

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

MARTIN ACEBAL

[martinacebal@gigared.com](mailto:martinacebal@gigared.com); [maracebal@yahoo.com.ar](mailto:maracebal@yahoo.com.ar)

NIDIA MAIDANA

[nidiamaidana@gigared.com](mailto:nidiamaidana@gigared.com)

Facultad de Arquitectura, Diseño y Urbanismo, Universidad Nacional del Litoral, Ruta 168 Paraje "El pozo", (3000) Santa Fe, Argentina.

**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 sgnicos constitutivos de la manipulación.*

### Introducción

Este trabajo se enmarca dentro del proyecto de investigación denominado "Estética e ideología en el campo de los estudios retóricos. Aportes para la producción e interpretación de comunicaciones visuales desde una relectura lógico-semiótica de las taxonomías", dirigido por las profesoras Isabel Molinas y Nidia Maidana, de la Facultad de Arquitectura, Diseño y Urbanismo de la Universidad Nacional del Litoral. El objetivo es, en un principio, revisar brevemente el modo en que la tradición retórica y la más moderna teoría de la argumentación, ha considerado a las condiciones de posibilidad de la actividad persuasiva. En este sentido 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 trata, en última instancia, de

hacer evidentes las limitaciones que esta concepción de la persuasión ha impuesto al aparato descriptivo explicativo de la actividad manipuladora 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 (Guerra 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 Tyché (1958 [1989]) propondrán su “nueva retórica” como una reacción frente a la resolución violenta de los conflictos que habían evidenciado las dos grandes guerras. 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 se lograba así por medio de un reconocimiento de las *verdades*, los *hechos* y los *valores* aceptados por los destinatarios del discurso persuasivo. Como señala Marafioti, en relación con la propuesta de Perelman: “La argumentación supone el encuentro de pensamiento: 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”.

En estos planteos, la argumentación se instala 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 incorporación del término *manipulación* como concepto paraguas. 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 la manipulación 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 es 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 manipulación admite una primera partición en *conmover* (en tanto *representamen*), *imponer* (en tanto *fundamento*) y *convencer* (en tanto *interpretante*) (Figura 3). 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: Primera partición del signo manipulación

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 proponen<sup>1</sup>), existencial, de actualización (la *dimensión* de la interacción que se apela) y valorativa, de necesidad (los *valores sociales* que autorizan estas formas de la manipulación<sup>2</sup>) (Figura 2).

<b>Forma</b> (posibilidad)	<b>Existencia</b> (actualización)	<b>Valor</b> (necesidad o ley)
<i>Forma del Vínculo</i>  (entre los participantes de la interacción comunicativa)	<i>Dimensión</i>  (apelada por la manipulación)	<i>Valores Sociales</i>  (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):

<sup>1</sup> El tipo de relación es pensado aquí como la pura posibilidad de la manipulación. En efecto, toda actividad manipulatoria 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).

<sup>2</sup> 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 manipulatoria (Filinich, en prensa).

	<b>F</b> <i>Forma del Vínculo (entre los participantes de la interacción comunicativa)</i>	<b>E</b> <i>Dimensión (apelada por la manipulación)</i>	<b>V</b> <i>Valores sociales (reconocidos como movilizadores)</i>
<b>F</b> <i>Convolver</i>	(F de la F) 1 <i>Cualisigno</i>  Vínculo sentimental <i>Empatía</i>	(E de la F) 2 <i>Ícono</i>  Dimensión Pasional	(V de la F) 3 <i>Rhema</i>  Querer / Desear
<b>E</b> <i>Imponer</i>	(F de la E) 4 <i>Sinsigno</i>  Vínculo de poder <i>Subordinación</i>	(E de la E) 5 <i>Índice</i>  Dimensión Práctica	(V de la E) 6 <i>Dicisigno</i>  Poder / Deber
<b>V</b> <i>Convencer</i>	(F del V) 7 <i>Legisigno</i>  Vínculo cognitivo <i>Reconocimiento</i>	(E de la V) 8 <i>Símbolo</i>  Dimensión Cognitiva	(V de la V) 9 <i>Argumento</i>  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, Dicisigno 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 manipuladora, 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 manera<sup>3</sup>.

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 aludíamos a sujetos particulares, sino a roles sociales: el sacerdote, el

---

<sup>3</sup> Recordemos que el prefijo *sin-* de *Sinsign* Peirce lo toma de las palabras *single* y *simple* (CP 2.245).

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 nonágono 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 ellas<sup>4</sup>.

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. Usamos aquí un uso restringido del concepto de contexto, como las coordenadas más o menos concretas de la interacción. Cobran de este modo relevancia las normas que regulan dicha interacción sobre las que la manipulación buscará realizarse. 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). 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 violento<sup>5</sup> y, en algunos

---

<sup>4</sup> 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* I:11, citado por Plantin 2004; el marcado es nuestro).

<sup>5</sup> 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

casos, ineficaz (imaginemos 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).

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 dimensión pasional demuestra el carácter *posibilitante*<sup>6</sup>, pero no definitivo de esta dimensión (en tanto Forma); la *demonstratio* (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 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*

---

inferior al del otro participante. Nosotros podríamos agregar que se daría en aquellos casos donde hay una codificación social que explica la asimetría.

<sup>6</sup> 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).



*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. Esto se hace evidente, aunque con esto adelantemos algo de lo que vendrá, en la relación que se da entre la orden y la amenaza, como figuras manipulatorias. La *orden* es eficaz si logra instaurar en el otro el valor modal del *deber* (deber-hacer). Ante la ausencia de este valor, el manipulador suele recurrir a la *amenaza*, en la cual es el valor del querer el que se requiere como decisivo (*querer* asumir o no asumir las consecuencias de la violación de la norma). La amenaza traslada al manipulado la decisión sobre si acatar o no; es como una orden evaluada desde la voluntad, y no desde el acatamiento inmediato (obediencia). 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)<sup>7</sup>.

Los valores sociales del *querer* / *desear*<sup>8</sup> 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 (‘razones de fuerza’), 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, como la *amenaza*). 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.

---

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

<sup>8</sup> 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.

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 manipulativa. 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 pragmática<sup>9</sup>. 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 de la lógica 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 dimensión cognitiva sólo desde su punto de vista formal, lo que establecería su validez o invalidez<sup>10</sup>. Aquí, claro está, cobran relevancia todos los estudios acerca 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

---

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

<sup>10</sup> 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).

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 irreductible 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 argumentos (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 *convolver* 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). Por una cuestión de extensión, nos

limitaremos a presentar el nuevo ícono (Figura 6), que sigue la diagramación postulada por Peirce (CP 2.264)<sup>11</sup>, y a postergar su explicación para trabajos posteriores:

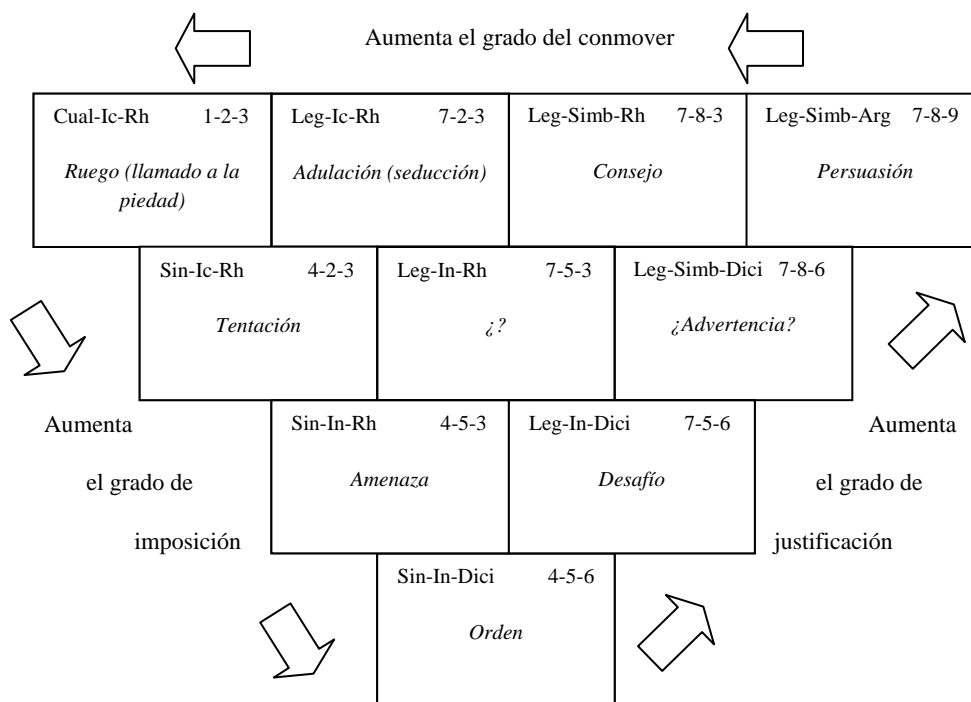


Figura 6: Las diez clases de signos peirceanos que dan cuenta de las figuras de la manipulación.

### Conclusiones

La utilización del nonágono semiótico en el estudio de los mecanismos estratégicos de los discursos para lograr la modificación de actitudes, hábitos o disposiciones nos permite sacar algunas conclusiones.

La primera de ellas está en relación con el alcance de la modelización propuesta. En este sentido, en tanto forma parte del componente argumental, las formas y las figuras de la manipulación podrían, en principio, reconocerse en diferentes tipos de productos semióticos, tales como lingüísticos, visuales o mixtos; es decir que podrían realizarse en diferentes códigos. Esto no pretende negar que gran parte de los marcos teóricos y las categorías utilizadas fueron pensadas para el estudio de discursos verbales.

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

En segundo lugar, es necesario señalar que las diferentes formas de la manipulación presentadas no constituyen un conjunto discreto, sino más bien formas estereotípicas que suelen, en la mayoría de los casos, combinarse entre sí. Al mismo tiempo, las figuras deberían poder precisarse aún más con un mayor desarrollo de los sub-signos que hemos reconocido aquí. Como mencionamos, el *Dicisigno* de las formas de la manipulación, por ejemplo, permite una partición en un *poder / tener que / deber*. Una figura que está constituida por este componente puede diversificarse según obtenga su validación en cada uno de los tres valores (hacer porque se *puede* hacer; hacer porque se *tiene que* hacer [en el sentido de hábito cultural y tradicional]; y hacer porque se *debe* hacer).

### Referencias Bibliográficas

- Comesaña, J. (1998 [2001]) *Lógica informal. Falacias y argumentos filosóficos*. Buenos Aires: Eudeba.
- Filinich, M.I. (en prensa) *Figuras de la manipulación*.
- Goffman, E. (1959 [2001]) *La presentación de la persona en la vida cotidiana*. Buenos Aires: Amorrortu.
- Greimas, A. y Courtés, J. (1979 [1990]) *Semiótica. Diccionario razonado de la teoría del lenguaje*. Madrid: Gredos.
- Guerri, C. (2001) “Lenguajes, Diseño y Arquitectura”, *CUADERNOS N° 17*, pp. 211-250. Jujuy.
- Guerri, C. (2003) “El nonágono semiótico: un ícono diagramático y tres niveles de iconicidad” en *deSignis* 4, pp 157-174. Buenos Aires: Gedisa-FELS.
- Levinson, S. (1983 [2000]) *Pragmatics*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Magariños de Morentín, J.A. (1984) *El mensaje publicitario*. Buenos Aires: Hachette.
- Marafioti, R. (2005) *Los patrones de la argumentación: la argumentación en los clásicos y en el siglo XX*. Buenos Aires: Biblos.
- Peirce, Ch. S. (1866-1913 [1994]). *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.), Cambridge: Harvard University, 1958]. Charlottesville: Intelix Corporation.
- Perelman, Ch. (1977 [1997]) *El imperio retórico. Retórica y argumentación*. Santa Fe de Bogotá: Norma.
- Perelman, Ch. y Olbrechts Tyteca, (1958 [1989]) *Tratado de la argumentación. La nueva retórica*. Madrid: Gredos.
- Plantin, Ch. (2004) “Pensar el debate”. *Rev. signos*, vol.37, no.55, p.121-129.  
Disponibile en  
[http://www.scielo.cl/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S0718-09342004005500010&lng=es&nrm=iso](http://www.scielo.cl/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0718-09342004005500010&lng=es&nrm=iso).
- Sperber, D. y Wilson, D. (1986). *La relevancia*. Madrid: Visor.

- van Eemeren, F., Grootendorst, R. y Snoeck Henkemans, F. (2006) *Argumentación. Análisis. Evaluación. Presentación*. Buenos Aires: Biblos.
- Verón, E. (1985) “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*. Paris: IREP.
- Wintgens, L. (1993) *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.