

Discurso y Manipulación

Discurso y manipulación: Discusión teórica y algunas aplicaciones *

Teun van Dijk

Universidad Pompeu Fabra

RESUMEN

Manipulación es un concepto que se usa a menudo, pero que rara vez se explicita. Dado que la manipulación es, generalmente, discursiva e implica abuso de poder, debería ser estudiada por los estudios de Análisis Crítico del Discurso (ACD). En este artículo, desde un enfoque interdisciplinario, “triangular”, se analizan los aspectos social, cognitivo y discursivo de la manipulación. La dimensión social de la manipulación se examina en términos de abuso de poder por las élites simbólicas que tienen acceso preferencial al discurso público y manipulan grupos de personas a favor de sus propios intereses y en contra del interés de las víctimas. La dimensión cognitiva de la manipulación explica cómo el procesamiento del discurso y la formación de modelos mentales y representaciones sociales son controlados por el discurso manipulativo. Y el análisis discursivo se centra en las propiedades típicas del discurso que se usan al manipular las mentes de los receptores, tales como la presentación positiva de uno mismo y negativa de los otros, en todos los niveles del discurso y en un contexto que presenta las limitaciones típicas de las situaciones manipulativas: hablantes poderosos y receptores que carecen de recursos específicos, es decir, conocimiento para resistir la manipulación.

Palabras Clave: Manipulación, Análisis Crítico del Discurso, control mental, modelos mentales.

INTRODUCCIÓN: Hay una serie de nociones fundamentales en el Análisis Crítico del Discurso (ACD) que requieren especial atención porque implican abuso del poder discursivo. La manipulación es una de estas nociones. Sin embargo, aun cuando la idea se utiliza a menudo en forma más impresionista, no hay ninguna teoría sistemática de las estructuras y procesos implicados en ella.

En este artículo examinaré algunas de las propiedades de la manipulación y lo haré dentro del marco de la triangulación que, en forma explícita, asocia discurso, cognición y sociedad. Se necesita un enfoque analítico del discurso porque la mayor parte de la manipulación, tal como la entendemos, se realiza mediante el texto oral o escrito. En segundo lugar, los que están siendo manipulados son seres humanos y esto ocurre típicamente a través de la manipulación de sus ‘mentes’, de manera que también una explicación cognitiva puede arrojar luz sobre este proceso. En tercer lugar, la manipulación es una forma de interacción, y dado que también implica poder y abuso de poder, también es importante un enfoque social. He defendido muchas veces que estos enfoques no se pueden reducir a uno o dos de ellos (véase, van Dijk, 1998, 2001). Aun cuando los enfoques social, interaccional y discursivo son cruciales, mostraré que también una dimensión cognitiva es importante, debido a que la manipulación siempre implica una forma de manipulación mental.

En este artículo no trataré la palabra “manipulación” como es usada en física, ciencias de la computación, medicina o terapia, entre otros usos más o menos directamente derivados del significado etimológico de “manipulación”, esto es, mover cosas con las manos. Trataré más bien con formas ‘simbólicas’ o ‘comunicativas’ de manipulación como una forma de interacción, como por ejemplo, la manipulación de los electores que realizan los políticos o los medios de comunicación, en otras palabras, a través de algún tipo de influencia discursiva.

Análisis conceptual

Antes de embarcarnos en una descripción más teórica y en el análisis de algunos datos, debemos ser más explícitos acerca del tipo de manipulación que queremos estudiar. Tal como se sugirió, la manipulación como la entenderemos aquí, es una práctica comunicativa e interaccional, en la cual el manipulador ejerce control sobre otras personas, generalmente en contra de su voluntad o en contra de sus intereses. En el uso cotidiano, el concepto de manipulación tiene asociaciones negativas –la manipulación es mala– porque tal práctica transgrede las normas sociales. Por ello, se debiera tener en cuenta que, en el resto del artículo, ‘manipulación’ es una categoría típica de un observador, por ejemplo, de un analista crítico y no necesariamente una categoría participante: pocos usuarios de una lengua llamarán manipulativos a sus discursos.

La manipulación no solo involucra poder, sino específicamente abuso del poder, es decir, dominación. En términos más específicos, pues, implica el ejercicio de una forma de influencia ilegítima por medio del discurso: los manipuladores hacen que los otros creen y hagan cosas que son favorables para el manipulador y perjudiciales para el manipulado. En un sentido semiótico de la manipulación, esta influencia ilegítima también puede ser ejercida con cuadros, fotos, películas u otros medios. De hecho, muchas formas contemporáneas de manipulación comunicativa, por ejemplo, por los medios de comunicación, son multimodales, tal como es el caso, típicamente, de la propaganda.

Sin las asociaciones negativas, la manipulación podría ser una forma de persuasión (legítima). La diferencia crucial en este caso es que en la persuasión los interlocutores son libres de creer o actuar como les plazca, según si aceptan o no los argumentos de quien persuade, mientras que en la manipulación a los receptores se les asigna, típicamente, un papel más pasivo: son víctimas de la manipulación. Esta consecuencia negativa del discurso manipulativo ocurre normalmente cuando los receptores no son capaces de comprender las reales intenciones o ver las reales consecuencias de las creencias o acciones defendidas por el manipulador. Este es el caso, especialmente, cuando los receptores carecen del conocimiento específico que podrían usar para resistir la manipulación. Un ejemplo muy conocido es el discurso de los gobiernos o de los medios acerca de la inmigración y los inmigrantes, de modo tal que los ciudadanos corrientes culpan del mal estado de la economía, como el desempleo, a los inmigrantes y no a las políticas del gobierno (van Dijk, 1993).

En la siguiente exposición teórica acerca de la manipulación discursiva, seguiré el marco multidisciplinario global que he defendido en la última década, triangulando un enfoque social, cognitivo y discursivo. Es decir, la manipulación es un fenómeno social, especialmente debido a que involucra la interacción y el abuso de poder entre grupos y actores sociales, un fenómeno cognitivo debido a que la manipulación siempre implica la manipulación de las mentes de los participantes y un fenómeno discursivo-semiótico porque la manipulación se ejerce mediante la palabra oral o escrita y los mensajes visuales. Tal como se aseveró anteriormente, ninguno de estos enfoques se puede reducir a los otros y los tres se necesitan en una teoría integradora, que también establezca asociaciones explícitas entre las diferentes dimensiones de la manipulación.

Manipulación y sociedad

Para comprender y analizar el discurso manipulativo es fundamental examinar primero su contexto social. Hemos supuesto anteriormente que una de las características de la manipulación, por ejemplo, en cuanto diferente de la persuasión, es que incluye poder y dominación. Un análisis de la dimensión ‘poder’ involucra la exposición del tipo de control que algunos agentes o grupos sociales ejercen sobre otros (Clegg, 1975; Luke, 1989; van Dijk, 1989). También hemos supuesto que este control es, antes que nada, un control de la mente, es decir, de las creencias de los receptores e, indirectamente, un control de las acciones de los receptores basadas en estas creencias manipuladas.

A fin de poder ejercer este control sobre los otros, sin embargo, los actores sociales necesitan, en primer lugar, satisfacer ciertos criterios personales y sociales que les permitan influir sobre los otros. En este artículo limitaré mi análisis a los criterios sociales, ignorando la influencia de los factores psicológicos, tales como rasgos de personalidad, inteligencia, conocimiento, etc. En otras palabras, aquí no me interesa lo que

podría ser “una personalidad manipuladora” u otras variaciones personales de las formas en las que la gente manipula a otros.

Las condiciones sociales para el control manipulativo, por ello, deben ser formuladas en términos de pertenencia de grupo, posición institucional, profesión, recursos materiales o simbólicos y otros factores que definen el poder de los grupos o sus miembros. Así, los padres pueden manipular a sus hijos debido a su posición de poder y autoridad en la familia, un profesor puede manipular a sus alumnos debido a su posición institucional o su profesión y por su conocimiento, y lo mismo sucede con los políticos que manipulan a los votantes o periodistas que manipulan a los receptores de los discursos de los medios. Esto no significa que los niños no puedan manipular a sus padres o los estudiantes a sus profesores, pero esto no se debe a su posición de poder, es más bien como una forma de oposición o desacuerdo, o a base de características personales. Por ello, el tipo de manipulación social que estudiamos aquí se define en términos de dominación social y su reproducción en las prácticas cotidianas, incluyendo el discurso. En este sentido, estamos más bien interesados en la manipulación entre grupos y sus miembros, que en la manipulación personal de actores sociales individuales.

Un análisis más detallado de la dominación, definida como abuso de poder, revela que esta exige acceso o control especial sobre recursos sociales escasos. Uno de estos recursos es el acceso preferencial a los medios de comunicación y al discurso público, compartido por miembros de las élites “simbólicas” tales como los políticos, periodistas, científicos, escritores, profesores, etc. (van Dijk, 1996). Trivialmente, para estar en condiciones de manipular a muchos otros a través del texto oral o escrito, se necesita tener acceso a alguna forma de discurso público, como los debates parlamentarios, las noticias, artículos de opinión, textos de estudio, artículos científicos, novelas, programas de televisión, propaganda, internet, etc. Y puesto que este acceso y control a su vez dependen de y constituyen el poder de un grupo (institución, profesión, etc.), el discurso público es al mismo tiempo un medio de reproducción social de ese poder. Por ejemplo, los políticos pueden ejercer su poder político a través del discurso público y, a través de este, pueden simultáneamente confirmar y reproducir su poder político. Lo mismo se puede decir de los periodistas y profesores universitarios y sus respectivas instituciones (los medios, la universidad, etc.).

Vemos que la manipulación es una de las prácticas discursivas de los grupos dominantes dirigidas hacia la reproducción de su poder. Tales grupos dominantes pueden hacerlo de muchas (otras) maneras, por ejemplo, a través de la persuasión, proveyendo información, educación, instrucción y otras prácticas sociales que tienen como objetivo influir en el conocimiento, (indirectamente) en las acciones de los receptores y sus creencias.

Algunas de estas prácticas sociales pueden, por supuesto, ser bastante legítimas, por ejemplo cuando los periodistas o profesores proveen información a sus audiencias. Esto significa que la manipulación, también de acuerdo con lo que se dijo anteriormente acerca de sus características negativas, es una práctica social ilegítima y, por ello, transgrede las reglas o normas sociales. Definimos como ilegítima toda forma de interacción, comunicación u otras prácticas sociales que solo favorecen los intereses de una de las partes y perjudica los intereses de los receptores.

Con esto aludimos a un fundamento social, legal y filosófico de una sociedad justa y democrática y de los principios éticos del discurso, la interacción y la comunicación (véase, por ejemplo Habermas, 1984). Mayor discusión acerca de estos principios y, por ende, una explicación de porqué la manipulación es ilegítima, está fuera del alcance de este trabajo. Supondremos que la manipulación es ilegítima porque transgrede los derechos humanos y sociales de aquellos que son manipulados. Se podría aventurar como norma que los receptores estén siempre debidamente informados acerca de las finalidades e intenciones del hablante. Sin embargo, este sería un criterio demasiado estricto porque en muchas formas de comunicación e interacción estas intenciones y finalidades no se explicitan sino que son atribuidas contextualmente a los hablantes por parte de los receptores (o analistas) en base de las reglas generales del discurso y la interacción. De hecho, uno podría incluso postular un principio social de egoísmo, diciendo que (casi) todas las formas de interacción o discurso tienden a favorecer los intereses de los hablantes. Esto significa que los criterios de legitimidad deben ser formulados en otros términos, a saber, que la manipulación es ilegítima porque viola

los derechos de los receptores. Esto no implica necesariamente la norma que todas las formas de comunicación debieran estar en función de los intereses de los receptores. Muchos tipos de comunicación o actos de habla no lo son, como es el caso de las acusaciones, peticiones, órdenes, etc.

Un enfoque más pragmático de estas normas y principios son las máximas conversacionales formuladas por Grice (1975), que requiere que las contribuciones a las conversaciones sean verdaderas, relevantes, relativamente completas, etc. En las maneras concretas de hablar o en textos reales, sin embargo, estas máximas a menudo son difíciles de aplicar: la gente miente, lo cual no siempre es malo; la gente cuenta la mitad del asunto en algunos casos por razones legítimas, y la conversación irrelevante es una de las formas más comunes de la interacción cotidiana.

En otras palabras, la manipulación no es (solamente) ‘mala’ porque viola las máximas conversacionales u otras normas y reglas de la conversación, aunque esta puede ser una dimensión del habla o del texto manipulativo. Por tanto, aceptaremos, sin mayor análisis, que la manipulación es ilegítima en una sociedad democrática porque (re)produce o puede reproducir la desigualdad: favorece los intereses de los grupos y hablantes poderosos y perjudica los intereses de hablantes y grupos menos poderosos.

Para cada evento comunicativo es pues necesario detallar cómo estos respectivos intereses son manejados mediante el discurso manipulativo. Por ejemplo, si los medios entregan información incompleta o prejuiciada de alguna manera acerca de un político específico durante una campaña electoral para influir en los votos de los electores, estaríamos frente a un caso de manipulación si suponemos que los lectores tienen el derecho a estar ‘debidamente’ informados acerca de los candidatos en una elección. ‘Debida’ información en este caso puede ser especificada como equilibrada, relativamente completa, desprejuiciada, relevante, etc. Esto no significa que un periódico no pueda apoyar o favorecer a su propio candidato, pero debiera hacerlo con argumentos, hechos, etc., es decir, mediante una información adecuada y la persuasión, y no mediante manipulación, por ejemplo, omitiendo información muy importante, mintiendo o distorsionando los hechos, etc. Todos estos principios normativos, como también están estipulados en los códigos de ética profesional de los periodistas, son parte de la implementación de lo que cuenta como formas ‘legítimas’ de interacción y comunicación. Cada uno de ellos, sin embargo, son bastante vagos y necesitan de nuevos análisis más detallados. Una vez más, como se ha sugerido anteriormente, las cuestiones implicadas aquí pertenecen a la *ética del discurso* y por ello son parte de los *fundamentos del Análisis Crítico del Discurso*.

Este análisis informal de las propiedades sociales de la manipulación también muestra que si la manipulación es una forma de dominación o abuso de poder, como tal necesita ser definida en términos de grupos sociales o instituciones, y no a nivel individual de interacción personal. Esto significa que solo tiene sentido hablar de manipulación, tal como la hemos definido cuando los hablantes u oyentes están manipulando a otros en cuanto miembros de un grupo dominante o instituciones u organizaciones poderosas. En las sociedades contemporáneas de información, esto es especialmente cierto para las élites en política, los medios, la educación, entre los científicos, en la burocracia como también en las empresas comerciales, por un lado, y los diversos tipos de “clientes” (votantes, lectores, estudiantes, consumidores, público general, etc.), por el otro. Así, la manipulación, socialmente hablando, es una forma discursiva de reproducción del poder de la élite que va en contra de los intereses de los grupos dominados y (re)produce la desigualdad social.

Manipulación y cognición

Manipular a la gente implica manipular sus mentes, es decir, sus conocimientos, opiniones e ideologías que, a su vez, controlan sus acciones. Sin embargo, hemos visto que hay muchas formas de influencia mental basada en el discurso, tales como la información, la enseñanza y la persuasión, que forman y cambian los conocimientos y las opiniones de la gente. Esto significa que es necesario distinguir la manipulación de estas otras formas de manejo o control mental, tal como lo hicimos anteriormente en términos sociales, es decir, en términos del contexto del discurso. A fin de poder distinguir entre el control mental legítimo del ilegítimo, primero es necesario ser más explícito en cuanto a cómo puede el discurso ‘afectar’ la mente.

Puesto que la mente es extraordinariamente compleja, también la manera en la que el discurso puede influenciarla involucra intrincados procesos que solo pueden ser manejados en tiempo real, mediante la aplicación de estrategias eficientes. Para nuestros propósitos en este artículo, simplificaremos tal descripción en unos pocos principios y categorías básicas del análisis cognitivo (para mayores detalles, véase Britton & Graesser, 1996; Kintsch, 1998; van Dijk & Kintsch, 1983; van Oostendorp & Goldman, 1999).

1. La manipulación de la comprensión del discurso basada en la MCP

En primer lugar, el discurso en general y el discurso manipulativo en particular involucran el procesamiento de la información en la memoria de corto plazo (MCP), dando como resultado básicamente la comprensión (de palabras, cláusulas, oraciones, enunciados y señales no verbales), por ejemplo, en términos de los ‘significados’ proposicionales o ‘acciones’. Este procesamiento es estratégico, en el sentido de ser inmediato (*on-line*), dirigido a un fin, que opera a distintos niveles de la estructura del discurso e hipotético: se hacen conjeturas rápidas y eficientes y se toman atajos en lugar de hacer análisis completos.

Una forma de manipulación consiste en controlar algunas de estas estrategias que están parcialmente automatizadas. Por ejemplo, imprimiendo parte del texto en posición destacada (por ejemplo al inicio) y en letras más grandes o en negrita. Ello atrae más la atención y requerirá más tiempo de procesamiento o recursos mnemónicos, tal como sucede con los titulares, títulos o consignas –con lo que se contribuye a un procesamiento más detallado y a una mejor representación y recuerdo–. Los titulares y títulos también funcionan como la categoría textual convencional para la expresión de la macroestructura semántica o tópica, que organiza las estructuras semánticas locales; también es por esta razón que estos tópicos se representan y recuerdan mejor. Lo que queremos señalar aquí es que rasgos específicos del texto oral o escrito

–tales como su representación visual– pueden específicamente afectar el control de la comprensión estratégica en la MCP, de modo que los lectores presten más atención a cierta información que a otra.

Por supuesto, esto no ocurre solo en la manipulación, sino también en otras formas legítimas de comunicación, como presentación de noticias, libros de estudio y un sin número de otros géneros. Esto sugiere que, en términos cognitivos, la manipulación no tiene nada de especial: hace uso de propiedades muy generales del procesamiento del discurso. Así pues, tal como fue el caso en el análisis social de la manipulación, necesitamos más criterios para distinguir entre la influencia legítima y la ilegítima en el procesamiento del discurso. La manipulación en esos casos puede consistir en el hecho de llamar la atención hacia la información A en vez de B, de modo que la comprensión resultante puede ser parcial o sesgada; por ejemplo, cuando los titulares enfatizan detalles irrelevantes más que los tópicos importantes de un discurso –perjudicando con ello la comprensión de detalles por la influencia del procesamiento de arriba hacia abajo de los tópicos–. La otra condición social que debiera agregarse en este caso, y tal como lo hicimos anteriormente, es que esa comprensión parcial o incompleta juega en favor de los intereses de un grupo o institución poderosa y en contra de los intereses del grupo dominado. Obviamente, esta no es una condición cognitiva ni textual, sino una normativa social y contextual: los derechos de los receptores de ser adecuadamente informados. Nuestro análisis cognitivo pretende explicar detalladamente cómo la gente es manipulada mediante el control de sus mentes, pero no se puede explicar porqué esto es malo. Procesos similares entran en juego en muchas formas de expresión no verbal, tales como la configuración o disposición general, el uso del color, fotografías o dibujos en la comunicación escrita, o gestos, muecas faciales y otras actividades no verbales en el discurso oral.

Dado que el procesamiento del discurso en la MCP incluye formas tan diferentes de análisis como operaciones fonéticas, fonológicas, morfológicas, sintácticas y léxicas, todas dirigidas hacia una comprensión eficiente, todos y cada uno de estos procesos de la MCP pueden ser influenciados por diversos medios. Por ejemplo, una pronunciación más clara o lenta, una sintaxis menos compleja y el uso de términos básicos, un tópico claro acerca de un tema que los receptores manejan bien, entre otras muchas condiciones, en general tenderán a favorecer la comprensión.

Esto también significa que si los hablantes quieren dificultar la comprensión, tenderán a hacer lo opuesto, es

decir, a hablar más rápido, con menor claridad, con oraciones más complejas, palabras más abstrusas, tópico confuso acerca de un tema menos conocido por la audiencia – como puede ser el caso, por ejemplo, en los discursos legales o médicos que no están dirigidos, primordialmente, hacia una mejor comprensión por parte de los clientes y, en consecuencia, puede asumir formas manipulativas cuando se estorba intencionalmente la comprensión. En otras palabras, si grupos o instituciones dominantes quieren facilitar la comprensión de información consistente con sus propios intereses e impedir la comprensión de la información que no favorece sus intereses (y viceversa para sus receptores) entonces pueden típicamente usar estas formas de manipulación basadas en la MCP de la comprensión del discurso. Vemos que hay dimensiones cognitivas, sociales, discursivas y éticas implicadas en este caso cuando se dificulta o se prejuzga ilegítimamente la comprensión del discurso. La dimensión ética también puede involucrar otro criterio (cognitivo) referido a si este control de la comprensión es *intencional* o no lo es –como es el caso cuando se distingue entre asesinato y homicidio no premeditado o cuasi delito de homicidio. Esto significa que en los modelos contextuales de los hablantes o escritores hay un plan explícito para dificultar o prejuzgar la comprensión.

2. Manipulación episódica

La manipulación basada en la MCP se lleva a cabo en forma instantánea (*on-line*) y afecta el proceso estratégico para la comprensión de discursos específicos. Sin embargo, la mayoría de las veces la manipulación está dirigida hacia resultados más estables y por ello se centra en la memoria de largo plazo (MLP), es decir, en el conocimiento, en las actitudes y en las ideologías, como veremos en un momento. También forman parte de la MLP los recuerdos personales que definen la historia y las experiencias de nuestra vida, representaciones que tradicionalmente se asocian a la memoria episódica. Es decir, nuestro recuerdo de eventos comunicativos –que se encuentran entre nuestras experiencias cotidianas– está almacenado en la memoria episódica, a saber, como modelos mentales específicos con sus propias estructuras esquemáticas. Contar una narración significa formular el modelo mental personal y subjetivo que tenemos de alguna experiencia. Y comprender una noticia o un cuento implica la construcción de un similar modelo mental por parte de los receptores.

En la memoria episódica la comprensión de un texto o enunciado se relaciona, pues, con modelos más completos de experiencias. La comprensión no consiste solo en la asociación de significados y palabras, oraciones o discursos, sino en la construcción de modelos mentales en la memoria episódica, que incluyen nuestras propias opiniones y emociones asociadas con un evento oído o leído. Es este modelo mental el que constituye la base de nuestros futuros recuerdos, así como la base de nuevos aprendizajes, tales como la adquisición de conocimientos, actitudes e ideologías basados en la experiencia.

Nótese que los modelos mentales son únicos, *ad hoc* y personales: es *mi* interpretación individual de este discurso particular en esta situación específica. Por supuesto que estos modelos mentales también implican la ‘instanciación’ de conocimientos y creencias compartidas socialmente –de modo que de hecho podemos comprender a los demás y la comunicación y la interacción es posible–, pero el modelo mental como un todo es único y personal. Existen otros conceptos de modelo (mental, cognitivo) que se usan para representar conocimiento cultural, socialmente compartido (véase, por ejemplo, Shore, 1996), pero no es a ese tipo de modelo al que me estoy refiriendo aquí.

Los modelos mentales no solo definen nuestra comprensión de los enunciados y los textos en sí mismos (mediante la representación de aquello de lo que trata el discurso), sino también la comprensión de todo el evento comunicativo. Los resultados de esta comprensión se representan en ‘modelos contextuales’, que al mismo tiempo, para los hablantes operan como sus – dinámicamente cambiantes– planes para hablar (van Dijk, 1999).

Dado el papel fundamental que juegan los modelos mentales en el habla y la comprensión, es de suponer que la manipulación estará especialmente dirigida a la formación, activación y usos de los modelos mentales en la memoria episódica. Si los manipuladores quieren que los receptores entiendan el discurso tal como ellos desean, es fundamental que los receptores formen el modelo mental que los manipuladores quieren que ellos construyan para así restringir la libertad de interpretación o, al menos, la probabilidad que entiendan el

discurso en un sentido contrario al interés de los manipuladores.

Posteriormente, vamos a examinar algunas de las estrategias discursivas que están dirigidas de este modo hacia la formación o activación de modelos ‘preferentes’. La mayoría de las veces, la estrategia consiste en enfatizar discursivamente aquellas propiedades del modelo que son consistentes con nuestros intereses (por ejemplo detalles acerca de nuestras buenas obras) y desenfatar discursivamente aquellas propiedades que son inconsistentes con nuestros intereses (por ejemplo detalles acerca de nuestras malas obras). Culpar a la víctima, así, es una de las formas en las que el grupo dominante discursivamente influencia los modelos mentales de los receptores, por ejemplo, mediante la re-atribución de la responsabilidad de las acciones a favor de sus propios intereses. Cualquier estrategia discursiva que puede así contribuir a la formación o reactivación de modelos preferidos puede ser usada en el discurso manipulativo. Como es el caso en el procesamiento de la MCP, gran parte de la formación y activación de modelos están más bien automatizadas y el sutil control de los modelos mentales a menudo ni siquiera lo notan los usuarios, con lo que se facilita la manipulación.

3. Manipulación de la cognición social

Manipular discursivamente cómo los receptores comprenden un evento, acción o discurso es, en ocasiones, muy importante, especialmente en el caso de sucesos tan monumentales como el ataque al World Trade Center en Nueva York, el 11 de septiembre del año 2001 o el ataque con bombas en el tren de España el 11 de marzo de 2004. De hecho, el gobierno conservador español dirigido por José María Aznar trató de manipular la prensa y a los ciudadanos para que creyeran que el ataque había sido cometido por la ETA, en vez de por los terroristas islámicos. En otras palabras, a través de sus declaraciones, así como las de su Ministro del Interior, Acebes, Aznar quería influenciar la estructura del modelo mental correspondiente al evento, enfatizando el agente preferido del ataque –un modelo que sería consistente con sus propias políticas anti-ETA–. Dado que pronto se hizo evidente que esta vez no había sido ETA sino que Al Qaeda el responsable del ataque, los votantes en las elecciones venideras se sintieron manipulados y votaron para sacar a Aznar y al Partido Popular del gobierno.

Aunque estos sucesos y otros semejantes, así como los discursos concomitantes que los describen y explican, dan origen a modelos mentales que pueden ocupar un lugar especial en la memoria episódica de manera que son bien recordados durante largo tiempo, la forma más influyente de manipulación no se centra en la creación de modelos mentales preferidos específicos, sino en conocimientos abstractos más generales, como saberes, actitudes e ideologías. Por ello, si un partido político quiere aumentar su popularidad ante los votantes, típicamente tratará de cambiar positivamente la actitud de los votantes acerca de ese partido, porque una actitud general socialmente compartida es mucho más estable que los modelos mentales (y opiniones) de usuarios individuales de la lengua. Influir en las actitudes implica influir en grupos completos y en relación a muchas situaciones. Así, si los gobiernos quieren restringir la inmigración, tratarán de formar o modificar las actitudes de los ciudadanos (incluyendo a las de otras élites) acerca de la inmigración (van Dijk, 1993; Woodak & van Dijk, 2000). En ese caso, no necesitan realizar muchos intentos de persuasión cada vez que inmigrantes quieran entrar al país. La manipulación se dirigirá a la formación o modificación de representaciones sociales compartidas más generales –tales como actitudes e ideologías– acerca de temas sociales importantes. Por ejemplo, los gobiernos lo pueden hacer en temas como la inmigración, asociándola con (temores de) el aumento de la delincuencia, como lo hizo el ex Primer Ministro Aznar –y otros líderes europeos– en la década pasada.

Vemos que los procesos cognitivos de la manipulación suponen que la MLP no solo almacena experiencias personales subjetivamente interpretadas como modelos mentales, sino también creencias socialmente compartidas más generales, permanentes y estables, a veces denominadas ‘representaciones sociales’ (Augoustinos & Walter, 1995; Moscovici, 2001). Nuestro conocimiento sociocultural forma el núcleo de estas creencias y nos permite actuar, interactuar y comunicarnos significativamente con otros miembros de la misma cultura. Lo mismo sucede con muchas actitudes e ideologías sociales, compartidas con otros miembros del mismo grupo social, por ejemplo, pacifistas, socialistas, feministas, por una parte o racistas y machistas chauvinistas, por la otra (van Dijk, 1999). Estas representaciones sociales se adquieren

gradualmente a lo largo de la vida, y si bien pueden cambiar, normalmente no cambian de un día para otro. También influyen en la formación y activación de los modelos mentales personales de los miembros del grupo. Por ejemplo, un pacifista interpretará un evento como el ataque de Estados Unidos a Irak, o noticias acerca de eso, de manera distinta a como lo hará un militarista, y por ello desde un modelo mental diferente de tal evento o secuencia de eventos.

Hemos supuesto que los modelos mentales, por una parte, incorporan la historia personal, las experiencias y opiniones de las personas individuales pero que, por otra parte, también representan una instanciación específica de creencias socialmente compartidas. La mayor parte de la interacción y el discurso es, en consecuencia, producido y comprendido en términos de modelos mentales que combinan creencias personales y sociales –en tal forma que explican tanto la univocidad de la comprensión y la producción del discurso como la similitud de nuestra comprensión del mismo texto. A pesar de las restricciones generales de las representaciones sociales sobre la formación de los modelos mentales y, en consecuencia, sobre la producción y comprensión de los discursos, no hay dos miembros del mismo grupo social, clase o institución, ni aunque estén en la misma situación comunicativa, que producirán el mismo discurso o interpretarán un discurso dado en la misma forma. En otras palabras, los modelos mentales de hechos o situaciones comunicativas (modelos contextuales) son la interfaz necesaria entre lo social, lo compartido y lo general, por una parte, y lo personal, lo único y lo específico en el discurso y la comunicación, por otra.

Mientras que la manipulación puede concretamente afectar la formación o el cambio de modelos mentales personales, únicos, los objetivos generales de los discursos manipulativos son el control de las representaciones sociales compartidas por grupos de personas, debido a que estas creencias sociales, a su vez, controlan lo que la gente hace y dice en muchas situaciones y por un tiempo relativamente largo. Una vez que la actitud de la gente está influenciada, por ejemplo, en relación al terrorismo, pocos son los intentos manipulativos necesarios para que se actúe en consecuencia, por ejemplo, votar a favor de políticas antiterroristas.

No es sorprendente entonces que, dada la importancia vital de las representaciones sociales para la interacción y el discurso, la manipulación se centre en la cognición social, y, por tanto, en grupos de personas más que en personas individuales y sus modelos personales únicos. También en este sentido la manipulación es una práctica discursiva que involucra tanto dimensiones cognitivas como sociales. Por ello, deberíamos prestar especial atención a esas estrategias discursivas que, típicamente, influyen en las creencias socialmente compartidas.

Una de estas estrategias es la generalización, que consiste en que un ejemplo concreto específico que ha impactado los modelos mentales de la gente se generaliza a conocimiento y actitudes o, incluso, a ideologías fundamentales. El más notable de los ejemplos recientes es la manipulación de los Estados Unidos a la opinión mundial acerca del terrorismo después del 11 de septiembre en el cual modelos mentales muy fuertes y pertinaces de ciudadanos acerca de estos hechos, se generalizan a temores, actitudes e ideologías más generales acerca del terrorismo y temas relacionados. Este es también un ejemplo genuino de manipulación masiva, porque las representaciones sociales resultantes no favorecen el interés de los ciudadanos cuando estas actitudes están siendo manipuladas con el fin de aumentar dramáticamente el gasto militar, legitimar la intervención militar y legislar severas restricciones a la libertad y los derechos civiles (tal como el Acto Patriótico). La manipulación en este caso es un abuso de poder porque los ciudadanos son manipulados para que crean que estas medidas son tomadas para defenderlos (de los muchos libros acerca de la manipulación de la opinión pública después de los ataques del 11 de septiembre en Estados Unidos, véase, por ejemplo, Ahmed, 2005; Chomsky, 2004; Greenberg, 2002; Halliday, 2002; Palmer, 2003; Sidel, 2004; Zizek, 2002).

Este notable ejemplo de manipulación nacional e internacional por parte del gobierno de los Estados Unidos, en parte apoyada y llevada a cabo por los medios masivos de comunicación, también muestra algunos de los mecanismos cognitivos de la manipulación. Así, primero se usa un suceso muy emocional con un fuerte impacto en los modelos mentales de la gente con el fin de influir en estos modelos según la preferencia –por ejemplo en términos de una fuerte polarización entre Nosotros (buenos e inocentes) y Ellos (malos y

culpables) –. En segundo lugar, mediante repetidos mensajes y la explotación de sucesos relacionados (por ejemplo otros ataques terroristas). Este modelo preferido se puede generalizar a representaciones sociales más estables y complejas acerca de los ataques terroristas o incluso a una ideología anti-terroristas. Es importante, en estos casos, que los intereses y beneficios de quienes tienen el control de la manipulación se oculten, oscurezcan o nieguen, mientras que los beneficios de ‘todos nosotros’, de ‘la nación’, etc. se enfatizan, por ejemplo, en términos de un aumento del sentimiento de seguridad. Que por las acciones antiterroristas e intervención militar las corporaciones comerciales y militares que fabrican armas y equipamiento de seguridad puedan profitar más, o que se pueda promover mayores actos de terrorismo y, por lo tanto, la seguridad de los ciudadanos pueda peligrar más, obviamente no son parte de las actitudes preferidas que persigue esta manipulación. En consecuencia, una condición cognitiva para la manipulación es que a los receptores (personas, grupos, etc.) se les haga creer que algunas acciones o políticas van a favorecer sus propios intereses, cuando, de hecho, favorecen los intereses de los manipuladores y sus asociados.

Los ejemplos de la inmigración, la violencia política e ideologías antiterroristas, involucran fuertes opiniones, actitudes e ideologías y son casos ejemplares de manipulación de toda la población por parte de los medios y el gobierno. Sin embargo, la manipulación de la cognición social puede también incluir las bases mismas de toda la cognición social: el conocimiento general compartido socioculturalmente. De hecho, una de las mejores formas de detectar y resistir intentos de manipulación es el conocimiento específico (por ejemplo acerca de los actuales intereses de los manipuladores) así como conocimiento general (por ejemplo acerca de las estrategias para mantener el presupuesto militar elevado). Será, pues, de interés de los grupos dominantes asegurarse que no se adquiera un conocimiento general relevante y potencialmente crítico o que solo se adquiera conocimiento parcial, mal dirigido o prejuiciado.

Un ejemplo bien conocido de esta última estrategia fue la afirmación con la que el gobierno de Estados Unidos y sus aliados legitimaron el ataque a Irak en 2003: “conocimiento” acerca de armas de destrucción masiva, conocimiento que luego resultó falso. Se oculta información que puede llevar a conocimientos que se podrían usar para resistir la manipulación, por ejemplo, acerca de los costos reales de la guerra, el número de muertos, la naturaleza del “daño colateral” (civiles muertos en bombardeos masivos y otras acciones militares), etc. característicamente es ocultado, limitado o de alguna manera hecho aparecer menos riesgoso y, por ello, discursivamente desenfático, mediante eufemismos, expresiones vagas, implícitos, etc.

La manipulación puede afectar las representaciones sociales de muchas maneras, tanto en su contenido como en su estructura. Aunque por ahora sabemos muy poco acerca de la organización interna de las representaciones sociales, es muy posible que incluyan categorías esquemáticas de los participantes y sus propiedades, así como las típicas (inter)acciones que (se cree) realizan, cómo, cuándo y dónde. Así, las actitudes hacia los ataques terroristas pueden incluir una estructura tipo guión, con los terroristas como actores principales, asociados con un número de atributos prototípicos (cruels, radicales, fundamentalistas, etc.) que usan medios violentos (por ejemplo bombas) para matar a inocentes civiles como sus víctimas, etc. Estas actitudes son adquiridas gradualmente por generalización y abstracción en este caso de modelos mentales formados a partir de noticias, declaraciones gubernamentales, así como de películas, entre otros discursos. Es importante que se hable o escriba acerca de ‘nuestras’ formas de violencia política, como las intervenciones militares o las acciones policiales, de tal modo que no den origen a modelos mentales que se puedan generalizar como ataques terroristas, sino como legítimas formas de resistencia (armada) o castigo. Y viceversa, los ataques terroristas deben ser representados en tal forma que no se puedan legitimar en ningún modelo mental o actitud. La idea misma de ‘terrorismo de estado’ es por ello controversial y usada principalmente por disidentes, haciendo, por lo demás, difusa la distinción entre acciones terroristas ilegítimas y acciones militares o gubernamentales legítimas (Gareau, 2004). Los principales medios de comunicación, consecuentemente evitan describir la violencia de estado en términos de ‘terrorismo’.

Finalmente, la manipulación de la cognición social puede afectar incluso las normas y valores usados para evaluar los sucesos y las personas y condenar o legitimar acciones. Por ejemplo, en la manipulación de opiniones globales mundiales, quienes abogan por ideologías neoliberales de mercado, típicamente, enfatizarán y tratarán que se adopte el valor primario de ‘libertad’, un valor muy positivo, pero en ese caso, específicamente interpretado como libertad de empresa, la libertad del mercado, o estar liberado de la

interferencia del gobierno en el mercado. En el caso de las acciones y amenazas, el discurso antiterrorista celebra el valor de la seguridad, asignándole una prioridad más elevada que, por ejemplo, al valor de los derechos civiles o de la equidad (Doherty & McClintock, 2002).

Vemos cómo la dimensión cognitiva de la manipulación implica los procesos de comprensión estratégica que afectan el procesamiento en la MCP, la formación de modelos mentales preferidos en la memoria episódica y, por último y más fundamentalmente, la formación o cambios de las representaciones sociales, tales como conocimientos, actitudes, ideologías, normas y valores. Los grupos de personas que de este modo adoptan las representaciones sociales preferidas por los grupos o instituciones dominantes, prácticamente no necesitan más manipulación: tenderán a creer y actuar de acuerdo a estas manipuladas cogniciones sociales porque las han hecho propias. Así, tal como lo hemos visto, las ideologías racistas o xenofóbicas manipuladas por las élites servirán como base permanente de discriminación –como culpar a las víctimas– de los inmigrantes: una estrategia muy efectiva para dirigir la atención crítica lejos de las políticas del gobierno o de otras élites (van Dijk, 1993).

Discurso

La manipulación, tal como es definida aquí, se realiza mediante el discurso, en sentido amplio, es decir, incluyendo características no verbales, como gestos corporales y faciales, diseño de la impresión, cuadros, música, sonido, etc. Obsérvese que aun cuando las estructuras del discurso en sí no son manipulativas, solo tienen esa función o efecto en situaciones comunicativas específicas y según cómo son interpretadas por los participantes en sus modelos contextuales. Por ejemplo, tal como se estipuló anteriormente, la manipulación es una práctica social de abuso de poder que involucra grupos dominantes y grupos dominados, o instituciones y sus clientes. Esto significa que, en principio, un ‘mismo’ discurso (o fragmento de discurso) en una situación comunicativa puede ser manipulativo y no serlo en otra situación. Es decir, el significado manipulativo (o evaluación crítica) del texto oral o escrito depende de los modelos contextuales de los receptores –incluyendo sus modelos de los hablantes o escritores y las intenciones que se les atribuye. También hemos visto que el discurso manipulativo ocurre típicamente en la comunicación pública controlada por élites corporativas, académicas, mediáticas, burocráticas o política dominante. Esto también significa restricciones contextuales, a saber, sobre los participantes, sus roles, sus relaciones y sus acciones y cogniciones típicas (conocimientos, metas). En otras palabras, el discurso se define como manipulativo, en primer lugar, en términos de los modelos contextuales de los participantes.

Y, sin embargo, aunque las estructuras discursivas per se no son necesariamente manipulativas, algunas de ellas pueden ser más eficientes que otras en el proceso de influir en las mentes de los receptores a favor de sus propios intereses. Por ejemplo, tal como ya se sugirió, los titulares se usan típicamente para expresar los tópicos y señalar la información más importante de un texto y, por ello, se pueden utilizar para asignarle peso (extra) a hechos que en sí no serían tan importantes. Y viceversa, discursos acerca de hechos o estados de cosas que son muy relevantes para los ciudadanos o clientes pueden no incluirse en los titulares si enfatizan las características negativas de grupos o instituciones dominantes. Es decir, la prensa *nunca* publica narraciones acerca del racismo ni mucho menos enfatiza esta información mediante grandes titulares en primera página (van Dijk, 1991).

La estrategia general de una auto-presentación positiva y una presentación negativa de los otros es muy típica en esta descripción sesgada de los hechos a favor de los intereses propios, mientras que se culpa de los hechos y situaciones negativas a los oponentes o los Otros (inmigrantes, terroristas, juventud, etc.). Esta estrategia, como se acostumbra a hacer, se puede aplicar a las estructuras de muchos niveles del discurso (para ejemplos y detalles, véase, por ejemplo van Dijk, 2003):

Estrategias generales de interacción

- Auto-presentación positiva

- Presentación negativa de los otros

- Macroactos de habla que implican Nuestras ‘buenas’ obras y Sus ‘malos’ actos, por ejemplo,

acusación, defensa.

- Macroestructuras semánticas: selección de tópico
 - (Des)enfatar los tópicos negativos/positivos acerca de Ellos/Nosotros.
- Actos de habla locales que implementan y apoyan los globales, esto es, afirmaciones que prueban las acusaciones
- Significados locales Nuestras/Sus acciones positivas/negativas
 - Dar muchos/pocos detalles
 - Ser general/específico
 - Ser vago/específico
 - Ser explícito/implícito
 - Etc.
- Lexicón: selección de palabras positivas para Nosotros y negativas para Ellos
- Sintaxis local
 - Oraciones activas vs. pasivas, nominalizaciones: (Des)enfatar Nuestra/Su agentivización y responsabilidad positiva/negativa
- Figuras retóricas
 - Hipérbolos vs. eufemismos para significados positivos/negativos
 - Metonimias y metáforas que enfatizan nuestras/sus propiedades positivas/negativas
- Expresiones: sonoras y visuales
 - Enfatizar (fuerte, etc.; grande, negritas, etc.) significados positivos/negativos
 - Ordenar (al inicio, al final; arriba, abajo, etc.) significados positivos/negativos

Estas estrategias y movidas en diversos niveles del discurso difícilmente son sorprendentes, porque implementan el cuadrado ideológico usual de la polarización de grupos discursivos des/enfatizar buenas/malas cosas nuestras/de ellos que uno encuentra en todos los discursos ideológicos (van Dijk, 1999). Dado que la manipulación socio-política, como la hemos discutido aquí también implica dominación (abuso de poder), es muy posible que tal manipulación también sea ideológica. Así pues, los discursos manipulativos que siguieron a los ataques terroristas del 11 de septiembre y de marzo en Nueva York y Madrid, respectivamente, estaban plagados de ideologías racistas, anti-árabe, anti-Islam, antiterrorista, nacionalista; enfatizando la naturaleza malvada de los terroristas y la libertad y principios democráticos de las naciones 'civilizadas'. Por ello, si Bush y sus partidarios quieren manipular a los políticos y/o a los ciudadanos de Estados Unidos de Norteamérica para que acepten ir a la guerra contra Irak, se comprometan en una serie de acciones a nivel mundial en contra de los terroristas y sus protectores (comenzando con Afganistán), y adopten una ley que limita seriamente los derechos civiles de los ciudadanos, entonces ese discurso será masivamente ideológico. Es decir, lo hacen, enfatizando 'Nuestros' valores fundamentales (libertad, democracia, etc.) que contrastan con los 'malos' valores atribuidos a los 'Otros'. Así consiguieron hacer creer a los ciudadanos, traumatizados por el ataque a las Torres Gemelas, que el país estaba bajo ataque y que solo una 'guerra contra el terrorismo' podía evitar una catástrofe. Y los que no acepten este argumento pueden ser acusados de ser poco patriotas.

Análisis mucho más detallados de estos discursos han mostrado que son fundamentalmente ideológicos de esta forma, y es posible que las manipulaciones socio-políticas siempre involucren ideologías, actitudes ideológicas y estructuras discursivas ideológicas (véase el número especial doble en *Discourse & Society* 15(3-4), 2004, acerca de los discursos del 11 de septiembre editado por Jim Martin y John Edwards). Si muchos líderes de Europa Occidental, incluyendo al ex Primer Ministro Aznar y más recientemente también a Tony Blair, quieren limitar la inmigración para aumentar el apoyo de los votantes, entonces estas políticas y discursos manipulativos son también muy ideológicos, implicando los sentimientos nacionalistas, la polarización Nosotros/Ellos y una representación sistemáticamente negativa de los Otros en términos de

valores, características y acciones negativos (delincuencia, entrada ilegal, violencia, etc.).

Aunque la manipulación socio-política es generalmente ideológica y los discursos manipulativos presentan los patrones de polarización ideológica en todos los niveles de análisis, las estructuras discursivas y las estrategias de manipulación no pueden reducirse simplemente a los de cualquier discurso ideológico. De hecho, podemos tener discursos socio-políticos que no son manipulativos, como los debates parlamentarios persuasivos o una discusión en un periódico o en la televisión. En otras palabras, dado nuestro análisis del contexto socio-cognitivo del discurso manipulativo, necesitamos examinar las restricciones específicas formuladas anteriormente, como la posición dominante del manipulador y la falta de conocimiento relevante de los receptores.

Tal como se sugirió anteriormente, no es probable que existan estrategias discursivas que solo sean usadas en la manipulación. El lenguaje es raramente tan específico (se usan en muchas situaciones diferentes y por gente muy diferente, de diferentes convicciones ideológicas). Esto quiere decir que, las mismas estructuras discursivas se usan en la persuasión, la información, la educación y otras formas legítimas de comunicación. Sin embargo, dada una situación social específica, puede haber estrategias específicas preferentes en la manipulación, esto es, prototipos manipulativos. Por ejemplo, tipos específicos de falacias se pueden usar para persuadir a la gente para que crean o hagan algo, por ejemplo, aquellas que son difíciles de resistir, como la falacia de la autoridad que consiste en dirigirse a los devotos católicos con el argumento de que también el Papa cree o recomienda tal acción, o dirigirse a los musulmanes señalando que tal cosa también es recomendada por el Corán.

Así, introducimos el criterio contextual de que los receptores de la manipulación –como una forma de abuso de poder– pueden ser definidos como víctimas, y esto significa que deben de algún modo ser caracterizadas como carentes de los recursos fundamentales para resistir, detectar o evitar la manipulación. Fundamentalmente, esto puede implicar:

Ausencia o insuficiente conocimiento relevante –de modo que no se pueden formular contra-argumentaciones frente a aseveraciones falsas, incompletas o prejuiciadas–.

- b) Normas, valores e ideologías fundamentales que no se pueden negar o ignorar.
- c) Emociones fuertes, traumas, etc., que hace vulnerable a la gente.
- d) Posiciones sociales, profesiones, estatus, etc., que inducen a la gente a tender a aceptar los discursos, argumentos, etc., de personas, grupos u organizaciones de élite.

Estas son condiciones típicas de la situación social, emocional y cognitiva del evento comunicativo y también se incorporan, en parte, de los modelos contextuales de los participantes, es decir, controlan sus interacciones y discursos. Por ejemplo, si los receptores del discurso manipulativo sienten miedo de un hablante, esto se representará en sus modelos contextuales, y lo mismo es válido para sus posiciones relativas y la relación de poder entre ellos y el hablante. Y a la inversa, para que la manipulación sea exitosa, los hablantes tienen que tener un modelo mental de los receptores y su (falta de) conocimiento, sus ideologías, emociones, experiencias anteriores, etc.

Obviamente, no es necesario que todos los receptores tengan las propiedades ideales del blanco de la manipulación. Puede ser suficiente que un grupo grande o mayoritario tenga tales propiedades. Por eso, en la mayoría de las situaciones reales habrá gente escéptica, cínica, incrédula o disidente que serán impermeables a la manipulación, pero mientras estas no dominen los medios de comunicación de circulación principal, o las élites institucionales u organizacionales, el problema de los contra-discursos son menos serios para los manipuladores.

Reiteramos, que el ejemplo reciente más típico ha sido la guerra contra Irak, dirigida por Estados Unidos, en la que la mayoría de los principales medios de comunicación apoyaron al Gobierno y al Congreso, y las voces críticas fueron efectivamente marginadas. En cuanto estas voces se hacen más poderosas y más difundidas, como sucedió con la guerra contra Vietnam, la manipulación funciona en forma menos eficiente y finalmente puede llegar a ser inútil, porque los ciudadanos tienen suficiente contra-información y contra-argumentos como para resistir el discurso manipulativo. De hecho, como fue el caso después del ataque terrorista con bombas en Madrid, los ciudadanos pueden resentir tanto la manipulación que se vuelvan en contra del manipulador y voten para sacarlos de sus cargos.

Dadas estas restricciones contextuales, podemos centrarnos en aquellas estructuras discursivas que, presuponen tales restricciones:

1. Enfatizan la posición, el poder, la autoridad o superioridad moral del hablante o sus fuentes –y, de ser relevante, la posición inferior, la falta de conocimientos de los receptores, etc. –.
2. Enfocan las (nuevas) creencias que el manipulador quiere que el receptor acepte como conocimiento, así como en los argumentos, pruebas, etc., que hacen que esas creencias sean más aceptables.
3. Desacreditan fuentes o creencias alternativas (disidentes).
4. Apelan a las ideologías, actitudes y emociones relevantes de los receptores.

En resumen, y en términos muy informales, la estrategia general del discurso manipulativo consiste en enfocar discursivamente aquellas características sociales y cognitivas de los receptores que los hacen más vulnerables, menos resistentes, a la manipulación, que los hacen crédulos y víctimas dispuestas a aceptar creencias y hacer cosas que normalmente no harían. Es aquí donde juega un papel la condición esencial de dominación e desigualdad.

Tal como se formuló anteriormente, estas estrategias del discurso manipulativo parecen ser mayoritariamente semánticas, en otras palabras, focalizan el contenido del texto o del enunciado. Sin embargo, como es el caso en la implementación de las ideologías, estos significados preferentes pueden enfatizarse o desenfatzarse de la manera corriente, como se explicó anteriormente: al (des)topicalizar los significados, mediante actos de habla específicos, significados locales, más o menos precisos o específicos, manipulando la información explícita vs. implícita, la lexicalización, las metáforas y otras figuras retóricas, así como, mediante la expresión y realización específicas (entonación, volumen, rapidez; disposición, tipo de letra, fotos, etc.).

Por tanto, la poderosa posición del hablante puede enfatizarse mediante un contexto muy formal, la vestidura, el tono de voz, la selección léxica, etc., como un discurso oficial del presidente dirigiéndose a la nación o al Congreso. La confiabilidad de las fuentes puede destacarse aún más, mencionando fuentes de autoridad, mediante el uso de fotos, etc., como también fue el caso para demostrar la presencia de armas de destrucción masiva en Irak. Se pueden activar y apelar a las emociones mediante palabras emotivas especiales, retórica dramática (hipérboles, etc.) fotografías, etc. Un oponente o disidente puede ser desacreditado mediante la muestra usual de la polarización Nosotros/ Ellos, mencionada anteriormente. Cada uno de estos rasgos discursivos de manipulación debe ser examinado más detalladamente para ver cómo se formulan, cómo funcionan en el texto y en el enunciado y cómo logran sus funciones y sus efectos.

Un ejemplo: La legitimización de Tony Blair de la guerra contra Irak

Ahora bien, examinemos un ejemplo de un bien conocido discurso manipulativo, cuando el Primer Ministro Tony Blair en marzo 2003 legitimó la decisión de su gobierno de ir a la guerra junto al Presidente de Estados Unidos e invadir Irak. Este es un ejemplo clásico que ha atraído mucha atención en la prensa y también de analistas académicos de diferentes disciplinas. El caso es importante debido a que hasta la siguiente elección

de mayo 2005, Tony Blair fue acusado de haber engañado consistentemente a los ciudadanos británicos acerca de su decisión.

Examínese el siguiente fragmento inicial de su debate:

(1) Al comienzo, yo digo que está bien que el Congreso discuta este tema y emita un juicio. Es la democracia que es nuestro derecho, pero por la cual otros batallan en vano. Por otra parte, yo les digo que no miro en menos las posiciones que se oponen a la mía. Esta es indudablemente una difícil decisión, pero también es una decisión dura: retirar nuestras tropas ahora y devolvernos, o mantenerse firme al curso que ya hemos fijado. Yo creo apasionadamente que debemos mantener el curso. La pregunta planteada con mayor frecuencia no es “¿por qué importa?” Sino “¿por qué importa tanto?”. Hemos aquí, el Gobierno, frente a su más difícil prueba, su mayoría en riesgo, la renuncia del Gabinete por un tema de política, los principales partidos internamente divididos, gente que está de acuerdo en todo lo demás –.

Ah, sí, por supuesto. Los Liberales Demócratas –unificados, como siempre, en el oportunismo y el error.

Tony Blair comienza su discurso con una *captatio benevolentii* bien conocido, que es, al mismo tiempo, un movimiento de la estrategia general de una auto-presentación positiva, al enfatizar sus credenciales democráticas: respeto por el Parlamento y las opiniones de otros, así como el reconocimiento de la dificultad de la elección acerca de ir o no ir a la guerra. Aquí la manipulación consiste en sugerir que el Parlamento de Gran Bretaña (aún) tenía el derecho a decidir si ir o no a la guerra, aunque era evidente que esa decisión ya se había tomado el año anterior. En la siguiente oración, Blair también insiste que él/nosotros/ellos deben mantenerse firme, lo que también es una movida estratégica de auto-presentación positiva. Y, finalmente, cuando se refiere a su ‘apasionada creencia’ vemos que, junto a sus argumentos racionales, Blair también presenta su lado emocional (y por ello vulnerable), enfatizando de este modo la fuerza de sus creencias.

Incluso concede que el asunto es tan serio que por primera vez –debido a las opiniones y los votos, incluso al interior de su propio partido, en contra de la guerra en Irak– la mayoría de su gobierno está en peligro. En segundo lugar, él interpreta la bien conocida polarización de la oposición entre Nosotros (democracias) y Ellos (la dictadura), implicando políticamente con ello que quienes se oponen a la guerra podrían ser acusados de apoyar a Saddam Hussein –tratando así de silenciar a la oposición–. Ir a la guerra es, entonces, una manera de defender la democracia, un argumento implícito falaz que es muy común en la manipulación, a saber, asociar a los receptores con el enemigo y, por ello, como posibles traidores. Esta movida es luego apoyada por otra movida –ideológica–, a saber, la del nacionalismo. Esto se aplica cuando se refiere a ‘las tropas británicas’ que no pueden ser retiradas, lo cual también implica políticamente que no apoyar a las tropas británicas es desleal y también una amenaza para el Reino Unido, la democracia, etc.

Finalmente, después de la protesta en el Congreso por hablar solo de los dos principales partidos (Laborista y Conservador) él desacredita la oposición del partido Liberal Demócrata, ridiculizándolos y llamándolos oportunistas.

Vemos que incluso en esas pocas líneas ya están presentes todos los aspectos de la manipulación:

- (a) la polarización ideológica (Nosotros/Democracias; nacionalismo: apoyar las tropas);
- (b) auto-presentación positiva por superioridad moral (permite el debate, respeta la opinión de los otros, lucha por la democracia, mantenerse firme, etc.);
- (c) énfasis en su poder a pesar de la oposición;
- (d) descrédito al oponente, los liberales demócratas, por ser oportunistas;
- (e) emocionalización del argumento (creencias apasionadas).

En resumen, aquellos que se oponen a la guerra son acusados implícitamente (y una vez explícitamente,

como los social demócratas) por ser menos patrióticos, por no estar dispuestos a resistir la dictadura, etc.

Considérese este otro párrafo del discurso de Blair:

(2) El país y el Parlamento se reflejan mutuamente. Este es un debate que, a medida que ha pasado el tiempo, se ha vuelto menos amargo, pero no menos grave. Entonces, ¿por qué importa tanto? Porque el resultado de este asunto va a determinar ahora más que la suerte del régimen iraquí y más que el futuro del pueblo iraquí que ya ha sido brutalizado por tanto tiempo por Saddam Hussein, por importante que sean estos temas. Va a determinar la forma en la que Gran Bretaña y el mundo confronten la amenaza a la seguridad central del Siglo XXI, el desarrollo de Las Naciones Unidas, las relaciones entre Europa y los Estados Unidos, las relaciones al interior de la Unión Europea y la manera en la que Estados Unidos se comprometen con el resto del mundo. Así que difícilmente podría ser más importante. Determinará el patrón de la política internacional para la próxima generación.

La manipulación en este fragmento se hace aun más explícita. Primero, Blair continúa su auto-presentación positiva, enfatizando sus generosas y democráticas credenciales (reconociendo la oposición en el parlamento y el país). En segundo lugar, destaca retóricamente la seriedad del asunto (con el litote “no menos grave”). En tercer lugar, continúa la estrategia de la polarización ideológica (Nosotros/Democracia vs. Ellos/Dictadura). En cuarto lugar, usa la hipérbole (“brutalizados”) para destacar que el Otro es malo. Y finalmente, y muy importante, extiende la oposición ideológica entre Nosotros y Ellos a un intra-grupo Nosotros, Europa, Estados Unidos y el resto del mundo, enfrentando la principal amenaza a la seguridad. En suma, lo que en realidad es, entre otras muchas cosas, lograr el control, junto con los Estados Unidos, del más importante país petrolero en el medio Oriente, con la excusa de las armas de destrucción masiva y el apoyo al terrorismo. Además de esta extensión del intra-grupo desde ‘Nosotros’ en el Reino Unido al resto del mundo ‘libre’ (una movida que uno podría llamar ‘globalización ideológica’), también somos testigos de otras movidas hiperbólicas para enfatizar la seriedad de la situación, por ejemplo, la extensión del tiempo: “para la próxima generación”.

En pocas palabras, vemos que la manipulación se centra en varios temas fundamentales: La lucha internacional entre el Bien y el Mal, la solidaridad nacional e internacional, la seriedad de la situación como conflicto internacional, auto-presentación positiva como fuerte (“firme”) y moralmente superior, la presentación negativa del otro (por ejemplo, de la oposición) como oportunista.

En el resto de su discurso, que no analizaremos aquí, Blair utiliza las siguientes movidas manipulativas:

- historia de las secuelas de la anterior guerra contra Irak, la importancia del asunto de las armas de destrucción masiva (ADM), las malas intenciones de Hussein y las engañosas inspecciones de armas por parte de la ONU, etc.
- descripción de las ADM: ántrax, etc.
- repetidas expresiones de dudas acerca de la credibilidad de Hussein
- repetidas auto-presentaciones positivas: detalles acerca de su disposición para llegar a acuerdos, por ser razonables (“Una vez más yo desafío a cualquiera a describir esto como una proposición poco razonable”).

Es decir, esta parte es esencialmente lo que faltaba en la primera: una descripción detallada de ‘los hechos históricos’, hasta la Resolución 1441 del Consejo de Seguridad, como una legitimación de la guerra.

Aunque este único ejemplo, obviamente, no presenta todas las estrategias relevantes del discurso manipulativo, hemos encontrado algunos de sus ejemplos clásicos, tales como enfatizar el propio poder y superioridad moral, desacreditar a los opositores, dando detalles de los ‘hechos’, polarización entre Nosotros

y Ellos, presentación negativa del Otro, alineamiento ideológico (democracia, nacionalismo), apelación emocional, etc.

Los miembros del Parlamento no son precisamente personas estúpidas y no hay dudas de que ellos comprenden perfectamente muchas de las movidas de Blair de legitimización y manipulación. Sin embargo, existe un punto crítico en el que son menos poderosos que el Gobierno: carecen de la información decisiva, por ejemplo, de los servicios secretos, acerca de las armas de destrucción masiva como para ser capaz de aceptar la legitimidad de la invasión a Irak. En segundo lugar, la mayoría laborista en el Senado, aun cuando muchos se oponían a la invasión – como la mayoría de los ciudadanos británicos– difícilmente pueden rechazar la moción de Blair sin riesgo para el gobierno laborista. Sabemos que solo unos pocos políticos laboristas desafían abiertamente al liderazgo del partido y, en consecuencia, estarían dispuestos a arriesgar sus trabajos. En tercer lugar, tal rechazo también significaría desafiar a Estados Unidos y perjudicar su amistad con el Reino Unido. Afortunadamente, nadie en el Senado puede defender moralmente una muestra de falta de solidaridad con los tropas británicas en el exterior –y ser re-elegido–. Y, finalmente, no apoyar esta moción se podría explicar (y se ha hecho) como una defensa de Saddam Hussein: una doble atadura y una situación *Catch 21* (trampa 21) en la que, especialmente la izquierda, que se dedica más intensamente a la lucha contra la dictadura, difícilmente puede estar en desacuerdo con el argumento manipulativo.

Estos criterios también diferencian entre manipulación y legítima persuasión, aun cuando en la vida real estos dos tipos de control mental se superponen. Es decir, muchas de las estrategias usadas también se pueden aplicar en la retórica parlamentaria perfectamente legítima. Sin embargo, en este caso de lo que se define como una emergencia nacional e internacional, incluso un parlamento poderoso como el británico, puede ser manipulado para que acepte la política del Primer Ministro de unirse con Estados Unidos en lo que se presenta como la guerra en contra de la tiranía y el terrorismo. Tanto contextualmente –el hablante como líder del partido laborista y Primer Ministro, los receptores como miembros del Parlamento y ciudadanos británicos, etc.– así como textualmente, Blair define la situación en tal forma que pocos miembros del Parlamento *pueden* rechazarlo, aun cuando saben que están siendo manipulados y probablemente también les estén mintiendo.

En resumen, los miembros del Parlamento son, en muchas formas, ‘víctimas’ de la situación política y, por ello, pueden ser manipulados por los que están en el poder, como sucedió en Estados Unidos. Al aceptar las razones dadas por Blair en su discurso, y con ello legitimar la guerra, son manipulados para que acepten no solo creencias específicas, por ejemplo acerca de la seguridad internacional, sino también la moción y con ello estar de acuerdo en mandar tropas a Irak.

Comentarios finales

En este artículo hemos tomado un enfoque multidisciplinario para explicar la manipulación discursiva. A fin de distinguir este tipo de discurso de otras formas de influencia, primero, lo definimos desde la perspectiva social, como una forma de abuso de poder o dominación. En segundo lugar, lo enfocamos en las dimensiones *cognitivas* de la manipulación, identificando qué significa la dimensión ‘control mental’ de la manipulación. Y finalmente, analizamos las varias dimensiones *discursivas* de la manipulación al enfocar las usuales estructuras polarizadas de auto-presentación positiva frente a la presentación negativa de los otros, expresando así conflicto ideológico. Además, encontramos que la manipulación incluye destacar el poder, la superioridad moral y credibilidad del o de los hablante(s) y desacreditar a los disidentes, mientras se vilipendia a los Otros, al enemigo; el uso del recurso emocional, y aduciendo pruebas aparentemente irrefutables de las propias creencias y razones. De cualquier modo, como se hace evidente, se requerirán futuros trabajos para proveer muchos más detalles acerca de los aspectos sociales, cognitivos y discursivos de la manipulación.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Ahmed, N. (2005). *The war on truth. 9/11, disinformation, and the anatomy of terrorism*. New York: Olive Branch Press. [[Links](#)]
- Augoustinos, M. & Walker, I. (1995). *Social cognition. An integrated introduction*. London: Sage. [[Links](#)]
- Britton, B. & Graesser, A. (Eds.) (1996). *Models of understanding text*. Mahwah, NJ: Erlbaum. [[Links](#)]
- Chomsky, N. (2004). *Hegemony or survival. America's quest for global dominance*. New York: Henry Holt. [[Links](#)]
- Clegg, S. (1975). *Power, rule, and domination: A critical and empirical understanding of power in sociological theory and organizational life*. London: Routledge & Paul. [[Links](#)]
- Doherty, F. & McClintock, M. (2002). *A year of loss. Reexamining civil liberties since September 11*. New York: Lawyers Committee for Human Rights. [[Links](#)]
- Edwards, J. & Martin, J. (Eds.) (2004). Introduction: Approaches to Tragedy. *Discourse & Society*, 15(3-4), 147-154. [[Links](#)]
- Gareau, F. (2004). *State terrorism and the United States. From counterinsurgency to the war on terrorism*. Atlanta, GA: Clarity Press. [[Links](#)]
- Greenberg, B. (Ed.) (2002). *Communication and terrorism. Public and media responses to 9/11*. Cresskill, NJ: Hampton Press. [[Links](#)]
- Grice, H. (1975). Logic and conversation. En P. Cole & J. Morgan (Eds.), *Syntax and semantics: Speech acts* (vol. 3, pp. 68-134). New York: Academic Press. [[Links](#)]
- Habermas, J. (1984). *The theory of communicative action*. Boston: Beacon Press. [[Links](#)]
- Halliday, F. (2002). *Two hours that shook the world. September 11, 2001: Causes and consequences*. London: Saqi Books. [[Links](#)]
- Kintsch, W. (1998). *Comprehension. A paradigm for cognition*. Cambridge: Cambridge University Press. [[Links](#)]
- Luke, T. (1989). *Screens of power: Ideology, domination, and resistance in informational society*. Urbana: University of Illinois Press. [[Links](#)]
- Moscovici, S. (2001). *Social representations. Explorations in social psychology*. New York: New York University Press. [[Links](#)]
- Palmer, N. (2003). *Terrorism, war, and the press*. Hollis, NH: Hollis Publishing Company. [[Links](#)]
- Shore, B. (1996). *Culture in mind. Cognition, culture, and the problem of meaning*. New York: Oxford University Press. [[Links](#)]
- Sidel, M. (2004). *More secure, less free? Antiterrorism policy & civil liberties after September 11*. Ann Arbor, MI: University of Michigan Press. [[Links](#)]
- van Dijk, T. (1989). Structures of discourse and structures of power. En J. Anderson (Ed.), *Communication Yearbook 12* (pp. 18-59). Newbury Park, CA: Sage. [[Links](#)]
- van Dijk, T. (1991). *Racism and the press*. London: Routledge. [[Links](#)]
- van Dijk, T. (1993). *Elite discourse and racism*. Newbury Park, CA: Sage. [[Links](#)]

- van Dijk, T. (1996). Discourse, power and access. En C. Caldas-Coulthard & M. Coulthard (Eds.), *Texts and practices: Readings in critical discourse analysis* (pp. 84-104). London: Routledge. [[Links](#)]
- van Dijk, T. (1998). *Ideology: A multidisciplinary approach*. London: Sage Publications. [[Links](#)]
- van Dijk, T. (1999). Context models in discourse processing. En H. van Oostendorp & S. Goldman (Eds.), *The construction of mental representations during reading* (pp. 123-148). Mahwah, NJ: Erlbaum. [[Links](#)]
- van Dijk, T. (2001). Multidisciplinary CDA: A plea for diversity. En R. Wodak & M. Meyer (Eds.), *Methods of critical discourse analysis* (pp. 95-120). London: Sage. [[Links](#)]
- van Dijk, T. (2003). *Ideología y discurso*. Barcelona: Ariel. [[Links](#)]
- van Dijk, T. & Kintsch, W. (1983). *Strategies of discourse comprehension*. New York: Academic Press. [[Links](#)]
- van Oostendorp, H. & Goldman, S. (1999). *The construction of mental representations during reading*. Mahwah, NJ: Erlbaum. [[Links](#)]
- Wodak, R. & van Dijk, T. (Eds.) (2000). *Racism at the top. Parliamentary discourses on ethnic issues in six European states*. Klagenfurt: Drava Verlag. [[Links](#)]
- Zizek, S. (2002). *Welcome to the desert of the real! Five essays on 11 September and related dates*. London: Verso. [[Links](#)]

Dirección para correspondencia: Teun van Dijk (vandijk@discourse-in-society.org). Departamento de Traducción y Filología, Universidad Pompeu Fabra. La Rambla 32, 08002 Barcelona, España.

*Traducido por la Dra. Marianne Peronard.