

# **LAS FORMAS DE LA MANIPULACIÓN. SIMETRÍA Y ASIMETRÍA EN LAS RELACIONES ARGUMENTALES**

MARTIN ACEBAL Y NIDIA MAIDANA

*Nombre:* Martín M. Acebal, Profesor y Licenciado en Letras (n. Santa Fe, Prov. de Santa Fe, Argentina).

*E-mail:* martinacebal@gigared.com

*Nombre:* Nidia Maidana, Profesora en Letras (n. Santa Fe, Prov. de Santa Fe, Argentina, 1964).

*E-mail:* nidiamaidana@gigared.com

*Dirección:* Facultad de Arquitectura, Diseño y Urbanismo, Universidad Nacional del Litoral, Ruta 168 Paraje “El pozo”, (3000) Santa Fe, Argentina.

*Áreas de interés:* Semiótica, Comunicación, Análisis del Discurso, Argumentación.

**Resumen:** *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.*

## **1 ARGUMENTACION Y MANIPULACION**

Este trabajo se enmarca en el proyecto CAI + D 2005, dirigido por las profesoras Isabel Molinas y Nidia Maidana. Dicho proyecto se propone revisar la concepción restringida de la retórica (Genete, 1970) que ha perdurado en el siglo XX, especialmente en el análisis de las piezas visuales, limitada al reconocimiento de operaciones y figuras (quizá con la necesaria excepción de los trabajos del Grupo  $\mu$  (1992)).

A lo largo del siglo XX, la retórica clásica y sus desarrollos posteriores fueron recuperados desde diferentes perspectivas. Perelman y Tyteca (1958) propusieron su “nueva retórica”

La argumentación se instala, así, en una situación de simetría entre los participantes. Esta forma de concebirla manifiesta algo presente en los planteos clásicos y en desarrollos contemporáneos: la persuasión en una situación de cooperación y armonía, en donde las diferencias de opinión (van Eemeren, Grootendorst, Snoeck Henkemans 2006) pueden resolverse por medio de una “discusión razonable”.

Nuestro objetivo es revisar este planteo armonioso para restituir la búsqueda de la modificación de las concepciones, conductas y hábitos a parámetros que incluyan no sólo la cooperación, sino también las relaciones de empatía y subordinación. Lo primero será la incorporación del término *manipulación* como concepto paraguas, capaz de contener las diferentes formas de modificar las actitudes señaladas antes. Para precisar esta noción e identificar sus aspectos constitutivos nos valdremos de una metodología desarrollada en el ámbito de la semiótica, el denominado *nonágono semiótico* (Guerri 2003). Dicha metodología nos permitirá incorporar los diversos aspectos constituyentes de la manipulación, así como sus relaciones lógicas, para luego habilitarnos a la descripción de las diferentes clases de manipulación que surgen de la combinatoria.

Podemos caracterizar a la manipulación 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. Desde una perspectiva semiótica peirceana la “manipulación” es un signo triádico susceptible de ser analizado en las tres dimensiones que configuran el signo para Peirce: el *conmover* (en tanto *representamen*), el *imponer* (en tanto *fundamento*) y el *convencer* (en tanto *interpretante*). Cada uno de estos tres aspectos del signo manipulación supone una relación diferente entre los participantes de la interacción manipulatoria. Así, la manipulación es un signo que cuando se relaciona con las condiciones pragmáticas, de poder de la interacción semiótica, da lugar a la imposición. En términos de Magariños de Morentin (1984) y Guerri (2001), 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. En tanto se relaciona con las condiciones cognitivas de la interacción, los sistemas de valores, las creencias, la manipulación da lugar al *convencimiento*; ésta es la dimensión que suele ofrecerse como criterio de valoración ética -y no de eficacia- del resto de las formas posibles. Para los mencionados autores, este aspecto constituiría la dimensión valorativa del signo. Finalmente, cuando la manipulación se vincula con las pasiones y los sentimientos, estamos ante la búsqueda del *conmover*, esto es, en los términos que venimos desarrollando, la dimensión *formal* o de *posibilidad* del signo. 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, que sigue operando por su interdependencia inherente.

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 subaspectos. Esto es lo que propone el *nonágono semiótico*, el cual se basa en la recursividad del signo peirceano para permitir pasar, en un primer desarrollo, de tres signos a nueve. El nonágono semiótico, “ícono diagramático”, explicita en el plano las relaciones entre estos nueve subsignos. Para nuestro caso, esta metodología nos ayuda a profundizar en estas tres primeras dimensiones. Corresponde así pensar al *conmover*, al *imponer* y

al convencer como signos, esto es, analizables en una dimensión formal (el tipo de vínculo que proponen), existencial (la dimensión a la que se apela) y valorativa (los valores sociales que autorizan estas formas de la manipulación). El resultado podría visualizarse de la siguiente manera (Figura 1):

	F Vínculo (entre los participantes de la interacción comunicativa)	E Dimensión (apelada por la manipulación)	V Valores sociales (reconocidos como movilizadores)
F Comover	Vínculo sentimental Empatía	Dimensión Pasional	Querer / Desear
E Imponer	Vínculo de poder Subordinación	Dimensión Pragmática	Poder / Deber
V Convencer	Vínculo cognitivo Reconocimiento	Dimensión Cognitiva	Saber / Creer

Figura 1: *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 *dimensión* alude a aquel aspecto que será apelado por la manipulación. En Aristóteles ya estaba presente la diferencia entre la apelación al *pathos* y al *logos*; lo que hace este ícono es evidenciar la dimensión faltante, así como la relación entre ellas. En la dimensión pragmática no sólo se 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.

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 (1974), la combinación de los nueve subsignos 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, las figuras de la manipulación (Filinich, en prensa). El nuevo ícono diagramático –esta vez propuesto por Peirce– puede representarse de la siguiente manera (Figura 2):

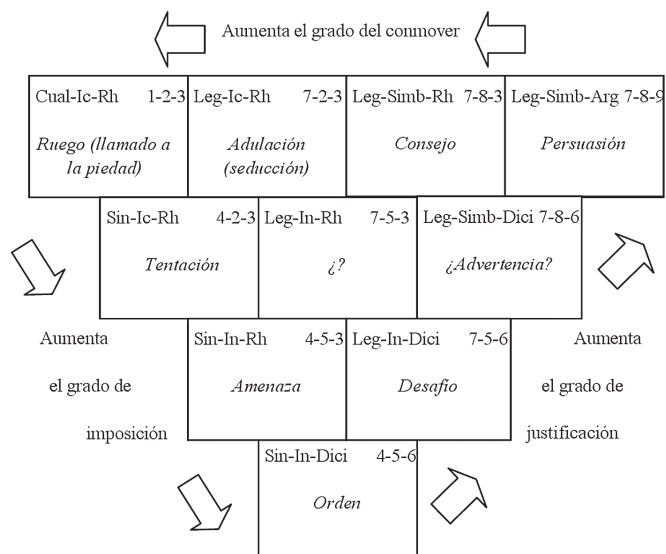


Figura 2: Las figuras de la manipulación según los diez signos peirceanos.

## Referencias

- Genete, G. ([1970] 1974) "La retórica restringida" en Investigaciones retóricas II. Buenos Aires: Tiempo contemporáneo.
- Grupo  $\mu$  (1992) *Tratado del signo visual*. Madrid: Cátedra, 1993.
- Perelman, Ch. y Olbrechts, T. (1958) *Tratado de la argumentación. La nueva retórica*. Madrid: Gredos, 1989.
- Van Eemeren, F., Grootendorst, R. y Snoeck Henkemans, F. (2006) *Argumentación. Análisis. Evaluación. Presentación*. Buenos Aires: Biblos.
- Guerri, C. (2003) "El nonágono semiótico: un ícono diagramático y tres niveles de iconicidad" en *deSignis* 4, pp. 157-174. Buenos Aires: Gedisa.
- Ricoeur, P. (1975) *La metáfora viva*. Madrid: Ed. Crisandad-Ed. Trotta, 2001.
- Magariños de Morentín, J. A. (1984) *El mensaje publicitario*. Buenos Aires: Hachette.
- Peirce, C. S. (1974) *La ciencia de la semiótica*. Buenos Aires: Nueva Visión.
- Filinich, M. I. (en prensa) *Figuras de la manipulación*.