?”; léase: aunque iniciasteis los estudios el mismo año, X ha terminado pero tú no).

A pesar de que las técnicas manipuladoras y destructoras de la relación perversa tienen muchos medios de expresión (hemos visto que la gestualidad y el hieratismo son mecanismos frecuentemente empleados), este tipo de abuso de poder utiliza la palabra como arma privilegiada. Se muestra así el PN como detentador de *la* verdad. “El discurso del perverso es un discurso totalizador que enuncia proposiciones que parecen universalmente verdaderas. El perverso (...) intenta que el otro acepte su discurso con el objetivo de arrastrarlo a su terreno” (Hirigoyen, 1999: 98). De esta manera, las aserciones pasarán a adquirir un rango de *‘premisas universales’*, tanto

más cuanto que estos actos verbales son realizados de manera enérgica, autoritaria y autosuficiente. El interlocutor, preso en las redes de tales premisas, considera que debe tener razón. “Los perversos dan mucha seguridad a las personas más frágiles” (Hirigoyen, *ibidem*).

En lugar de mostrar abiertamente su oposición, su animadversión o simple antipatía hacia otra persona, el discurso perverso utilizará *técnicas generalizadoras, totalizadoras*, que enuncian proposiciones haciéndolas pasar por universalmente verdaderas; no dirá, por ejemplo, “X no me resulta simpático, su forma de actuar no me agrada”, sino que emitirá aseveraciones del tipo siguiente: “X es un idiota, todos menos tú se han dado cuenta”.

Los efectos emocionales de la persona que se encuentra sometida a este tipo de tortura psicológica y emocional son sobre todo confusión y desorientación. En efecto, los continuos ataques sibilinos contra la autoestima, por medio de mecanismos verbales y paraverbales, dejan a la persona perturbada y desconcertada, al tiempo que la aíslan en una reiterada elucubración sobre los motivos de los ataques. La *inseguridad* se torna cada vez más frecuente, lo que propicia la vulnerabilidad.

El proceso no se realiza de manera súbita, la estrategia perversa no consiste en la destrucción inmediata, antes bien se realiza de manera sutil y gradual: lo importante es mantener al otro a disposición. Es más, si la víctima es demasiado dócil, el juego no resulta excitante, y como dice M. F. Hirigoyen (1999: 81), “El perverso tiene que poder controlar el juego. Su víctima no es más que un objeto que no debe abandonar su posición de objeto, un objeto que se puede utilizar, y no un sujeto interactivo”.

Ante los abusos a los que nos hemos referido (e.g. críticas explícitas o implícitas), las reacciones pueden variar desde los actos verbales de disculpa a los mecanismos de argumentación. Pero el abusador sólo consigue con ello situar a su víctima a la defensiva, y el estado de alteración del abusado va a facilitarle, con toda seguridad, el camino para sus próximos ataques. La confusión y el debilitamiento de la víctima la hace más manejable. Ello no quiere decir que la víctima del abuso no pueda ser una persona inteligente y asertiva, pero lo será en otras áreas de la vida y con otras personas. La frustración o la cólera se suelen originar en la dificultad experimentada para expresarse con eficacia, para transmitir el mensaje deseado, para hacerse comprender. Y en el caso que nos ocupa, por temor a las represalias. A. Beck utiliza en término *enojo* (Beck, 1990: 213) para designar un sentimiento que nos alerta sobre la posible necesidad de una acción agresiva, o nos prepara para autodefendernos. Es una especie de alarma que nos alerta ante una amenaza, y nos conduce a aliviarlo mediante un acto hostil contra el ofensor. Pero el enojo, emoción experimentada por la persona abusada, se volverá contra ella, pues será utilizada por el abusador en su propio beneficio. Por

otra parte, el enojo se convierte en *autoenojo*, cuando la persona agredida emocionalmente no puede contener tal revuelo de emociones.

Sin embargo, como hemos comentado más arriba, la visión que cada persona tiene del mundo se basa, no en la realidad en sí, sino en sus mapas internos, que se han ido construyendo a través de las experiencias vividas, del lenguaje, y de los sistemas sensoriales de representación. Así pues, según estos principios, las emociones que la persona sometida al abuso verbal experimenta, no son producidas por el acto verbal en sí mismo, sino por la representación que esa persona se hace de ese acto verbal. Nadie puede conseguir que un ser humano experimente un sentimiento sin su propio consentimiento. En realidad, cuando el abusador no está ejerciendo de tal, es, paradójicamente, la propia víctima la que ejerce de propia abusadora, desperdiçando energía en la reconsideración de los actos verbales descalificadores que le han sido lanzados. Los ataques, las críticas no son la causa de los sentimientos perturbadores, de las reacciones emocionales insanas, sino la creencia sobre ser atacado/a, criticado/a. Y estos sentimientos sólo perduran si son alimentados por los pensamientos y creencias que los sustentan. Las creencias limitadoras proceden de unos mecanismos cognitivos como las generalizaciones, las supresiones y las distorsiones, y si no se las reconduce, llegan a ser percibidas como verdades disociadas acerca de la realidad. Este sistema de pensamiento conduce a la consideración de las creencias como el *territorio* en vez de como un *mapa* entre muchos otros.

Hemos visto anteriormente que para dar forma a los mapas personales de orientación, se recurre a la *generalización*, a la *selección* y a la *distorsión*. La persona subyugada utilizará en su propio perjuicio la característica de *generalización* para representar los ataques de los que es objeto, como la única forma de relacionarse con el mundo. Por otra parte, y por medio del proceso cognitivo de *selección*, prestará atención solamente a esa forma de estar en el mundo. Finalmente, la *distorsión* le aleja de la realidad para hacerla prisionera de un solo mapa de la realidad.

La persona que se encuentra presa en las redes del PN tiene una difícil tarea puesto que esa compleja personalidad cuenta con el favor del entorno –recordemos que una de sus estrategias es la seducción, las buenas maneras interesadas que se conjugan con un comportamiento hostil en privado–, y ocurre que la víctima es mal interpretada cuando intenta salir de su situación. Un total convencimiento no sólo de la conveniencia, sino de la necesidad de salir del entorno inmediato del PN puede acabar con el ascendiente que éste tiene sobre cualquier persona que se preste a la sumisión. Numerosos estudios (Eiguer, 1996, Hirigoyen, 1999, Nazare, 1997 y 2000) han confirmado que la personalidad del PN se suele encontrar tan afianzada que

difícilmente tendrá conciencia de los estragos que comete con su círculo social más inmediato, y, en ocasiones, en la intimidad con una sola persona.

#### 5. COMENTARIOS FINALES

Como hemos visto, los estudios psicolingüísticos han puesto en evidencia que la representación que cada individuo se hace de la realidad es un *mapa* de la realidad, y no la realidad en sí misma. Por ello, la *imagen básica* que el enunciador se forja de la situación de enunciación en la cual se moverá, no es más que una imagen y no la situación de enunciación en sí misma, en tanto que sus diversos componentes estarán filtrados por la particular manera de representarse dicha situación. Por lo tanto, la emoción no la crea el acontecimiento en sí, sino la interpretación que de él se hace. Los discursos internos (en forma de enunciados conscientes o inconscientes) son los que provocan los estados emotivos en forma de pensamientos automáticos o autoverbalizaciones.

Hemos apuntado que la personalidad del PN consiste fundamentalmente en la creencia de que el otro se lo debe todo; la ausencia total de empatía, así como la rigidez psicológica (intolerancia, estricta racionalidad) se presenta con talante moralizador y superior, y frente a él, la víctima depredada se sentirá siempre en falta: las cogniciones nefastas que se forja de la situación no están conectadas de manera adecuada con la realidad. Para liberarse se hace necesaria una compleja y larga tarea de confrontación de tales pensamientos irracionales con la realidad. El proceso es racional pero el método es también de cambio en el plano emocional, por medio de un sistema de puesta en tela de juicio de las cogniciones inadecuadas. Las estructuras lingüísticas que utilizamos para expresarnos ordenan de una cierta manera nuestra percepción del mundo, es decir, que la lectura que hacemos de los acontecimientos que nos rodean está condicionada por las estructuras lingüísticas que usamos. El *mapa* que cada individuo se forja del mundo es el que condicionará sus conductas de todo tipo, incluidas las lingüísticas. La persona emocionalmente cautiva por un PN será usuaria de cogniciones –expresadas en forma de estructuras lingüísticas– que le presentarán los acontecimientos desde una óptica que le impide comprender que no se trata de ‘su’ realidad, sino de una imagen que le ha sido impuesta. Un cambio se hace necesario en esa configuración de sus cogniciones y, por lo tanto, de la verbalización de sus maneras de representarse las situaciones en las que se ve inmerso.

La víctima del PN tendrá pues que construirse una nueva imagen de identidad personal, un nuevo *ethos*, que le afianzará en sus convicciones

de que la realidad la construye cada cual, y que la propia imagen se construye en y por el discurso.

## 6. BIBLIOGRAFÍA

- Amossy, R. (1991). *Les idées reçues. Sémiologie du stéréotype*. Paris: Nathan.
- Amossy, R. & A. Herschberg Pierrot (1997). *Stéréotypes et clichés. Langue, discours, société*. Paris: Nathan.
- Amossy, R. (1999). *Image de soi dans le discours: la construction de l'ethos*. Lausanne: Delachaux et Niestlé.
- Anscombe, J. C. & O. Ducrot (1988). *L'argumentation dans la langue*. Liège: Mardaga.
- Beck, A. (1990). *Con el amor no basta*. Barcelona: Paidós.
- Benveniste, E. (1974). *Problèmes de linguistique générale II*. Paris: Gallimard.
- Berckhan, B. (2004). *Cómo defenderse de los ataques verbales*. Barcelona: Integral.
- Bravo, D. (2003). "Actividades de cortesía, imagen social y contextos socioculturales: una introducción". In: D. Bravo (ed). (2003): 98-108.
- Bravo, D. (ed.) (2003). *Actas del Primer Coloquio del Programa EDICE*, Stockholm: Stockholms Universitet.
- Brown, P. & S. Levinson (1987). *Politeness: some universals of language use*. Cambridge: CUP.
- Brown, R. W. & A. Gilman (1989). "Politeness theory and Shakespeare's four major tragedies", *Language in Society* 18: 159-212.
- Corum, C. et alii (eds.) (1973). *Papers from the Ninth Regional Meeting*. Chicago: Chicago Linguistic Society.
- Ducrot, O. (1984). *Le dire et le dit*. Paris: Minuit.
- Eiguer, A. (1996). *Le pervers narcissique et son complice*. Paris: Dunod.
- Ellis, A. & M. Grad (1992). *El secreto para superar el abuso verbal*. Barcelona: Obelisco.
- Goffman, E. (1967). "On face-work. An analysis on ritual elements in social interaction". *Interactional Ritual. Essays on face to face behaviour*. New York: Anchor Books, 5-45.
- Goffman, E. (1973). *La mise en scène de la vie quotidienne*. Paris: Minuit.
- Grindler, J. & R. Bandler (1975). *The structure of magic I*. Palo Alto (California): Science and Behaviours Books.
- Hirigoyen, M. F. (1999). *El acoso moral*. Barcelona: Paidós.
- Kerbrat-Orecchioni, C. (1980). *L'énonciation de la subjectivité dans le langage*. Paris: Colin.

- Kebrat-Orecchioni, C. (1989). "Théorie des faces et analyse conversationnelle".  
*Le parler frais d'Erving Goffman*. Paris: Minuit, 155-179.
- Korzybski, A. (1921). *Manhood of Humanity: The Science and Art of Human Engineering*. New York: E. P. Dutton.
- Korzybski, A. (1948). *Selections from Science and Sanity*. New York: International Non-Aristotelian Library.
- Lakoff, R. (1973). "The logic of politeness; or, Minding your P's and Q's".  
In: C. Corum *et alii* (eds.) (1973): 292-305.
- Maingueneau, D. (1991 [1976]). *L'analyse du discours*. Paris: Hachette.
- Maingueneau, D. (1984). *Génèses du discours*. Liège: Mardaga.
- Maingueneau, D. (1993). *Le contexte de l'œuvre littéraire. Énonciation, écrivain, société*. Paris: Dunod.
- Maingueneau, D. (1998). *Analyser les textes de communication*. Paris: Dunod.
- Matsumoto, Y. (1989). "Politeness and conversational universals, Observations from Japanese". *Multilingua* 8 (2/3): 207-222.
- Nazare-Aga, I. (1997). *Les manipulateurs sont parmi nous*. Québec: Les Éditions de l'Homme.
- Nazare-Aga, I. (2000). *Les manipulateurs et l'amour*. Québec: Les Éditions de l'Homme.
- Perelman, C. *et al.* (1970 [1958]). *Traité de l'argumentation, la nouvelle rhétorique*. Bruxelles: Ed. de l'Université de Bruxelles.
- Reyes, G. (2002). *Metapragmática*. Valladolid: Universidad de Valladolid.