

Los tres aspectos de la manipulación y sus figuras derivadas

Martín M. Acebal

Introducción

El presente trabajo consiste en una aplicación de categorías peirceanas y de reelaboraciones posteriores de las mismas para el estudio de la actividad persuasiva en los discursos. El objetivo principal es revisar la mirada sesgada con que la tradición argumentativa ha abordado los mecanismos de que se valen los discursos para lograr la adhesión de sus destinatarios. Como veremos, el aporte más relevante que permite el concepto de signo peirceano es el de poder hacer evidentes o, mejor, visibles aquellos aspectos constitutivos del proceso argumentativo o persuasivo que la mirada prescriptiva de este proceso ha ignorado.

Las vertientes del estudio de la argumentación:

Durante el siglo XX, el estudio de la argumentación se constituyó en un objeto de disputa para diferentes perspectivas teóricas. Con la crisis de la retórica clásica (Barthes 1985 [1993]) y el advenimiento del neopositivismo, la argumentación se transformó en un ámbito dominado por la lógica formal e informal, desde las cuales parecía posible establecer criterios de validación para los argumentos, así como impugnar razonamientos bajo el anatema de la falacia. A finales de los años 50, los trabajos de Perelman y Olbrecht-Tytecha (1958 [1989]) constituyeron un esfuerzo por devolver a la argumentación su carácter social y cultural y su capacidad para mediar en conflictos sociales, que, de otro modo, podrían derivar en acciones violentas. Una parte de esta propuesta consistió en poner en evidencia las limitaciones de los planteos formalistas de la argumentación, así como el rol de la opinión compartida y del consenso como sustrato de la actividad persuasiva. Esto último implicó recuperar, entonces, algunas ideas que la retórica ya había señalado: la posibilidad de lograr la adhesión a partir premisas aceptadas por la comunidad o, en los términos de Perelman, por el “auditorio. Esta puesta en valor de la retórica se cristaliza en el título mismo de la obra paradigmática de este autor: “Tratado de la Argumentación. La nueva retórica”.

Más allá de lo significativo de este cambio de paradigma, aún seguiría vigente en Perelman su preocupación por el carácter razonado y no impuesto que tenía el proceso argumentativo. En este sentido, tomar como punto de partida a los “acuerdos”, a los valores compartidos por la comunidad constituía una nueva forma de presentar a la persuasión como una actividad cooperativa, no violenta. Como lo resume Marafioti, Perelman supone que la argumentación es “el encuentro de pensamientos: el deseo del orador de persuadir sin imponer y una disposición por parte del auditorio de escuchar.” (2005:99).

Nuestro interés aquí será revisar la noción misma de argumentación y de cooperación entre los participantes de la interacción, para hacer evidentes aquellos otros factores involucrados en la misma, a los cuales es necesario involucrar en el fenómeno persuasivo. Los conceptos de la semiótica peirceana permitirán ver el carácter fragmentado de los planteos referidos, así como la necesidad de incorporar otros elementos para aproximación al complejo fenómeno de la semiosis argumentativa.

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 despojarlo de estas valoraciones –lo que no significa no postular una instancia crítica para los mecanismos que contendrá– y caracterizarlo 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 la perspectiva de la 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. De esta postulación se derivan algunas consecuencias relevantes. La primera de ellas, la más obvia, si se quiere, es que el estudio de la manipulación como signo permite avanzar en el conocimiento que podamos tener de la interacción manipulatoria en general y de las interacciones concretas en particular; la segunda es que la construcción de un objeto inmediato de la interacción constituye una acción parcial e ideológica, que demanda, por ende, siempre una lectura estratégica, dicha definición recortará del fenómeno más general aquellos aspectos convenientes a los fines perseguidos por la práctica discursiva; la tercera, puramente operativa, sugiere que la noción peirceana de signo triádico y recurrente constituye una herramienta teórica válida para nuestro estudio.

Aceptada la opción teórica de pensar a la manipulación como signo triádico, debemos identificar los aspectos que constituyen al signo para Peirce. Previos estudios pueden ayudarnos en este punto, así la manipulación admite una primera partición tres correlatos: el de *conmover* (en tanto *representamen*), el de imponer *imponer* (en tanto *fundamento*) y el de *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 compartidos, 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 constituiría la dimensión valorativa del signo. Finalmente, el *conmover* se vincula con (la posibilidad de aludir a) las pasiones, los sentimientos o, como veremos más adelante, las cualidades que comparten entre sí y que pueden ser apeladas para construir un vínculo de proximidad entre los participantes de la interacción; en los términos que venimos desarrollando, la dimensión formal (en tanto apelación a cualidades) 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. En este sentido, el *conmover*, en tanto Primeridad (CP 1.543) constituye la instancia de *posibilidad* del signo. La retórica clásica ya señalaba la necesidad de comenzar un discurso con el recurso denominado *captatio benevolentiae*, el cual permitía una buena predisposición de los destinatarios para el despliegue de la demostración; como posibilidad, una apelación de este tipo necesitará actualizarse en una particular organización de las relaciones entre los participantes, sin la cual la predisposición difícilmente se transforme en adhesión.

Las tricotomías de las formas de la manipulación: el pasaje de tres signos a nueve.

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. Como señala la propuesta de Peirce, los signos son divisibles en tres tricotomías (CP 2.243), lo que permite una mayor exhaustividad en la caracterización de los sub-signos involucrados en la semiosis analizada. A partir de este postulado y sobre una idea esbozada por Magariños de Morentin (1984) es que Claudio Guerri desarrolló la metodología denominada *nonágono semiótico* (Guerri 2000, 2003), la cual se basa en la recursividad del signo referida y en su posibilidad de pasar, en un primer desarrollo, de tres signos a nueve. El nonágono es un diagrama (“ícono diagramático”) que permite explicitar en el plano las relaciones internas entre los sub-signos constitutivos de las tres tricotomías, además de habilitar lecturas variadas a partir de su disposición en un cuadro de doble entrada.

Una vez identificados los correlatos del signo analizado, esta metodología demanda el abordaje de cada una de ellos como un signo. 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 a la que se alude) y valorativa, de necesidad (los *valores sociales* que autorizan estas formas de la manipulación) (Figura 2).

¹ El tipo de relación es pensado aquí como el aspecto posibilitante de la manipulación. En efecto, desde un punto de vista interaccional, 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).

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

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

Al ser recuperadas como las categorías generales de las tricotomías, y al combinarse con los correlatos primeros, el resultado es un nonágono semiótico como el siguiente (Figura 3):

	F <i>Forma del Vínculo</i> (entre los participantes de la interacción comunicativa)	E <i>Dimensión</i> (aludida por la manipulación)	V <i>Valores sociales</i> (reconocidos como movilizadores)
F <i>Conmover</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
E <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
V <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”.

Primera tricotomía del signo formas de la manipulación: *empatía, subordinación y reconocimiento.*

Al aludir a la primera tricotomía del signo, Peirce menciona: “first, according as the sign in itself is a mere quality, is an actual existent, or is a general law”. Y más adelante: “According to the first division, a Sign may be termed a *Qualisign*, a *Sinsign*, or a *Legisign*” (CP 2.244).

En nuestra aplicación, los lugares del *Cualisigno*, *Sinsigno* y *Legisigno* son ocupados por la *empatía*, la *subordinación* y el *reconocimiento*, 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.

En las formas de la manipulación, la cualidad que interesa es la que habilita la reunión entre las personas en un mismo grupo; la cualidad que tienen en común los participantes de la interacción; esa cualidad es, en la mayoría de los casos, el resultado de un proceso de abstracción de relaciones concretas; así, padres e hijos poseen la cualidad de ser de una misma familia; docente y alumno pertenecen a la comunidad educativa o académica. De un modo muy general, la empatía sugiere la idea de cualidades comunes entre el manipulador y el manipulado, algo semejante a lo que Pierre Bourdieu llamaba “consenso en el disenso”, una suerte de sustrato que los unifica y que justifica la misma manipulación y no la acción directa.

Comparada con la empatía, la subordinación se verá como una ruptura, en tanto materializaciones, singularización 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 señala Peirce: "It [Sinsign] can only be so through its qualities; so that it involves a qualisign, or rather, several qualisigns" (CP 2.245). En este sentido, en tanto actualización de la relación empática, la subordinación requiere que el subordinado sea *cualificado* previamente (lógicamente antes) como alguien que posee rasgos comunes con quien se ubica en una posición superior.

El *reconocimiento*, en tanto Legisigno es la ley (CP 2.246) 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. La no aceptación del Legisigno por parte del destinatario de la manipulación deriva en la percepción de la arbitrariedad, en el sentido de parcialidad de la relación propuesta, y, por ende, en una violencia física o simbólica para sostener la relación, es decir, una acentuación de las singularidades establecidas en el Sinsigno.

Segunda tricotomía: las dimensiones aludidas en la manipulación

Ícono, Índice y Símbolo son signos que constituyen la segunda tricotomía (CP 2.247), los cuales se encuentran 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 aludir la manipulación.

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 la *Retórica* de Aristóteles ya estaba presente 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 ellas².

La *dimensión pasional*, en tanto Ícono, supone una actualización de las posibilidades desplegadas en el Cualisigno. Así, podríamos decir que esta dimensión denota a la interacción manipuladora en virtud de aludir a ciertas características que forman parte de las posibilidades desplegadas en el Cualisigno: la alusión a cierta o a ciertas características que comparten los involucrados en la manipulación por el hecho de mantener esa relación empática. Si volvemos a nuestro ejemplo anterior, ya no se trata sólo de la alusión a la pertenencia a la comunidad educativa o académica, sino a cierta característica que esta pertenencia implica y que puede ser apelada con fines manipulatorios, esto es, para modificar o reforzar hábitos o conductas. Lo anterior sugiere que la caracterización que realice el signo de la relación empática configurará un primer condicionamiento de las características aludibles en el Ícono.

La *dimensión práctica* (Índice) no sólo actualiza la subordinación como vínculo, sino también como limitaciones materiales para la transformación de ese vínculo: la violencia física

² 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).

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. Sea que hagamos un uso restringido del concepto de contexto, relativo a las condiciones concretas de la interacción, o uno más amplio, en esta instancia cobran relevancia las normas que regulan la situación en la 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, fundamentalmente por medio de una redefinición de la misma. 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 violento³ y, en algunos 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).

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 abducción, la inducción y la deducción⁴. 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.

Tercera tricotomía: los valores sociales que movilizan la acción.

En tanto forman parte de la tercera tricotomía (CP 2.250), el Rhema, el Dicisigno y el Argumento constituyen los lugares lógicos que completan las instancias desplegadas por los diferentes correlatos del *conmover*, el *imponer* y el *convencer*. 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; del mismo modo, la alusión características pasionales o comunitarias en el ícono no construyen eficacia si no son asumidas como tales por los valores del destinatario. El valor constituye así lo que en otros contextos teóricos (Greimas y Courtés 1979 [1990]:69) se denomina *competencia modal*, en tanto capacidad presenta en el destinatario que lo habilita a realizar una determinada performance; los rasgos aludidos por la tricotomía conformada por el Ícono, el Índice y el Símbolo, demandan la efectiva movilización de estos valores para que los correlatos posean alguna eficacia⁵.

³ 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.

⁴ 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).

⁵ La eficacia manipuladora es, claro está, un proceso semiótico que trasciende su proyectación estratégica (aspecto que estamos analizando aquí), demanda considerar las efectivas respuestas del destinatario y su contrastación con los

Los valores sociales del *querer / desear* constituyen categorías modales volitivas, es decir, el sujeto las experimenta como no impuestas. En tanto Rhema (VF), suponen una valoración de las características o las cualidades seleccionadas en el Ícono y, en última instancia, un criterio para su selección.

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 Dicisigno (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 Dicisigno 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 manipulativas 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.

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 (VV) (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. En este sentido, no sólo son el criterio de selección y evaluación de los razonamientos propuestos en el Símbolo (EV) sino de la totalidad de las decisiones (en tanto actualizaciones de la segunda tricotomía en relación con las posibilidades de la primera) que despliega la particular concepción de la situación interaccional que permite la totalidad del nonágono.

Las diez clases de signos: las figuras de la manipulación.

Como hemos visto en este desarrollo, la recuperación de la noción de signo peirceana y de sus primeros tres correlatos, junto con la combinación de las tres tricotomías nos permitió hacer un despliegue de los aspectos involucrados en una caracterización semiótica de la interacción manipulativa. A su vez, incorporamos a esta formulación original de Peirce una nueva terminología, como la propuesta por Magariños de Morentin (Forma, Existencia y Valor), la cual acentúa las continuidades lógicas entre los correlatos y las tricotomías. Finalmente ofrecimos una representación visual de estas categorías por medio de un cuadro de doble entrada (desarrollado por Guerri a partir de una idea de Magariños de Morentin) denominado *nonágono semiótico*, el cual permite superar la mera enumeración de las categorías peirceanas por medio de su disposición en el plano, lo que facilita identificar las interrelaciones entre ellas y habilita recorridos de lectura diferentes.

En este último apartado nos limitaremos a presentar una propuesta derivada del planteo anterior, y relegaremos a otra instancia su desarrollo exhaustivo. Nos interesa pensar aquí la posibilidad de combinar la caracterización que hemos hecho del signo de las formas de la manipulación con la propuesta peirceana de las diez clases de signos (CP 2.254).

Como es sabido, la combinación de los nueve sub-signos asociados a las tres tricotomías admiten combinaciones que trascienden la establecida por los correlatos, dichas combinaciones

finés persuasivos buscados. Aun así, el conocimiento sobre la interacción manipulativa que permite la noción de signo ayuda a establecer las probabilidades de éxito o, en algunos casos, explicar el fracaso.

son las que hacen identificables las diez clases de signos. Para nuestro objeto de estudio, estas nuevas combinaciones permiten dar cuenta algunas de las formas más relativamente estables de la manipulación, muchas de las cuales no se limitan a la lectura ofrecida por los tres correlatos. El carácter relativamente estable y el hecho de ser una lectura que acentúa un particular recorrido entre los sub-signos es lo que nos lleva a preferir el término *figura de la manipulación*. La expresión ya está presente en Fillinich (en prensa), aunque inscrita en un marco teórico diferente.

Como mencionamos, nos limitaremos a presentar esta propuesta y postergaremos su desarrollo. Como lo hicimos a través del nonágono semiótico, aquí también podremos ofrecer una representación visual de las categorías y de su interrelación, esta vez recuperando una diagramación postulada por el propio Peirce (CP 2.264) (Figura 4):

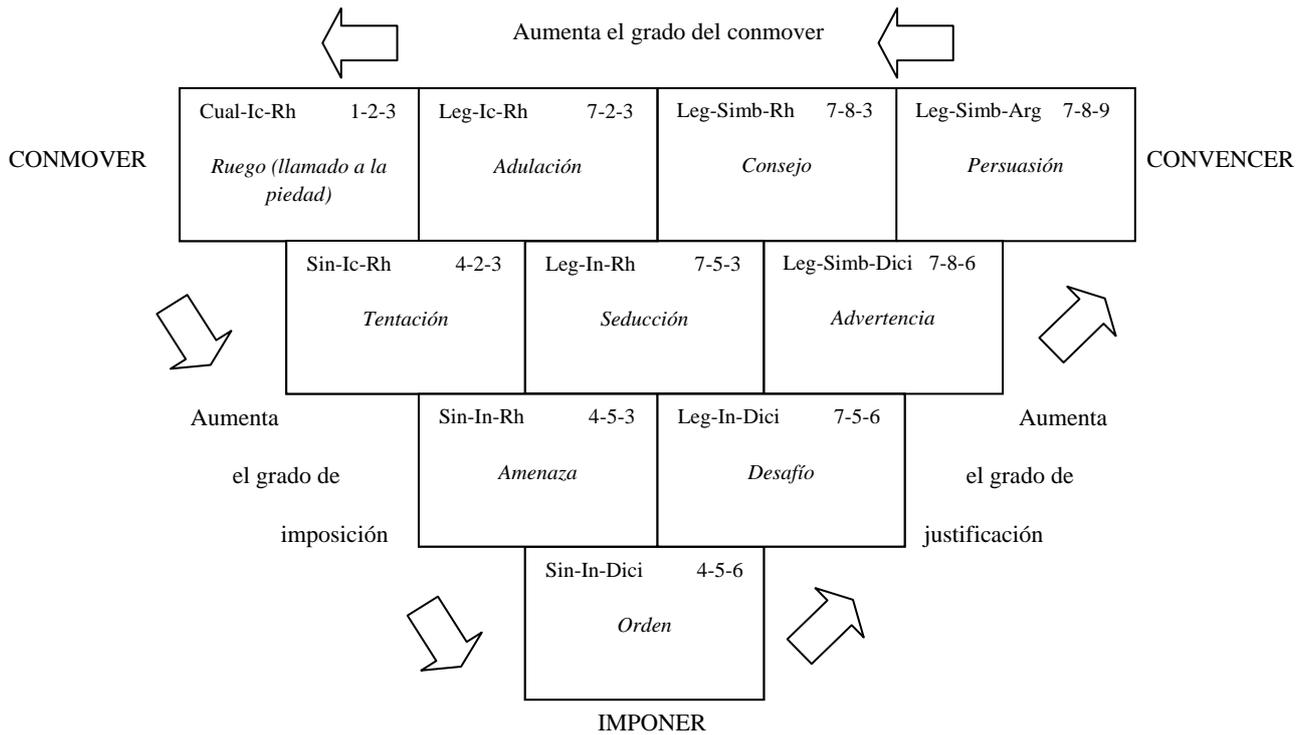


Figura 4: Las diez clases de signos peirceanos que dan cuenta de las figuras de la manipulación.

Las flechas y los comentarios que las acompañan están tomados de un desarrollo inédito realizado por el arquitecto Claudio Guerri sobre las clases de piezas del Diseño Gráfico. En los extremos se encuentran los correlatos y las flechas proponen un modo posible de recorrer las gradualidades que las figuras habilitan a pensar.

Referencias Bibliográficas:

Barthes, R. (1985 [1993]) *La aventura semiológica*. Barcelona: Paidós.

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. (2000) “Gebaute Zeichen: Die Semiotik der Architektur” en *Die Welt als Zeichen und Hypothese. Perspektiven des semiotischen Pragmatismus von Charles S. Peirce* de Uwe Wirth (comp.), pp. 375-389, Suhrkamp, Frankfurt.

Guerri, C. (2003) “El nonágono semiótico: un ícono diagramático y tres niveles de iconicidad” en *deSignis* 4, pp 157-174. Buenos Aires: Gedisa-FELS.

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: Intelelex 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.

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.