

## EL LENGUAJE EN *GLENGARRY GLEN ROSS*\*

MATTHEW ROUDANÉ  
*Georgia State University*

DAVID MAMET resulta particularmente interesante cuando explora la relación existente entre el sentido de responsabilidad pública de un individuo concreto y su concepto de libertad personal. En todo su teatro, Mamet plantea una dialéctica toquevilliana reconociendo, por un lado, el derecho del individuo a pugnar incansablemente por alcanzar sus intereses comerciales, pero también admitiendo que, aunque no sea el caso, en un mundo ideal dichos intereses deberían coexistir en equilibrio con el sentido del deber moral y cívico. Esta tensión interna causa que los héroes de Mamet muestren conductas moralmente divididas, así como que su teatro manifieste de forma muy evidente coherencia respecto al punto de vista así como una intencionalidad ambigua. Frecuentemente, Mamet ha mencionado que su concepto del contrato social se ha visto influido por la obra de Thorstein Veblen, *Teoría de la clase ociosa* (1899), aunque también parece verse atraído por ciertas cuestiones de tipo moral que Alexis de Tocqueville argumentó en *Democracia en América* (vol. 1, 1835; vol. 2, 1840). La base de la creencia de Tocqueville, según el historiador Arthur Schlesinger [1986: 495], se centra en las ambiguas interconexiones entre los ideales sociales y los intereses privados:

*The great distinction, in short, between the classical republics and modern democracy lay in the commercial motive. [...] The problem was to make private interest the moral equivalent of public virtue. This could be achieved through the disciplinary influence exerted by society on its members—an influence embodied in the mores and in law and institutions. Self-interest rightly understood: this Tocqueville saw as the key to the balance between virtue and interest in commercial values.*

---

\* Traducción de Ana Antón-Pacheco, ITEM, Universidad Complutense de Madrid.

El delicado equilibrio moral entre lo social y lo privado que tanto preocupó a Tocqueville ejerce una influencia igualmente significativa en la estética de Mamet. Desde sus primeras obras – *The Duck Variations* (1972), *Sexual Perversity in Chicago* (1974)– hasta *Glengarry Glen Ross* (1984), *Oleanna* (1992) y las más recientes, incluyendo *Race* (2009), Mamet explora una civilización tocquevilliana contemporánea mediante la dramatización de comportamientos donde las cuestiones sociales, frecuentemente en forma de transacciones comerciales, impregnan el mundo privado del individuo. Los «negocios» para Mamet adquieren la índole de un término indefinido que no solamente engloba la vocación profesional y pública del individuo, sino también su existencia personal y privada, es decir, la ambigua cuestión de cómo conducir su propia vida. Durante una entrevista [Roudané, 2001: 47], el dramaturgo analizó las conexiones entre el quehacer individual y la noción de responsabilidad pública, por una parte, y la vida y las libertades privadas, por otra, especialmente en el contexto del «sueño norteamericano»<sup>1</sup>:

*[The American Dream myth] interests me because the national culture is founded very much on the idea of strive and succeed. Instead of rising with the masses one should rise from the masses. Your extremity is my opportunity. That's what forms the basis of our economic life, and this is what forms the rest of our lives. That American myth, the idea of something out of nothing.*

En este comentario, Mamet mencionaba las cuestiones sociales que ocupan su imaginación estética, pero es interesante advertir, que unos momentos más tarde, comenzó a argumentar [Roudané, 2001: 47] cómo estas consideraciones públicas generan tensiones privadas internas:

*And this [public pressure to succeed] also affects the spirit of the individual. It's very divisive. One feels one can succeed only at the cost of someone else. Economic life in America is a lottery. Everyone's got an equal chance, but*

---

<sup>1</sup> Se ha mantenido el término «norteamericano» para traducir «*American Dream*» como expresión históricamente acuñada, aunque es obvio que nos referimos a un mito que conforma la idiosincrasia exclusivamente de los Estados Unidos como nación.

*only one guy is going to get to the top. "The more I have the less you have." So one can only succeed at the cost of, the failure of another, which is what a lot of my plays –American Buffalo and Glengarry Glen Ross– are about [...]. In Glengarry Glen Ross it's the Cadillac, the steak knives, or nothing. In this play it's obvious that these fellows are put in fear for their lives and livelihood; for them it's the same thing. They have to succeed at the cost of each other. As Thorstein Veblen in The Theory of the Leisure Class says, sharp practice inevitably shades over into fraud. Once someone has no vested interest in behaving in an ethical manner and the only bounds on his behavior are supposedly his innate sense of fair play; then fair play becomes an outdated concept: "But wait a second! Why should I control my sense of fair play when the other person may not control his sense of fair play? So hurrray for me and to hell with you."*

Como vemos, las transgresiones privadas en la actividad profesional se combinan con las transgresiones privadas morales en la estética de Mamet. Tal combinación, junto con lo que Saul Bellow [1984: 36] denomina «*the spiritual profile of the U.S.A.*» conforma la base de la óptica dramática de Mamet. No es de extrañar que Mamet escriba en *Theatre* [2010: 45]: «*the theatre exists to present a contest between good and evil. In both comedy and tragedy, good wins. In drama, it's a tie*». Tanto *American Buffalo* como *Glengarry Glen Ross*, aparentemente dos obras sencillas, son de hecho complejas exploraciones de la cultura de los Estados Unidos. Son textos que se desdoblán en una versión paródica del sueño norteamericano, en dramas sociales, y en textos metafísicos de sorprendente complejidad. Con sus ecos de otra Norteamérica, incontaminada por la avaricia empresarial, productos de una retórica utópica más que de un miedo o una agresión psicóticos, *American Buffalo* y *Glengarry Glen Ross* ofrecen un retrato del país en decadencia terminal, ya que su propósito colectivo y su entereza individual han desaparecido por completo. La confianza y la unidad invocadas por los Padres Fundadores de la República se han trocado en paranoia, mientras que la seguridad y la esperanza prometidas han resultado en una aterradora violencia. En ambas obras, los negocios empresariales quedan reducidos a transgresiones mezquinas mientras que los escenarios

donde transcurren, tanto metafórica como literalmente –una charilería y una improductiva oficina inmobiliaria– brindan imágenes de una decadencia absoluta.

La experimentación de Mamet con la forma dramática le alinea a veces con el movimiento posmoderno, pero, considerando su *oeuvre* dramática como un todo, Mamet recurre a una tradición anterior. Como Arthur Miller o Edward Albee, Mamet cree en el poder de la imaginación estética y del arte como liberación (y también como divertimento), y como germen de un humanismo liberal. Bajo la insensible y brusca fanfarronería pública de sus personajes subyace un continuo drama interior, un subtexto que manifiesta la necesidad de los personajes por encontrar una conciencia moral. Lo equívoco de la ironía surge de la incapacidad de sus personajes para vislumbrar el poder regenerador de dicha conciencia, o, aún peor, de que incluso desconozcan que exista tal transcendencia. Por esta razón, los héroes de Mamet carecen de la capacidad de gozar de vivencia alguna externa al yo, como se evidencia en la falta de comunicación entre Carol y Bernie en, por ejemplo, *Reunion* (1979). Como observa Christopher Bigsby [1985: 3, 288],

*coerced by public myths they [Mamet's heroes] try to enact them in the supposed privacy of their own lives; but that privacy has been infiltrated. The imagination itself has been deformed, inhabited by the very forces which it would resist. Spontaneous feelings defer to formulae which are not even seen as such.*

Cuando ciertos personajes experimentan «sentimientos instintivos» y logran algún tipo de discernimiento o conciencia de sí mismo y de otro individuo, como el Padre y la Hija en *Dark Pony* (1979), Mamet no ofrece garantía alguna de orden, comprensión, supervivencia o amor. La certeza cede ante la ambigüedad. El violento final de *Oleanna* (1992), donde «[John] picks up a chair, raises it above his head, and advances on [Carol]» (79), confirma lo dicho. Mas Mamet manifiesta la posibilidad de que sus héroes puedan llegar a ser más honestos en sus relaciones, como, por ejemplo, en la metadramática *A Life in the Theatre* (1978), John acepta esta condición, mientras que Robert no lo

hace. Según Mamet, el hecho de que muchos de sus personajes no consigan resolver la contradicción entre su mundo social y el ámbito privado no invalida la trascendencia de la conciencia de sí mismos. Si el héroe de Mamet nunca trasciende su ignorancia, el espectador, quizás, como participante activo de la experiencia teatral, pueda llegar, al menos, a comprender mejor la relación entre cuestiones sociales y tensiones privadas.

La teoría dramática de Mamet también indaga en la relevancia de la profesión del individuo, su concepto de realización personal y su moral: estos factores, que asumen dimensiones éticas relevantes en la visión del mundo de Mamet, definen cualitativamente la naturaleza de sus personajes y de sus respuestas ante sus vivencias. Sin embargo, el problema al que se enfrentan estos personajes es su denuedo por evitar confrontaciones cruciales, mientras que, paradójicamente, cometen actos éticamente perversos que les hundan aún más en las mismas situaciones de las que, desesperadamente, tratan de escapar. Con sus impertérritos esfuerzos para no confundir lo social con lo privado, los personajes de Mamet distorsionan aún más su óptica de la experiencia hasta tal punto que los valores y la comunicación humanos adquieren un carácter secundario. En resumen, estos personajes, con demasiada frecuencia, mezclan cuestiones sociales y tensiones privadas de tal manera que imposibilitan la eventualidad de cualquier respuesta sensata. De este modo, lo social y lo privado, para Mamet, colisionan, lo que conforma la dialéctica central en *Race* (2009). Esta colisión dramática da lugar a los frenéticos procesos de sus personajes: la actitud de Bernie hacia las mujeres en *Sexual Perversity in Chicago* (1974), la vehemente insistencia de Big Business por lograr la invención de Lang en *The Water Engine* (1978), la interesada «actuación» de Robert en *A Life in the Theatre*, los esfuerzos de Nick y Ruth por comprenderse mutuamente en *The Woods* (1979), los chapuceros planes de Teach, Don y Bob en *American Buffalo* (1975) o la inexplicable lucha del protagonista de *Edmond* (1983) contra sí mismo.

Mamet vincula el mundo social con el ámbito privado de sus personajes mediante el lenguaje, que, de hecho, resulta ser la ca-

racterística más relevante de la dramaturgia de Mamet. El lenguaje es el origen del poder y del fracaso. Tanto en sus textos como en su escenificación, el virtuosismo técnico de Mamet emana de su capacidad para capturar –mediante una condensada habla callejera o de una fluida jerga comercial– los valores, la ideología personal y las emociones (normalmente limitadas) de sus personajes. En el aspecto temático, el lenguaje no sólo revela la sensibilidad de sus personajes, sino también el calibre de su subordinación. Muchas figuras de Mamet –la mayoría de los marineros de *Lakeboat* (1981), por ejemplo, cuya definición del trabajo que realizan «*don't get any pussy*»– parecen recluidas en un universo en gran medida inventado, aprisionadas por la distorsión del uso de su propio lenguaje. Aquí yace la sutileza de la estética y del lenguaje de Mamet, ambos frecuentemente incomprendidos. Como, en su monografía *David Mamet*, Christopher Bigsby [1985: 17] sugiere:

*virtually all of his characters continue to sense the need for something more for some meaning which their language cannot encompass, but which they but which they struggle to articulate in a hand-me-down vocabulary that hints at humane values and a liberal faith lost somewhere back in an American past plundered for its rhetoric but denied as the source of values.*

#### EL SACRALIZADO MUNDO DE LOS NEGOCIOS

Donde mejor puede observarse con gran precisión la teoría dramática y el lenguaje de Mamet es en la obra ganadora del premio Pulitzer *Glengarry Glen Ross*. Mamet la escribió animado por Harold Pinter, y se estrenó en el National Theatre de Gran Bretaña el 21 de septiembre de 1983, siendo después producida y estrenada por el Goodman Theatre de Chicago el 6 de febrero de 1984. Esta producción se trasladó íntegramente a Broadway, al Golden Theatre, donde continuó obteniendo un enorme éxito. En ella, Mamet indaga abiertamente en el carácter sacralizado del mundo de los negocios que tantas veces retrata en sus textos. La avaricia y la ambición constituyen el eje central de la obra, puesto que la única fuerza motriz de los personajes consiste en asegurar

las valiosas «pistas» que, de una u otra manera consiguen, comprometer a los clientes enredándoles mediante cualesquiera datos o ficciones necesarios para «cerrar el trato» y ascender hasta lo más alto del «tablero», el gráfico que anuncia cuál de los vendedores obtiene el premio supremo, un Cadillac. Al igual que en *The Water Engine*, *Mr. Happiness* y, de manera más notable, en *American Buffalo*, *Glengarry Glen Ross* recurre al mito del sueño norteamericano, el medio social y cultural sobre el que gravita la obra, como su telón de fondo ideológico. Los nobles aunque patéticos esfuerzos por vender inmuebles de los personajes de *Glengarry Glen Ross* forman parte de ese mito. Pero el problema es que los vendedores no solamente venden terrenos, sino que también se venden a sí mismos. «*Pressed back against the reality of their situation*», escribe Bigsby [1985: 114], «*they become desperate, self-obsessed, self-justifying*». Si examinamos cuidadosamente la manera de actuar de los personajes, observaremos hasta qué punto dramatiza deliberadamente Mamet la conexión tocquevilliana entre el yo social (la agitación de quienes se hallan atrapados en el mundo sacralizado de los negocios) y el yo privado (la angustiada realidad interior de los personajes). Para Mamet, ambas experiencias, la social y la privada se funden en una sola. Sin duda alguna, el más notable rasgo de *Glengarry Glen Ross* consiste en la presentación de una serie de asuntos propios del negocio inmobiliario que repentinamente se intensifican hasta adquirir carácter universal: todos los personajes aparecen como figuras esencialmente trágicas a través de cuyas confrontaciones Mamet expone nada menos que la tragedia humana que caracteriza la existencia contemporánea.

Lo social y lo privado se fusionan en *Glengarry Glen Ross* gracias a la consideración del sueño norteamericano por parte de los vendedores como un contrato establecido culturalmente. En buena parte, el mito del sueño norteamericano perturba a los vendedores de la obra porque claramente suscriben dos principios inherentes al sistema de libre empresa. Como sugiere Harry N. Rosenfield [1985: 352-363]:

«*Free Enterprise*» and the «*Free Market*» are talismanic words for Americans. Traditionally, they are rationalized by two cardinal principles: that

*competition is the backbone of democratic capitalism, and that competition prospers best when business judgments are unfettered by government «interference». The President's Council of Economic Advisors told Congress early this year that «the success of the American economy depends on competition». Customarily, American democracy is equated with the capitalist system, which is frequently pictured as a washbuckling, no-holds-barred, uninhibited private economy based wholly on unbridled free competition and a completely free market».*

Precisamente esta creencia tan arraigada en una desmedida libre competencia arrastra a Shelly Levene, Dave Moss, George Aaronow y Ricky Roma. Cada personaje parece estar poseído. Y cada uno se siente justificado, e incluso facultado, para lograr «sin interferencias» su conquista del sueño norteamericano. Los vendedores de Mamet intentan justificar su arrojo mediante el trabajo duro y sus beneficios, pero todos ellos caen en la trampa de lo que Tocqueville había debatido un siglo antes: que el propio interés privado, ilimitado por la conciencia moral, conduce inevitablemente a la autodestrucción. Al resumir las teorías de Tocqueville, Schlesinger [1986: 499] escribe:

*Self-interest wrongly understood tilts the balance away from republican virtue and from public purpose. The individual withdraws from the public sphere, becomes isolated, weak, docile, powerless. Individualism in the Tocquevillian sense leads to apathy, apathy to despotism, despotism to stagnation, stagnation to extinction. The light dwindles by degrees and expires of itself.*

Mamet sitúa a sus vendedores precisamente dentro de este sombrío esquema. En *Glengarry Glen Ross* la previa responsabilidad social o pública se transforma en anomia.

El lenguaje de *Glengarry Glen Ross* cimienta la arrolladora búsqueda de transacciones por parte de los vendedores. Con frecuencia se ha dicho que Mamet utiliza un lenguaje realista y vulgar, pero, en esta obra, el lenguaje no es realista, sino que está pulido, exagerado, desorbitando las continuas imprecaciones malsonantes con fines teatrales. El lenguaje calibra la intensidad de la desesperación de los vendedores, indicando las brutales presiones para llevar a cabo una venta en el seno de una cultura



en la que, para muchos, vender es tácitamente equiparado a estafar. Puede parecer que el exceso de palabras malsonantes lleve a hacer fracasar *Glengarry Glen Ross*, pero, una vez que el público comprende la estética de Mamet –que el lenguaje funciona como una especie de poesía urbana, como un diálogo deliberadamente pulido– la acritud del lenguaje adquiere cualidades no realistas. Como sugiere Ana Antón-Pacheco [2005: 126], «al igual que en textos anteriores, el lenguaje de *Glengarry Glen Ross* tiene, tras una estudiada autenticidad, un ritmo poético que destruye el caparazón del realismo». Mamet reconocería que incluso estos vendedores no se expresan continuamente de este modo, sino que, más bien, hablan así durante dos horas para molestar al público, para intranquilizar al espectador, conduciéndole hacia una nueva percepción de uno de los elementos integrantes de la cultura estadounidense, vender, y, aún más elocuentemente, hacia la dañina influencia que el vender ejerce sobre el espíritu del individuo. Sobre el aspecto no realista del vertiginoso diálogo de la obra, Mamet considera [Roudané, 2001: 48-49]:

*It's poetic language. It's not an attempt to capture language as much as it is an attempt to create language. We see this in various periods in the evolution of American drama. And when it's good, to the most extent it's called realism. All realism means is that the language strikes a responsive chord. The language in my plays is not realistic but poetic. The words sometimes have a musical quality to them. It's language which is tailor-made for the stage. People don't always talk the way my characters do in real life, although they may use some of the same words. Think of Odets, Wilder. That stuff is not realistic; it is poetic. Or Philip Barry: you might say some part of his genius was to capture the way a certain class of people spoke. He didn't know how those people spoke, but he was creating a poetic impression, creating that reality. It's not a matter, in Lakeboat or Sexual Perversity in Chicago or Edmond or my other plays, of my «interpretation» of how these people talk. It is an illusion. It's like when Gertrude Stein said to Picasso, «That portrait doesn't look like me». Picasso said, «It will». It's an illusion. Juvenile delinquents acted like Marlon Brando in The Wild One, right? It wasn't the other way around. It was life imitating art! So in this sense my plays don't mirror what's going on in the streets. It's something different. As Oscar Wilde said, life imitates art! We didn't have those big pea-soup fogs until somebody described them.*

Examinando los personajes y el lenguaje, se advierte la manifestación de su impaciente impotencia. Levene aparece como el más alterado, ya que sus últimos fracasos comerciales le conducen a cometer una transgresión: mediante un desarrollo de los acontecimientos propio de Pinter, sabemos que roba y destroza su propia oficina. Moss es el más despiadado, capitaneando el robo según su propia versión de una competencia «sin normas». Aaronow sencillamente está perplejo ante la desvergüenza de sus colegas. Sin embargo, Roma es diferente.

Roma surge como la estrella del grupo de vendedores. También es el personaje más complejo de *Glengarry Glen Ross*. Joven y atractivo, Roma exhala cierta elegancia que le diferencia de los demás. Mientras que éstos hablan de sus triunfos en el pasado y de cómo, con suerte, las ventas futuras confirmarán su progresión y les devolverán su puesto a la cabeza del tablón, Roma es el organizador. Por ello, cierto crítico [Bennetts, 1984] consideró a Roma «*the hot-shot young salesman who dominates the office pecking order*» y quien «*smooth, fast-talking salesmanship wins him the top dog status every time*».

Mientras Levene y Moss proyectan una frenética búsqueda de clientes, Roma emerge desdibujado. Por ejemplo, Roma puede celebrar con Aaronow el nuevo contrato de ventas de Levene porque se siente seguro tanto de su productividad como de sí mismo. Reconoce su deuda para con Levene y, con un gesto que Moss nunca podría expresar, felicita sinceramente a su colega: «*That was a great sale, Shelly*» (74). Irónicamente, sin embargo, un momento antes de que Baylen arreste a Levene, Roma confiesa su admiración por su antiguo colega, a pesar de que sus elogios admiten la incuestionable estafa a un cliente, James Lingk. En la escena siguiente, se incrementa la admiración que Roma confiesa sentir por Levene, ya que un inepto burócrata como Williamson revienta el negocio con Lingk, venta que estuvo a punto de llevarse a cabo gracias a la natural capacidad de Levene para desarrollar sus tácticas con incomparable astucia. Roma reacciona ante el contraste que percibe entre el (deshonesto) «*witts*» (96) del viejo maestro, Levene, y la falta de sagacidad por parte del joven encargado (95):

*Jagoff John opens his mouth he blows my Cadillac. (Sighs.) I swear... it's not a world of men... it's not a world of men, Machine... it's a world of clock watchers, bureaucrats, officeholders... what it is, it's a fucked-up world... there's no adventure to it. (Pause.) Dying breed. Yes it is. (Pause.) We are the members of a dying breed. That's... that's... that's why we have to stick together. Shel: I want to talk to you. I've wanted to talk to you for some time. For a long time, actually. I said, «The Machine, there's a man I would work with. There's a man... » You know? I never said a thing. I should have, don't know why I didn't. And that shit you were slinging on my guy today was so good... it... it was, and, excuse me, cause it isn't even my place to say it. It was admirable... it was the old stuff. Hey, I've been on a hot streak, so what? There's things that I could learn from you.*

Por un lado, Roma admira la habilidad de Levene, una sutileza innata para vender que nos retrotrae a una época cuando los mejores vendedores confiaban en su sangre fría, y el mismo arte de vender les servía de inspiración. Una sutileza de la que carece Williamson. Pero la dócil apariencia de Roma oculta su verdadero yo. En realidad, Mamet presenta un Roma tan corrupto como los demás, obsesionado con realizar una venta. Cuando la obra alcanza el final, advertimos que Roma se aprovechará tanto de su cliente como de sus colegas puesto que está convencido de que un profesional del mundo de los negocios participa de una especie de mística, de un sacramento.

En lugar alguno confirma mejor Mamet esta opinión que en la verborrea que esgrime Roma en su operación de venta con James Lingk. Tras sucumbir a las inmisericordes tácticas de Roma, Lingk compra Glengarry Highlands. Aparentemente su esposa veta dicha compra, obligando a Lingk a regresar inesperadamente a la oficina para cancelar el trato. Al advertirlo, Roma rápidamente recurre a Levene. En la producción de Broadway, esta escena era teatralmente brillante. Compinchados, ambos se dedican a improvisar, tejiendo tal serie de embustes que permite a ambos colegas escapar de la oficina y retrasar los planes de cancelación de Lingk hasta que pasan los tres días necesarios para que el renuente comprador no tenga más remedio que realizar la compra.

Roma es capaz de inventar cualquier historia para engatusar a Lingk. El embuste más efectivo y pernicioso que se le ocurre a

Roma es intentar apaciguar los temores de Lingk asegurándole que tiene amigos relacionados con la política. Aparentemente, Roma acepta que la difícil situación en que se encuentra Lingk excede los límites de los negocios: la comprensión humana, arguye Roma, predomina sobre esta transacción comercial concreta. Naturalmente, el público advierte en este momento que toda la argumentación de Roma está completamente sujeta a consideraciones de tipo comercial: reduce el matrimonio de Lingk a un negocio, a un simple acuerdo legal. Y Roma casi llega a convencer a Lingk. Irónicamente, sin embargo, el paso en falso que da Williamson un momento después –«*Your check was cashed yesterday*»– salva a Lingk y hace perder a Roma la competición por las ventas (95-96):

*You stupid fucking cunt. You, Williamson... I'm talking to you, shit-head... You just cost me six thousand dollars. (Pause). And one Cadillac. That's right. What are you going to do about it? What are you going to do about it, asshole. You fucking shit. Where did you learn your trade. You stupid fucking cunt. You idiot. Whoever told you, you could work with men?*

Más que perder una venta, Roma pierde cualquier perspectiva ética que pueda tener, si es que tiene alguna. Roma no lo puede entender, como se confirma cuando insiste en retener las nuevas pistas exclusivamente para sí mismo y también quedarse con el cincuenta por ciento de los futuros beneficios de Levene (107): «*I GET HIS ACTION. My stuff is mine, whatever he gets for himself, I'm taking half*».

Como Levene y Moss, Roma carece de conciencia, del sentido de los límites de la ética empresarial. El actor Joe Mantegna, que creó el papel de Roma en las producciones originales de Chicago y Nueva York, hizo una adecuada observación relacionada con la realidad interior de Roma: «*My big dramatic breakthrough was understanding that from Rick's point of view, he's not doing anything wrong; he's just doing his job the best he knows how*» [Bennetts: 1984]. Roma se siente éticamente justificado y, por lo tanto, continúa mintiendo, disfrazando cada palabra y cada manipulación bajo

el eufemismo de la sana competencia, de ejercer su derecho a lograr su sitio dentro del sueño norteamericano. Roma cree apriorísticamente en la libertad sin trabas del individuo, aspecto alegado también por Teach en *American Buffalo* [1976: 72-73]:

TEACH. *You know what is free enterprise?*

DON. *No. What?*

TEACH. *The freedom... of the Individual...*

DON. *... yeah?*

TEACH. *To embark on Any Fucking Course that he sees fit.*

DON. *Uh-huh.*

TEACH. *In order to secure his honest chance to make a profit. Am I so out of line on this?*

DON. *No.*

TEACH. *Does this make me a Commie?*

DON. *No.*

TEACH. *This country's founded on this, Don. You know this.*

Indudablemente, Roma acepta y reinventa la filosofía de Teach en un largo monólogo con el que termina el primer acto, cuando reflexiona: «*I do those things which seem correct to me today*». Roma y sus colegas, como los personajes de *American Buffalo*, distorsionan la esencia del lenguaje y de sus actos para justificar su trabajo. Bigsby [1985: 123] subraya esta mentalidad cuando observa: «*To steal the company's files is a criminal offence; to deceive clients is simply good business*».

Aaronow inyecta algo de seriedad moral a la obra. A diferencia de los demás, Aaronow es de hablar moderado, reservado, y, curiosamente, no miente ni exagera una sola vez. Los demás hombres generan una violenta fricción nerviosa durante la acción, mientras que el comportamiento de Aaronow funciona como contrapunto a dicha fricción. Parece sensato, indagador, y es el vendedor que menos éxitos consigue dentro del grupo. En realidad, a lo largo de la obra, Aaronow hace poco más que escuchar y hacer preguntas. Ostensiblemente, hace el papel del que nunca consigue nada, pero también funciona como conciencia, por muy limitada que ésta sea. En la citada entrevista [Roudané, 2001] el propio Mamet comenta la difícil situación de Aaronow en *Glengarry Glen Ross*,

*He's the one who comes closest to being the character of a raisonneur for throughout the whole play he's saying, «I don't understand what's going on here»; «I'm no good»; «I can't fit in here»; «I'm incapable of either grasping those things I should or doing those things which I've grasped». Or his closing lines, «Oh, God, I hate this job». It's a kind of monody throughout the play. Aaronow has some degree of conscience, some awareness; he's troubled. Corruption troubles him. The question he's troubled by is whether his inability to succeed in the society in which he's placed is a defect – that is, is he manly or sharp enough? – or if it's, in effect, a positive attribute, which is to say that his conscience prohibits him. So Aaronow is left between these two things and he's incapable of choosing. This dilemma is, I think, what many of us are facing now... A lot of business in this country is founded on the idea that if you don't exploit the possible opportunity, not only are you being silly, but in many ways you're being negligent, even legally negligent.*

Aaronow no puede resolver este «dilema» porque la «corrupción» a la que, frecuentemente, Mamet se refiere impregna la vida cotidiana. Se desespera –«*Oh, God, I hate this job*»– no solamente por su «*inability to succeed*», sino también a causa de un cierto grado de conciencia que le paraliza emocionalmente impidiéndole cambiar de vida. Aaronow, atrapado en el laberinto de las ventas, conoce la corrosiva influencia de la profesión pero carece de los recursos para trascender su conflicto.

Los personajes de *Glengarry Glen Ross* están perfectamente al corriente de lo que Teach advierte a Don en *American Buffalo* [1976: 35]: «*Don't confuse business with pleasure*». Roma y sus compañeros parecen sentir tal pasión por vender que, irónicamente, están anestesiados ante cualquier otro empeño humano. En el Réquiem de *Muerte de un viajante* de Arthur Miller, Charley esclarece la precariedad de quienes se encuentran atrapados en el mundo del comercio con su conocido alegato «*Nobody dast blame this man*». Los vendedores de Mamet, aunque nunca alcanzan la altura trágica de Willy Loman, no dejan de experimentar intuitivamente una sensación similar de precariedad, que, a su vez, estimula sus frenéticos impulsos por vender. Al igual que la mancha en el sombrero de Willy Loman, el fracasar como vendedor es una deficiencia concluyente del cometido profesional de cada uno, de su «reputación». En resumen, el argumento profesional

anula la respuesta humana. El problema que afrontan los personajes de Mamet es que, al apoyar el consumo, se consumen espiritualmente. En la exposición de Mamet, los negocios adquieren un papel sacramental para unos muy laicos emprendedores. Aún más, la deshonestidad deviene en algo moralmente aceptable, incluso es profesionalmente atractiva. Un segundo después de elogiar a un compañero, ya se le está traicionando.

La obra se cierra con el eminente arresto de Levene, pero Mamet sugiere que tras la detención de Levene, y, posiblemente, de Moss, la vida y los negocios continuarán su curso. En su estudio de *American Buffalo*, June Schlueter y Elizabeth Forsyth [1983: 494-500] concluyen que «*the business ethic has so infiltrated the national consciousness and language that traditional human values have become buried under current values of power and greed*». Su conclusión es pertinente también para *Glengarry Glen Ross*. Pero al terminar *American Buffalo*, el público percibe una cierta sensación de esperanza y regeneración para Bob y Don, mientras que el espectador de *Glengarry Glen Ross* no detecta la más mínima transformación al acabar la obra. Mamet no escenifica ninguna purificación del alma, ningún momento epifánico mediante el que un personaje adquiera algo de conciencia. La obra acaba sencillamente con el comentario de Roma «*I'll be at the restaurant*», sugiriendo de algún modo que la razón motriz de su vida, vender, va a continuar. Incluso la escenografía –la mayor parte de la obra transcurre en una oficina casi vacía, fría y destartada– recalca la falta de conciencia de estos anodinos vendedores de inmuebles. En ese mundo, según Benedict Nightingale [2004], encontramos a «*Arthur Miller's Willy Loman at work in the 1980s: just as vulnerable but even more driven, even more compromised and distorted by the pressures of commerce and the harshness of American society*».

Tanto en tema como en estructura, Mamet no ha profundizado en la naturaleza de lo meramente teatral. Es cierto que el lenguaje de *Glengarry Glen Ross* esta sobreexcedido, pero también lo es que, mediante el lenguaje, el autor consigue trasladar a los escenarios de los Estados Unidos una vivacidad olvidada desde los gloriosos días de Eugene O'Neill, Tennessee Williams, Arthur Miller y Edward Albee. La obra de Mamet capta la experiencia

de su país de manera incuestionablemente auténtica y rigurosa, mostrando el espejismo proyectado por una nación al reflexionar sobre su significado, la imagen de una cultura intentando determinar su identidad mediante las estratagemas rituales implícitas en el teatro.

El propio Mamet explicó [Roudané, 2001] que *Glengarry Glen Ross* describe

*how business corrupts. How the hierarchical business system tends to corrupt. It becomes legitimate for those in power in the business world to act unethically. The effect on the little guy is that he turns to crime.*

Mas, para Mamet al igual que, anteriormente, para Tocqueville, el propio interés bien entendido es «*the key to the balance between virtue and interest in commercial democracies*» [Schlesinger, 1986: 495]. La fuerza de esta obra de Mamet reside no tanto en su retrato de la competencia entre los vendedores en el seno de una democracia abiertamente comercializada, sino en su subtexto: la influencia entrópica sobre el espíritu individual de un mundo donde los negocios se han sacralizado «*the spaces left vacant by human need and filled only with the brutalising jargon of exploitation*» [Biggsby 1985, 3: 286]. En *Glengarry Glen Ross*, Mamet cuestiona en última instancia no solamente la corrupción legal externa –las traiciones públicas–, sino también varias transgresiones espirituales, transgresiones que, a su vez, producen tensiones privadas. En resumen, pone en tela de juicio la capacidad del individuo para establecer relaciones honorables, es decir, lo que el existencialismo calificaría como mantenerse en equilibrio con uno mismo y con los demás.

#### BIBLIOGRAFÍA

- ANTÓN-PACHECO, ANA (2005): *El Teatro de los Estados Unidos: Historia y Crítica*, Madrid, Langre.
- BELLOW, SAUL (1984): *Hint With His Foot in His Mouth and Other Stories*, New York, Harper and Row.
- BENNETS, LESLIE (1984): «The Hot-Shot Salesman of Mamet's "Glengarry"», *The New York Times* (May 18).



- BIGSBY, C. W. E. (1985): *A Critical Introduction to Twentieth-Century American Drama, Beyond Broadway*, vol. 3, New Cork, Cambridge University Press.
- (1985): *David Mamet*, London: Methuen.
- MAMET, DAVID (1976): *American Buffalo*, New Cork, Grove Press.
- (1983): *Lakeboat*, New Cork, Grove Press.
- (1984): *Glengarry Glen Ross*, New Cork, Grove Press.
- (1992): *Oleanna*, New York, Pantheon Books.
- (2010): *Theatre*, New York, Faber and Faber.
- NIGHTINGALE, BENEDICT (2004): «Glengarry Glen Ross», en *The Cambridge Companion to David Mamet*, ed. Christopher Bigsby, Cambridge, Cambridge University Press.
- ROSENFELD, HARRY N. (1985): «The Free Enterprise System», *The Anti-och Review*, 43, pp. 352-9.
- ROUDANÉ, MATTHEW C. (2001): «Something Out of Nothing: An Interview with David Mamet», en *David Mamet in Conversation*, ed. Leslie Kane, Ann Arbor, University of Michigan Press, pp. 157-62.
- SCHLESINGER, ARTHUR, JR. (1986): «Tocqueville and American Democracy», *Michigan Quarterly Review*, 25 (Summer), pp. 493-505.
- SCHLUETER, JUNE and ELIZABETH FORSYTH (1983): «America as Junkshop: The Business Ethic in David Mamet's *American Buffalo*», *Modern Drama*, 26, pp. 492-500.