

Otros títulos de Teun A. van Dijk
publicados por Editorial Gedisa

Ideología

El discurso como estructura y proceso

El discurso como interacción social

Racismo y discurso en América Latina

DISCURSO Y PODER

Contribuciones a los
Estudios Críticos del Discurso

Teun A. van Dijk

Traducción de Alcira Bixio

gedisa
editorial

- Semino, E. y Culpeper, J. (comps.) (2002). *Cognitive stylistics. Language and cognition in text analysis*. Amsterdam, Filadelfia: John Benjamins Pub. Co.
- Singer, M. (1990). *Psychology of language: An introduction to sentence and discourse processes*. Hillsdale, Nueva Jersey: Lawrence Erlbaum Associates, Inc.
- Van Dijk, T. A. (1984). *Prejudice in discourse. An analysis of ethnic prejudice in cognition and conversation*. Amsterdam, Filadelfia: J. Benjamins Pub. Co.
- y Kintsch, W. (1983). *Strategies of discourse comprehension*. Nueva York-Londres: Academic Press.
- Van Oostendorp, H. y Zwaan, R. A. (comps.) (1994). *Naturalistic text comprehension*. Norwood, Nueva Jersey: Ablex.
- y Goldman, S. R. (comps.) (1999). *The construction of mental representations during reading*. Mahwah, Nueva Jersey: Lawrence Erlbaum.
- Weaver, C. A., Mannes, S. y Fletcher, C. R. (comps.) (1995). *Discourse comprehension. Essays in honor of Walter Kintsch*. Hillsdale, N.J.: L. Erlbaum.

2

Estructuras de discurso y estructuras de poder*

En este capítulo examinaremos algunas de las relaciones que se dan entre discurso y poder social. Después de un breve análisis teórico de esas relaciones, pasaremos revista a algunas de las obras recientes de esta nueva esfera de investigación. Aunque nos hemos inspirados en estudios sobre el poder de diversas disciplinas, nuestra perspectiva principal se abre sobre los modos en que el texto y la conversación ejercen, expresan, describen, ocultan o legitiman el poder en el contexto social. Prestamos particular atención al papel que cumple la ideología pero, a diferencia de la mayoría de los estudios de la sociología y las ciencias políticas, formulamos este vínculo ideológico con referencia a una teoría de la cognición social. Esta formulación nos permite construir el indispensable puente teórico entre el poder que ejercen sobre la sociedad ciertas clases, grupos o instituciones en el macronivel de análisis, y el ejercicio del poder en la interacción y el discurso, en el micronivel social. De manera que la

* Agradezco a James Anderson, Charles Berger, Norman Fairclough, Cheris Kramarac y a Ruth Wodak sus observaciones y sugerencias críticas de la primera versión de este capítulo.

revisión de otros trabajos realizados en este campo se concentra en el impacto que producen las estructuras específicas de poder en los diversos géneros discursivos y en sus configuraciones características.

La teoría analítica del discurso que constituye el fundamento de este estudio supone, pero también extiende, mi obra anterior sobre el discurso (véase, por ejemplo, van Dijk, 1977, 1980, 1981; van Dijk y Kintsch, 1983) así como otras variaciones del análisis actual del discurso (véanse las contribuciones de van Dijk, 1985a). Es decir, como una continuación de mis trabajos recientes sobre el discurso de las noticias y sobre el racismo en el discurso —que aquí revisaré brevemente—, este capítulo propone un enfoque más social del discurso y testimonia un desarrollo más general hacia un estudio crítico del texto y la conversación en el contexto social.

Nuestro marco analítico del discurso y las evidentes limitaciones de espacio de un solo capítulo imponen bastantes restricciones. En primer lugar, damos por sentado pero no analizamos ni revisamos el trabajo actual sobre las relaciones más generales entre poder y lenguaje que ha sido el foco de atención de varios estudios recientes (Kramarae, Shulz y O'Barr, 1984; Mey, 1985). Nuestro análisis se concentra en el discurso como una forma «textual» específica del uso del lenguaje en el contexto social y sólo en algunos de los trabajos sociolingüísticos que abordan el rol de la dominación o el poder en la variación y el estilo del lenguaje (Scherer y Giles, 1979). En segundo lugar, debemos pasar por alto gran parte del campo relacionado con el estudio del poder en la comunicación interpersonal, un campo que ha sido convenientemente revisado ya por Berger (1985) (véase también Seibold, Cantrill y Meyers, 1985) puesto que aquí nos interesa más el poder social o de la organización de la sociedad que el poder personal. En tercer lugar, desgraciadamente, debemos limitarnos al rol del poder en las culturas «occidentales». Por consiguiente, tenemos de desear interesantes visiones del papel que desempeña el poder en otras culturas como las que ofrecen ciertas obras de etnografía del habla (Bauman y Schezer, 1974; Saville-Troike, 1982) o los trabajos actuales sobre comunicación intercultural. En cuarto lugar, los estudios feministas sobre la dominación y el poder masculinos en el lenguaje ya han sido profusamente analizados (véase la extensa bibliografía de Kramarae, Thorne y Henley, 1983), por lo cual nos limitaremos a hacer una breve revisión de la investigación prestando particu-

lar atención al poder y el discurso de género. Para restringir aún más el tamaño de nuestra revisión, haremos sólo unas pocas referencias a los múltiples estudios interesantes sobre las relaciones que se dan entre lenguaje, discurso, poder e ideología en varios países europeos y latinoamericanos.

El análisis del poder

El análisis del poder desarrollado en varias disciplinas ha creado una vasta bibliografía. Algunos de los trabajos recientes incluyen estudios de Dahl (1957, 1961), Debnam (1984), Galbraith (1985), Lukes (1974, 1986), Milliband (1983), Mills (1956), Therborn (1980), White (1976) y Wrong (1979), entre muchos otros y la mayoría de ellos se desarrolla dentro de las fronteras de la sociología y la ciencia política. Pero, puesto que en este capítulo no podemos dedicarnos a revisar o resumir esta rica tradición, hemos seleccionado un número de propiedades del poder social y las hemos reconstruido dentro de nuestro propio marco teórico. Sin embargo, debe comprenderse que, en nuestra opinión, no es posible dar cuenta de la compleja noción del poder por medio de una única definición. Para ello necesitamos una madura teoría interdisciplinaria que nos permita captar sus implicaciones y aplicaciones más importantes. Las propiedades del poder más importantes para nuestro análisis se pueden resumir del modo siguiente:

1. El poder social es una propiedad de la relación entre grupos, clases u otras formaciones sociales o entre personas, en su condición de miembros de la sociedad. Aunque podemos hablar de formas personales de poder, ese poder individual tiene menos pertinencia en nuestra exploración sistemática del papel que cumple el poder en el discurso entendido como interacción social.
2. En un nivel elemental, pero fundamental, de análisis, las relaciones de poder sociales se manifiestan característicamente en la interacción. Así es como decimos que el grupo A (o sus miembros) ejercen poder sobre el grupo B (o sus miembros) cuando las acciones reales o potenciales de A ejercen control social sobre B. Puesto que la noción misma de acción abarca la noción del control (cognitivo) ejercido por agentes, el control social sobre B que provocan las acciones de A da

por resultado una limitación del autocontrol de B. Dicho de otro modo, el ejercicio del poder por parte de A tiene como consecuencia la limitación de la libertad de acción social de B.

3. Excepto en el caso de la fuerza corporal, el poder que ejerce A sobre las acciones reales o posibles de B supone que A debe tener control sobre las condiciones cognitivas de las acciones de B, tales como sus aspiraciones, sus deseos, sus planes y sus creencias. Por las razones que sean, B puede aceptar o estar de acuerdo con hacer lo que desea A o con acatar la ley, las reglas o el consenso para obrar de acuerdo con (los intereses de) A. En otras palabras, habitualmente el poder social es indirecto y opera a través de la «mente» de las personas, por ejemplo, mediante el manejo de la información o las opiniones necesarias que requieren las personas para planificar o ejecutar sus acciones. La mayoría de las formas de poder social que se ejercen en nuestra sociedad implican este tipo de «control mental», que por lo general se consigue por intermedio de la persuasión u otras formas de comunicación discursiva o como resultado del temor a las sanciones que pueda aplicar A en caso de que B no cumpla los deseos de A. En este punto, adquiere particular pertinencia nuestro análisis del rol del discurso en el ejercicio, es decir, el mantenimiento o la legitimación del poder. Nótese, sin embargo, que esta «mediación mental» del poder también da lugar a grados variables de libertad y resistencia de quienes están sometidos al ejercicio del poder.
4. El poder de A necesita una base, es decir, recursos que socialmente lo autoricen a ejercer el poder o la aplicación de sanciones en caso de no acatamiento. Estos recursos habitualmente consisten en atributos o posesiones socialmente valorados pero distribuidos de manera no equitativa, tales como la riqueza, la posición, el rango, el estatus, la autoridad, el conocimiento, la idoneidad o los privilegios o hasta el mero hecho de ser miembro de un grupo dominante o mayoritario. El poder es una forma de control social si su base está conformada por recursos socialmente importantes. Generalmente, A ejerce el poder intencionada o inadvertidamente para poder mantener o ampliar esa base de poder propia o para impedir que B adquiera la suya. Para decirlo en dos palabras: habitualmente A ejerce el poder en su propio beneficio.

5. Un aspecto esencial del ejercicio o el mantenimiento del poder es que, para que A ejerza un control mental sobre B, este último debe conocer los deseos, las apetencias, la preferencia o las intenciones de A. Aparte de la comunicación directa, por ejemplo, de actos del habla tales como órdenes, solicitudes o amenazas, B puede inferir este conocimiento de las creencias, normas y valores culturales, a través de un consenso compartido (o disputado) dentro de un marco ideológico u observando e interpretando las acciones sociales de A.
6. En las sociedades occidentales contemporáneas, el control social total está más limitado por el campo y el alcance del poder con que cuentan los agentes del poder. Es decir, los agentes del poder pueden ser poderosos en una única esfera social: la política, la economía o la educación o en situaciones sociales específicas como la que se da en un aula o en un tribunal. De modo parecido, el alcance de sus acciones puede estar limitado a unas pocas personas o se puede extender al conjunto de una clase o grupo de personas o a acciones específicas. Y, finalmente, los poderosos pueden tener asignadas responsabilidades especiales en su ejercicio del poder. Además de esta forma de distribución del poder, que también abarca varias formas de ejercicio compartido del poder, está la importante dimensión de la resistencia. Los grupos dominados y sus miembros rara vez carecen absolutamente de fuerza. En determinadas condiciones socioeconómicas, históricas o culturales, tales grupos pueden comprometerse en diversas formas de resistencia, o sea, en el ejercicio del contrapoder que, a su vez, puede restar poder a los poderosos y hasta puede hacerlos vulnerables, como sucede cuando se produce una revolución. Por lo tanto, el ejercicio del contrapoder no es sencillamente una forma de acción, sino también una forma de interacción social.
7. El ejercicio y el mantenimiento del poder social supone un marco ideológico. Ese marco, que consiste en cogniciones socialmente compartidas fundamentales relacionadas con los intereses de un grupo y sus miembros se adquiere, confirma o cambia principalmente a través de la comunicación y el discurso.
8. Aquí deberíamos insistir en señalar que el poder se debe analizar en relación con las diversas formas de contrapoder o de la resistencia que ofrecen los grupos dominados (o los grupos de acción que represen-

tan a tales grupos), lo cual también es una condición para el análisis del desafío y el cambio sociales e históricos.

El control del discurso y los modos de reproducción discursiva

Una condición importante para el ejercicio del control social a través del discurso es el control del discurso mismo y de su producción. Por lo tanto, las preguntas centrales son las siguientes: ¿quiénes pueden decir o escribir qué a quiénes y en qué situaciones? ¿Quiénes tienen acceso a las diversas formas o géneros de discurso o a los medios de su reproducción? Cuanto menos poderosa es una persona, tanto menos acceso tiene a las diversas formas de texto o de conversación. En última instancia, quien carece por completo de poder o, literalmente, «no tiene nada que decir», nadie con quien conversar o debe permanecer en silencio cuando las personas más poderosas están hablando, como les ocurre a los niños, a los prisioneros, a los acusados y (en algunas culturas, a veces en algunas de nuestras propias culturas) a las mujeres. En la vida cotidiana, la mayoría de la gente sólo tiene acceso activo como hablante a la conversación con los miembros de su familia, con los amigos o con los colegas del trabajo. Ocasionalmente, en diálogos más formales pueden dirigirse a representantes institucionales o a sus superiores en el ámbito laboral, pero en esos casos cumplen un papel más pasivo y reactivo. En la comisaría, en el tribunal, en las oficinas de asistencia social, en el aula o en otras instituciones de la burocracia social, se espera que hablen o den información sólo cuando se les solicita o se les ordena que lo hagan. Cuando se trata de otro tipo de discurso más formal, público o impreso (incluyendo los de los medios de comunicación masiva) habitualmente los menos poderosos sólo son receptores.

Los grupos más poderosos y sus miembros controlan o tienen acceso a un rango cada vez más amplio y variado de roles, géneros, ocasiones y estilos de discurso. Controlan los diálogos formales con sus subordinados, las reuniones de presidencia, dictan las órdenes o leyes, escriben (o han escrito) muchos tipos de informes, libros, instrucciones, relatos o diversos discursos de los medios masivos. No sólo son hablantes activos

en la mayoría de las situaciones, sino que además pueden tomar la iniciativa en encuentros verbales o en discursos públicos, determinar el «tono» o el estilo del texto o la conversación, estipular los temas que habrán de tratarse y decidir quiénes serán participantes y quiénes receptores de sus discursos. Es importante destacar que el poder no se manifiesta sólo «en» o «mediante» el discurso; también tiene una importante fuerza de organización de la sociedad «detrás» del discurso. En este punto, la relación entre el discurso y el poder es estrecha y constituye una manifestación bastante directa del poder de clase, grupo o institución y de la posición o el estatus relativos de sus miembros (Bernstein, 1971-1975; Mueller, 1973; Schtzman y Strauss, 1972).

El poder se ejerce y se expresa directamente en virtud del acceso diferencial a los diversos géneros, contenidos y estilos del discurso. Este control puede analizarse más sistemáticamente atendiendo a las formas de (re)producción del discurso, a saber, las formas de la producción material, la articulación, la distribución y la influencia. Así vemos cómo las organizaciones de los medios y su propietarios corporativos (a menudo internacionales) controlan tanto las condiciones de producción financiera del discurso como las tecnológicas, por ejemplo, las de las industrias de los periódicos, la televisión y las editoriales así como las industrias de la telecomunicación y los ordenadores (Becker, Hedebrö y Paldán, 1986; Mattelart, 1979; Schiller, 1973). Mediante inversiones selectivas, control de presupuestos, contrataciones (y despidos) y, a veces, mediante la influencia o las orientaciones editoriales directas, también pueden controlar en parte los contenidos o, al menos, la libertad del consenso y el disenso de la mayoría de las formas de discurso público. En el caso de los medios que operan privadamente y dependen de los anuncios publicitarios, ese control indirecto puede estar en manos de los grandes anunciantes y hasta de prominentes actores de las noticias (principalmente institucionales) que habitualmente suministran información de la que los medios dependen. Los mismos grupos de poder controlan además los diferentes modos de distribución, especialmente del discurso de los medios masivos y, por consiguiente, también controlan, en parte, los modos de influir en el texto y la conversación públicos.

El modo de producción de la articulación está controlado a su vez por lo que podríamos llamar las «élites simbólicas», conformadas por perio-

distas, escritores, artistas, directores, académicos y otros grupos que ejercen poder sobre la base del «capital simbólico» (Bourdieu, 1977, 1984; Bourdieu y Passeron, 1977). Éstos tienen una relativa libertad y, por ende, un relativo poder en cuanto a decidir sobre los géneros de discurso dentro de sus esferas de poder y en cuanto a determinar los temas, el estilo o la presentación del discurso. Este poder simbólico no se circunscribe a la articulación en sí misma, sino que se extiende al modo de influencia. Estas élites simbólicas pueden fijar las agendas de las discusiones públicas, influir en la importancia de los temas tratados, intervenir en la cantidad y el tipo de información, especialmente respecto a quiénes se retrata públicamente y a cómo se los pinta. Son los fabricantes del conocimiento, las creencias, las actitudes, las normas, la moral y las ideologías públicas. De tal modo que su poder simbólico es también una forma de poder ideológico. A pesar de los problemas que presenta la noción de «élite» (Domhoff y Ballard, 1968), conservamos este término para denotar un concepto extendido (en contraste con Milis, 1956, por ejemplo), que también abarca el control social exclusivo que ejerce un grupo pequeño. Esto es, afirmamos que, además de las élites políticas, militares y económicas, las élites simbólicas desempeñan una función esencial en el marco ideológico que sustenta el ejercicio y el mantenimiento del poder en nuestras modernas sociedades de la información y la comunicación.

Sin embargo, puesto que la mayor parte de esas élites están manejadas por el Estado o por corporaciones privadas, también ellas sufren restricciones a su libertad de articulación que emergen en varias propiedades de su discurso. La voz de la élite suele ser la voz del amo corporativo o institucional. Los intereses y las ideologías de las élites en general no son fundamentalmente diferentes de quienes les pagan o los apoyan. Sólo unos pocos grupos (por ejemplo, novelistas y algunos académicos) tienen la posibilidad de ejercer el contrapoder, que sin embargo debe expresarse dentro de las presiones de la publicación. Lo habitual es que la dependencia de la élite se oculte ideológicamente mediante diversos valores, normas o códigos, por ejemplo, en virtud de la creencia ampliamente difundida en la «libertad de expresión» que reina en los medios de comunicación masiva (Altheide, 1985; Boyd-Barrett y Braham, 1987; Davis y Walton, 1983; Downing, 1980; Fishman, 1980; Gans, 1979; Golding y Murdock, 1979; Hall, Hobson, Lowe y Willis, 1980).

Estrategias de control cognitivo y producción ideológica

Si, como afirmamos antes, la mayoría de las formas del poder discursivo de nuestra sociedad son del tipo persuasivo, luego, a pesar del control esencial y a menudo determinante de los modos de producción y distribución (especialmente en el caso del discurso difundido a través de los medios masivos), la influencia decisiva en las «mentes» de las personas se controla más en el plano simbólico que en el económico. Similarmente, sin dejar de reconocer el control que se ejerce sobre los menos poderosos en el terreno socioeconómico (el dinero, el empleo, la asistencia social), comprobamos que un componente esencial del ejercicio y el mantenimiento del poder es ideológico y está basado en diferentes formas de aceptación, negociación, oposición y consenso. Por todo ello, es imprescindible analizar el rol estratégico que les toca al discurso y a sus agentes (locutores, escritores, directores editoriales) en la reproducción de esta forma de hegemonía sociocultural. Dado que las élites simbólicas ejercen el control primario sobre este modo de influencia mediante los géneros, los temas, la argumentación, el estilo, la retórica o la presentación del texto y la conversación públicos, su poder simbólico es considerable, aun cuando se ejerza dentro de un conjunto de limitaciones.

Un nuevo enfoque de la ideología

Puesto que la noción de ideología es crucial para nuestro argumento sobre la función que cumple el discurso en la aplicación o la legitimación del poder, vale la pena hacer algunas observaciones al respecto, aun cuando es imposible ni siquiera resumir las proposiciones clásicas y los debates actuales sobre el tema (véase Abercrombie, Hill y Turner, 1980; Barrett, Corrigan, Kuhn y Wolf, 1979; Brown, 1973; Centro de Estudios Culturales Contemporáneos [CCCCS], 1978; Donal y Hall, 1986; Kinloch, 1981; Manning, 1980). Aunque el concepto de ideología ha sido enfocado de maneras muy diversas, en general se supone que el término se refiere a una «conciencia» de grupo o de clase que puede estar o no elaborada explícitamente en un sistema ideológico que sustente las prácticas socioeconómicas, políticas y culturales de los miembros del grupo desti-

nadas a satisfacer (en principio, de manera óptima) sus intereses (de grupo o de clase). Tanto la misma ideología como las prácticas ideológicas derivadas de ella frecuentemente se adquieren, se expresan o se organizan a través de diversas instituciones tales como el Estado, los medios, la educación o la Iglesia y también a través de instituciones informales como la familia. Los análisis marxistas clásicos sugieren, más específicamente, que la ideología dominante en un determinado período es en general la ideología de quienes controlan el medio de reproducción ideológica, esto es, la clase dirigente. Esto implicaría que ciertas clases o grupos dominados pueden desarrollar concepciones desviadas de su posición socioeconómica («falsa conciencia»), lo cual puede llevarlos a su vez a obrar en contra de sus propios intereses básicos. Y al revés, las clases o grupos dominantes tienden a ocultar su ideología (y, por lo tanto, sus intereses) y pugnarán por hacerla aceptar ampliamente como un sistema «general» o «natural» de valores, normas y objetivos. En ese caso, la reproducción ideológica supone el carácter natural de la formación del consenso y el poder derivado de ella adquiere una forma hegemónica.

Al pasar por alto muchos detalles y complejidades, nuestro análisis de la ideología toma una dirección algo diferente y más específica que los análisis tradicionales sobre este concepto (véase además van Dijk, 1980). Aunque es innegable que hay prácticas e instituciones sociales que desempeñan un importante parte en la expresión, la promulgación y la reproducción de la ideología, partimos de la base de que la ideología «misma» no es lo mismo que sus prácticas e instituciones. Antes bien, precisamos que la ideología es una forma de cognición social, compartida por los miembros de un grupo, una clase u otra formación social (sobre una introducción más general al estudio de la cognición social véase, por ejemplo, Fiske y Taylor, 1984). Esto no equivale a decir que la ideología es un mero conjunto de creencias y actitudes. La naturaleza sociocognitiva de las creencias y actitudes es más elemental. En la perspectiva de este análisis, una ideología es un complejo marco cognitivo que controla la formación, la transformación y la aplicación de otras cogniciones sociales tales como el conocimiento, las opiniones y las representaciones sociales, entre las que se incluyen los prejuicios. Este mismo marco ideológico consiste en un conjunto de normas, valores, propósitos y principios socialmente importantes, seleccionados, combinados y

aplicados de tal manera que favorezcan la percepción, la interpretación y la acción de las prácticas sociales que jueguen a favor del interés conjunto del grupo. Así, una ideología da coherencia a ciertas actitudes sociales que, a su vez, codeterminan prácticas sociales. Deberíamos poner énfasis en que las cogniciones sociales ideológicas no son sistemas de creencias u opiniones individuales, sino que esencialmente reflejan las creencias y opiniones de miembros de formaciones o instituciones sociales. De manera parecida, en este marco de análisis no utilizamos términos tales como «falso» para denotar ideologías específicamente «tendenciosas» (*biased*). Las ideologías de A y B (incluyendo las científicas) encarnan una (re)construcción de la realidad social que depende del interés. (Un criterio apropiado para la evaluación de tal construcción sería la pertinencia o efectividad que demuestren para dar cuenta de las prácticas sociales que realizan las formaciones sociales y sus miembros para alcanzar sus objetivos e intereses.)

Sin embargo, una ideología no se adquiere sencillamente siguiendo la orientación de los «intereses objetivos» de cada grupo o clase; aunque en muchas ocasiones e históricamente, al final esos intereses puedan imponerse sobre otras condiciones de (re)producción ideológica. Por eso decíamos antes que el discurso y la comunicación desempeñan un papel central en la (trans)formación de la ideología. En esta perspectiva, lo esencial es, en realidad, examinar quiénes —y mediante qué procesos— controlan los instrumentos o las instituciones de (re)producción ideológica, tales como los medios o la educación. Aunque la formación del marco sociocognitivo fundamental de una ideología es un proceso muy complejo, siempre necesita, al menos, una base de creencias (verdaderas o falsas). Este capítulo intenta mostrar que el discurso y en particular el discurso de las instituciones y grupos poderosos, es la práctica social esencial que arbitra y maneja esas creencias (Roloff y Berger, 1982). A diferencia de la mayoría de las versiones de la ideología que producen las ciencias sociales y políticas, la nuestra apunta a desarrollar un análisis sociocognitivo más sistemático de los marcos ideológicos y de los procesos implicados en la (trans)formación y aplicación de tales marcos. Este objetivo implica comprender que es necesario examinar en detalle las ideologías y mostrar las maneras en que tales cogniciones de grupo influyen en las construcciones sociales de la realidad, en las prácticas sociales y, por

consiguiente, en la (trans)formación de las estructuras organizativas de la sociedad. Asimismo, es indispensable realizar un análisis explícito de las estructuras, las estrategias y los procesos del discurso y su rol específico en la reproducción de las ideologías. En otras palabras, gran parte del trabajo clásico sobre la ideología deriva de los consabidos macroanálisis de la sociedad que descuidan las estructuras y procesos reales que se dan en el micronivel de la ideología. Este enfoque global y superficial también impide establecer los vínculos que existen entre las ideologías de un grupo o sociedad (y las estructuras de poder que determinan, ocultan o legitiman) y las prácticas sociales concretas de interacción que existen dentro de o entre los grupos, incluso la función precisa que cumple el discurso en las (trans)formaciones ideológicas.

El discurso y la reproducción ideológica

Para formarse su propia opinión y para cambiarla, la gente hace uso de una multitud de discursos, entre ellos los interpersonales, y de la información derivada de tales discursos. Obsérvese, sin embargo, que la complejidad del procesamiento de los textos y de la formación de una actitud, por supuesto, no permite transformar de inmediato las creencias y opiniones del público y mucho menos las actitudes e ideologías en alto grado organizadas (Petty y Cacioppo, 1981; Roloff y Miller, 1980; van Dijk y Kintsch, 1983). Con todo, la élite simbólica y su discurso siempre controlan los tipos de discursos, los temas tratados, la clase y la cantidad de información, la selección o la censura de los argumentos y la naturaleza de las operaciones retóricas. Estas condiciones determinan esencialmente los contenidos y la organización del conocimiento público, las jerarquías de las creencias y la generalización del consenso que, por su parte, son potentes factores de la formación y reproducción de opiniones, actitudes e ideologías (Burton y Carlen, 1979).

En los medios noticiosos, este control estratégico del conocimiento se ejerce mediante una restringida selección de temas y, de modo más general, mediante reconstrucciones específicas de las realidades sociales y políticas (Hall *et al.*, 1980; Tuchman, 1978; van Dijk, 1987b, 1987c). El proceso mismo responde a un sistema de valoración de las noticias y de

ideologías profesionales sobre las noticias y lo que merece ser noticia, sistema que, casualmente, presta atención y favorece los intereses de actores, personajes, grupos, clases, instituciones, naciones o regiones del mundo que podrían considerarse de élite (Galtung y Ruge, 1965). El acceso y la cobertura preferenciales (sea positiva o negativa) de los actores de las noticias es un factor de la reproducción del poder social a través de los medios masivos (Brown, Bybee, Wearden y Murdock, 1982). Lo mismo se verifica en el caso de la educación, esfera en la que los programas de estudios, los libros de texto, los materiales educativos y las lecciones también están gobernados por objetivos, temas, enfoques educacionales y estrategias de aprendizaje que, la mayoría de veces da la casualidad que coinciden con los valores o intereses de los diversos grupos de poder de la élite (Apple, 1979; Lorimer, 1984; Young, 1971). Por lo tanto, podemos apreciar que las élites simbólicas que controlan el estilo y el contenido de los medios y el discurso educacional son también quienes ejercen el control parcial del modo de influencia y, en consecuencia, de la reproducción ideológica en la sociedad.

Hemos sugerido que las élites simbólicas no son independientes de otros grupos de poder, principalmente económicos y políticos (Bagdikian, 1983). Puede haber conflicto y contradicción entre los intereses y, por lo tanto, entre las ideologías de estos respectivos grupos de poder. Esos otros grupos de poder no sólo tienen los medios directos o indirectos de controlar la producción simbólica, sino que además tienen sus propias estrategias para fabricar la opinión. Cuando se trata de influir en los medios, estas estrategias consisten en proveerles de información (favorable) de su propia institución u organización en sus informes de prensa, en las conferencias de prensa, en las entrevistas que les conceden, en la filtración de información y en otras formas de acceso preferencial a los hacedores de las noticias. Las rutinas periodísticas son de tal naturaleza que estas preformulaciones tienen más probabilidades de aparecer reproducidas casi textualmente que otros discursos provenientes de otras fuentes (Collins, Curran, Garnham, Scannell, Schlesinger y Sparks, 1986; Gans, 1979; Tuchman, 1978; van Dijk, 1987b).

En cuanto a la educación, la obligación generalizada de evitar las cuestiones «controvertidas» censura las opiniones sociales y políticas más «radicales» que no concuerden con las ideologías sociopolíticas dominantes.

tes. Más concretamente, las organizaciones del Estado o las grandes corporaciones pueden suministrar materiales educativos gratuitos, publicidad en los periódicos educacionales y cuentan con otras maneras de influir en los docentes y en los contenidos de los libros de texto (Domhoff, 1983).

Asimismo, las élites del poder tienen acceso a medidas para controlar el disenso y la resistencia, por ejemplo, mediante la contratación o la financiación selectivas, mediante la censura sutil o más abierta, por medio de campañas de difamación y otros instrumentos destinados a silenciar a los «radicales» y a sus medios (Domhoff, 1983; Downing, 1984; Gamble, 1986). Así es cómo, en muchos países occidentales, basta con que a alguien se le coloque el rótulo de «comunista» o se diga que está en contra de nuestro estilo de «libertad» o de cualquier otro valor dominante similar, para que esa persona quede de inmediato desacreditada para formular una contraideología que pueda considerarse seria. Ésta es una poderosa estrategia para mantener bajo control a la élite simbólica misma, tanto interna como externamente. Es decir, hay una amplia colección de estrategias económicas, culturales y simbólicas por intermedio de las cuales los diversos grupos de poder manejan concurrentemente —aunque no siempre sin entrar en conflictos y contradicciones— el conocimiento y la información, transmiten los objetivos y valores dominantes y, en consecuencia, suministran las piezas con que se construyen las ideologías dominantes. El poder de modelar el consenso de estas ideologías proporciona las condiciones para que esos grupos ni siquiera necesiten hacer una «conspiración».

El análisis del poder y el discurso

Dentro de este marco muy general del poder social y el control del discurso, seguidamente podemos concentrarnos con mayor detalle en las múltiples maneras en que el discurso se relaciona con esta forma de control social.

Los géneros de discurso y el poder

Comenzaremos nuestro análisis con una tipología de los modos en que el discurso representa al poder como una forma de interacción social:

1. El control directo de la acción se logra a través de discursos que tienen una función directiva pragmática (fuerza de elocución), tales como órdenes, amenazas, leyes, regulaciones, instrucciones y, más indirectamente, a través de recomendaciones y consejos. Los locutores a menudo cumplen un papel institucional y frecuentemente el poder institucional respalda sus discursos. En este caso, con frecuencia la conformidad se obtiene mediante sanciones legales o institucionales de otro tipo.
2. Los tipos de discurso persuasivo, tales como los anuncios publicitarios y la propaganda, también apuntan a influir en las acciones futuras de los receptores. Su poder se basa en los recursos económicos, financieros o, en general, de las empresas o instituciones y se ejerce por medio del acceso a los medios de comunicación masiva y la captación de la atención pública generalizada. En este caso, la conformidad se fabrica apelando a instrumentos retóricos, por ejemplo la repetición y la argumentación pero, por supuesto, el conjunto está siempre respaldado por los habituales mecanismos de control del mercado.
3. Más allá de estas formas de discurso prescriptivo, hay otras maneras de influir en las acciones futuras, por ejemplo mediante las descripciones de acciones, situaciones o acontecimientos futuros o posibles, con predicciones, planes, proyectos, programas y advertencias, a veces combinados con diferentes formas de consejos. Los grupos de poder implicados en este tipo de estrategia habitualmente son profesionales («expertos») y su base de poder suele ser el control del conocimiento y la tecnología (Pettigrew, 1972). Los medios retóricos frecuentemente consisten en argumentaciones y en la descripciones de cursos de acción alternativos indeseables. Más implícitamente, así los informes académicos sobre los desarrollos sociales o económicos pueden influir en la acción futura.
4. Diferentes tipos de narrativas, a veces ampliamente difundidas y, por lo tanto posiblemente influyentes, tales como novelas o filmes, pueden describir el carácter deseable o indeseable de futuras acciones y recurrir a una retórica de atractivo dramático o emocional o a varias formas de originalidad tanto en el tema como en el estilo escogido. Los grupos de poder implicados en esta estrategia forman lo que hemos llamado las élites simbólicas. Un caso específico de esta clase de dis-

curso es la manera de presentar las noticias en los medios, donde no sólo se describen los acontecimientos del momento y sus posibles consecuencias, sino que esencialmente, se delinean las acciones y se representan las opiniones de las élites del poder político, económico, militar y social. Ésta es principalmente la manera de fabricar la base de consenso del poder y la manera en que el público general se entera de quiénes tienen el poder y qué quieren los poderosos. Ésta es una condición esencial para desarrollar el marco ideológico de apoyo del poder, pero también para el desarrollo de diversas formas de resistencia («conoce a tu enemigo»).

Esta primera tipología muestra que la reproducción discursiva del poder es principalmente persuasiva. Las instituciones o los grupos poderosos rara vez tienen que prescribir lo que deberían hacer los menos poderosos, aunque en última instancia tales instrucciones pueden ser decisivas para controlar a los otros, como sucede particularmente en el caso del control estatal. Antes bien, argumentan dando razones económicas, políticas, sociales o morales y administrando el control de la información importante. De este modo es posible deformar la comunicación mediante la difusión selectiva de información que es favorable a las élites del poder o limitando la información que les es desfavorable. Hay diversos medios retóricos y artísticos que pueden facilitar la realización de estos objetivos.

Niveles de discurso y de poder

Hay una segunda dimensión que va más allá de esta sencilla tipología de los géneros del discurso y de sus contribuciones al control social. Me refiero a los diferentes niveles de discurso que específicamente pueden promulgar, manifestar, expresar, describir, señalar, ocultar o legitimar las relaciones de poder entre los participantes del discurso o los grupos a los que pertenecen.

De modo que, como ya dijimos, el poder puede efectivizarse, primero, en el nivel pragmático, a través del acceso limitado o mediante el control de los actos del habla, tales como las órdenes, las acusaciones formales, los procesamientos, las absoluciones y otros actos del habla institucionales. En segundo lugar, se puede ejercer en la interacción conversacio-

nal: una de las partes puede controlar o dominar la asignación de turnos para hablar, las estrategias de autopresentación y cualquier otro nivel de la conversación espontánea o el diálogo formal. Tercero, la selección del tipo o el género de discurso puede quedar a cargo del hablante más poderoso, por ejemplo en el aula, en el tribunal o dentro de la empresa: se permite que alguien cuente alguna experiencia personal, pero con la mayor frecuencia, ésta es una práctica que se censura a favor de los géneros de discurso controlados sobre el asunto que se está tratando, por ejemplo, las preguntas. Cuarto, aparte de la conversación cotidiana, generalmente los temas están controlados por las reglas de la situación comunicativa, pero el hablante más poderoso suele ser quien controla o evalúa cuándo se aborda, se cambia o se varía un tema. Lo mismo puede decirse respecto al estilo y la retórica.

Las dimensiones del poder

El análisis de las estructuras de poder nos permite enumerar otras categorías pertinentes, a saber, aquellas dimensiones del poder que pueden tener un impacto en el discurso y sus estructuras: las diversas instituciones de poder, las estructuras internas de poder de esas instituciones, las relaciones de poder entre los diferentes grupos sociales y el alcance o la esfera en la que pueden ejercer el poder (los miembros de) esas instituciones o grupos. Sin adentrarnos en un análisis adicional de esas estructuras y dimensiones del poder social, aquí sencillamente argumentaremos que también se manifiestan en las diferentes estructuras del texto y la conversación de los «poderosos».

En esta enumeración hallamos, en primer lugar, las grandes instituciones de poder, tales como el gobierno, el Parlamento, los organismos estatales, el poder judicial, los militares, las grandes empresas, los partidos políticos, los medios, los sindicatos, las iglesias y las instituciones educativas. Cada una de estas instituciones puede asociarse a sus géneros discursivos específicos, a sus acontecimientos, estilos, retóricas y temas comunicativos. En segundo lugar está la jerarquía habitual de posición, rango o estatus dentro de esas instituciones y cada uno implica diferentes actos del habla, géneros o estilos, por ejemplo, los que expresan autoridad y mando.

Tercero, paralelamente y a veces combinadas con las instituciones, tenemos las relaciones de poder de grupos, tales como aquellas entre ricos y pobres, hombres y mujeres, adultos y niños, blancos y negros, ciudadanos nacionales y extranjeros, gente con estudios superiores y gente con escasa educación, heterosexuales y homosexuales, creyentes y no creyentes, moderados y radicales, sanos y enfermos, famosos y desconocidos y, de manera más general, las relaciones de poder entre Nosotros y Ellos. Los miembros de los respectivos grupos dominantes pueden efectivizar estructuralmente estas relaciones de poder, tanto en la interacción institucional como en la informal y cotidiana. Como ocurre con los miembros de las instituciones, los miembros de los grupos dominantes pueden hacer derivar su ejercicio individual del poder del poder general del grupo al que pertenecen. En estos casos, el efecto en el discurso se hará especialmente evidente en el control desequilibrado del diálogo, de la atribución de turnos, de los actos del habla, la elección de los temas y el estilo.

Cuarto, el ejercicio efectivo del poder se puede analizar atendiendo a su esfera de acción o alcance y al tipo de influencia. Algunas instituciones o sus dirigentes pueden realizar actos discursivos que afecten a naciones, Estados, ciudades o grandes organizaciones en su conjunto o pueden afectar a la vida y la muerte, la salud, la libertad personal, el empleo, la educación o las vidas privadas de otras personas, mientras que otras instituciones o sus miembros tienen un impacto menos amplio o menos grave sobre los demás.

Finalmente, podemos distinguir entre los diversos tipos de legitimidad de estas formas de control social, que pueden variar entre, por un lado, el control total impuesto o mantenido por la fuerza (como en las dictaduras y, en algunos terrenos, también en un sistema democrático de gobierno) y, por el otro, el control parcial sancionado por una élite, una mayoría o un consenso más o menos general. Estas diferencias (de grado) reflejan las sanciones posibles de los poderosos, así como la aceptación o la resistencia de quienes están sometidos al ejercicio del poder.

Estas diferencias en los modos de legitimación se manifiestan también en diferentes géneros, temas y estilos de discurso. La discusión, la argumentación o el debate, por ejemplo, no son sólo característicos del discurso dictatorial. De ahí la importancia de la cuantía y la naturaleza de la legitimación discursiva en estos diferentes tipos de sistemas de poder.

Cabe esperar que cada sistema político, considerado como una institucionalización del poder, por ejemplo, por parte del Estado, esté asociado a sus propios órdenes característicos o sus propios modos de discurso. Puesto que los principios (normas, reglas, valores, objetivos) de legitimidad están enraizados en una ideología, los procesos de legitimación también aparecerán como procesos discursivos.

Los diferentes enfoques

Teniendo presentes estas diversas dimensiones del poder, estamos en condiciones de dar el próximo paso y establecer vínculos sistemáticos entre esas dimensiones y las variadas dimensiones estructurales del discurso. No obstante, esto se puede hacer de diversas maneras y en diferentes perspectivas complementarias. Así, el estudioso de las ciencias sociales puede comenzar haciendo un análisis de las dimensiones del poder social que acabamos de mencionar y luego examinar a través de qué discursos o qué propiedades discursivas se expresan, se efectivizan o se legitiman esas estructuras de poder. Este (macro)enfoque favorece un análisis más general e integrado de los diversos géneros y propiedades del discurso relacionado con una clase, una institución o un grupo (por ejemplo, el discurso del sistema legal o el poder patriarcal de los hombres sobre las mujeres). Por su parte, el sociolingüista seguramente habrá de comenzar con un análisis de las propiedades específicas del uso del lenguaje o el discurso y tratará de mostrar que esas propiedades varían según las diferentes posiciones, relaciones o dimensiones sociales, por ejemplo, las de clase, las de género, de grupo étnico o de situación económica y que, en ocasiones, hasta dependen de ellas. Esta perspectiva en general presta una atención más detallada a las propiedades lingüísticas del texto y la conversación y da un panorama más amplio de las diversas «circunstancias» sociales de tales propiedades.

Nosotros preferimos optar por un enfoque que combina las ventajas de estas dos visiones, a saber, el análisis de los (sub)géneros discursivos y los eventos comunicativos en situaciones sociales (Brown y Fraser, 1979). Ese «análisis de situación» exige integrar el análisis del discurso y el análisis social. Mediante un estudio interdisciplinario de conversaciones cotidianas, diálogos en el aula, entrevistas laborales, encuentros re-

lacionados con servicios, consultas médicas, procesos judiciales, reuniones de junta directiva, debates parlamentarios, informes de noticias, anuncios publicitarios o elaboración de proyectos legislativos, entre muchos otros eventos comunicativos, estamos en posición de evaluar las estructuras eficaces del discurso y las estructuras relacionadas de dominio y control en el contexto social. Es decir, para comprender estos géneros comunicativos es indispensable hacer un análisis de la representación de los participantes, de las estrategias de interacción, de la asignación de turnos, la selección del tema y el código, los registros estilísticos, las operaciones retóricas y, además, un análisis de los roles, las relaciones, las reglas, las normas y otras presiones sociales que gobiernan la interacción de los participantes en su condición de miembros de un grupo social. Sólo así podemos captar las propiedades y también los procesos del texto y la conversación y los micromecanismos de interacción social y de estructura organizativa de la sociedad. Asimismo, el nivel y la esfera de acción de este análisis permiten hacer una evaluación sociocognitiva del conocimiento, las opiniones, las actitudes, las ideologías y otras representaciones sociales que ejercen el control cognitivo de los agentes que actúan en tales situaciones. Por último, estas microestructuras sociales (por ejemplo, la lección) pueden relacionarse a su vez (por ejemplo, mediante comparación o generalización) con importantes macroestructuras sociales tales como las instituciones (por ejemplo la escuela, el sistema educativo y sus ideologías) y las relaciones sociales en su conjunto (por ejemplo la dominación ejercida por los blancos sobre los negros) (Knorr-Cetina y Cicourel, 1981).

El poder en el discurso: revisión

En las secciones anteriores ofrecí un breve análisis teórico de la noción de poder y sus vínculos con el discurso y la comunicación. Hemos visto que los poderosos recurren a diversas estrategias que les permiten controlar la producción material y simbólica del texto y la conversación y, por consiguiente, parte de los procesos cognitivos que están en la base del manejo cognitivo y la fabricación del consentimiento de los menos poderosos. En varias ocasiones, a lo largo de la argumentación, hemos mencionado al-

gunas propiedades del discurso específicamente afectadas por este proceso de control (re)productivo, por ejemplo la asignación de turnos en una conversación o la elección del tema y el estilo. En el resto del capítulo analizaremos más detalladamente cómo se expresa, se señala, se reproduce o se legitima realmente el poder en las diversas estructuras del texto y la conversación. Mientras las secciones anteriores se concentraban en las diferentes estrategias sociales del control del discurso y la comunicación, ahora examinaremos sistemáticamente las estrategias discursivas que instrumentan esas (inter)acciones y haremos una breve revisión de estudios empíricos que muestran el poder «en acción» en el texto y en la conversación. Organizaremos nuestro análisis alrededor de unos pocos tipos de discurso seleccionados, a saber, subgéneros o eventos comunicativos, que también encarnan relaciones sociales típicas, incluso relaciones de poder específicas. En este desarrollo, en ocasiones habrá que reinterpretar la investigación, por ejemplo, cuando la noción de poder no se utiliza como tal. Comenzaremos con varias clases de discurso hablado, dialogístico y luego analizaremos tipos de textos escritos. Pondremos el acento en el poder social y dejaremos de lado ciertos tipos de poder, influencia o estatus individual que se expresa en la comunicación interpersonal (sobre una revisión de este trabajo, véase Berger, 1985, Brooke y Ng, 1986 y Falbo y Peplau, 1980 sobre estudios empíricos de la influencia interpersonal).

La conversación

Aunque el análisis de la conversación generalmente supone que los hablantes tienen roles sociales iguales (Sacks, Schegloff y Jefferson, 1974; Atkinson y Heritage, 1984; McLaughlin, 1984), es evidente que la condición de miembro de un grupo o de una institución de los hablantes y, en general, la desigualdad social, introducen diferencias en el control del diálogo que se desarrolle. Estas diferencias aparecen, por ejemplo, en las conversaciones entre hombres y mujeres, entre adultos y niños, entre blancos y negros, entre ricos y pobres o entre los más y los menos educados. Se estima que ese control del hablante más poderoso se puede extender a la asignación o apropiación de los turnos para hablar, a la elección del acto del habla y a la selección y el cambio de tema y de estilo. Sin embargo, el ejercicio de este control no tiene por qué ser estático; pues los hablantes menos poderosos pueden negociarlo u oponerse a él diá-

micamente. En otras palabras, la conversación debe contextualizarse continuamente de acuerdo con las diferentes condiciones o presiones de la situación social en general y de acuerdo con las relaciones sociales que se den entre los participantes en particular. Y, aunque tiene sentido hacer una distinción entre la conversación cotidiana, personal o informal y el discurso formal e institucional, sería importante subrayar que el discurso informal o privado puede estar imbuido de presiones formales e institucionales. Al revés, el discurso institucional también puede ser informal y una diligencia cotidiana entre otras prácticas sociales.

La conversación entre padres e hijos

En muchas culturas, una de las diferencias más evidentes de poder es la que se da entre padres e hijos. Aunque hay importantes variaciones culturales (Snow y Fergusson, 1977) y diferencias entre padres y madres (Gleason y Geif, 1986), generalmente el control parental se ejerce en la conversación de muchas maneras: «La posición baja de los niños en las sociedades estratificadas puede mantenerlos callados, prohibirles iniciar o discutir ciertos temas, impedirles interrumpir o exigirles el empleo de una variedad de habla diferencial especial» (Ervin-Tripp y Strage, 1985, p. 68).

Como muestran en detalle éstos y otros autores, los padres también pueden controlar la conducta del niño más directamente, por ejemplo reprendiéndolo, amenazándolo, dándole instrucciones o corrigiéndolo durante la conversación. Algunas formas más indirectas de control de la acción en las conversaciones padres-hijos son los consejos, las peticiones o la inducción mediante promesas. Con frecuencia se ha relacionado estas diferencias de control parental en la conversación con las diferencias de clases (Cook-Gumperz, 1973). Resulta oportuno para nuestro análisis del poder social señalar que las representaciones sociales del poder se adquieren y exhiben bastante tempranamente, a través de diferentes formas de cortesía y deferencia discursiva o mediante juegos y ritos de poder verbal (Bavelas, Rogers y Millar, 1985; Ervin-Tripp, O'Connor y Rosenberg, 1984; Labov, 1972; Lein y Brenneis, 1978).

Las conversaciones entre hombres y mujeres

Las diferencias de poder entre mujeres y hombres y su manifestación en el lenguaje han sido profusamente estudiadas, particularmente durante las

últimas décadas y, sobre todo, por las investigadoras feministas (Eakins y Eakins, 1978; Kramarae, 1980, 1983; Spender, 1980; Thorne y Henley, 1975 y Thorne, Kramarae y Henley, 1983; quienes ofrecen una extensa bibliografía). Por lo tanto, sólo mencionaremos algunas conclusiones generales de esta importante obra que, en muchos aspectos, ha llegado a ser paradigmática del análisis del poder en el lenguaje y la comunicación y daremos prioridad a los estudios más recientes sobre el poder de género en el discurso (para una breve revisión del tema, véase West y Zimmerman, 1985).

Aunque a veces las diferencias son sutiles y dependen de la situación (Leet-Pellegrini, 1980), y de la posición social (Werner, 1983), se ha comprobado que generalmente las mujeres «se esfuerzan más» que los hombres en la conversación: sostienen el tema, muestran más interés o se repliegan en situaciones de conflicto (Falbo y Peplau, 1980; Fisherman, 1983). Varios estudios documentan que los hombres tienden a interrumpir a las mujeres con más frecuencia que éstas a ellos, especialmente cuando la asignación de turnos para hablar es irregular (Eakins y Eakins, 1978; Natale, Entin y Jaffe, 1979; West y Zimmerman, 1983).

Algunos de los estudios reunidos por Trömel-Plötz (1984) muestran que la dominación masculina no se limita a las situaciones informales, como las caseras, sino que también se manifiesta en contextos públicos, tales como los programas de entrevistas por televisión, moderados principalmente por hombres (véase también Owsley y Scotton, 1984). Por ejemplo a las mujeres, en general, se les cede menos la palabra que a los hombres y los hombres hablan durante más tiempo, con más frecuencia y emplean frases largas y complicadas y varios tipos de tácticas pseudo-estructurantes de contribuciones a la conversación.

Las diferencias de género en la conversación también se pueden analizar en una perspectiva más general como instancias del habla entre «poderosos» y «no poderosos», que asimismo se hallan en otras situaciones sociales (Bradac y Street, 1986; Erickson, Lind, Johnson y O'Barr, 1978), que examinaremos seguidamente.

La conversación racista

Lo que acabamos de decir sobre la subordinación de las mujeres en la conversación también se produce en el caso de discursos dirigidos o re-

feridos a gente de raza negra o perteneciente a otros grupos minoritarios en muchos países occidentales (Smitherman-Donaldson y van Dijk, 1987). El poder de grupo de los blancos también se puede ejercer mediante el maltrato verbal y el trato despectivo a los miembros de grupos minoritarios (Allport, 1954). Aunque hay muchas fuentes históricas y literarias que documentan estas difamaciones raciales omnipresentes, existen pocos estudios sistemáticos del uso que se les da y de las funciones que cumplen. Kennedy (1959) ofrece una breve lista de las «reglas de etiqueta» sobre cómo debían tratarse recíprocamente negros y blancos en Estados Unidos durante el período de racismo conocido como de Jim Crow. Una de estas reglas era que al dirigirse a una persona negra un blanco nunca debía anteponer el tratamiento de «señor», «señora» ni «señorita» y debía llamarla simplemente por su nombre de pila. En cambio a los blancos siempre debía tratárselos con las formalidades correspondientes. Aunque en las últimas décadas el cambio de normas oficiales y leyes mitigó en gran medida este racismo expresado verbalmente, los comentarios racistas aún existen en la conversación cotidiana de los blancos. El desprecio verbal de los negros, al igual que el de los chinos, los italianos, los mexicanos o los portorriqueños es común en Estados Unidos como lo es en la Europa occidental respecto a los turcos, los marroquíes, los sudasiáticos y los caribeños (Helmreich, 1984).

El conflicto étnico también puede manifestarse en diferentes estilos de habla que provocan interpretaciones erradas y estereotipos (Kochman, 1981). Dentro del proyecto alemán sobre adquisición del lenguaje por parte de los trabajadores inmigrantes, se prestó atención al modo en que la gente se dirigía a estos *Gastarbeiter* percibiéndolos de manera simplificada como «alemanes extranjeros» (Dittmar y Stutterheim, 1985; Klein y Dittmar, 1979). Con frecuencia, este tipo de conversación puede expresar por sí misma superioridad de los hablantes y su grupo. Éste es un interesante caso específico de las funciones de la adaptación y conflicto lingüísticos en la comunicación interétnica (Giles y Powesland, 1975; Giles y Smith, 1979; Gumperz, 1982a, 1982b).

Gran parte de la investigación reciente sobre prejuicio y racismo sugiere que aun cuando las opiniones, las conversaciones y las acciones racistas se hayan hecho más indirectas y sutiles en ciertos contextos, aparentemente las actitudes básicas no han cambiado mucho (Barker, 1981;

Dovidio y Gaertner, 1986; Essed, 1984). Greenberg, Kirkland y Pyszczynski (1987) muestran que el empleo de comentarios racistas hechos por experimentadores de incógnito contra personas negras puede activar esas actitudes básicas entre personas blancas y fomentar evaluaciones más negativas de esas personas negras. Entre las élites conservadoras, durante la última década, el discurso racista ha tomado una orientación más «cultural». Este discurso pone énfasis en las supuestas diferencias culturales que existen entre los grupos que pertenecen a las élites y los excluidos de ellas y a veces defiende sutilmente la autonomía cultural nacionalista del grupo blanco dominante (Siedel, 1987a, 1987b).

En mi propio trabajo sobre la expresión de opiniones y prejuicios étnicos en la conversación cotidiana, tanto en Holanda como en California, esos comentarios racistas explícitos aparecen rara vez (van Dijk, 1984a, 1987a). Sin embargo, las entrevistas informales sobre las que se basó mi investigación son típicos ejemplos de conversaciones con personas relativamente desconocidas (estudiantes de la universidad) y, por lo tanto, es posible que esas conversaciones estuvieran en gran medida mediatizadas por las normas oficiales de no discriminación. En realidad, habitualmente los blancos expresan su conocimiento de tales normas y afirman elegantemente que digan lo que digan sobre los «extranjeros», nunca lo hacen con una intención racista.

Por consiguiente, la estrategia generalizada de conversación sobre las minorías tiene dos caras. Por un lado, muchas personas blancas expresan experiencias y opiniones negativas respecto algún grupo étnico minoritario. Por el otro, esta «presentación negativa del Otro» queda sistemáticamente equilibrada por una presentación positiva de sí mismo de la persona que habla, a saber, la de ciudadano tolerante, no racista y comprensivo. Esta estrategia de conjunto se lleva a cabo a través de muchas «artes» y tácticas locales, tales como negaciones y concesiones muy evidentes («No tengo nada contra ellos, pero...», «También hay algunos buenos, pero...»), contrastes que destacan las diferencias de grupo, competición y la clásica oposición nosotros/ellos («Nosotros trabajamos mucho y ellos no tienen que hacer nada») o la transferencia («A mí no me importa, pero a otras personas de este país, esta ciudad, esta calle o este edificio les importa»). Además, tales estrategias semánticas y retóricas de presentación positiva de sí mismo y presentación negativa del otro se

aplican principalmente exponiendo argumentos y contando anécdotas concretas. Siempre se trata de relatos basados en la propia experiencia personal y, por lo tanto, son «verdaderos» y una «prueba» confiable de las conclusiones negativas. La mayoría de estos relatos describen acontecimientos y acciones de los grupos minoritarios percibidos como violaciones a las normas, los valores, los objetivos y los intereses dominantes (blancos) pero que, casualmente sirven para justificar los estereotipos y prejuicios que están circulando en el momento. A menudo se apela a los medios para legitimar este tipo de anécdota y opinión, por ejemplo refiriéndose a los delitos de la minoría «que leemos en los periódicos todos los días». Algunas propiedades más sutiles de la conversación como las vacilaciones, enmiendas y correcciones dejan vislumbrar y seguir los procesos cognitivos que subtienden este tipo de conversación. La elección del léxico y el empleo de pronombres personales y demostrativos que identifican también sugiere la distancia social: «ellos», «esa gente», «esos turcos (o mexicanos o lo que fuere)». Así es como toda conversación entre miembros del grupo de la mayoría blanca reproduce esos prejuicios dentro del grupo al que pertenecen y, al mismo tiempo, confirma verbalmente la pertenencia al grupo, sus objetivos y sus normas, que a su vez son importantes para el mantenimiento del poder del grupo blanco.

El diálogo institucional

Los diálogos con instituciones u organizaciones o dentro de ellas son formas de interacción institucional y, por ende, también hacen efectivas, exhiben, señalan o legitiman una multitud de relaciones de poder (Pettigrew, 1973; Pfeffer, 1981). Quienes participan de tales interacciones pueden ajustarse a las reglas y normas de interacción que dependen del contexto, pero también pueden negociar diferentes roles o posiciones, incluso aquellas de estatus, jerarquía o competencia. Otra diferencia de este tipo de conversación con la informal y cotidiana es que los miembros institucionales son, en general, profesionales, expertos que están «en su trabajo» (véase también Coleman, 1984, 1985b). Seguidamente examinaremos algunos de estos subgéneros destacados del diálogo institucional.

Las entrevistas laborales

Ragan (1983) mostró que en las entrevistas laborales las diferencias de poder se manifiestan en lo que la autora llama «acciones que alinean», tales como narraciones, metaconversaciones, secuencias secundarias, digresiones o calificadores. Los entrevistadores en general recurrían a las estrategias que controlan el ritmo y el desarrollo de la conversación, como formulaciones, metaconversaciones y digresiones metacomunicativas. Los postulantes, en cambio, con la mayor frecuencia optan por justificar o explicar su conducta, por ejemplo a través de relatos, calificadores y frases del tipo, «como usted sabe», aun cuando esos recursos sean innecesarios. Este estudio complementa un trabajo psicológico social anterior sobre el efecto que ejerce el poder sobre las actitudes del lenguaje en las entrevistas laborales y mostraba, por otra parte, que postulantes idénticos podían sufrir discriminación a causa de su acento extranjero, por ejemplo, y que obtenían evaluaciones inferiores para los empleos de nivel superior y evaluaciones más altas para los empleos de bajo nivel (Kalin y Rayko, 1980).

En una serie de estudios experimentales, Bradac y otros colegas examinaron las diferencias de estilo entre el que tiene más poder y el que tiene menos durante una entrevista laboral (Bradac y Mulac, 1984). Como en estudios previos sobre el lenguaje de las mujeres, también en éste se comprobó que las vacilaciones y las preguntas breves al final de una frase (como «¿no le parece?») son características del estilo del que no tiene poder (véase también Bradac y Street, 1986). Luego veremos que en las conversaciones que se desarrollan en un tribunal también se dan los mismos estilos.

El discurso médico-paciente

El discurso médico-paciente es un ejemplo específico del discurso médico en general (Fischer y Todd, 1983, 1986; Freeman y Heller, 1987) que ha sido criticado con frecuencia por diversas razones, entre ellas el abuso de poder por parte de los practicantes de la medicina. Edelman (1974), en un artículo crítico, muestra que el lenguaje de las personas que se dedican a profesiones que tienen el objetivo de ayudar a otros, particularmente en la psiquiatría, oculta de diversas maneras la naturaleza real

de sus intenciones y acciones que apuntan en realidad a controlar a los pacientes. Así es como se suele disimular el ejercicio directo del poder a través del discurso de «ayuda», en el cual un paciente que tiene buenas razones para estar enfadado puede recibir el rótulo de «agresivo». A tales pacientes se los alojará en un lugar eufemísticamente llamado «habitación silenciosa», en lugar de «confinamiento solitario». De modo parecido, cuando se utilizan términos como «predelincente» se sugiere que los profesionales tienen carta blanca para «tratar» a gente (generalmente sin ningún poder, por ejemplo jóvenes, pobres) que no había mostrado ningún signo de desviación. En este caso, el poder profesional se combina con el poder de clase y de edad. En realidad, como veremos luego, el poder rara vez se da solo: frecuentemente el poder institucional se ejerce al mismo tiempo que el poder de grupo derivado del género, la clase, la raza, la edad, la subcultura o la nacionalidad (véase también Sabay y Platt, 1985).

West (1984) comprueba que la inherente asimetría social de las relaciones médico-paciente también se manifiesta en sus conversaciones y que asimismo el género y la raza desempeñan su parte: los médicos hombres interrumpen a sus pacientes (especialmente a los pacientes negros) mucho más a menudo que los pacientes a ellos, sin ningún motivo médico o pertinente y, por el contrario, esas interrupciones les hacen perder importante información. Sin embargo, los pacientes masculinos tienden a interrumpir más a su médico si es una mujer. En general la conversación entre médico y paciente es un intercambio desigual de información. Los médicos formulan la mayor parte de las preguntas y los pacientes, las pocas veces que preguntan, lo hacen tartamudeando, salvo cuando expresan algún tipo específico de pregunta condicional. West (1984, p. 51), llega a la conclusión de que «Las pruebas cuantitativas y cualitativas sugieren que los médicos se colocan en una posición cercana a la de un dios en su relación con los pacientes, como entidades «a las que no se debe interrogar». Para dirigirse al médico se utilizan expresiones formales, mientras que los médicos suelen llamar a sus pacientes (sobre todo si son negros) por su nombre de pila. Fisher y Todd (1983) también comprueban que existe una interacción entre el poder médico y el poder de género. En su estudio muestran que las pacientes mujeres son proclives a dejarse convencer de la conveniencia de usar píldoras anticon-

ceptivas por la «persuasión amistosa» de los médicos (varones) quienes las mantienen desinformadas sobre los posibles efectos negativos de dichas píldoras o sobre otros métodos anticonceptivos.

En un análisis crítico de entrevistas clínicas, Mishler (1984) halló pruebas discursivas de la dominación que ejerce lo que él llama la «voz biomédica» y llega a la conclusión de que: «Es característico que se suprima la voz del mundo vital cotidiano y que [el médico] interrumpa o fragmente todo intento del paciente de ofrecer su versión de los problemas que experimenta dentro del contexto de sus situaciones de vida» (p. 190). Treichler, Frankel, Kramarae, Zoppo y Beckman (1984) sostienen que el enfoque que pone el profesional en los aspectos biomédicos es un obstáculo para que el paciente exprese plenamente sus preocupaciones. Así se observa que inquietudes expresadas fácilmente a un practicante aún no graduado no aparecen luego en el informe que redacta el médico. También se ha comprobado que los médicos suelen ser irónicos y mostrar desinterés por las quejas de los pacientes. Finalmente, como se observa en las entrevistas laborales, el trabajo psicológico social sobre las actitudes del lenguaje muestra que los médicos pueden evaluar a sus pacientes de modos diferentes según éstos se expresen o no con un acento propio de un dialecto o un sociodialecto (Fielding y Evered, 1980).

Cabe suponer que lo que se ha registrado en el caso de los médicos clínicos se da igualmente en otras profesiones médicas. Coleman y Burton (1985) estudiaron el control en el consultorio del dentista en el Reino Unido y comprobaron que los odontólogos controlan tanto la actividad verbal como la no verbal: los dentistas hablan el 71% del tiempo y los pacientes el 26%, mientras que los asistentes ocupan sólo el 3%. El dentista habla más veces y durante más tiempo (4,6 segundos contra 2,1). Evidentemente, en este caso el control adquiere una forma completamente literal: lo habitual es que el paciente esté con la boca abierta, por lo cual su posición ya le impide hablar y además tiene poco que decir. La sumisión al poder del dentista también depende del temor al dolor. Los autores del estudio comprobaron que normalmente los dentistas responden a lo que les informan los pacientes distraídamente, restándole importancia o descartándolo como una información errada. Como sucede en la mayor parte de las formas profesionales de poder, el recurso principal del dominio que ejerce el dentista es su pericia (véase también

Candlin, Burton y Coleman, 1980). Como ya dijimos, el poder puede derivar de una organización institucional o de la costumbre que se ha transformado en rutina. El poder médico es un ejemplo característico. Los resultados de los estudios que acabamos de mencionar también se deben interpretar en esta perspectiva. Además, Strong (1979) especifica algunos otros factores que limitan la libertad de los pacientes en el discurso del consultorio: los médicos utilizan un lenguaje técnico (véase también Coleman, 1985a); hay poco médicos y muchos pacientes; los médicos están organizados y los pacientes habitualmente no lo están; los médicos tienen una posición social elevada; en algunos países hay muy pocas o ninguna alternativa (asequible) al sistema médico de salud pública y, por consiguiente, hay poca competición médica y escasas posibilidades de pedir una segunda opinión. Como vemos, el ejercicio y la organización del poder local en la conversación doctor-paciente están intrincadamente entretejidos con formas de control social e institucional más generales.

Estos datos se confirman en las entrevistas de consultoría o admisión, en las cuales los profesionales actúan como porteros de las instituciones y pueden ejercer un notable poder de grupo sobre el tratamiento diferencial en la conversación con los clientes o candidatos pertenecientes a minorías (Erickson y Schultz, 1982; Mehan, 1986). Lo mismo suele darse en las conversaciones en el aula, donde se espera que el docente ejerza control sobre los estudiantes mediante una serie de estrategias: él decide el tipo de discurso, inicia y evalúa los temas y las secuencias de preguntas y respuestas, supervisa el estilo del habla del estudiante y, generalmente, controla los discursos escritos y orales de los estudiantes. Desafortunadamente, aunque hay muchos trabajos que estudian los diálogos del aula (Sinclair y Brazil, 1982; Stoll, 1983; Wilkinson, 1982), se ha prestado poca atención específica a esos ejercicios de rutina del poder institucional.

El discurso en el tribunal

Más que en la mayoría de los contextos institucionales, en el tribunal el ejercicio de poder está sistemáticamente gobernado por reglas y procedimientos explícitamente formulados de interacción dialogística entre el juez, la parte actriz, el abogado de la defensa y el acusado. Numerosas

obras han estudiado los diálogos que se desarrollan en la sala de justicia en la tradición del análisis de la conversación, pero tampoco en este caso se le ha prestado la debida atención a ciertas dimensiones sociales como el poder, el control y la dominación (Atkinson y Drew, 1979). El poder estilístico de una jerga en alto grado técnica compartida por los representantes legales participantes puede estar internamente equilibrado entre estos profesionales pero, en última instancia, subordina aún más al acusado. Los poderes combinados de la demanda de la parte actriz, el control del tribunal judicial y la sentencia final suelen verse reflejados en lo que dicen los funcionarios del tribunal e implica una posición de dominación respecto al acusado, a los testigos y hasta al abogado defensor. Por contra, lo que diga el acusado, en su inherente posición de subordinación, «puede ser utilizado en su contra», lo cual ya pone una carga especial en su conversación.

En el tribunal, la distribución de los turnos y de los actos del habla está estrictamente regulada. A diferencia de muchas otras situaciones de interacción dialogística, los acusados tienen la obligación de hablar cuando se les ordena que lo hagan y de responder a las preguntas con fórmulas específicas, como sencillamente «sí» o «no» (Walker, 1982). Negarse a hablar o a responder las preguntas puede acarrear al acusado una sanción por faltar el respeto al juez. Harris (1984) examinó las maneras en que se emplean las preguntas en el tribunal para controlar a los acusados o a los testigos y comprobó que la sintaxis de la pregunta parece ser importante para lo que se considerará una respuesta apropiada. También encontró que el control de la información se ejerce mediante secuencias de preguntas, antes que por medio de largas declaraciones, lo cual también establece firmemente el control del interrogador. Con la mayor frecuencia se exige que la respuesta sea «sí» o «no», con lo cual se restringen las respuestas posibles pues la pregunta ya contiene las proposiciones completas. Así, las reglas y estrategias de interrogación, sumadas al poder legal, regulan la elección de un conjunto ya restringido de actos del habla: la mayoría de las preguntas piden información o hacen acusaciones (véanse también Mead, 1985; Shuy, 1986). Evidentemente, estos métodos discursivos de control en el tribunal pueden variar de acuerdo con los procedimientos del interrogatorio directo o cruzado (véase también Adelsward, Aronsson, Jansson y Linell, 1987).

Además de los turnos para hablar, las secuencias, los actos del habla y el control de los temas, el estilo suele ser un rasgo importante de la presentación de sí mismos y la persuasión, tanto de acusados como de testigos, aunque no siempre quede registrado en las transcripciones de lo que se dice en el tribunal (Walker, 1986; véase también Parkinson, Geisler y Penas, 1983). Erickson, Lind, Johnson y O'Barr (1978), en su influyente estudio sobre los estilos de los poderosos y de los que carecen de poder, investigaron estas estrategias de interacción destinadas a crear una impresión en el tribunal. Estos autores verificaron que el estilo de los que no tienen poder puede caracterizarse por el empleo frecuente de palabras enfáticas, titubeos, formas de vacilación y una entonación interrogativa, mientras que el estilo de los poderosos se distingue por el empleo menos frecuente de estas particularidades. Los experimentos sugieren que el estilo del poderoso provoca una mayor atracción en el testigo, independientemente del sexo de cada uno de ellos, pero que el estilo del poderoso sólo aumenta su credibilidad cuando el testigo y la persona en cuestión pertenecen al mismo sexo (véase también Bradac, Hemphill y Tardy, 1981). En un trabajo posterior, estos autores muestran que la evaluación de los acusados o los testigos también puede depender de que el abogado defensor deje de controlar la situación y permita que ellos cuenten sus propias versiones (Lind y O'Barr, 1979).

Como en todos los casos que ya hemos examinado, los factores de clase, género y raza desempeñan su parte y posiblemente refuerzan o mitigan la subordinación del acusado. Así es como Wodak (1984, 1985) comprueba que los acusados de clase media parecen estar en mejores condiciones de construir una imagen positiva en los procedimientos judiciales. Conocen las estrategias de las interacciones que se desarrollan en el tribunal, dan versiones coherentes y mencionan hechos factibles. Los acusados de clase obrera, por su parte, parecen tener menos éxito en su desempeño de estas tareas esenciales. Tales diferencias de clase también se manifiestan en la manera en que el juez se dirige al acusado, por ejemplo, utilizando fórmulas de cortesía, exhibiendo más paciencia y comprensión y mostrando interés en la ocupación de los acusados de clase media profesionales. En oposición a esta tendencia (Maynard, 1985), en un estudio de negociaciones entre fiscales y defensores, sugiere que la caracterización discursiva de los acusados según categorías específicas (an-

ciano, mujer, minoría) a veces puede tomarse como argumento para desecharse un caso. Es decir, a diferencia de los casos de discriminación, a veces se puede apelar a la edad, la clase o la raza para reducir la responsabilidad del acusado. Maynard sostiene que es necesario tener un claro conocimiento de la interacción social (de la justicia) para sacar conclusiones sobre la discriminación y que la suposición generalizada de que los menos poderosos reciben un trato injusto en los tribunales no siempre se ajusta a la verdad.

Aunque afloren más concretamente en la interacción en la sala de justicia, el ejercicio y la reproducción del poder legal también caracterizan otros tipos de discurso legal y burocrático, tales como las leyes, los contratos, las regulaciones y muchos otros textos. Además del poder encarnado en sus funciones pragmáticas de directivas legales, esos textos también manifiestan indirectamente el poder mediante su «jerigonza legal» exclusiva. Este estilo léxico, sintáctico y retórico arcaico simboliza y reproduce una tradición legal, puesto que facilita la comunicación entre los profesionales de las leyes, pero además, evidentemente, excluye a las personas legas de la comprensión, la comunicación y, por lo tanto, de la resistencia efectiva (Charrow, 1982; Di Pietro, 1982; Danet, 1980, 1984; Radtke, 1981).

El discurso de las organizaciones

El discurso en las organizaciones empresariales, desafortunadamente, sólo ha suscitado unos pocos estudios sobre los detalles de la interacción dialogística. Especialmente en la comunicación «vertical» entre los jefes y sus subordinados, tales conversaciones son obviamente la afirmación y expresión del poder jerárquico (McPhee y Tomkins, 1985). En su revisión de la comunicación en este tipo de organizaciones, Blair, Roberts y McKechnie (1985) registraron que los gerentes dedican el 78% de su tiempo a la comunicación verbal; que cuando los líderes dominan las comunicaciones entre líder y subordinado, éste reacciona cediendo y que las confidencias personales se dan más de abajo hacia arriba que desde arriba hacia abajo. Apuntando más directamente al contenido de tal comunicación, Riley (1983) comprobó, en un análisis de entrevistas, que en las organizaciones el poder se expresa a través de la significación, la legitimación y la dominación. Los símbolos verbales, tales como las

metáforas (militares), los mitos, los chistes y las leyendas, dominan las discusiones, mientras que las metáforas de un partido en el que hay ganadores y perdedores suministran la legitimación al expresar las sanciones posibles.

Cabría esperar que en el ámbito de los negocios las diferencias de poder se manifesten por medio de diversas formas de cortesía, deferencia y, por lo tanto, de dirigirse al otro (Brown y Levinson, 1978). Slobin, Miller y Porter (1972) estudiaron las fórmulas de tratamiento que se emplean en las empresas y comprobaron que el nombre de pila se usa sobre todo cuando un superior se dirige a un subordinado. En cambio, los empleados que habitualmente se comunican entre sí llamándose por sus nombres de pila emplean el título y el apellido cuando se dirigen al personal superior. Estas formas diferentes de dirigirse unos a otros parecen ser más o menos independientes de las variaciones de edad. Como era de esperar, los autores hallaron más confianza para tratar las cuestiones personales entre compañeros de rango similar pero también comprobaron que la confidencialidad con los jefes inmediatos no era recíproca (aun cuando el superior no empleara el nombre de pila para dirigirse al subordinado). Estos resultados confirman las reglas establecidas por Brown y sus colegas (Brown y Gilma, 1960; Brown y Ford, 1972): cuanto mayor es la diferencia de posiciones, tanto mayor es la tendencia a establecer un trato no recíproco. Con todo, y a pesar de los hallazgos de Brown y otros, los subordinados se muestran más dispuestos a sincerarse ante sus jefes que éstos ante sus subalternos. Es decir, el empleo del nombre de pila en los contextos empresarios no siempre está asociado a una mayor familiaridad y viceversa.

Mientras la jerarquía y el poder dentro de la organización pueden aplicarse directamente por medio de mandatos, órdenes, instrucciones y otras directivas, el poder también se puede expresar por representación. Se supone que los miembros de la organización hablan de los acontecimientos diarios y de ese modo tratan de dar sentido a sus vidas. Es característico que tales experiencias se expresen en relatos. En uno de los pocos estudios de esta índole, Kelly (1985) analizó las tramas y esquemas de las anécdotas relatadas por la gente en los diferentes niveles de organizaciones de alta tecnología y comprobó que muchas de estas historias tenían como protagonista al jefe y que, aunque fueran positi-

vas o negativas, enfatizaban la estructura de poder y, al mismo tiempo, la legitimaban.

El discurso político

Desde los tratados retóricos de la Grecia y la Roma clásicas, siempre se ha prestado mucha atención al discurso político —y a su poder persuasivo— y se ha considerado como un objeto especial de estudio (Chaffee, 1975; Nimmo y Sanders, 1981; Seidel, 1985). A diferencia de la mayoría de las demás formas de discurso, el discurso político puede tener importancia para todos los ciudadanos. Su poder deriva tanto de esta amplia esfera de influencia como de sus diversos grados de legitimidad. Pocas formas de discurso oral son tan famosas, tan citadas ni tan ampliamente distribuidas a través de los medios de difusión masiva como el de los políticos de primera línea, tales como el presidente y el Primer ministro. Especialmente en Estados Unidos, los discursos y las presentaciones para los medios del presidente constituyen un acontecimiento social o político prominente y además un objeto preferido de estudio (Hart, 1984; Lindgren-Lerman, 1983). Esta presencia dominante en los medios y ese acceso preferencial a ellos pueden interpretarse como una manifestación de poder político.

A la luz de todo lo que acabamos de decir, cabría esperar que hubiera muchos estudios dedicados al discurso político. Y en verdad es así, pero muchos de esos estudios se concentran en lo que comúnmente se conoce como el «lenguaje político» que se refiere, sobre todo, al estilo léxico (véanse Bertgsdorf, 1983; Edelman, 1964; Guespin, 1976; Hudson, 1978; Shapiro, 1984). Así vemos, por ejemplo, que se han estudiado las ideologías a través del análisis del uso preferencial de palabras o conceptos específicos, principalmente en los casos de políticos extremistas de izquierdas o de derechas (el lenguaje comunista o el fascista). Con todo, es interesante ir más allá del estudio de las palabras mismas y explorar otras estructuras del discurso, algunas de las cuales, al escapar más al control del hablante, a menudo son más reveladoras de actitudes e ideologías (véanse también Guespin, 1976; Pecheux, 1975). Aunque interesado sólo indirectamente en el análisis del poder, Atkinson (1984) investigó varias propiedades de la oratoria política, tales como el manejo del aplauso por parte del orador político y la cuidadosa preparación de sus presen-

taciones públicas, por parte de un equipo de expertos (por ejemplo, dándole lecciones de oratoria). Como complemento de mis observaciones sobre el poder de género y especialmente el poder racial, es interesante notar que Atkinson descubrió que los aplausos tienen más probabilidades de aparecer particularmente después de los pasajes en que se habla negativamente de grupos de gente exterior al propio grupo.

Los textos institucionales

Más allá del poder que tengan los directores, los políticos de primera línea, los integrantes de las juntas directivas de las empresas, los profesores, los jueces o los médicos en el discurso cara a cara, su poder real parece tener consecuencias formales sólo cuando de algún modo queda «establecido» por escrito o impreso. Por consiguiente, muchos tipos de diálogos formales, tales como los que se mantienen en las reuniones, las entrevistas o los debates, tienen una confirmación en las actas, los protocolos y otras transcripciones oficiales que definen el «registro» del encuentro y frecuentemente son la base institucional o legal para cualquier acción o toma de decisión adicional.

A menudo los diálogos institucionales aparecen acompañados de varios tipos de textos que funcionan como directrices o referencias para el cumplimiento del discurso hablado. De modo que la mayor parte de las reuniones formales incluyen una agenda escrita y varias clases de documentos. El diálogo en la sala de justicia está relacionado con muchos textos escritos tales como los propios de las leyes, una acusación formal, declaraciones escritas, informes de los testigos y la sentencia final. Hasta en la consulta oral, los médicos recurren a veces a sus guías médicas y toman notas y el encuentro generalmente termina después de que el facultativo escribe una receta o la derivación a un especialista. En las organizaciones médicas, las historias clínicas son de vital importancia. Las lecciones de la escuela o de la universidad son inconcebibles sin libros de texto y una cantidad de otros materiales escritos (o que hay que completar). En otras palabras, la mayoría de las cuestiones formales, aun cuando se resuelvan oralmente, se complementan con textos escritos empleados como base o redactados como consecuencia. De tal manera que los textos son, literalmente, la consolidación del poder comunicativo en la mayoría de los contextos institucionales.

Por lo general, el discurso escrito está explícitamente programado o planificado, de modo que se puede controlar mejor que el discurso hablado. De manera algo compleja, esta propiedad tiene implicaciones para el ejercicio del poder. Mientras los encuentros frente a frente, menos inspeccionados, dan la posibilidad de ejercer una dominación ilegítima, por ejemplo, en contra de las mujeres o de minorías étnicas, en encuentros relacionados con servicios, entrevistas laborales o discursos de consejeros, el discurso escrito, en cambio, es, en principio, público, lo cual hace que quien lo escribe deba hacerse responsable de él. Esta calidad pública del discurso escrito puede implicar que el poder se ejerza y formule de maneras más indirectas, veladas o formales, especialmente cuando tal poder no está establecido legalmente ni por una organización. Otro factor de que el ejercicio del poder a través de la comunicación escrita sea menos directo es que a menudo los autores de textos institucionales no son las mismas personas que pronuncian el discurso en público, lo transmiten o constituyen su fuente. El discurso público suele ser, pues, una forma de discurso colectivo, institucional, como lo es el poder que promulga.

El discurso de los medios: las noticias de actualidad y la producción de noticias

Ya nadie puede negar que, de todas las formas de texto impreso, los de los medios de comunicación masiva son los más penetrantes, si no ya los más influyentes, si los juzgamos con los criterios del poder que ejercen sobre la amplitud de sus receptores. Además de los discursos orales y visuales de la televisión, los textos de los periódicos desempeñan un papel vital en la comunicación pública. En contra de las creencias populares y eruditas, habitualmente la gente recuerda más las noticias que leyó en el diario que las que vio por televisión (Robinson y Levy, 1986) y las percibe como cualitativamente superiores (Bruhn Jensen, 1986), lo cual pueden aumentar su influencia persuasiva y, con ella, su poder.

Hemos visto que muchas personas que tienen poder (así como lo que dicen) obtienen una cobertura de rutina por parte de los medios masivos de noticias, con lo cual ese poder se confirma y legitima aún más. Aun cuando el poder de los medios sea una forma de poder de mediación, cumple su propia función autónoma en la producción y reproducción de

las estructuras sociales de poder. A través del uso selectivo de las fuentes, la rutina del ritmo de las noticias y la selección de temas de los reportajes, los medios noticiosos deciden qué actores estarán representados públicamente, qué se dirá de ellos y, especialmente, cómo se dirá. Gran parte del trabajo reciente sobre la producción de noticias ha mostrado que estos procesos no son arbitrarios y que no están determinados sencillamente por las nociones intuitivas del interés periodístico. Los periodistas aprenden a presentar el poder de los otros y, al mismo tiempo se instruyen en cómo contribuir a fomentar el poder de su propia organización, por ejemplo mostrándola al margen de las demás organizaciones (Turow, 1983). Que un hecho merezca ser noticia se basa en criterios ideológicos y profesionales que otorgan el acceso preferencial a los medios, a las personas, a las organizaciones y a las naciones de élite, con lo cual reconocen y legitiman su poder (Galtung y Ruge, 1965; Gans, 1979). Asimismo, la organización de rutina de la producción de noticias favorece la tendencia a buscar la noticia en los contextos institucionales que garantizan una fuente constante de reportajes, tales como los principales organismos políticos del Estado, la policía, los tribunales y las grandes empresas (Fischman, 1980; Tuchman, 1978).

En suma, la inserción corporativa de la mayoría de los medios occidentales, especialmente los periódicos, así como la organización de rutina de la producción de noticias, la tendencia a recurrir a fuentes fácilmente disponibles y creíbles y los aspectos profesionales e ideológicos generales de lo que merece ser noticia, son todos elementos que concurren para inculcar cogniciones sociales y producir textos que favorecen los relatos sobre la gente, los grupos y las instituciones más poderosos de la sociedad (van Dijk, 1987b). De tal modo que, en lugar de ser simplemente un portavoz de la élite, los medios también muestran que son una parte inherente de la estructura de poder de la sociedad cuya dimensión simbólica manejan.

Por supuesto, quienes encarnan y ejercen ese poder localmente son los profesionales de los medios. Y la pregunta que surge es la siguiente: ¿cómo reproducen o desafían los periodistas las ideologías que tienen que afrontar? Los estudios críticos de los medios han puesto énfasis en que, a causa de su socialización y su pertenencia de clase, los periodistas tienden a reproducir las ideologías dominantes de la élite (Hall et

al., 1980). No obstante, se ha sostenido que los periodistas son críticos con la política y los negocios dominantes y que no siempre comparten las ideologías de esas élites (véase una revisión de esta posición en Altheide, 1985). A pesar de estas contradicciones, podemos suponer, junto con los teóricos críticos que habitualmente las prácticas de los medios permanecen dentro de los márgenes de un consenso flexible pero dominante, aun cuando no falten el disenso y las críticas ocasionales. En los medios de noticias dominantes rara vez se cuestionan explícitamente las normas, los valores y las disposiciones fundamentales del poder. En realidad, esa libertad de disenso está organizada y controlada. La oposición, también expresada por los medios, está reducida por un conjunto de límites que ponen las instituciones poderosas y también puede convertirse en una rutina.

Un aspecto importante del proceso de (re)producción del poder es la manera en que los periodistas adquieren los marcos profesionales e ideológicos que guían su práctica diaria. Turow (1983) examinó los procesos mediante los cuales los periodistas aprenden a presentar el poder institucional. Este autor sostiene que los medios, como cualquier otra organización, quieren disminuir su dependencia de otras organizaciones. Afrontan los riesgos del ambiente a través de las rutinas. Periodistas, escritores y directores deben generar productos creativos pero además deben tener éxito. Y esto se consigue, por ejemplo, aplicando fórmulas, tanto si se trata de ficción (tramas, personajes y decorados) como de noticias de actualidad. Este análisis, encarado desde el punto de vista de las organizaciones, concuerda parcialmente con el análisis microsociológico de las rutinas de la producción de noticias estudiado por Tuchman (1978).

En una serie de estudios de caso analíticos del discurso aplicados a las noticias de la prensa, examiné en qué grado están representados los grupos sociales subordinados en las noticias de actualidad (van Dijk, 1987c; véase también van Dijk, 1985b). Con frecuencia se representa a las minorías, los refugiados, los inmigrantes ilegales y a los países y habitantes del Tercer Mundo de una manera bastante parecida, esto es, en contraste con el retrato de los grupos y las naciones poderosos. La conclusión general de estos estudios es que éstos y otros exogrupos a) tienden a tener menos acceso a los medios masivos dominantes, b) tienden a ser menos consultados como fuentes creíbles y de rutina, c) aparecen descritos

como estereotipos, si no ya negativamente, sobre todo como un «problema», una carga o hasta una amenaza a nuestros recursos valiosos, d) se presentan indirectamente como «deficientes» o «retrasados» en comparación con nuestras aptitudes, normas, objetivos o cultura y, por consiguiente, e) necesitan nuestra ayuda, comprensión o apoyo (altruistas), suponiendo que se adapten a nuestras normas políticas y sociales y a nuestra ideología. Estas implicaciones generales pueden inferirse del análisis de las rutinas de la producción de noticias, de su cantidad, tamaño y presentación prominente, de los temas dominantes y del estilo de los informes de la actualidad (sobre estudios que llegan a conclusiones similares, véase también Cohen y Young, 1981).

Dentro del marco del debate sobre el Nuevo Orden Internacional de la Información, examiné la cobertura internacional de un acontecimiento periodístico característico: el asesinato del presidente electo Bechir Gemayel del Líbano en septiembre de 1982 (van Dijk, 1984b, 1987c). Además del estudio analítico corriente sobre el contenido de la cobertura que hicieron los diarios (de unos cien países), realicé un análisis más cualitativo del discurso de las noticias. Cabría esperar que las diferencias políticas, ideológicas, culturales o regionales influyan en la percepción, la interpretación y la descripción de este acontecimiento que tuvo lugar en medio del confuso y controvertido conflicto de Oriente Medio. Sin embargo, comprobé que aunque podía haber diferencias de tamaño y especialmente de comentarios editoriales, los informes en sí de la noticia eran sorprendentemente semejantes tanto en su formato esquemático convencional como en los contenidos. Hallé una diferencia importante e inesperada entre los periódicos del primer mundo y los del Tercer Mundo y el empleo de sus corresponsales: la mayoría de los diarios del Tercer Mundo recurrían a las agencias de noticias occidentales. Mi interpretación de estos hallazgos fue que, por un lado, puede haber condiciones históricas y profesionales que imponen un esquema de noticias internacionalmente omnipresente para la reproducción en la prensa de las noticias de actualidad pero que, por el otro, la dominación y el poder occidentales explicaban, a través de complejos mecanismos, la penetración de los formatos occidentales en la manera de informar. La presión de tener la noticia a tiempo, la falta de dinero y de corresponsales, la socialización profesional con una profunda influencia occidental y

otros factores favorecen la multiplicación del mismo tipo de relatos en los países occidentales y no occidentales. Lo habitual es que los reportajes sobre los países del Tercer Mundo o procedentes de ellos estén escritos por periodistas occidentales o, al menos, adaptados al estilo de las agencias internacionales (es decir, occidentales) para que éstas los acepten y empleen para proveer a sus ricos clientes occidentales.

Estas conclusiones confirman parcialmente algunas de las críticas esgrimidas por muchos países del Tercer Mundo contra la hegemonía informativa de las grandes cadenas de medios europeas y estadounidenses (UNESCO, 1980; Mankekar, 1978; véanse también los análisis de Richstad y Anderson, 1982 y de Atwood, Bullion y Murphy, 1982). Como era de esperar, los medios noticiosos y los políticos de Occidente rechazaron enérgicamente estos alegatos, así como pasaron por alto los resultados de investigaciones académicas que los respaldan (Fascell, 1979). Desde el punto de vista del análisis del poder y el discurso que estamos haciendo, es interesante observar que esos rechazos aparecen característicamente enmarcados en frases que hacen alusión a un «ataque a la libertad de prensa». Mi análisis del poder sugiere que en tales casos la noción de «libertad» generalmente puede traducirse sencillamente por (nuestro) «poder» o «control». Aparentemente, la gente adquiere conocimientos y se forma una opinión sobre la mayor parte de los acontecimientos del mundo basándose en gran medida en el discurso de las noticias de actualidad de los periódicos y la televisión, compartido diariamente por millones de personas. Probablemente no haya ningún otro discurso tan penetrante y tan compartido y leído por tantas personas casi simultáneamente. Por consiguiente, su poder potencial es enorme y nos obliga a someter a un riguroso escrutinio los esquemas, los temas y el estilo de las noticias para poder comprender cómo se ejerce el poder político, económico, social y cultural y cómo se comunican y se inculcan las ideologías que lo sustentan.

Ese potencial no significa que podamos interpretar el poder de los medios de manera simplista, en la perspectiva de los «efectos» directos. Evidentemente, de acuerdo con diferencias socioeconómicas y socioculturales, las personas interpretan, representan y evalúan los reportajes de actualidad y los acontecimientos narrados por los medios de maneras muy diversas y, en consecuencia, se forman diferentes opiniones y adop-

tan actitudes e ideologías variadas. Aunque en algunos casos específicos, las formas directas de influencia realmente existen, en especial cuando no hay ninguna otra fuente de información ni se dispone de contrainformación pertinente, deberíamos abordar el poder del discurso de los medios noticiosos en una perspectiva más estructural. La influencia estructural implica el desarrollo de bases de conocimiento, objetivos, normas y valores selectivos socialmente compartidos, así como la formación de marcos de interpretación basado en ellos. El poder de los medios entraña, pues, la exclusión de fuentes alternativas, de información alternativa y de otros datos que guarden relación con la descripción de los acontecimientos del mundo. Los gobiernos y/o las grandes empresas periodísticas pueden controlar efectivamente la publicación o la difusión de esas «voces» alternativas y limitar así la libertad de información de los ciudadanos, por ejemplo prohibiendo, hostigando o marginando a los medios «radicales» (Downing, 1984).

Otro rasgo característico que se advierte con frecuencia en el discurso noticioso occidental es la descripción etnocéntrica, estereotipada de las naciones y las personas del Tercer Mundo. Aunque no todas las noticias referentes al Tercer Mundo tratan de «golpes y terremotos» (Rosenblum, 1981; Schramm y Atwood, 1981), lo cierto es que se concentran en cierto tipo de eventos y de actores que en general son estereotipados, cuando no directamente negativos: la pobreza, la falta de (nuestro tipo de) democracia, las dictaduras, la violencia y la guerra civil y el «atraso» tecnológico y cultural (sobre la en alto grado significativa cobertura actual del Islam, véase Said, 1981). Downing (1980) hace notar que a menudo se trata a los líderes del Tercer Mundo de manera condescendiente y rara vez se los deja hablar directamente.

Lo mismo se registra cuando se trata de representar a las minorías étnicas y raciales en los países occidentales y en sus medios. Hartmann y Husband (1974), en su estudio clásico sobre el racismo y la prensa realizan un análisis del contenido de la prensa británica y llegan a la conclusión de que los inmigrantes (del Tercer Mundo) tienden a aparecer reflejados, en principio, como «personas problemáticas», como gente que amenaza nuestros recursos valiosos (espacio, vivienda, trabajo, educación), cuando no se los muestra sencillamente como embaucadores de la asistencia pública o criminales. Yo mismo encontré pruebas semejantes

en nuestros estudios cualitativos de la prensa holandesa (van Dijk, 1983, 1987c). Los grupos étnicos minoritarios de Holanda (trabajadores inmigrantes de los países mediterráneos y de las ex colonias tales como Indonesia y Surinam) no tienen un acceso corriente a la presentación de noticias en los noticiarios ni a las columnas de los periódicos y son muy pocos los que consiguen empleo en los medios. Si se habla de ellos, los temas suelen ser estereotipados o negativos y en general se concentran en las dificultades y la ilegalidad de la inmigración, poniendo énfasis en las diferencias culturales percibidas y en los problemas que acarrearán: no sólo de lenguaje y educacionales, sino también de competición por vivienda y empleo y señalando sus actividades ilegales o criminales; por lo demás, la información pone el acento en nociones dominantes tales como la agresión, la violencia y el abuso de drogas (véase además Hall, Cletcher, Jefferson, Clanks y Roberts, 1978). Estos retratos etnocéntricos, si no ya directamente prejuiciosos y racistas, pueden hallarse en todos los niveles de la organización textual, hasta en los titulares, en la jerarquía de importancia de los informes periodísticos y en el estilo y la retórica. Hacemos notar que estas expresiones de poder de grupo pueden ser muy sutiles e indirectas en la prensa de cierta calidad y en la televisión. El maltrato racial abierto es excepcional. Antes bien, lo que se observa es una descripción de propiedades y situaciones «étnicas» que los lectores o telespectadores pueden emplear como componentes o argumentos para desarrollar prejuicios étnicos. Estos resultados muestran coincidencias con las conclusiones generales a que llegan la mayor parte de los estudios sobre el racismo en los medios de los países occidentales (Ebel y Fiala, 1983; Hartmann y Husband, 1974; Merten, 1986; Troyna, 1981; Wilson y Gutiérrez, 1985; véanse asimismo los artículos publicados en Smitherman-Donaldson y van Dijk, 1987).

En varios estudios de la expresión de roles semánticos y sociales aparece un rasgo característico del estilo sintáctico de los reportajes sobre los diversos grupos exteriores al grupo dominante. Fowler, Hodge, Kress y Trew (1979) estudiaron la cobertura que hizo la prensa británica de los motines raciales ocurridos en Londres y comprobaron que la ideología de los periódicos mostraba de qué modos estaban representados los participantes de diferente poder en la sintaxis de las frases, a saber, como agentes activos, situados en la posición del sujeto o en las posiciones pos-

teriores en las oraciones pasivas o como actores implícitos, pero ausentes. Por ejemplo, cuando las autoridades aparecían asociadas a actos negativos, se las situaba en las posiciones posteriores de la oración o sencillamente quedaban fuera. Y al revés, las minorías, que habitualmente aparecen en las posiciones sintácticas dependientes, posteriores, pasaban a ocupar la posición del sujeto en cuanto se convertían en actores negativos de la noticia (véanse también Fowler, 1985; Kress, 1985 y Kress y Hodge, 1979). Así pueden aligerarse las características negativas de los grupos internos o las élites y destacarse las de los grupos exteriores o minorías. Esta manera de obrar se ajusta a lo que sostienen las teorías psicológicas sociales actuales del prejuicio y la percepción intergrupal (Hamilton, 1981; Tajfel, 1981; van Dijk, 1987a).

Yo llegué a las mismas conclusiones en un análisis de los titulares de las noticias de actualidad de la prensa holandesa referentes a grupos étnicos y en un estudio sobre la inmigración a Holanda de refugiados (van Dijk, 1987c). La perspectiva interna de grupo, el etnocentrismo y el poder de grupo influyen consecuentemente en la formulación sintáctica de las representaciones semánticas subyacentes. Downing (1980) muestra además que esas representaciones discriminatorias de las minorías se dan por igual en los países occidentales como en los países del Tercer Mundo. Sykes (1985, 1987) llega a conclusiones similares en su estudio del discurso (de asistencia social) oficial británico sobre las minorías étnicas: las estructuras sintácticas de las oraciones sugieren la pasividad y la dependencia de los jóvenes negros y subestima su activa iniciativa propia.

La importancia que tienen estos diversos estudios sobre el racismo en los medios de comunicación es que muestran una interesante interacción entre el poder de grupo y el poder de las organizaciones. Los periodistas blancos (y también en su mayoría varones) escriben como representantes profesionales de las instituciones periodísticas y, al mismo tiempo, como miembros del grupo occidental, blanco, dominante. Esta posición modela sus cogniciones sociales y, por ende, la manera en que procesan la información sobre los otros grupos exteriores al propio. La posición social y la cognición social les permite ejercer su poder mediante la escritura y continuar escribiendo, a pesar de los múltiples estudios y protestas, de manera estereotipada y hasta negativa sobre grupos raciales o étnicos minoritarios y relativamente carentes de poder. Por lo general, lo

hacen inadvertidamente y casi siempre rechazan enfáticamente la conclusión —presentada por grupos étnicos y por investigadores negros y blancos— de que esa manera de informar es etnocéntrica, si no ya racista.

La efectividad del poder de los medios también se manifiesta en las fuentes que la gente usa para adquirir conocimiento y formar su actitud respecto a los grupos étnicos (Hartmann y Husband, 1974). En las entrevistas que reunimos en Amsterdam sobre las experiencias de gente blanca con sus vecinos «extranjeros» y sobre las opiniones que les merecían, se observa que los entrevistados se refieren frecuentemente a los periódicos para respaldar sus prejuicios sobre determinados grupos étnicos (van Dijk, 1987a). Los temas estereotipados que eligen los medios también parecen ser los temas dominantes de las conversaciones cotidianas. Aun cuando los medios sean ambiguos en sus diversos discursos, la información que comunican suele emplearse, sin embargo, para desarrollar y confirmar actitudes racistas preexistentes. De manera más general, se registra el mismo fenómeno en el caso del discurso racista de otros grupos o élites poderosos, por ejemplo, de la Administración gubernamental (Reeves, 1983).

Puede decirse casi exactamente lo mismo de la representación en los medios de la clase obrera, de las mujeres (especialmente las feministas), de los jóvenes, de los manifestantes, de los ocupantes ilegales, de los *punks* y de todo grupo social que tiende a ser discriminado, marginado, subordinado o estereotipado pero que además participa de diversas formas de resistencia que el poder pueda considerar una chispa de contrapoder (véanse Cohen y Young, 1981; Halloran, Elliott y Murdock, 1970; Tuchman, Daniels y Benet, 1978; van Dijk, 1987c).

En una serie de estudios sobre las noticias televisivas relativas a los conflictos industriales de Gran Bretaña, el Glasgow University Media Group (1976, 1980, 1982) establece que la presentación de los principales participantes de esos conflictos manifiesta una sutil tendencia a favor de los empleadores y, por lo tanto, en contra de los huelguistas. Este enfoque tendencioso se ha elaborado mediante la forma y el tiempo de las entrevistas: en general, a los empleadores se les entrevista en contextos tranquilos y en posiciones dominantes, por ejemplo en sus oficinas, mientras que a los huelguistas —en caso de que se les entreviste— se les hacen preguntas en medio del ruido perturbador de la manifestación. Los ángulos y la posi-

ción de la cámara, sumados a la asociación habitual que hace el ciudadano entrevistado entre huelga y problemas, también revelan la perspectiva antihuelguista de los medios. La elección del léxico representa a los huelguistas como personas exigentes, mientras que el gobierno o los empleadores aparecen representados más positivamente o bien haciendo ofertas o bien manteniendo el control. Nunca se dice que los obreros «ofrecen» su trabajo si se dan determinadas condiciones. Éstos y muchos otros rasgos de la producción de las noticias, el contacto con las fuentes, las entrevistas, la presentación, las citas, los temas dominantes, las asociaciones y el estilo transmiten sutilmente las posiciones sociales e ideológicas implicadas, entre ellas las de los medios mismos.

Pero este fenómeno no sólo se da en el caso de las noticias; también se manifiesta en otros discursos de los medios, tales como los anuncios publicitarios. En este caso, las empresas y las agencias de publicidad combinan sus poderes en la producción del discurso persuasivo para lograr el consumo público. A diferencia de las representaciones corporativas en las noticias de actualidad, la exhibición pública de las empresas en los anuncios y, en consecuencia, su posible influencia, se compra. El poder de resistencia del público se puede reducir utilizando medios tácticos (Percy y Rossiter, 1980). Sin embargo, como las noticias de actualidad, los anuncios publicitarios tienden a reproducir las estructuras y los estereotipos presentados por el poder social, por ejemplo, de las mujeres o los negros (Culley y Bennett, 1976; Dyer, 1982; Greenberg y Mazingo, 1976; Goffman, 1979; King y Stott, 1977; Manstead y Cullogh, 1981; Tuchman, Daniels y Bent, 1978; Wilson y Gutiérrez, 1985). En esta perspectiva, Goffman (1979) habla de la «ritualización de la subordinación». Los anuncios atraen la atención del público y, al mismo tiempo, controlan la exposición y la opinión y ocultan el poder corporativo mediante complejas estrategias de fragmentación, novedad, ambigüedad, repetición y presentación positiva del producto (Davis y Walton, 1983; Packard, 1957; Tolmach Lakoff, 1981).

Los libros de texto

Como el de los medios de comunicación, el poder del discurso educacional se origina en su enorme esfera de acción. A diferencia de la mayor parte de los demás tipos de textos, los libros de texto son de lectura obli-

gatoria para muchas personas, lo cual constituye la segunda condición esencial de su poder. Todos los ciudadanos, durante su educación formal emplean extensamente los libros de texto, así como los diálogos instructivos. El conocimiento y las actitudes expresadas y transmitidas por esos materiales de aprendizaje reflejan un consenso dominante, cuando no retratan directamente los intereses de los grupos e instituciones más poderosos de las sociedades. Puesto que en principio los libros de texto y los programas educacionales que supuestamente deben impulsar apuntarían a satisfacer los intereses públicos, rara vez se permite que sean «controlados». Lo cual equivale a decir que habitualmente se censuran o mitigan las voces alternativas, críticas o radicales (McHoul, 1986).

Muchos estudios han mostrado que la mayoría de los libros de texto reproducen una cosmovisión nacionalista, etnocéntrica o racista, tanto de los demás pueblos como de los grupos de minorías étnicas (Ferro, 1981; Klein, 1986; Milner, 1983; Preiswerk, 1980; van Dijk, 1987d). Las observaciones son similares a las de nuestro análisis de los medios noticiosos: menos representación, ausencia de sus voces y estereotipos. Los libros de texto tienden a soslayar a los grupos minoritarios, así como a su historia y su cultura, mientras que — cuando los mencionan — hacen hincapié en unas pocas diferencias culturales estereotipadas y, a menudo, las comparan, negativamente, con rasgos de nuestro «propio» grupo, nación o cultura. Aunque querer distinguirse culturalmente y sentir orgullo por la propia cultura es una característica de todos o la mayor parte de los grupos o comunidades, la dominación occidental o blanca se exhibe llamando particularmente la atención sobre la superioridad de «nuestra» tecnología, «nuestra» cultura o «nuestro» sistema político. Los países del Tercer Mundo y las minorías (negras) suelen aparecer representados como «atrasados» en comparación con «nuestra» posición y «nuestro desarrollo», cuando no se los retrata como «primitivos», «holgazanes» y «estúpidos». Al mismo tiempo, el grupo blanco dominante o el mundo occidental tiene la «carga» de «ayudar a esas personas» mediante asistencia, beneficencia o asesoramiento tecnológico. Aunque hay variaciones entre los diversos libros de texto (y en algunos países estas características de los libros para niños parecen estar cambiando lentamente), esos mensajes dominan los libros de texto de historia, geografía, ciencias sociales y lengua de muchas naciones occidentales (y de Japón). También

en este caso, cualquier intento por parte de, por ejemplo, los docentes, de oponerse a esta versión implica tener amplios conocimientos y acceso a otras fuentes de información además de la libertad (generalmente restringida) de apartarse de los programas y las tradiciones establecidos. Así, junto con los medios, los libros de texto y otros materiales educativos forman el núcleo del poder simbólico y la reproducción y legitimación textual del poder en la sociedad (Bourdieu, 1984; Bourdieu y Passeron, 1977).

Conclusiones

En este capítulo hemos examinado algunas de las relaciones entre el poder social y el discurso. Comenzamos haciendo un análisis general del poder social entendido como el control institucional o de un grupo sobre las acciones y cogniciones de otras personas y otros grupos, habitualmente en defensa de los intereses de los poderosos. Generalmente, un aumento del poder disminuye la libertad de quienes están sometidos a ese poder. Esta interacción puede limitarse a una esfera social específica pero siempre afecta también al que ejerce el poder. Al mismo tiempo, el ejercicio del poder puede provocar la resistencia y el ejercicio del contrapoder. Luego analizamos el poder social atendiendo a su base institucional o de grupo, su esfera de influencia y su legitimación. El poder personal —que no indagamos en este capítulo— en ocasiones puede profundizar, pero también contrarrestar, estas formas de poder social. En realidad, algunas mujeres pueden dominar a sus maridos, algunos estudiantes pueden dominar a sus profesores y algunos hijos a sus padres; y al revés, no todos los médicos son arrogantes y condescendientes ni todos los hombres son machistas. A pesar de estas diferencias personales, nos hemos concentrado en las propiedades estructurales, más generales, de las relaciones de poder y el discurso en la sociedad.

El texto y la conversación parecen cumplir una parte esencial en el ejercicio del poder. Así, el discurso puede directa y coercitivamente imponer el poder por medio de actos del habla prescriptivos y ciertos tipos de textos tales como las leyes, las regulaciones o las instrucciones. El poder también se puede manifestar en el discurso de manera más indirecta, como representación, a través de una expresión, una descripción o la le-

gitimación de los actores poderosos o de sus acciones e ideologías. El poder discursivo suele ser persuasivo, directa o indirectamente y, por consiguiente, destaca razones, argumentos, promesas, ejemplos u otros medios retóricos que aumentan la probabilidad de que los receptores construyan las representaciones mentales que se intenta imponerles. Una estrategia fundamental para encubrir el poder es persuadir a quienes carecen de él respecto a que las acciones promovidas están encaminadas a favorecer sus intereses.

El poder discursivo también incluye el control sobre el discurso mismo: quién habla y en qué contextos; quién tiene acceso a los diversos tipos y medios de comunicación y a qué receptores se puede llegar. Comprobamos que hay una correlación directa entre el alcance del discurso y el alcance del poder: en general quienes carecen de poder sólo pueden controlar en parte la conversación cotidiana y son meros receptores pasivos del discurso oficial y de los medios. Los poderosos recurren a una amplia variedad de modos formales dialogísticos y especialmente impresos de texto y conversación y, en principio, pueden llegar a amplios grupos de personas. Así es como los poderosos controlan el discurso controlando su producción material, su formulación y distribución. Vemos pues que el control de la formación de las cogniciones sociales por medio del manejo sutil del conocimiento y las creencias, la preformulación de las creencias y la censura de las contraideologías es un aspecto esencial del ejercicio del poder. Estas representaciones forman el vínculo cognitivo fundamental entre el poder social mismo y la producción y comprensión del discurso y sus funciones sociales en la promulgación del poder.

Sobre esta base más general del análisis de los vínculos entre el poder y el discurso, nuestro análisis del discurso más concreto se concentró en las microunidades centrales del poder y el discurso, a saber, los eventos comunicativos, tales como las conversaciones cotidianas, los procesos en el tribunal o las conversaciones en las aulas. En una revisión de algunos de los trabajos recientes, examinamos cómo se expresa, se describe, se exhibe o se legitima el poder en varios géneros de texto y de conversación y en varios niveles de análisis, tales como los actos del habla, la asignación de turnos para hablar, la selección de temas, el estilo y la retórica. Prestamos particular atención a las diversas maneras de ejercer el poder institucional sobre sus clientes o pacientes que utilizan profesionales y

expertos y qué estrategias emplea el poder para someter a las mujeres y los grupos minoritarios, tanto en el diálogo institucional como en ciertos textos de los medios como las noticias de actualidad, los libros de texto y la publicidad. Y hemos podido comprobar que los eventos comunicativos pueden estar estructurados por varias dimensiones de poder al mismo tiempo, no sólo por la dimensión de la institución, sino además por las de género, de raza y de clase.

Nuestro análisis teórico y nuestra revisión muestran que tanto en sus formas directas como en las indirectas, el poder se ejerce y se reproduce en el discurso y por medio del mismo. Sin comunicación —sin texto ni conversación— sería casi imposible ejercer y legitimar el poder en una sociedad. El poder supone la existencia de conocimiento, creencias e ideologías que lo sustenten y reproduzcan. Estructuralmente, el discurso muestra y comunica estas condiciones de reproducción, esenciales en todos los niveles, dimensiones y contextos de la sociedad. En este capítulo hemos trazado un esbozo de dichos procesos. Para completar los múltiples detalles de esta promulgación y reproducción discursiva del poder es necesario desarrollar un trabajo teórico y empírico mucho más amplio.

Nota bibliográfica

Para referencias actualizadas sobre discurso y poder, véase las indicaciones bibliográficas del capítulo anterior y las que se dan en los capítulos siguientes de este libro. Sobre los temas tratados en este capítulo, por ejemplo sobre discurso y poder de género, se ha publicado muchísimo en los últimos veinticinco años. En este sentido las referencias de la versión inglesa original de este capítulo se pueden considerar como indicaciones de los primeros trabajos sobre las diferentes áreas del estudio de la reproducción discursiva del poder.

Aquí van algunas referencias seleccionadas y actualizadas de libros sobre los temas de este capítulo:

- Abercrombie, N., Hill, S. y Turner, B. S. (1980). *The dominant ideology thesis*. Londres, Boston: G. Allen & Unwin.
- Adelswärd, V., Aronsson, K., Jonsson, L. y Linell, P. (1987). «The unequal distribution of interactional space: Dominance and control in courtroom interaction», *Text*, nº 7, pp. 313-346.

- Allport, G. W. (1954). *The Nature of prejudice*. Nueva York: Doubleday, Anchor Books.
- Altheide, D. L. (1985). *Media power*. Beverly Hills: Sage Publications.
- Apple, M. W. (1979). *Ideology and curriculum*. Londres y Boston: Routledge & K. Paul.
- Atkinson, J. M. (1984). *Our masters' voices. The language and body language of politics*. Londres: Methuen.
- Atwood, L. E., Bullion, S. J. y Murphy, S. M. (1982). *International perspectives on news*. Carbondale: Southern Illinois University Press.
- Atkinson, J. M. y Drew, P. (1979). *Order in Court: The Organisation of Verbal Interaction in Judicial Settings*. Londres: Macmillan.
- Atkinson, J. M. y Heritage, J. (eds.). (1984). *Structures of social action: Studies in conversation analysis*. Cambridge (Cambridgeshire, Nueva York, París: Cambridge University Press, Éditions de la Maison des sciences de l'homme.
- Bagdikian, B. H. (1983). *The media monopoly*. Boston: Beacon Press.
- Barker, M. (1981). *The new racism. Conservatives and the ideology of the tribe*. Londres: Junction Books.
- Barrett, M., Corrigan, P., Kuhn, A. y Wolff, J. (eds.). (1979). *Ideology and cultural production*. Londres: Croom Helm.
- Bauman, R. y Scherzer, J. (eds.). (1974). *Explorations in the ethnography of speaking*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Bavelas, J. B., Rogers, L. E. y Millar, F. E. (1985). «Interpersonal conflict», en T. A. van Dijk (ed.), *Handbook of Discourse analysis*. Vol. 4. *Discourse analysis in society* (pp. 9-26). Londres: Academic Press.
- Becker, J., Hedebrö, G. y Paldán, L., (eds.). (1986). *Communication and domination. Essays to honor Herbert I. Schiller*. Norwood, NJ: Ablex.
- Berger, C. R. (1985). «Social power and interpersonal communication», en M. L. Knapp y G. R. Miller (eds.) *Handbook of interpersonal communication* (pp. 439-496). Beverly Hills, CA: Sage.
- Bergsdorf, W. (1983). *Herrschaft und Sprache. Studie zur politischen Terminologie der Bundesrepublik Deutschland*. (Dominance and language. Study into the terminology of the Federal Republic of Germany). Pfullingen: Neske Verlag.
- Bernstein, B. (1971-1975). *Class, codes, control* (3 vols.). Londres: Routledge & Kegan Paul.
- Blair, R., Roberts, K. H. y McKechnie, P. (1985). «Vertical and network communication in organizations», en R. D. McPhee y P. K. Tompkins (eds.), *Organizational communication: Traditional themes and new directions* (pp. 55-77). Beverly Hills, CA: Sage.
- Bourdieu, P. (1977). *Outline of a theory of practice*. Cambridge: Cambridge University Press.
- (1984). *Homo academicus*. París: Minuit.
- Bourdieu, P. y Passeron, J. C. (1977). *Reproduction: In Education, Society and Culture*. Londres: Sage.
- Boyd-Barrett, O. y Braham, P. (eds.). (1987). *Media, knowledge and power*. Londres: Croom Helm.
- Bradac, J. J. y Mulac, A., (1984). «A molecular view of powerful and powerless speech styles». *Communication Monographs*, nº 51, 307-319.

- Bradac, J. J. y Street, R. (1986). «Powerful and powerless styles revisited. A theoretical analysis», documento presentado en el encuentro de la Speech Communication Association, Chicago.
- Bradac, J. J., Hemphill, M. R. y Tardy, C. H. (1981). «Language Style on Trial: Effects of "Powerful" and "Powerless" Speech upon Judgments of Victims and Villains», *Western Journal of Speech Communication*, vol. 45, n° 4, 327-341.
- Brooke, M. E. y Ng, S. H. (1986). «Language and Social Influence in Small Conversational Groups», *Journal of Language and Social Psychology*, vol. 5, n° 3, 201-210.
- Brown, J. D., Bybee, C. R., Wearden, S. T. y Murdock, D. (1982). «Invisible power: News sources and the limits of diversity», documento presentado en el encuentro anual de la Association for Education in Journalism, Atenas, OH.
- Brown, L. B. (1973). *Ideology*. Harmondsworth: Penguin Education.
- Brown, P. y Fraser, C. (1979). «Speech as a marker of situation», en K. R. Scherer y H. Giles (eds.), *Social markers in speech* (pp. 33-62). Cambridge: Cambridge University Press.
- Brown, P. y Levinson, S. C. (1978). «Universals in language usage: politeness phenomena», en E. Goody (ed.), *Questions and politeness: strategies in social interaction* (pp. 56-289). Cambridge: Cambridge University Press.
- Brown, R. y Ford, M. (1972). «Address in American English», en S. Moscovici (ed.), *The psychosociology of language* (pp. 243-262). Chicago: Markham.
- Brown, R. y Gilman, A. (1960). «The pronouns of power and solidarity», en T. A. Sebeok (ed.), *Style in language* (pp. 253-277). Cambridge, MA: MIT Press.
- Bruhn Jensen, K. (1986). *Making sense of the news*. Aarhus: Aarhus University Press.
- Burton, F. y Carlen, P. (1979). *Official discourse. On discourse analysis, government publications, ideology and the state*. Londres y Boston: Routledge & Kegan Paul.
- Candlin, C. N., Burton, J. y Coleman, H. (1980). *Dentist-patient communication: A report to the general dental council*. Lancaster: University of Lancaster, Department of Linguistics and Modern English Language.
- Centre for Contemporary Cultural Studies (CCCS) (1978). *On ideology*. Londres: Hutchinson.
- Chaffee, S. H. (ed.) (1975). *Political communication*. Beverly Hills, CA: Sage.
- Charrow, V. R. (1982). «Language in the bureaucracy», en R. J. Di Pietro (ed.), *Linguistics and the professions* (pp. 173-188). Norwood, NJ: Ablex.
- Cohen, S. y Young, J. (eds.) (1981). *The manufacture of news. Deviance, social problems and the mass media*. London: Constable & Beverly Hills: Sage. 2ª ed.
- Coleman, H. (1985a). «Talking shop: An overview of language and work», *International Journal of the Sociology of Language* n° 51, pp. 105-129.
- (ed.) (1984). «Language and work 1. Law, industry, education», *International Journal of the Sociology of Language* n° 49. Número especial.
- (ed.) (1985b). «Language at work 2. The health professions», *International Journal of the Sociology of Language* n° 51. Número especial.
- Coleman, H. y Burton, J. (1985). «Aspects of control in the dentist-patient relationship», *International Journal of the Sociology of Language*, n° 51, pp. 75-104.
- Collins, R., Curran, J., Garnham, N., Scannell, Schlesinger, P. y Sparks, C. (eds.) (1986). *Media, culture and society*. Londres: Sage.
- Cook-Gumperz, J. (1973). *Social control and socialization*. Londres: Routledge & Kegan Paul.
- Culley, J. D. y Bennett, R. (1976). «Selling Blacks, selling women», *Journal of Communication*, n° 26, pp. 160-174.
- Dahl, R. A. (1957). «The concept of power», *Behavioural Science*, n° 2, pp. 201-215.
- (1961). *Who governs? Democracy and power in an American city*. New Haven, CT: Yale University Press.
- Danet, B. (1980). «Language in the Legal Process», *Law and Society Review*, vol. 14, n° 3, pp. 445-564.
- (ed.) (1984). «Legal discourse», *Text* vol. 4, n° 1-3. Número especial.
- Davis, H. H. y Walton, P. (eds.) (1983). *Language, image, media*. Nueva York: St. Martin's Press.
- Debnam, G. (1984). *The analysis of power. Core elements and structure*. Nueva York: St. Martin's Press.
- Di Pietro, R. (ed.) (1982). *Linguistics and the Professions*. Norwood, NJ: Ablex.
- Dittmar, N. y von Stutterheim, C. (1985). «On the discourse of immigrant workers», en T. A. van Dijk (ed.), *Handbook of Discourse Analysis: vol. 4. Discourse analysis in society* (pp. 125-152). Londres: Academic Press.
- Domhoff, G. W. (1983). *Who rules America now? A view for the '80s*. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall.
- Domhoff, G. W. y Ballard, H. B. (eds.) (1968). *C. Wright Mills and the Power Elite*. Boston: Beacon Press.
- Donald, J. y Hall, S. (eds.) (1986). *Politics and ideology: A reader*. Milton Keynes, Fildelfia: Open University Press.
- Dovidio, J. F. y Gaertner, S. L. (eds.) (1986). *Prejudice, discrimination, and racism*. Nueva York: Academic Press.
- Downing, J. D. H. (1980). *The media machine*. Londres: Pluto Press.
- (1984). *Radical media*. Boston: Southend Press.
- Dyer, G. (1982). *Advertising as communication*. Londres: Methuen.
- Eakins, B. W. y Eakins, R. G. (1978). *Sex differences in human communication*. Boston: Houghton Mifflin.
- Ebel, M. y Fiala, P. (1983). *Sous le consensus, la xénophobie paroles, arguments, contextes (1961-1981)*. Lausana: Institut de science politique.
- Edelman, M. J. (1964). *The symbolic uses of politics*. Urbana: University of Illinois Press.
- (1974). «The political language of the helping professions», *Politics and Society*, n° 4, pp. 295-310.
- Erickson, B., Lind, A. A., Johnson, B. C. y O'Barr, W. M. (1978). «Speech style and impression formation in a court setting: The effects of powerful and "powerless" speech», *Journal of Experimental Social Psychology*, n° 14, pp. 266-279.
- Erickson, F. y Shultz, J. J. (1982). *The counselor as gatekeeper. Social interaction in interviews*. Londres: Academic Press.
- Ervin-Tripp, S. M., O'Connor, M. C. y Rosenberg, J. (1984). «Language and power in the family», en C. Kramarae, M. Schulz y W. M. O'Barr (eds.), *Language and power* (pp. 116-135). Beverly Hills, CA: Sage.
- Ervin-Tripp, S. y Strage, A. (1985). «Parent-Child discourse», en T. A. van Dijk (ed.), *Handbook of discourse analysis: vol. 3. Discourse and dialogue* (pp. 67-78). Londres: Academic Press.

Essed, P. J. M. (1984). *Alledaags racisme (Everyday racism)*. Amsterdam: Sara. (Versión inglesa de Hunter House, Claremont, CA, 1990).

Falbo, T. y Peplau, L. A. (1980). «Power strategies in intimate relationships», *Journal of Personality and Social Psychology* n° 38, pp. 618-628.

Fascell, D. B. (ed.) (1979). *International news: Freedom under attack*. Beverly Hills, CA: Sage.

Ferro, M. (1981). *Comment on raconte l'histoire aux enfants à travers le monde entier*. París: Payot.

Fielding, G. y Evered, C. (1980). «The influence of patients' speech upon doctors: The diagnostic interview», en R. N. St. Clair y H. Giles (eds.), *The social and psychological contexts of language* (pp. 51-72). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Fisher, S. y Todd, A. (eds.) (1983). *The social organization of doctor-patient communication*. Washington, DC: Center for Applied Linguistics. Distributed by Ablex Publishing Corporation, Norwood, NJ.

Fisher, S. y Todd, A. D. (eds.) (1986). *Discourse and institutional authority. Medicine, education, and law*. Norwood, NJ: Ablex Pub. Corp.

Fishman, J. A. (1980). «Attracting a Following to High-Culture Functions for a Language of Everyday Life - the Role of the Tshernovits Language Conference in the Rise of Yiddish», *International Journal of the Sociology of Language*, n° 24, pp. 43-73.

Fishman, M. (1980). *Manufacturing the news*. Austin, Tx: University of Texas Press.

Fishman, P. M. (1983). «Interaction: The Work Women Do», en B. Thorne, C. Kramarae y N. Henley (eds.), *Language, Gender and Society* (pp. 89-101). Rowley, MA: Newbury House.

Fiske, S. T. y Taylor, S. E. (1984). *Social cognition*. Reading, Mass.: Addison-Wesley Co.

Fowler, R. (1985). «Power», en T. A. Van Dijk (ed.), *Handbook of Discourse Analysis, IV, Discourse Analysis in Society* (pp. 61-82). Londres: Academic Press.

Fowler, R., Hodge, B., Kress, G. y Trew, T. (1979). *Language and control*. Londres, Routledge & Kegan Paul.

Freeman, S. H. y Heller, M. S. (1987). «Medical discourse», *Text* n° 7. Número especial.

Galbraith, J. K. (1985). *The anatomy of power*. Londres: Corgi.

Galtung, J. y Ruge, M. H. (1965). «The structure of foreign news», *Journal of Peace Research* n° 2, pp. 64-91.

Gamble, A. (1986). «The political economy of freedom», en R. Levitas (ed.), *The ideology of the new right* (pp. 25-54). Cambridge: Polity Press.

Gans, H. (1979). *Deciding what's news*. Nueva York: Pantheon Books.

Giles, H. y Powesland, P. F. (1975). *Speech style and social evaluation*. Londres, Nueva York: Published in cooperation with the European Association of Experimental Social Psychology by Academic Press.

Giles, H. y Smith, P. M. (1979). «Accommodation theory: Optimal levels of convergence», en H. Giles y R. N. St. Clair (eds.), *Language and social psychology* (pp. 45-65). Oxford: Blackwell.

Glasgow University Media Group. (1976). *Bad news*. Londres: Routledge & Kegan Paul.

— (1980). *More bad news*. Londres: Routledge & Kegan Paul.

— (1982). *Really bad news*. Londres: Writers and Readers.

Gleason, Y. B. y Geif, E. B. (1986). «Men's speech to young children», en B. Thorne, C. Kramarae y N. Henley (eds.), *Language, gender and society* (pp. 140-150). Rowley, MA: Newbury House.

Goffman, E. (1979). *Gender Advertisements*. Londres: Macmillan.

Golding, P. y Murdock, G. (1979). «Ideology and the mass media: The question of determination», en M. Barrett, P. Corrigan, A. Kuhn y J. Wolff (eds.) *Ideology and cultural production* (pp. 198-224). Londres: Croom Helm.

Greenberg, B. S. y Mazingo, S. L. (1976). «Racial issues in mass media institutions», en P. A. Katz (ed.), *Towards the elimination of racism*, pp. 309-340. Nueva York: Pergamon Press.

Greenberg, J., Kirkland, S. y Pyszczynski, (1987). «Some theoretical notions and preliminary research concerning derogatory labels», en G. Smitherman-Donaldson & T. A. van Dijk (eds.), *Discourse and communication*. Detroit, MI: Wayne State University Press.

Guespin, L. (ed.) (1976). *Typologie du discours politique* (Typology of political discourse). Langages 41.

Gumperz, J. J. (1982). *Discourse Strategies*. Cambridge: Cambridge University Press.

— (ed.) (1982). *Language and social identity*. Cambridge: Cambridge University Press, 1982.

Hall, S., Critcher, C., Jefferson, T., Clarke, J. y Roberts, B. (1978). *Policing the crisis: Mugging, the State and law and order*. Londres: Methuen.

Hall, S., Hobson, D., Lowe, A. y Willis, P. (eds.) (1980). *Culture, media, language*. Londres: Hutchinson.

Halloran, J. D., Elliott, P. R. C. y Murdock, G. (1970). *Demonstrations and communication: A case study*. Harmondsworth: Penguin.

Hamilton, D. L. (ed.) (1981). *Cognitive processes in stereotyping and intergroup behavior*. Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum.

Harris, S. (1984). «Questions as a mode of control in magistrates' courts», *International Journal of the Sociology of Language*, 1984, n° 49, pp. 5-27.

Hart, R. P. (1984). *Verbal style and the presidency. A computer-based analysis*. Londres: Academic Press.

Hartmann, P. G. y Husband, C. (1974). *Racism and the mass media: A study of the role of the mass media in the formation of white beliefs and attitudes in Britain*. Totowa, N.J.: Rowman & Littlefield.

Helmreich, W. B. (1984). *The things they say behind your back. Stereotypes and the myths behind them*. New Brunswick, N.J., U.S.A.: Transaction Books.

Hudson, K. (1978). *The language of modern politics*. Londres: Macmillan.

Kalin, R. y Rayko, D. (1980). «The social significance of speech in the job interview», en R. N. St. Clair y H. Giles (eds.), *The social and psychological contexts of language* (pp. 39-50). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Kelly, J. W. (1985). «Storytelling in high tech organizations. A Medium for sharing culture», documento presentado en el Annual Meeting of the Western Speech Communication Association, Fresno, CA, 16-19 de febrero.

Kennedy, S. (1959). *Jim Crow guide to the U.S.A: The laws, customs, and etiquette governing the conduct of nonwhites and other minorities as second-class citizens*. Londres: Lawrence & Wishart.

King, J. y Stott, M. (eds.) (1977). *Is this your life? Images of women in the media*. Londres: Virago.

Kinloch, G. C. (1981). *Ideology and contemporary sociological theory*. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall.

- Klein, G. (1986). *Reading into racism*. Londres, Routledge and Kegan Paul.
- Klein, W. y Dittmar, N. (1979). *Developing grammars: The acquisition of German by foreign workers*. Heidelberg y Nueva York: Springer Verlag.
- Knorr-Cetina, K. y Cicourel, A. V. (eds.). (1981). *Advances in social theory and methodology. Towards an integration of micro- and macrosociologies*. Londres: Routledge & Kegan Paul.
- Kochman, T. (1981). *Black and white styles in conflict*. Chicago: University of Chicago Press.
- Kramarae, C. (1980). *Women and men speaking: Frameworks for analysis*. Rowley, MA: Newbury House Publishers.
- (ed.). (1980). *The voices and words of women and men*. Oxford: Pergamon Press.
- Kramarae, C., Schulz, M. y O'Barr, W. M. (1984). «Towards an understanding of language and power», en C. Kramarae, M. Schulz y W. M. O'Barr (eds.), *Language and power* (pp. 9-22). Beverly Hills, CA: Sage.
- Kramarae, C., Thorne, B. & Henley, N. (1983). «Sex similarities and differences in language, speech and nonverbal communication: An annotated bibliography», en B. Thorne, C. Kramarae y N. Henley (eds.), *Language, gender and society*, (pp. 151-331). Rowley,
- Kress, G. (1985). «Ideological structures in discourse», en T. A. van Dijk (ed.), *Handbook of discourse analysis: Vol 4. Discourse analysis in society* (pp. 27-42). Londres: Academic Press.
- Kress, G. R. y Hodge, B. (1979). *Language as ideology*. Londres y Boston: Routledge & Kegan Paul.
- Labov, W. (1972). *Language in the Inner City: Studies in the Black English Vernacular*. Filadelfia: University of Pennsylvania Press.
- (1972). «Rules for ritual insults», en W. Labov, *Language in the inner city* (pp. 297-353). Filadelfia: University of Pennsylvania Press.
- Leet-Pellegrini, H. (1980). «Conversational dominance as a function of gender and expertise», en H. Giles, W. P. Robinson y P. Smith (eds.), *Language: Social Psychological Perspectives* (pp. 97-104). Oxford: Pergamon Press.
- Lein, L. y Brenneis, D. (1978). «Children's disputes in three speech communities», *Language in Society*, n° 7, pp. 299-323.
- Lind, E. A. y O'Barr, W. M. (1979). «The social significance of speech in the courtroom», en H. Giles y R. St. Clair (eds.), *Language and social psychology* (pp. 66-87). Oxford: Blackwell.
- Lindgren-Lerman, C. (1983). «Dominant discourse: The institutional voice and the control of topic», en H. Davis y P. Walton (eds.), *Language, image, media* (pp. 75-103). Oxford: Basil-Blackwell.
- Lorimer, R. (1984). «Defining the curriculum. The role of the publisher», documento presentado en el Annual Meeting of the American Educational Research Association, Nueva Orleans, LA., 23-27 de abril.
- Lukes, S. (ed.). (1986). *Power*. Nueva York: New York University Press.
- Mankekar, D. R. (1978). *One-Way flow: Neo-colonialism via news media*. Nueva Delhi: Clarion Books.
- Manning, D. J. (ed.). (1980). *The Form of ideology. Investigations into the sense of ideological reasoning with a view to giving an account of its place in political life*. Londres y Boston: G. Allen & Unwin.
- Manstead, T. y McCulloch, C. (1981). «Sex role stereotyping in British television ads», *British Journal of Social Psychology*, n° 20, pp. 171-180.
- Mattelart, A. (1979). *Multinational corporations and the control of culture: The ideological apparatuses of imperialism*. Sussex Atlantic Highlands, N.J.: Harvester Press Humanities Press.
- Maynard, D. W. (1985). «The problem of justice in the courts approached by the analysis of plea bargaining discourse», en T. A. van Dijk (ed.), *Handbook of Discourse Analysis*. Vol. 3. (pp. 153-79). Londres: Academic Press.
- McHoul, A. W. (1986). «Writing, sexism, and schooling: A discourse-analytic investigation of some recent documents on sexism and education in Queensland», en S. Fisher y A. D. Todd (eds.), *Discourse and institutional authority: Medicine, Education, and Law* (pp. 187-202). Norwood, NJ: Ablex.
- McLaughlin, M. L. (1984). *Conversation: How talk is organized*. Beverly Hills: Sage Publications.
- McPhee, R. D. y Tompkins, P. K. (eds.). (1985). *Organizational communication: Traditional themes and new directions*. Beverly Hills, CA: Sage.
- Mead, R. (1985). *Courtroom discourse*. University of Birmingham: English Language Research, Discourse Analysis Monographs, 9.
- Mehan, H. (1986). «The role of language and the language of role in institutional decision making», en S. Fisher y A. D. Todd (eds.), *Discourse and institutional authority: Medicine, Education, and Law* (pp. 140-163). Norwood, NJ: Ablex.
- Merten, K. (1986). *Das Bild der Ausländer in der deutschen Presse*. Frankfurt: Gagyeli Verlag.
- Mey, J. L. (1985). *Whose language. A study in linguistic pragmatics*. Amsterdam: Benjamins.
- Milliband, R. (1983). *Class power and state power*. Londres: Verso.
- Mills, C. W. (1956). *The power elite*. Nueva York: Oxford University Press.
- Milner, D. (1983). *Children and race: Ten years on*. Londres: Ward Lock Educational.
- Mishler, E. G. (1984). *The discourse of medicine. Dialectics in medical interviews*. Norwood, NJ: Ablex.
- Mueller, C. (1973). *The politics of communication. A study in the political sociology of language, socialization, and legitimation*. Nueva York: Oxford University Press.
- Natale, M., Entin, E. y Jaffe, J. (1979). «Vocal interruptions in dyadic communication as a function of speech and social anxiety», *Journal of Personality and Social Psychology* n° 37, pp. 865-878.
- Nimmo, D. D. y Sanders, K. R. (eds.). (1981). *Handbook of political communication*. Beverly Hills: Sage Publications.
- Owsley, H. H. y Scotton, C. M. (1984). «The conversational expression of power by television interviewers», *Journal of Social Psychology*, n° 123, pp. 261-271.
- Packard, V. (1957). *The hidden persuaders*. Nueva York: Pocket Books.
- Parkinson, M. G., Geisler, D. y Pelias, M. H. (1983). «The effects of verbal skills on trial success», *Journal of the American Forensic Association*, n° 20, pp. 16-22.
- Pêcheux, M. (ed.). (1975). «Analyse du discours. Langue et idéologies», *Langages* n° 37. París: Didier-Larousse.
- Percy, L. y Rossiter, J. R. (1980). *Advertising strategy: A communication theory approach*. Nueva York: Praeger.

- Pettigrew, A. M. (1972). «Information control as a power resource», *Sociology* n° 6, pp. 187-204.
- (1973). *The politics of organizational decision-making* (by) Andrew M. Pettigrew. Londres: Tavistock.
- Petty, R. E. y Cacioppo, J. T. (1981). *Attitudes and persuasion: Classic and contemporary approaches*. Dubuque, Iowa: W.C. Brown.
- Pfeffer, J. (1981). *Power in organizations*. Estados Unidos: HarperBusiness.
- Preiswerk, R. (1980). *The Slant of the pen: Racism in children's books*. Génova: Programme to Combat Racism, World Council of Churches.
- Radtke, I. (ed.). (1981). *Die Sprache des Rechts und der Verwaltung. Volume II of Deutsche Akademie für Sprache und Dichtung, Die öffentliche Sprachgebrauch*.
- Ragan, S. L. (1983). «Alignment and conversational coherence», en R. T. Craig y K. Tracy (eds.), *Conversational coherence: Form, structure, and strategy* (pp. 157-171). Beverly Hills, CA: Sage.
- Reeves, F. (1983). *British racial discourse. A study of British political discourse about race and race-related matters*. Cambridge Cambridgeshire Nueva York: Cambridge University Press.
- Richstad, J. y Anderson, M. H. (eds.) (1981). *Crisis in international news*. Nueva York: Columbia University Press.
- Riley, P. (1983). «A structuralist account of political culture», *Administrative Science Quarterly*, n° 28, pp. 414-437.
- Robinson, J. P. y Levy, M. R. (1986). «Interpersonal communication and news comprehension», *Public Opinion Quarterly*, vol. 50, n° 2, pp. 160-175.
- (1986). *The main source: Learning from television news*. Beverly Hills: Sage Publications.
- Roloff, M. E. y Berger, C. R. (eds.). (1982). *Social cognition and communication*. Beverly Hills, CA: Sage.
- Roloff, M. E. y Miller, G. R. (1980). *Persuasion. New directions in theory and research*. Beverly Hills: Sage Publications.
- Rosenblum, M. (1981). *Coups and earthquakes. Reporting the world to America*. Nueva York: Harper and Row.
- Sabsay, S. y Platt, M. (1985). *Social setting, stigma, and communicative competence. Explorations of the conversational interactions of retarded adults*. Amsterdam-Filadelfia: J. Benjamins.
- Sacks, H., Schegloff, E. A. y Jefferson, G. (1974). «A simplest systematics for the organization of turn-taking in conversation», *Language*, vol. 50, n° 4, pp. 696-735.
- Said, E. W. (1981). *Covering Islam: how the media and the experts determine how we see the rest of the world*. Nueva York: Pantheon.
- Saville-Troike, M. (1982). *The ethnography of communication. An introduction*. Oxford: Blackwell.
- Schatzman, L. y Strauss, A. (1972). «Social class and modes of communication», en S. Moscovici (ed.), *The psychosociology of language* (pp. 206-221). Chicago: Markham. (Primera edición en *The American Journal of Sociology*, n° 60, pp. 329-338, 1955).
- Scherer, K. R. y Giles, H. (1979). *Social markers in speech*. Cambridge.
- Schiller, H. I. (1973). *The mind managers*. Boston: Beacon Press.

- Schramm, W. L. y Atwood, E. (1981). *Circulation of news in the Third World. A study of Asia*. Hong Kong: Chinese University Press.
- Seibold, D. R., Cantrill, J. G. y Meyers, R. A. (1985). «Communication and interpersonal influence», en M. L. Knapp y G. R. Miller (eds.), *Handbook of interpersonal communication* (pp. 551-611). Beverly Hills, CA: Sage.
- Seidel, G. (1985). «Political discourse analysis», en: T. A. Van Dijk (ed.), *Handbook of Discourse analysis*. Vol. 4. *Discourse analysis in society* (pp. 43-60). Londres: Academic Press.
- (1987a). «The White Discursive Order: The British New Right's Discourse on Cultural Racism with Particular Reference to the Salisbury Review», en I. M. Zavala, T. A. van Dijk y D. M. Díaz (eds.), *Approaches to Discourse, Poetics and Psychiatry*.
- (1987b). «The British New Right's "enemy within": The anti-racists», en G. Smitherman-Donaldson y T. A. van Dijk (eds.), *Discourse and discrimination*. Detroit: Wayne State University Press.
- Shapiro, M. J. (1984). *Language and politics*. Oxford: Blackwell.
- Shuy, R. W. (1986). «Some linguistic contributions to a criminal court case», en S. Fisher y A. D. Todd (eds.), *Discourse and institutional authority: Medicine, Education and Law* (pp. 234-249). Norwood, NJ: Ablex.
- Sinclair, J. M. y Brazil, D. (1982). *Teacher talk*. Oxford: Oxford University Press.
- Slobin, D. I., Miller, S. H. y Porter, L. W. (1972). «Forms of address and social relations in a business organization», en S. Moscovici (ed.), *The psychosociology of language* (pp. 263-272).
- Smitherman-Donaldson, G. y van Dijk, T. A. (eds.). (1987). *Discourse and discrimination*. Detroit: Wayne State University Press.
- Snow, C. y Fergusson, (eds.), (1977). *Talking to children*. Nueva York: Cambridge University Press.
- Spender, D. (1980). *Man made language*. Londres y Boston: Routledge & Kegan Paul.
- Stoll, E. A. (1983). *A naturalistic study of talk in the classroom*, tesis doctoral inédita, University of Utah.
- Strong, P. M. (1979). *The ceremonial order of the clinic: Parents, doctors, and medical bureaucracies*. Londres y Boston: Routledge & Kegan Paul.
- Sykes, M. (1985). «Discrimination in discourse», en: T. A. Van Dijk (ed.), *Handbook of Discourse analysis*. Vol. 4. *Discourse analysis in society* (pp. 83-101). Londres: Academic Press.
- Sykes, M. (1987). «From "rights" to "needs": Official discourse and the "welfarisation" of race» en G. Smitherman-Donaldson y T. A. Van Dijk (eds.), *Discourse and Discrimination*. Detroit, MI: Wayne State University Press.
- Tajfel, H. (1981). *Human groups and social categories. Studies in social psychology*. Cambridge Cambridgeshire Nueva York: Cambridge University Press.
- Therborn, G. (1980). *The ideology of power and the power of ideology*. Londres: NLB.
- Thorne, B. y Henley, N. (eds.). (1975). *Language and sex: Difference and dominance*. Rowley, Mass.: Newbury House Publishers.
- Thorne, B., Kramarae, C. y Henley, N. (eds.). (1983). *Language, gender and society*. Rowley, MA: Newbury House.
- Tolmach Lakoff, R. (1981). «Persuasive discourse and ordinary conversation: With

- examples from advertising», en D. Tannen (ed.), *Analyzing discourse: Text and talk* (pp. 25-42). Washington, DC: Georgetown University Press.
- Treichler, P., Frankel, R. M., Kramarae, C., Zoppi, C. y Beckman, H. B. (1984). «Problems and problems: Power relationships in a medical interview», en C. Kramarae, M. Schultz y W. M. O'Barr (eds.), *Language and power* (pp. 43-61). Beverly Hills, CA: Sage.
- Trömel-Plötz, S. (1984). *Gewalt durch Sprache. Die Vergewaltigung von Frauen in Gesprächen*. Frankfurt am Main: Fischer Taschenbuch Verlag.
- Troya, B. (1981). *Public awareness and the media: A study of reporting on race*. Londres: Commission for Racial Equality.
- Tuchman, G. (1978). *Making news: A study in the construction of reality*. Nueva York: Free Press.
- Tuchman, G., Daniels, A. K. y Benét, J. (eds.), (1978). *Hearth & Home. Images of women in the mass media*. Nueva York: Oxford University Press.
- Turow, J. (1983). «Learning to portray institutional power: The socialization of creators of mass media organization», en R. D. McPhee y P. K. Tompkins (eds.), *Organizational communication: Traditional themes and new directions*, pp. 211-234.
- UNESCO. (1980). *Many voices, one world*. Informe de la International Commission for the Study of Communication Problems (presidida por Sean Mac Bride). París: Unesco. Londres: Kogan Page.
- Van Dijk, T. A. (1977). *Text and context. Explorations in the semantics and pragmatics of discourse*. Londres, Nueva York: Longman.
- (1980). *Macrostructures: An interdisciplinary study of global structures in discourse, interaction, and cognition*. Hillsdale, N.J.: L. Erlbaum Associates.
- (1981). *Studies in the pragmatics of discourse*. La Haya-Nueva York: Mouton.
- (1983). *Minderheden in de media*. (Minorities in the media). Amsterdam: SUA.
- (1984a). *Prejudice in discourse. An analysis of ethnic prejudice in cognition and conversation*. Amsterdam-Filadelfia: J. Benjamins Pub. Co.
- (1984b). *Prejudice in discourse. An analysis of ethnic prejudice in cognition and conversation*. Amsterdam-Filadelfia: J. Benjamins Pub. Co.
- (1987a). *Communicating racism: Ethnic prejudice in thought and talk*. Beverly Hills, CA: Sage.
- (1987b). *News as discourse*. Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum.
- (1987c). *News analysis: Case studies of national and international news: Lebanon, ethnic minorities, refugees, squatters*. Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum.
- (1987d). *Schoolvoorbeelden van racisme (Textbook examples of racism)*. Amsterdam: Socialistische Uitgeverij Amsterdam.
- (1987e). «How "they" hit the headlines: Ethnic minorities in the press», en G. Smitherman-Donaldson y T. A. van Dijk (eds.), *Discourse and discrimination*. Detroit: Wayne State University Press.
- (ed.). (1985a). *Handbook of discourse analysis* (4 vols.). Londres: Academic Press.
- (ed.). (1985b). *Discourse and communication. New approaches to the analysis of mass media discourse and communication*. Berlín: de Gruyter.
- Van Dijk, T. A. y Kintsch, W. (1983). *Strategies of discourse comprehension*. Nueva York y Londres: Academic Press.

- Walker, A. G. (1982). «Patterns and implications of co-speech in a legal setting», en: R. J. Di Pietro (ed.), *Linguistics and the professions* (pp. 101-112). Norwood, NJ: Ablex.
- (1986). «The verbatim record: The myth and the reality», en S. Fisher y A. D. Todd (eds.), *Discourse and institutional authority: Medicine, Education and Law* (pp. 205-222). Norwood, NJ: Erlbaum.
- Werner, F. (1983). *Gesprächsverhalten von Frauen und Männer*. Frankfurt: Lang.
- West, C. (1984). *Routine complications: Troubles with talk between doctors and patients*. Bloomington: Indiana University Press.
- West, C. y Zimmerman, D. (1983). «Small insults: a study of interruptions in cross-sex conversations between unacquainted persons», en B. Thorne, C. Kramarae y N. Henley (eds.), *Language Gender and Society*, (pp. 103-118). Rowley, MA: Newbury House.
- (1985). «Gender, language, and discourse», en T. A. Van Dijk (ed.), *Handbook of discourse analysis*, Vol. 4: *Discourse analysis in society* (pp. 103-124). Londres: Academic Press.
- White, D. M. (1976). *The concept of power*. Morristown, NJ: General Learning Press.
- Wilkinson, L. C. (ed.). (1982). *Communicating in the classroom*. Nueva York: Academic Press.
- Wilson, C. C. y Gutiérrez, F. (1985). *Minorities and media: Diversity and the end of mass communication*. Beverly Hills: Sage Publications.
- Wodak, R. (1984). «Determination of guilt: Discourses in the courtroom», en C. Kramarae, M. Schulz y W. M. O'Barr, (eds.), *Language and power* (pp. 89-100). Beverly Hills, CA: Sage.
- (1985). «The interaction between judge and defendant», en: T. A. Van Dijk (ed.), *Handbook of Discourse analysis*. Vol. 4. *Discourse analysis in society* (pp. 181-191). Londres: Academic Press.
- Wrong, D. H. (1979). *Power, its forms, bases, and uses*. Nueva York: Harper and Row Publishers.
- Young, M. F. D. (ed.). (1971). *Knowledge and control. New directions for the sociology of education*. Londres: Collier Macmillan.