



La Trama de la Comunicación

ISSN: 1668-5628

latramaunr@gmail.com

Universidad Nacional de Rosario
Argentina

Acebal, Martín Miguel
Las figuras de la manipulación
La Trama de la Comunicación, vol. 13, 2008, pp. 293-309
Universidad Nacional de Rosario
Rosario, Argentina

Disponible en: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=323927063019>

- Cómo citar el artículo
- Número completo
- Más información del artículo
- Página de la revista en redalyc.org

redalyc.org

Sistema de Información Científica
Red de Revistas Científicas de América Latina, el Caribe, España y Portugal
Proyecto académico sin fines de lucro, desarrollado bajo la iniciativa de acceso abierto

Las figuras de la manipulación

Por Martín Miguel Acebal

Docente Adjunto Interino en la Universidad Nacional del Litoral, Becario CONICET.

SUMARIO:

El presente trabajo ofrece un estudio de las diferentes dimensiones involucradas en la manipulación, en tanto componente argumental de una estrategia comunicativa. El objetivo es capitalizar análisis provenientes de estudios semióticos y de la argumentación por medio de una metodología de base lógico-semiótica denominada nonágono semiótico. La misma nos permitirá identificar las dimensiones presentes en la actividad manipulatoria, su interdependencia lógica, así como los diferentes tipos de vínculos (afectivos, de fuerza y de reconocimiento) sobre los que se cifran las relaciones de mayor o menor simetría entre las participantes de la interacción. El trabajo avanzará en la propuesta de una caracterización de algunas de las formas manipulatorias (ruego, orden, persuasión, amenaza, etc.) surgidas de la combinación de los aspectos sígnicos constitutivos de la manipulación. Finalmente nos detendremos en la orden, la amenaza y el desafío, las cuales serán analizadas en términos estratégicos.

DESCRIPTORES:

signo triádico, manipulación, conmover, imponer, convencer

SUMMARY:

The aim of this article is to show a study of the different manipulation's dimensions, as an argumentative component of a communicational strategy. The objective is recovering analyses from semiotic and argumentation studies with a logic-semiotic methodology called semiotic nonagon. This methodology will be able to identify dimensions that are present in the manipulatory activity, its logic interdependency and the different kinds of bonds (affective, of force and of acknowledge) over the relations of more or less symmetry between participants of interaction are supported. This work intends offer a characterization of some forms of manipulation (plea, order, persuasion, threat, etc) arisen from combination of signic aspects of manipulation. Finally we will focus on the order, treat and challenge, which will be analyzed in a strategic way.

DESCRIPTORS:

triadic sign, manipulation, to move, to impose, to convince

INTRODUCCIÓN

El objetivo de este trabajo es, en un principio, revisar brevemente el modo en que la tradición retórica y la más moderna teoría de la argumentación, han considerado a las condiciones de posibilidad de la actividad persuasiva. Atenderemos particularmente a la mirada sesgada que la tradición y autores contemporáneos han impuesto al fenómeno manipulatorio por medio de un abordaje de corte prescriptivo, apoyado en la “razonabilidad” y la cooperación de los participantes. Se tratará de hacer evidentes las limitaciones que esta concepción de la persuasión ha impuesto al aparato descriptivo explicativo de la actividad manipulatoria que se realiza en los discursos, así como de la necesidad de ampliar los aspectos involucrados en este tipo de actividades. Para realizar este último objetivo nos valdremos de los conceptos peirceanos de *signo* y de sus *diez clases*, así como del denominado *nonágono semiótico*, desarrollo metodológico de base lógico-semiótica peirceana (Guerri 2001, 2003).

EN LA BÚSQUEDA DE LA ARMONÍA ORIGINARIA

A lo largo del siglo XX, la retórica clásica y sus desarrollos posteriores fueron recuperados desde diferentes perspectivas, para reelaborarlos en el marco de problemáticas y objetos diferentes. En los años '50, Perelman y Tyteca (1958 [1989]) propondrán su “nueva retórica”. En este contexto de posguerra, la retórica se ofrecía como una forma razonable para lograr la adhesión de una audiencia a determinadas tesis. Dicha adhesión, según estos autores, se basaba en la atención a los *acuerdos* que podía establecer el orador con su audiencia. La persuasión consistía en un recorrido que partía de lo más aceptado por los destinatarios (los acuerdos) a lo menos aceptado (la tesis postulada). Como señala Marafioti, en relación con la propuesta de Perelman: “La argumentación supone el encuentro de pensamientos: el deseo del orador de persuadir sin imponer y una disposición por parte del auditorio de

escuchar.” (2005:99). En esta misma dirección, van Eemeren, Grootendorst y Snoeck Henkemans (2006:17) señalan que la actividad argumentativa “es una actividad verbal, social y racional que apunta a convencer a un crítico razonable de la aceptabilidad de un punto de vista” y parte siempre de una “diferencia de opinión”.

La argumentación se instala, de este modo, siempre en una situación de simetría entre los participantes. Nuestro objetivo es revisar esta visión armoniosa para restituir la búsqueda de la modificación de actitudes, hábitos o conductas a parámetros que incluyan no sólo la cooperación, sino también las relaciones de empatía y subordinación.

ARGUMENTACIÓN Y MANIPULACIÓN

El primer paso será la reincorporación de la *manipulación* como concepto más general. La manipulación es un término que en el marco de la retórica y la teoría de la argumentación está cargado de una gran cantidad de connotaciones negativas. Nos interesa en este trabajo despojar a este término de estas valoraciones –lo que no significa no postular una instancia crítica para los mecanismos que contendrá– y caracterizarla como una noción que reúne a todas las *formas en que se puede elaborar una estrategia destinada al refuerzo, la aceptación o la modificación de una determinada actitud, conducta o hábito*.

LA MANIPULACIÓN DESDE UNA PERSPECTIVA

TRIÁDICA: *CONMOVER, IMPONER, CONVENCER*

Desde una perspectiva semiótica peirceana, la manipulación puede pensarse como un signo de la interacción manipulatoria, esto significa que construye un *objeto inmediato* de la misma, a partir de un recorte de la complejidad mayor (*objeto dinámico*) que ella supone.

Aceptada la opción teórica de pensar a la manipulación como signo triádico, debemos identificar los aspectos que constituyen al signo para Peirce. La mani-

pulación admite una primera partición en *conmover* (en tanto *representamen*), *imponer* (en tanto *fundamento*) y *convencer* (en tanto *interpretante*) (Figura 1). Cada uno de estos tres aspectos del signo supone una relación diferente que establece el signo con la interacción manipulatoria. La *imposición* se relaciona con las posibilidades de apelar a las condiciones materiales, prácticas, de poder de los discursos. En términos de Magariños de Morentin (1984) y Guerri (2001; 2003), éste supone el aspecto *existencial* del signo, una relación basada en la distribución del poder y que se vale de ella para operar sobre el otro. El *convencimiento* se relaciona con las condiciones cognitivas de la interacción, los sistemas de valores, las creencias, en tanto posibilidades a las cuales recurrir con la manipulación; ésta es, como ya se ha dicho, la dimensión más legitimada en los estudios sobre la argumentación, al punto de ofrecerse como criterio de valoración ética (y no de eficacia) del resto de las formas posibles. Para los mencionados autores, este aspecto constituye la dimensión valorativa del signo. Finalmente, el *conmover* se vincula con (la posibilidad de aludir a) las pasiones, los sentimientos y el vínculo de proximidad entre los participantes de la interacción; en los términos que venimos desarrollando, la dimensión formal o de posibilidad del signo (Figura 1):



Figura 1: Primera partición del signo manipulación

La diferencia entre el *conmover* y el *convencer*, ya había sido señalada por los estudios retóricos más antiguos (Barthes 1985 [1993]), y profundizada en su

interrelación por estudios contemporáneos (Scarantino 2008). Sin embargo, la propuesta triádica, permite reconocer un aspecto ignorado por estos planteos, como es el de la imposición, desplegando toda una problemática a su alrededor. Por otra parte, a diferencia de lo sugerido por la tradición prescriptiva de la argumentación, cada una de estas formas tiene su propia eficacia en la manipulación, y la preeminencia de cada uno de los aspectos supone un énfasis en alguno de ellos, pero de ninguna manera una negación del resto. En tanto constituyentes del signo, necesitan pensarse como interactuantes y dependientes entre sí.

EL NONÁGONO SEMIÓTICO: LOS NUEVE SUB-SIGNOS DE LA MANIPULACIÓN

En una segunda instancia debemos profundizar en los aspectos constitutivos del signo manipulación y pensar a cada uno de ellos como signos, con sus propios sub-signos. Tal procedimiento es el que propone la metodología del *nonágono semiótico* (Guerri 2001, 2003), la cual se basa en la recursividad del signo peirceano para dar lugar a la posibilidad de pasar, en un primer desarrollo, de tres signos a nueve. Como recuerda Claudio Guerri, tal desarrollo de los nueve sub-signos ya estaba en el propio Peirce (CP 2.243-252), pero lo que no propuso era de un diagrama (“ícono diagramático”) para explicitar en el plano sus relaciones. En este sentido, el nonágono semiótico ofrece ese diagrama que permite desarrollar los sub-signos de un signo, explicitar sus relaciones lógicas y hacerlas visibles en su simultaneidad.

La segunda operación teórica que demanda esta metodología consiste en la identificación de los sub-signos de los correlatos del signo manipulación. Corresponde así pensar al *conmover*, al *imponer*, y al *convencer* como signos, esto es, analizables en una dimensión formal, de posibilidad (a las que consideraremos como las *formas del vínculo* que proponen¹),

existencial, de actualización (la *dimensión* de la interacción que se apela) y valorativa, de necesidad (los *valores sociales* que autorizan estas formas de la manipulación²) (Figura 2):

Forma (posibilidad)	Existencia (actualización)	Valor (necesidad o ley)
Forma del Vínculo (entre los participantes de la interacción comunicativa)	Dimensión (apelada por la manipulación)	Valores Sociales (reconocidos como movilizadores)

Figura 2: Tricotomías de los correlatos del signo manipulación. Segunda partición del signo.

Combinada con la partición anterior, el resultado es un nonágono semiótico que podría visualizarse de la siguiente manera (Figura 3):

	F Forma del Vínculo (entre los participantes de la interacción comunicativa)	E Dimensión (apelada por la manipulación)	V Valores sociales (reconocidos como movilizadores)
F Conmover	1 (F de la F) Ícono Vínculo sentimental Empatía	2 (E de la F) Ícono Dimensión Pasional	3 (V de la F) Ícono Querer / Dejar
E Imponer	4 (F de la E) Índice Vínculo de poder Subordinación	5 (E de la E) Índice Dimensión Práctica	6 (V de la E) Índice Poder / Deber
V Convencer	7 (F de la V) Símbolo Vínculo cognitivo Reconocimiento	8 (E de la V) Símbolo Dimensión Cognitiva	9 (V de la V) Símbolo Saber / Creer

Figura 3: Nonágono Semiótico del signo “manipulación”.

Presentado de este modo el signo manipulación, se explica hasta cierto punto la preeminencia dada al *convencer* en la retórica aristotélica y en desarrollos contemporáneos. Los valores sociales relativos al saber y al creer se ubican en el lugar lógico del argumento, es decir, el valor del valor que otorga coherencia a los ocho lugares restantes. Al mismo tiempo, cada una de las instancias de las tricotomías -vínculo, dimensión,

valores sociales- tienen una relación habilitante entre sí. Así, el reconocimiento, lo que en términos psicoanalíticos constituiría la “transferencia”, presupone una relación de poder entre los involucrados y, al mismo tiempo una relación de carácter empática, la cual es, como pura posibilidad, insuficiente para la realización de la manipulación. El viejo principio psicoanalítico sobre la imposibilidad del análisis de una persona cercana, se explica por esta necesidad de pasar del rol de “amigo”, al de “profesional autorizado”, con la consecuente instauración de la relación de poder, que es reconocida por el paciente y que el profesional debe “abandonar” de modo consciente.

LA FORMA DEL VÍNCULO ENTRE LOS PARTICIPANTES DE LA INTERACCIÓN

Dice Guerri: “El diagrama contempla la división de Peirce en Cualisigno, Sinsigno y Legisigno (CP 2.244), determinados por la relación del signo consigo mismo; Ícono, Índice y Símbolo (CP 2.247), determinados por la relación con su Objeto –dinámico- y Rhema, Dicsigno y Argumento (CP 2.250), por la relación con el Interpretante.” (2003:160)

En nuestra aplicación, los lugares del Cualisigno, Sinsigno y Legisigno son ocupados por el vínculo sentimental, el de poder y el cognitivo respectivamente. Suponen una relación del signo consigo mismo porque constituyen la pura posibilidad de la manipulación. Como señalamos antes, para que haya manipulación, la primera condición necesaria es la construcción de un vínculo entre los participantes de la interacción. Condición necesaria, pero no suficiente, en tanto la mera relación entre los participantes no implica la actuación de uno sobre el otro. Dicha relación puede tomar las tres formas señaladas, interdependientes entre sí.

Así, la empatía es la situación originaria de toda acción manipulatoria, supone una identificación entre el manipulador y el manipulado, este último percibido

como un ser humano sobre el que se hará necesario elaborar una acción manipuladora y no apelar a la pura fuerza o a la acción directa. Los siguientes movimientos se verán como rupturas, en tanto materializaciones, encarnaciones (“embodiment”) de ese estado idílico y, por ende, mítico, donde los sujetos se sienten parte de una misma unidad, de un todo.

La subordinación, como puede preverse, postula una relación jerárquica entre los participantes de la interacción, en la que el manipulador ocupa un lugar de superioridad sobre el manipulado. Como actualización de la relación empática, la subordinación requiere que el subordinado sea reconocido previamente (lógicamente antes) como alguien con el cual es posible establecer alguna relación de ese tipo. La subordinación es una enajenación, en el sentido la transmisión al otro de un dominio sobre algo; pero demanda previamente que dicho dominio haya sido reconocido. También es una alienación, en el sentido de distanciamiento de la identificación mítica. La empatía le otorga al otro sujeto un estatuto sobre el cual se podrá operar, y la operación primera de la manipulación es la enajenación, que redundará en una relación de subordinación entre los participantes. De este modo, el Sinsigno, la Forma del Existente, sólo es posible en tanto dispone de las posibilidades del Cualisigno, a las cuales singulariza de alguna manera³.

El reconocimiento es la ley que vuelve a la relación de subordinación como legítima. Se trata de aquella clase de relación en la que el manipulado acepta la jerarquización establecida por razones de orden social y convencional. El creyente reconoce la autoridad del sacerdote, el paciente la del médico, el alumno la del docente, etc. Sobre este signo, señala Peirce: “A Legisign is a law that is a Sign. This law is usually established by men. Every conventional sign is a legisign [but not conversely]. It is not a single object, but a general type which, it has been agreed, shall be significant.” (CP 2.246)

Para nuestro análisis esto significa que mientras la subordinación aparece como una relación entre los sujetos particulares de la interacción (manipulador / manipulado), una instanciación concreta, el reconocimiento tiene la generalidad de la ley, trasciende la jerarquización particular. Esto se hace evidente en los ejemplos que acabamos de mencionar. No aludimos a sujetos particulares, sino a roles sociales: el sacerdote, el docente, etc. En este sentido, el reconocimiento es una norma o una ley capaz de explicar diferentes vínculos de subordinación, a los cuales vuelve, por su especificidad de ley, legítimos.

LAS DIMENSIONES APELABLES EN LA MANIPULACIÓN

Ícono, Índice y Símbolo son signos determinados por la relación con su objeto. Esta tricotomía está ocupada en nuestro nonágon por las posibles *dimensiones* de la interacción a las que puede apelar la manipulación. Desde esta perspectiva, el signo manipulación se relaciona con aquellos aspectos de la interacción operantes en la actividad persuasiva (siguiendo con el uso amplio de este término).

Mientras la primera tricotomía del *vínculo* apenas establecía la posibilidad de la relación entre los involucrados, esta segunda supone ya un pasaje a la identificación de cuáles son los aspectos que habilita esa relación como susceptibles de ser apelados para movilizar al interlocutor. En Aristóteles ya estaba presente –no sin cierto escepticismo moral– la diferencia entre la apelación al *pathos* (aquí dimensión pasional, primeridad) y al *logos* (dimensión cognitiva, terceridad); lo que hace este ícono es evidenciar la dimensión faltante, así como la relación entre ellas⁴.

La *dimensión práctica* (índice) no sólo acentúa la subordinación como vínculo, sino también como limitaciones materiales para la transformación de ese vínculo: la violencia física o simbólica, los mecanismos de control y sanción social. Según Peirce (CP 2.248), el índice es un signo que denota a su objeto por la virtud de ser

realmente afectado por este objeto. Para nuestro análisis esto significa que la dimensión práctica se presenta como el componente más contextualmente dependiente de los nueve signos. Cobran de este modo relevancia las normas que regulan dicha interacción sobre las que la manipulación buscará realizarse; pero también, como veremos sobre el final, son significativos los esfuerzos por la imposición de una definición del contexto. Esta dependencia contextual hace que las condiciones presionen sobre la actividad manipuladora y sobre el manipulador, que deberá atender a la situación contextual para adaptarse a ella o tratar de modificarla (en tanto posibilidad, siempre parece disponible la opción por aludir a otro de los aspectos o redefinir las mismas condiciones prácticas). En términos de Peirce, podríamos decir que semiosis anteriores han constituido un objeto dinámico que presiona sobre el objeto inmediato construido por la estrategia manipuladora (la definición de la interacción), de modo tal que un distanciamiento abrupto puede percibirse como violento⁵ y, en algunos casos, ineficaz (imagínemos a un empleado intentando dar una orden a su jefe o a un paciente exigiendo determinado medicamento al médico; la manipulación sigue siendo posible, pero esta dimensión no aparece como la más adecuada para el subordinado). Cuando estudiemos el polo de la imposición, nos detendremos más en este punto.

Las *dimensiones pasional* (Forma) y *cognitiva* (Valor), aunque de un modo opositivo, han sido trabajadas ampliamente en los estudios retóricos y argumentativos. Aquí refieren a los aspectos de la interacción susceptibles de ser movilizados por la manipulación. La dimensión pasional, en tanto ícono, puede pensarse como el componente más aspectual o formal de la manipulación. En los planteos retóricos clásicos, solía sugerirse que el comienzo de todo discurso debía incluir aquellos recursos que lograban la buena disposición del auditorio, la llamada *captatio benevolentiae*. Esta ubicación espacial y temporal de la apelación a la di-

mensión pasional demuestra el carácter *posibilitante*⁶, pero no definitivo de esta dimensión (en tanto Forma); la *demostratio* (apelación a la dimensión cognitiva) era un momento posterior en el desarrollo del discurso, pero que requería de esta instancia previa que favorecía la actitud del auditorio para las pruebas.

Lo que aquí llamamos *dimensión cognitiva* consiste en la apelación a la “razonabilidad” disponible en la interacción, o en los participantes de la interacción. La “razonabilidad” es un concepto que le permite a Perelman incluir entre las premisas argumentales las proposiciones valorativas, que no admiten una aceptación “evidente” (como sí lo hacen las deducciones lógicas, por ejemplo). Como señala Wintgens (1993:197), “la diferencia entre las proposiciones teóricas y las prácticas se convierte en una cuestión de grado entre la aceptación necesaria y la no-necesaria, y esta diferencia se expresa en los términos ‘racional’ y ‘razonable’”. De un modo hipotético podemos sugerir que en este lugar lógico se ubicarían los modos de organización de la demostración: la deducción, la inducción y la abducción. Tal hipótesis parece sustentarse en algunos pasajes del propio Peirce a la hora de referirse al *símbolo* como clase de signo (CP 2.95 y 2.96). Al igual que mencionamos al momento de trabajar el legisigno, el símbolo supone una convención, por ende con un mayor grado de generalidad. Las formas de razonamiento o de razonabilidad se actualizan en premisas particulares, las cuales son retomadas por estas formas para orientar las conclusiones.

LOS VALORES SOCIALES QUE MOVILIZAN LA ACCIÓN

Como mencionamos antes, los valores sociales son la competencia modal (Greimas y Courtés 1979 [1990]) sobre la que pretende actuar el manipulador. El valor que se utilizará para modificar, actuar sobre ese hacer, es lo que estamos consignando en la tricotomía que denominamos *valores sociales*. Así, donde dice “querer” debe leerse *querer-hacer*, en tanto programa

propuesto por el manipulador al manipulado (hace que el manipulado *quiera* hacer).

Los valores son la condición necesaria y suficiente para la manipulación. En efecto, de poco sirve construir una relación asimétrica y apelar a normas o razones de fuerza, si tal relación y tales normas no son asumidas por el manipulado (aceptadas o temidas). En síntesis, los valores sociales modales (Valor) son aquellos que evalúan (o que la manipulación *hace* evaluar), dada una relación particular (Forma), cuáles son las dimensiones apelables en la misma (Existencia)⁷.

Los valores sociales del *querer* / *desear*⁸ constituyen categorías modales volitivas, es decir, el sujeto las experimenta como no impuestas. No deberíamos, creo yo, apresurarnos en hacer una reducción subjetivista de este lugar lógico. Los valores modales son siempre valores sociales, es decir, reconocidos socialmente como capaces de movilizar la acción.

Los valores sociales del *deber* / *poder* suponen una suerte de interiorización que ha hecho el sujeto, durante los diferentes períodos de socialización, de las normas más o menos institucionalizadas en una determinada comunidad. Es interesante en este punto señalar la diferencia en los lugares lógicos del Índice (EE) y del Dicsigno (VE). Mientras el Índice, lo que llamamos la *dimensión práctica* supone la posibilidad de apelar a normas y mecanismos de sanción social, el Dicsigno constituye la posibilidad de hacer funcionar dichas normas en el manipulado, sin necesidad de apelar a la sanción, ya que han sido 'aceptadas por él' (de hecho, la apelación a la sanción supone la ausencia de este valor en el manipulado, la imposibilidad de su recuperación en la manipulación, lo que requerirá construir otras figuras manipulatorias alternativas). En este sentido es que el manipulador no puede limitar su operación en el correlato de la imposición a la normativa contextualmente disponible en la interacción, porque puede fracasar en la aceptación o la incorporación que ha hecho el sujeto de dichas normas.

Finalmente, el nonágono semiótico de las formas de la manipulación se completa con la posibilidad de alusión a los valores que, en principio, reconocimos como del *saber* / *creer*. En tanto ocupan el lugar lógico del argumento (del signo *formas de la manipulación*), estos valores (es decir, las posibilidades de aludir a ellos) otorgan coherencia al resto de los sub-signos que hemos desarrollado hasta aquí.

Si partimos de la existencialidad, como hemos hecho en varios pasajes de este trabajo, el valor del *saber* constituye la posibilidad de aludir a todos aquellos saberes compartidos y presupuestos en una actividad manipulatoria. El tema de la presuposición, como lo señala Levinson (1983 [2000]:167), es uno de los que presenta la mayor cantidad de trabajos en el ámbito de la pragmática⁹. No nos interesa aquí sumergirnos en este tema tan complejo, sino tan sólo señalar algunos aspectos del mismo que consideramos relevantes.

En tanto terceridad del correlato del convencer, el *saber* es uno de los valores que evaluará las razones ofrecidas (o que pueden ser ofrecidas) en lo que denominamos como la dimensión cognitiva. Así, cualquier posibilidad de aludir a un argumento, esto es, de actualizar una premisa argumental que funcionará dentro de algún tipo de razonamiento persuasivo (Símbolo) se explicará y validará, en principio, por los presupuestos y los conocimientos comunes que el mismo establece. En el archireferido razonamiento silogístico de Sócrates y su mortalidad, podríamos decir que el valor del saber deberá evaluar la existencia o no de un sujeto en el mundo que se llama o se llamó Sócrates. A pesar de ser ésta su formulación más básica, ya pueden vislumbrarse algunas de las problemáticas que atañen a este valor, tales como la de la relevancia (Sperber y Wilson 1986) y la de la verosimilitud.

Desde el punto de vista formal, parece posible concebir en este lugar lógico que estamos estudiando, una instancia desde la cual se evalúan los razonamientos ofrecidos –o que pueden ser ofrecidos– en la dimen-

sión cognitiva sólo en su formalidad, lo que establecería su validez o invalidez¹⁰. Aquí, claro está, cobran relevancia todos los estudios de la lógica formal, pero no deberíamos limitarnos a ellos. En cierto modo, es posible concebir que un estudio de la audiencia revele en ella la aceptación de determinada organización de los razonamientos por sobre otra; por ejemplo, la preferencia de una lógica inductiva sobre la deductiva.

El desarrollo que hemos hecho aquí de la instancia lógica del argumento del nonágono semiótico de las formas de la manipulación, se cierra con la identificación de la terceridad constitutiva de esta instancia. Así, el argumento, el componente que puede ser puesto en relación con el correlato del *convencer* y que, a la vez, le otorga coherencia a la totalidad de los ocho sub-signos restantes, puede ser particionado en los valores modales de la *lógica* (con todos los reparos que hemos hecho, esto es, como su restricción a la validación formal o sintáctica de los argumentos, susceptible de ser aludida en la manipulación), del *saber* (estudiable en los términos de conocimiento compartido, pero también de verosimilitud de los argumentos postulados) y del *creer*. El creer puede ser considerado de un modo amplio como aquel sistema de valores a los cuales puede (y, probablemente deba) apelar el manipulador.

Los valores del creer se presentan como aquellos capaces de hacer entrar en coherencia el resto de los componentes de las formas de la manipulación. En lo inmediato, esto es, dentro de la instancia lógica del argumento, el creer es el aspecto decisivo para la validación de un argumento postulado en la dimensión cognitiva (i.e. Símbolo). En este sentido, la perspectiva ideológica, en un sentido amplio, puede presentarse como irreducible incluso a los argumentos que, desde otro punto de vista, se evaluarían como irrefutables: puede establecer criterios formales particulares (y considerar más o menos válidos los razonamientos) o poner en duda incluso la verosimilitud de los argumen-

tos (relativizar las fuentes desde la creencia, dudar de los valores de verdad postulando una concepción de lo real diferente). Con estos comentarios podemos inferir que "lo evidente" o "lo falso" son evaluaciones condicionadas por ese componente decisivo que es el sistema de valores disponibles en la audiencia. Esto no niega la posibilidad de un salto abductivo en donde ese sistema entre en crisis, por cierta incapacidad para seguir explicando lo que en términos de Thomas Kuhn podríamos llamar como las "anomalías del paradigma". Sin embargo, es difícil pensar que el camino más seguro a la manipulación sea éste, porque supone una suerte de confrontación semejante a la de la petición de principio (*petitio principii*), exigirle al manipulado un esfuerzo cognitivo demasiado costoso.

Finalmente, en lo mediato, el argumento del nonágono de las formas de la manipulación ordena la totalidad de los ocho signos restantes, lo que explicaría su relevancia dentro de los estudios de la argumentación y lo que justificaría reconocer su presencia en las formas manipulatorias de los demás correlatos, el del *convencer* y el *imponer* (o en la alusión a los componentes de estos correlatos en las figuras manipulatorias que mencionaremos a continuación).

LAS FIGURAS DE LA MANIPULACIÓN

Establecidos los nueve aspectos constitutivos del signo manipulación es posible incorporar una segunda propuesta teórica para facilitar el funcionamiento analítico del nonágono. Tal como lo señalara el propio Peirce (CP 2.254), la combinación de los nueve sub-signos permite el surgimiento de las diez clases de signos posibles. Para nuestro trabajo, esto constituye la posibilidad de dar cuenta de las formas de la manipulación más estabilizadas en nuestra cultura, caracterizar, en otras palabras, las *figuras de la manipulación* (Filinich, en prensa). A continuación presentaremos el nuevo ícono (Figura 4) que sigue la diagramación postulada por Peirce (CP 2.264)¹¹, pero por una cuestión de ex-

tensión sólo desarrollaremos aquí las figuras correspondientes al polo de la imposición, y postergaremos el resto para trabajos posteriores:

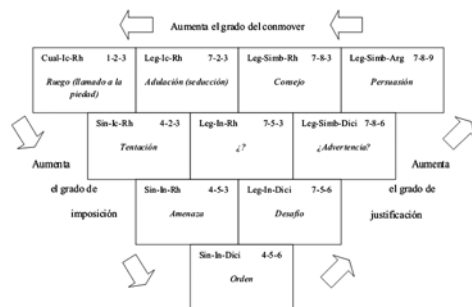


Figura 4: Las diez clases de signos peirceanos que dan cuenta de las figuras de la manipulación

LAS FIGURAS MANIPULATORIAS DEL POLO IMPOSITIVO: LA ORDEN, LA AMENAZA Y EL DESAFÍO.

Por una cuestión de espacio, no podemos desarrollar aquí un análisis extenso de las diferentes figuras de la manipulación que hemos reconocido. A pesar de esto, nos detendremos en tres de ellas, a las cuales consideramos adecuadas para la explicación del funcionamiento del icono de las diez clases de signos. Nos referimos a las figuras de la orden, la amenaza y el desafío. Las tres se ubican en el extremo perteneciente al correlato de la imposición; si partimos de la primera de éstas, la orden, la amenaza y el desafío sugieren dos desplazamientos estratégicos en las gradientes de la imposición y de la justificación, respectivamente. La reflexión sobre la particular configuración manipulativa que constituye cada una de estas figuras, así como la misma idea del posible desplazamiento que realiza el manipulador, nos permitirán desplegar líneas de lectura sobre el icono en su totalidad. Por último y antes del desarrollo, aclaremos una confusión

que la terminología puede llegar a generar. El estudio estratégico aquí postulado no atañe a los modos de realización lingüística (y/o en otra clase de códigos) de las figuras. En este sentido, la orden, por ejemplo, no debe reducirse a las formas imperativas, ya que ésta es apenas una de las opciones posibles para su realización.

LA ORDEN: LA ESTRATEGIA DE PONERSE EN REGLA.

La orden es, si se quiere, la acción o el acto exhortativo que se percibe como el menos estratégico de los que hemos identificado. En efecto, aparentemente, dar una orden consiste en una decisión más explicable por sus condiciones de producción, la asimetría, la existencia de normativas, etcétera, que por una lectura estratégica. Desde nuestro punto de vista, esta mirada nos parece restrictiva. En primer lugar, porque tal lectura sugeriría la idea de una suerte de grado cero de la acción exhortativa, a partir del cual, por diferentes procedimientos de selección y combinación, se constituirían las demás figuras manipulativas, verdaderos procedimientos estratégicos. Nuestra propuesta supone una suerte de radicalización de la lectura estratégica, de acuerdo con la cual incluso lo más esperable y regular debe ser leído como una opción considerada apropiada a los fines buscados por (o atribuidos por el analista a) el estratega.

Este último comentario introduce nuestro segundo argumento en contra de la lectura no estratégica de la orden. El mismo se basa en una cita de Pierre Bourdieu, en la que señala: "Cuando comencé mi trabajo de etnólogo, quise reaccionar contra lo que llamaba la juridicidad, es decir, contra la tendencia de los etnólogos a describir el mundo social en el lenguaje de la regla y a hacer como si se hubiera informado sobre las prácticas sociales desde que se ha enunciado la regla explícita según la cual se presume que son producidas. Así, me alegró mucho un día encontrar un texto de Weber que decía poco más o menos: "Los agentes

sociales obedecen a la regla cuando el interés en obedecerla la coloca por encima del interés en desobedecerla". Esta buena y sana fórmula materialista es interesante porque recuerda que la regla no es automáticamente por sí sola y obliga a preguntarse en qué condición una regla puede actuar." (1987 [1993]:83)

Para nosotros, esta cita de Bourdieu puede traspolarse a los análisis que ven en la orden una expresión automática de las relaciones de poder asimétricas entre los participantes. Una lectura estratégica demanda inferir cuáles son los beneficios y los costos que implica la elección de la orden por parte del estratega.

Una orden constituye una estrategia manipulativa en la cual el estratega construye una relación asimétrica con el destinatario; dicha relación demanda el esfuerzo del destinatario y también del analista por identificar cuál es la norma más o menos institucionalizada que habilita dicha relación asimétrica. La orden supone, al mismo tiempo, una cierta obediencia del destinatario a dicha norma, esto es, la aceptación de su validez y la obligación de su acatamiento¹². Aunque las semiosis o los discursos anteriores a la estrategia manipulativa constituyan un contexto dentro del cual será evaluada la estrategia (lo que hará esperable que el jefe recurra a la orden para demandar algo al empleado), también es posible pensar a la orden como una estrategia destinada desafiar la definición imperante de ese contexto. Como señala Fairclough: "...we cannot simply take the context for granted, or assume that it is transparently available to all participants, when we appeal to the role of context in text interpretation or production. We need in each case to establish what interpretation(s) of situational context participants are working with, and whether there is not a single shared interpretation. We need also to be conscious of how a more powerful participant's interpretation can be imposed on other participants." (1989 [1998]:151)

En este sentido, un alumno universitario puede orde-

narle a un docente que ofrezca una clase de consulta previa al examen, apelando a un estatuto que así lo establece. Claramente, el alumno está desafiando la autoridad del docente intentando instalar a la norma como una nueva definición del contexto que equilibra la distribución de poderes, o que incluso llega a posicionarlo por encima de éste. Lo relevante de este ejemplo es que la orden, como estrategia manipulativa, demanda en los participantes –y en el mismo analista– el esfuerzo por identificar la normativa que la habilita. La no identificación de la norma o la falta de obediencia a ella (aspecto que luego retomaremos) atenta contra la eficacia de la estrategia y demandará, en todo caso, una reelaboración de la misma.

Otra de las apreciaciones tradicionalmente asociada a la orden como acto de habla (nosotros agregaríamos "estratégico") es su carácter impositivo (Haverkate 1994:24). Esta afirmación puede ser relativizada en dos sentidos. El primero de ellos es relativo a la puesta en relación de la estrategia con los demás discursos producidos en la situación en la que se inscribe; o, como señala Norman Fairclough, con el modo en que las relaciones sociales son codificadas en los tipos de discursos (Fairclough 1989 [1998]:156). Este autor ejemplifica con lo que ocurre durante un interrogatorio policial al testigo de un delito. En este caso, señala, lo esperable es el uso de modos directos de obtener la información, con poca preocupación por realizar algún tipo de mitigación. Sin embargo, el conocimiento del tipo de discurso puede hacer que el interrogado no vea tales expresiones como impositivas, sino como propias y esperable en ese contexto y durante una actividad de ese tipo. Así, el grado de imposición con que es percibida la estrategia depende de tipo de discurso, o de la codificación que hace éste del contexto en el que la misma se produce.

Por otra parte, la orden puede ser vista como un modo de despersonalizar el acto exhortativo, al hacerlo residir sobre la norma compartida por (o impues-

ta a) la comunidad. Dicha estrategia es semejante a lo que Bourdieu llamaba "ponerse en regla", es decir, presentar la acción propia como una mera realización de la misma norma:

"El buen jugador (...) hace en cada instante lo que hay que hacer, lo que demanda y exige el juego. Esto supone una invención permanente, indispensable para adaptarse a situaciones indefinidamente variadas, nunca perfectamente idénticas. Lo que no asegura la obediencia mecánica a la regla explícita, codificada (cuando existe). Describí por ejemplo las estrategias de doble juego consistentes en ponerse en regla, en poner el derecho de su parte, *en actuar conforme a intereses mientras se aparenta obedecer a la regla.*" (Bourdieu 1987 [1993]:70; el marcado es nuestro)

De este modo, como señalaba este autor, el estratega logra "poner al grupo de su parte" (1980 [1991]:37), obtener "un beneficio simbólico suplementario, el que trae el estar, o, como se dice, el *ponerse en regla*, para rendir homenaje a la regla y a los valores del grupo." (1987 [1993]:84); lo que en nuestros términos significa que el acto exhortativo es respaldado y presentado casi como exigido por la regla, por lo que su cuestionamiento implica una oposición a la misma institucionalidad de la norma ("no soy yo, es la ley la que te castiga")¹³. Para este sociólogo francés, el grado de formalización y, por ende, de apego a la codificación, estaba vinculado con el riesgo que implicaba la práctica: "Cuanto más grande sea la situación de violencia en estado potencial, cuanto más sea necesario *imponer formas*, más la conducta libremente confiada a las improvisaciones del habitus cederá el lugar a la conducta expresamente reglada por un *ritual* metódicamente instituido, hasta codificado." (1987 [1993]:85)

Esto significa que la orden puede ser vista como una estrategia vinculada a circunstancias en las cuales hay un *riesgo* en el reconocimiento (Forma del Valor, legisigno, vínculo cognitivo entre los participantes) de la autoridad del estratega; riesgo debido a la ac-

ción particular demandada por el acto exhortativo o al momento particular del mismo. La orden, en tanto apelación a la codificación y a la normativa vigente, inscribe al acto exhortativo en la intemporalidad y la generalidad de la ley: lo que se exige (formulación impersonal deliberada) es exigible a todos y en todos los momentos que lo establece la norma.

Digamos, finalmente, que reconocer el carácter estratégico de la orden como acto exhortativo es un modo de restituir al "agente socializado" (Bourdieu 1987 [1993]:70) en el discurso como práctica social. En este sentido, la orden es menos la expresión de la norma que condiciona el accionar del sujeto (con lo que se reificarían las reglas por encima de los sujetos sociales, al estilo durkhemiano y también estructuralista), que la puesta al servicio de la misma para sus propios fines¹⁴.

LOS DESPLAZAMIENTOS: LA AMENAZA Y EL DESAFÍO

En el marco del ícono propuesto (Figura 4), la *amenaza* supone el desplazamiento estratégico en la gradiente de la imposición hacia el polo del *conmover*. Comparada con la orden, la amenaza reemplaza el valor del deber por el del querer. En este sentido, no es extraño que en los diálogos cotidianos la amenaza sea el paso siguiente a la orden. La amenaza es la reacción ante la identificación de la ausencia en el destinatario del valor del deber, es decir, del acatamiento a las relaciones de poder. Ante esto, la amenaza conserva la relación de subordinación (sinsigno), mantiene las "razones de fuerza" (índice, es decir, sigue validándose en la autoridad de la norma), pero desplaza la valoración al querer del sujeto y a su decisión de acatamiento. La ausencia de la obediencia a la norma evidenciada por el fracaso de la orden, se resuelve presentándole al manipulado la opción por aceptar o no las consecuencias de la falta de acatamiento. De este modo, mientras la orden busca su eficacia en la aceptación de la ley, la amenaza se apoya

en los mecanismos de sanción social y el temor que ellos puedan producir en los manipulados. La amenaza suele ser, en última instancia, el indicio de la crisis de autoridad que experimenta una institución o uno de sus representantes, el indicio de su incapacidad para hacer de la violencia, de las razones de fuerza, algo aceptado y acatado por los subordinados.

En la gradiente de la justificación, el *desafío* supone un abandono de la relación de subordinación para dar lugar al reconocimiento. En efecto, el desafío supone en el desafiado una valoración de la opinión del que desafía, de lo contrario no valdría la pena, digamos, recoger el guante. Quien desafía se presenta, en un principio, como un par, pero cuya opinión merece ser atendida. Así como en el boxeo, donde los contrincantes del campeón deben hacer méritos para 'estar a su altura', lo mismo ocurre aquí: el desafiante necesita que el desafiado pueda considerar a eso como un desafío y no como una mera provocación irrelevante. Como señalan algunos estudios sobre el duelo¹⁵ (Catilina y Wright, 2002), un "caballero" [gentleman] sólo consideraba a una ofensa digna de duelo (y por ende interpretable como desafío) si provenía de un par en su escala social, e ignoraba las que pudiera hacerle un sujeto "inferior" (en algunos casos, el desafiado disponía de un tiempo para consultar entre sus personas de confianza el estatuto de la agresión)¹⁶. A esto nos referimos cuando señalamos que el desafío es una figura de la manipulación que requiere de un "reconocimiento" (legisigno) por parte del desafiado.

La norma o ley (índice) que está siendo apelada en el desafío es el honor. No tanto –no en este aspecto de la clase de signo– como valor requerido en el sujeto (siempre parece posible rechazarlo), sino como norma social poseedora de sus mecanismos de sanción (el oprobio, la ignominia, incluso la violencia física¹⁷, correlativa al rechazo del desafío). Así, las normas sociales que exigían a un caballero defender su honor podían alcanzar un alto grado de codificación¹⁸.

Finalmente, el desafío, como la orden, demanda que el otro comparta la obligación por la defensa de su honor, de su imagen que está siendo amenazada (en los términos de la Teoría de la Cortesía (Brown y Levinson, 1987)) por las palabras del manipulador. En este punto, el desafío se asemeja a la orden, necesita de dicha obligación para funcionar eficazmente.

CONCLUSIONES

Si volvemos sobre las palabras de Marafioti que referimos al comienzo de este artículo, según las cuales "la argumentación supone el encuentro de pensamientos: el deseo del orador de persuadir sin imponer y una disposición por parte del auditorio de escuchar", el recorrido propuesto aquí nos permite releerlas. En un principio, podemos señalar que la opción terminológica por "manipulación" permite incorporar a la explicación el aspecto impositivo que Marafioti considera reñido con la argumentación. Esta incorporación constituye un esfuerzo por superar cierta lectura moral y prescriptiva que recorre muchos trabajos argumentativos. Como hemos intentado mostrar en este trabajo, incluso en aquellos intercambios más 'argumentados' es posible identificar una relación de poder entre los participantes, aunque ella se encuentre legitimada por el reconocimiento. En este sentido, el *ethos* clásico se multiplica según las relaciones identificadas: el manipulador puede presentarse como un par (*ethos empático*), como un superior (*ethos impositivo*) o como una *autorictas* (*ethos de reconocimiento*).

Al mismo tiempo, en el desarrollo de algunas de las figuras, hemos señalado que este abandono de la prescripción en favor de la explicación demandaba también una suerte de radicalización de la mirada estratégica. En este sentido, la formulación de Marafioti podría reelaborarse para incluir al deseo del orador, a la imposición y a la disposición del auditorio como objetos de un accionar estratégico. Así, el deseo de persuadir importa menos como propósito del discurso

que como objeto de negociación que puede ser mostrado de diferentes maneras (para hacerlo coincidir con el atribuido al manipulado, en el ruego; para presentarlo como desinteresado, en el consejo; o para hacerlo coincidir con las exigencias de la norma, en la orden; etc.). Lo mismo puede decirse acerca de la "disposición del auditorio". Como hemos señalado –y como señalaba ya la retórica clásica– la disposición no es una condición de posibilidad previa a la actividad manipuladora, sino uno de los efectos buscados. El aporte de nuestro trabajo consiste en pensar a esa disposición como una instancia formal y habilitante del hacer-hacer, que se encontrará fuertemente condicionado por las condiciones prácticas (normativas que regulan la interacción) y por la organización argumentativa que pueda disponer el manipulador.

Digamos, por último, que el nonágono semiótico del signo manipulación puede pensarse como la reconstrucción de la representación fenomenológica que se hace el manipulador de un aspecto de la interacción, el que involucra a los modos posibles de organizar los valores o las premisas argumentativas (en el sentido de Perelman (1977 [1997]) con las que buscará movilizar a sus destinatarios. Resta pensar cómo se interrelacionan estas organizaciones posibles con las premisas; en otras palabras, cuáles son valores que conmueven, cuáles los que imponen y cuáles los que convencen en la estrategia. Y, lo que es más complejo, de qué forma, si es que lo hacen, estas organizaciones, estas figuras, constriñen la selección de los mismos al momento de elaborar una estrategia manipuladora.

NOTAS

1. El tipo de relación es pensado aquí como la pura posibilidad de la manipulación. En efecto, toda actividad manipuladora supone un vínculo, un acercamiento, alguna clase de relación que arranque a los participantes de la individualidad (míticamente, en lo efectivo de otras relaciones) para inscribirlos en la interacción. Al mismo tiempo, el vínculo debe entenderse en términos propositivos, semejantes al "contrato de lectura" en Verón (1985), es decir, como la clase de nexo que *propone* el manipulador con el manipulado; así, el vínculo es un objeto más de negociación en la interacción (el jefe se presenta como amigo, el médico personal como un profesional que debe acatar y hacer cumplir normas, etc.). Desde esta perspectiva, la manipulación establece como primera condición de eficacia que el manipulado acepte asumir el rol que el manipulador le otorga en el vínculo propuesto (par, subordinado o delegador de autoridad).
2. Lo que aquí llamamos "valores sociales" puede ponerse en relación también con planteos pertenecientes a otras perspectivas de la semiótica, más precisamente de la *semiótica narrativa* de base greimasiana. Desde este punto de vista es posible analizar el acto de un sujeto en dos aspectos: el acto mismo (*hacer*) y las condiciones previas que posibilitan la acción (lo que *hace hacer*). Dichas condiciones constituyen lo que se denomina la *competencia modal* (el querer / el deber / el poder / el saber) de los sujetos (Greimas y Courtés 1979 [1990]:69), y es la instancia necesariamente apelada en la actividad manipuladora (Filinich, en prensa).
3. Recordemos que el prefijo *sin-* de *Sinsign* Peirce lo toma de las palabras *single* y *simple* (CP 2.245).
4. En verdad, el lugar del existente, de lo que aquí llamamos la dimensión práctica, es desplazado del discurso por Aristóteles. Lo práctico supone o bien la evidencia (la violencia del hecho para Peirce), o bien la acción práctica del castigo. Así, en los *Tópicos*, señala: "No se deben examinar todas las tesis, ni todos los problemas. Solamente cuando la dificultad es propuesta por personas que quieren argumentar y no cuando es un castigo que se necesita o cuando basta con abrir los ojos. Los que, por ejemplo, se plantean la cuestión de saber si debemos o no honrar a Dios y amar a los padres, *sólo necesitan una buena paliza*; y aquellos que se preguntan si la nieve es blanca o no, *no necesitan más que mirar*" (*Tópicos* 1:11, citado por Plantin 2004; el marcado es nuestro).
5. Esta es la "sutil agresividad" de la que hablaba Goffman

(1959 [2001]:23) en aquellos casos en los cuales quien pretende definir la situación de interacción tiene un status socioeconómico inferior al del otro participante. Nosotros podríamos agregar que se daría en aquellos casos donde hay una codificación social que explica la asimetría.

6. La propuesta de la instancia formal como "posibilitante" o "habilitante" ha sido desarrollada por el arquitecto Guerri en su recuperación de los planteos de Althusser (Guerri 2003:166-7). Lo que aquí llamamos la dimensión pasional constituye una actualización del vínculo de identificación planteado en el cualisigno; dicha actualización está orientada entonces por la necesidad habilitante que satisface lo pasional para la actividad manipuladora (la buena disposición *posibilita* la intervención de lo cognitivo, en Aristóteles, nosotros agregamos también de lo práctico).

7. El manipulado puede aludir que su cariño no llega a tanto (en el *conmover*), que la orden le parece un abuso de autoridad (en el *imponer*) o que el razonamiento no es válido o apropiado (en el *convencer*).

8. Hemos dejado de lado, por una cuestión de extensión una mejor sistematización triádica de estos valores, el arquitecto Claudio Guerri me ha sugerido la posibilidad de pensar al *desear* como primeridad y *querer* como terceridad. Aquí podrían retomarse los planteos lacanianos del deseo, la necesidad y la demanda, como modos de relacionarse con el objeto libidinal.

9. "...there is more literature on presupposition than on almost any other topic in pragmatics (excepting perhaps speech acts)..." (Levinson 1983 [2000]:167).

10. Cualquier libro de lógica suele señalar esta suerte de independencia de la validez del razonamiento sobre el valor de verdad de las premisas con ejemplos del tipo: "(Premisa 1) Menem es pampeano, (Premisa 2) Todos los pampeanos fueron presidentes, por lo tanto, (Conclusión) Menem fue presidente." (Comesaña 1998 [2001]:31) Para nuestro trabajo esto significaría la aceptación de los diferentes modos de evaluar (y construir) los razonamientos, sea desde el punto de vista formal (sintáctico) o desde el informacional (semántico). Queda pendiente aún el tercer modo, la terceridad dentro del argumento de las formas de la manipulación, que se puede pensar como el "decisivo", según Guerri (2003).

11. Las flechas y los comentarios que las acompañan están tomados de un desarrollo realizado por el arquitecto Claudio Guerri sobre el Diseño Gráfico.

12. La descripción se corresponde con el modo en que se compone la figura manipuladora como una de las clases de signos que hemos señalado: vínculo de poder (FE), apelación a una dimensión práctica (EE) y relación con el valor social del deber (VE).

13. Durante la crisis del 2002, se hizo célebre la expresión "dentro de la ley todo, fuera de la ley, nada", que los algunos diputados presentaban como lema en sus bancas, con una tipografía legible a las cámaras. En este caso, cualquier acción exhortativa que podía ser respaldada por la ley recibía de ella toda su fuerza y el agente se despersonaliza en un mero ejecutor. La estrategia es coherente con una situación de crisis de representatividad (pero no, aparentemente, del sistema representativo).

14. Aunque no es el espacio para su desarrollo, está claro que las sucesivas referencias a la teoría bourdiana demandan leer nuestra concepción de estrategia como atravesada por la noción de habitus y de sentido práctico, esto es, irreducible al cálculo racional o a la decisión plenamente consciente.

15. La relación entre 'duelo' y 'desafío' es referida por Chauchadis (1987:79): "La lenta penetración de duelo en el campo semántico de desafío no significa la total sinonimia de las dos palabras. Por una parte, el valor de empleo de desafío es más amplio, porque incluye el significado de "provocación al combate" que no posee duelo." En España, la palabra duelo, en el sentido aquí referido, es una adquisición tardía de mediados del siglo XVI, proveniente de Italia; durante un tiempo su grafía incluyó la doble ele ("duello").

16. Sobre esto Catilina y Wright señalan: "Under usual circumstances, a poor man could not judge the creditworthiness of a rich man, most believed, and in such a case dignifying the accusation with a response was not considered prudent. If the accuser was another gentleman, however, negotiations had to commence." (2002:www)

17. Catilina y Wright agregan que, según Morgan (1995), en algunos casos las personas presentes podían atacar físicamente a aquel que había rechazado el desafío: "If the accuser refused, the accused had to decide whether to suffer the attack on his honor and credit or to challenge the accuser to duel (Anon, 1830:75). The accuser was now on the hot plate. If he refused the challenge, he would effectively dishonor himself by tacitly admitting his accusations to be false. He would have admitted that he was a liar, a man unworthy of credit.

Sometimes the public physically attacked men who refused to duel; other times, they merely abused with words and public postings proclaiming him a LIAR, a COWARD, and a SCOUNDREL (Morgan, 1995:549-550)". Y más adelante: "According to one historian, in both America and Europe "it was political suicide to suffer an affront without challenging, or to decline a challenge" (Holland, 1997). In nations as diverse as Prussia and Mexico, avoiding a duel was, in the words of another expert, "a social death sentence" (Piccato, 1999)." (2002:www)

18. Chauchadis señala la legislación en España, antes de la prohibición realizada por los Reyes Católicos: "El jurista Castillo de Bovadilla [1597] se refiere a una práctica de las leyes del duelo plenamente admitida por el antiguo fuero de España: se trata de las reglas de las lides difundidas por el código de las *Partidas*, y que recoge, casi dos siglos más tarde, Diego de Valera en su *Tratado de los rieptos y desafíos*. Como lo subraya el mismo texto de la *Setena Partida*, la lid era una forma de justicia particularmente apreciada de los antiguos hidalgos españoles." (1987:80).

BIBLIOGRAFÍA

- BARTHES, R. *La aventura semiológica*, Paidós, Barcelona. 1985 [1993].
- BOURDIEU, P. *Cosas Dichas*, Gedisa, Barcelona. 1987 [1993].
- BOURDIEU, P. *El Sentido Práctico*, Taurus, Madrid. 1980 [1991].
- BROWN, R. y LEVINSON, S. *Politeness. Some universals in language use*. Cambridge University Press, Cambridge. 1987.
- CATILINA, E. Y WRIGHT, R. "The deadliest of Games: A Model of the Duel". Southern Economic Journal (revision under review). 2002. Mimeo disponible en <http://129.3.20.41/econ-wp/get/papers/0207/0207001.pdf>
- CHAUCHADIS, C. "Libro y Leyes del duelo en el Siglo de Oro". En *Criticón*, Nº 39, pp. 77-113. 1987.
- COMESAÑA, J. *Lógica informal. Falacias y argumentos filosóficos*, Eudeba, Buenos Aires. 1998 [2001].
- FAIRCLOUGH, N. *Language and Power*, Longman, London. 1989 [1998].
- FILINICH, M.I. *Figuras de la manipulación* (en prensa).
- GOFFMAN, E. *La presentación de la persona en la vida*

cotidiana, Amorrortu, Buenos Aires. 1959 [2001].

- GREIMAS, A. y COURTÉS, J. *Semiótica. Diccionario razonado de la teoría del lenguaje*, Gredos, Madrid. 1979 [1990].
- GUERRI, C. "Lenguajes, Diseño y Arquitectura", *CUADERNOS Nº 17*, pp. 211-250. Jujuy. 2001.
- GUERRI, C. "El nonágono semiótico: un ícono diagramático y tres niveles de iconicidad" en *deSignis* 4, pp. 157-174. Gedisa-FELS, Buenos Aires. 2003.
- LEVINSON, S. *Pragmatics*, Cambridge University Press, Cambridge. 1983 [2000].
- MAGARIÑOS DE MORENTÍN, J.A. *El mensaje publicitario*, Hachette, Buenos Aires. 1984.
- MARAFIOTI, R. *Los patrones de la argumentación: la argumentación en los clásicos y en el siglo XX*, Biblos, Buenos Aires. 2005.
- PEIRCE, Ch. S.. *The Collected Papers of Charles Sanders Peirce*. Edición electrónica que reproduce los vols. I-VI [C. Hartshorne, & P. Weiss (eds.), Cambridge: Harvard University, 1931-1935], vols. VII-VIII [A. W. Burks (ed.), Harvard University, Cambridge. 1958]. Charlottesville: Intelix Corporation. 1866-1913 [1994].
- PERELMAN, Ch. *El imperio retórico. Retórica y argumentación*, Norma, Santa Fe de Bogotá. 1977 [1997].
- PERELMAN, Ch. y Olbrechts Tyteca, C. *Tratado de la argumentación. La nueva retórica*. Madrid: Gredos. 1958 [1989].
- PLANTIN, Ch. "Pensar el debate". En *Revista Signos*, Vol. 37, no.55, pp.121-129. 2004.
- SCARANTINO, L. "Persuasion, Rhetoric and Authority". En *Diógenes*. Nº 55, pp. 22-36. 2008.
- SPERBER, D. Y WILSON, D. *La relevancia*, Visor, Madrid. 1986.
- VAN EEMEREN, F., GROOTENDORST, R. Y SNOECK HENKEMANS, F. *Argumentación. Análisis. Evaluación. Presentación*, Biblos, Buenos Aires. 2006.
- VERÓN, E. "El análisis del "Contrato de Lectura", un nuevo método para los estudios de posicionamiento de los soportes de los media" en *Les Medias: Experiences, recherches actuelles, applications*, IREP, Paris. 1985.
- WINTGENS, L. *Retórica, razonabilidad y ética. Un ensayo sobre Perelman*. Edición digital a partir de *Doxa. Cuadernos de Filosofía del Derecho*. núm. 14, pp. 195-206. Universidad de Alicante. 1993.

Registro Bibliográfico

ACEBAL, Martín Miguel

"Las figuras de la manipulación" en *La Trama de la Comunicación, Volumen 13, Anuario del Departamento de Comunicación*. Facultad de Ciencia Política y Relaciones Internacionales, Universidad Nacional de Rosario. Rosario, Argentina. UNR Editora, 2008.