

## 1. Introducción

Durante el episodio bíblico del diluvio, ¿cuántos individuos de cada especie animal llevó Moisés en el arca para salvar el reino animal y así repoblar la Tierra una vez terminado el diluvio? Contestar “dos” a esta pregunta parece lo más racional, dado que se necesitan, al menos, un macho y una hembra para procrear. Si Ud., lector/a, ha contestado de esta forma, Ud. ha sido manipulado/a, ya que el episodio bíblico del diluvio trata de Noé, y no de Moisés. Y si ha contestado “dos”, no se ha percatado del error referencial en el enunciado, tal como más del 85 por 100 de personas en condiciones experimentales<sup>1</sup>.

Este ejemplo simple, pero representativo de una clase de fenómenos comunicativos de tipo manipulativo, debe llamarnos la atención sobre el hecho de que el éxito de la comunicación manipulativa parece tener que ver con la manera en que procesamos la información comunicada, y en particular con fenómenos de comprensión. En el ejemplo previo, a pesar de la presencia explícita y literal del ítem léxico *Moisés* en el enunciado, la manipulación genera una representación que consideramos adecuada con respecto a nuestro conocimiento del diluvio, lo que revela un error en nuestro proceso de interpretación, cuya vigilancia parece haber sido engañada: comprendemos algo acerca de Noé, o por lo menos acerca de la figura relevante, aunque sea Moisés el protagonista mencionado. En cualquier caso, consideramos que comprendimos la pregunta. Cabe señalar que, si la víctima sospechase una intención manipuladora, el engaño sin duda fracasaría, dado que en principio la sospecha incrementa nuestros niveles de vigilancia. Generalizando este caso a otros ejemplos, es muy probable que la mayoría de los casos de comunicación manipulativa operen sobre la manera en que hemos de comprender un mensaje: todos tienen en común el hecho de que su víctima no tiene conciencia de que está procesando un enunciado (i) que comporta alguna inadecuación

<sup>1</sup> Véanse Erickson y Mattson (1981) y Park y Reder (2004), para detalles sobre los dispositivos experimentales que se crearon para investigar este tipo de ilusión.

(léxica o de otra índole), y será entonces necesario definir el tipo y la amplitud de dicha inadecuación, y (ii) cuya intención es manipularlo/a. Si interpretamos ahora estas observaciones a la luz de los procesos pragmáticos y cognitivos que guían la interpretación, es posible caracterizar la manipulación como un fenómeno destinado a perturbar –si no constreñir– los mecanismos de selección de información que nos permiten identificar el significado contextual de un enunciado. Más simplemente, la manipulación puede definirse como un fenómeno propiamente pragmático, y por lo tanto se puede *a priori* someter a un tratamiento explicativo pragmático.

Este capítulo empieza por detallar los problemas teóricos, descriptivos y explicativos que encontramos al tratar de caracterizar y explicar la comunicación manipulativa desde una perspectiva pragmática contemporánea neo y posgriceana; abordaremos cuestiones de clasificación y de delimitación del fenómeno, además de problemas relacionados con el marco teórico destinado a cubrir la totalidad del objeto de estudio. Una vez establecida esta hoja de ruta, se expondrán tres proyectos de base pragmática llevados a cabo en la última década para ilustrar el tipo de respuestas que existen para resolver los problemas expuestos anteriormente. El capítulo concluye con una referencia a las perspectivas futuras que quedan por explorar.

## 2. Problemas teóricos: descripción y explicación

### 2.1. Problemas de definición

Puesto que la manipulación es un fenómeno relacionado con el comportamiento humano en contextos de interacción, su estudio ha atraído la atención de investigadores provenientes de muchas disciplinas, entre ellas la Filosofía, la Sociología, la Psicología, la Lingüística y las Ciencias de la Comunicación. A consecuencia de este interés interdisciplinario, no existe hoy en día una definición única ni unificada de la manipulación. Cada disciplina, comprensiblemente, aporta un enfoque sobre el fenómeno acorde a los intereses propios, lo que dicta el marco definitorio en el que se delimita la manipulación y explica la variación existente.

A pesar de dicha variación, en la literatura dedicada al estudio de nuestro tema suelen aparecer tres elementos recurrentes. En primer lugar, la mayoría de los estudios consideran que la manipulación es un fenómeno intencional; con esto se establece que un locutor no puede *accidentalmente* manipular a un oyente. En segundo lugar, la intención manipulativa debe permanecer oculta, sin lo cual el intento de manipular probablemente fracasaría. En tercer lugar, la manipulación apunta a alcanzar un objetivo que beneficia al manipulador. Ninguna de estas tres propiedades es suficiente de por sí para definir la manipulación de manera exhaustiva, pero sí están íntimamente ligadas a ella, ya que su combinación nos acerca a una caracterización satisfactoria formulada en términos de condiciones necesarias y suficientes, a la cual llegaremos tras haber considerado una por una estas propiedades.

#### 2.1.1. El carácter oculto de la manipulación

Si consideramos situaciones en las que la manipulación ha sido exitosa, parece obvio considerar que las víctimas de la manipulación no han logrado percatarse del hecho de que estaban siendo manipuladas. Al sospechar un intento de manipulación, un indivi-

duo, presumiblemente, aumenta de manera automática sus niveles de vigilancia para evitar el engaño (véase Santibáñez y Scherlis 2018), dadas las desventajas potenciales de este. Por tal razón, es bastante común encontrar en la literatura la idea de que la manipulación debe ser oculta (véanse, por ejemplo, Van Dijk 2006; Saussure 2005). Blass (2005: 170) subraya que esta intuición se refleja en nuestro uso del verbo *manipular*, que nos impide anunciar públicamente un intento de manipulación sin que este fracase (*Can I manipulate you to come with me to the cinema?*). Esta observación también es aplicable al verbo español, ya que un enunciado como *Déjame persuadirte de venir al cine conmigo* es perfectamente aceptable, mientras que *Déjame manipularte para venir al cine conmigo* parece causar serios problemas interpretativos.

No obstante, la Psicología Cognitiva aporta matices necesarios sobre la cuestión del carácter oculto de la manipulación. En una variación del dispositivo experimental destinado a estudiar la ilusión de Moisés (véanse la introducción y Barton y Sanford 1993), la incapacidad de detectar la anomalía léxica afectó a la mayoría de los miembros de un grupo de participantes previamente advertido de la necesidad de estar atentos a cualquier anomalía presente en el material experimental. Esto podría indicar que el carácter oculto del intento de engañar ni siquiera es una condición necesaria para la manipulación. Sin embargo, también se podría pensar que la raíz del problema en estas circunstancias tiene que ver con el hecho de que, a pesar de tener razones para sospechar, los participantes no saben en qué aspectos del material se encuentra la manipulación, de modo que es muy posible que no sospechen la presencia de un problema de referencia léxica, y que estén atentos, en vez de a eso, a cualquier otro tipo de problema. Basándonos en estas observaciones, podemos hipotetizar que el carácter oculto de la intención de manipular, *al mismo tiempo que* la naturaleza lingüística específica de la manipulación, deben permanecer ocultos para asegurar el éxito del engaño.

## 2.1.2. La intención manipulativa

El segundo aspecto recurrente en las definiciones existentes del fenómeno de manipulación, a saber, su carácter intencional, es una consecuencia de su carácter oculto. De hecho, ¿cómo podría un locutor ocultar un estado mental del que ni siquiera tiene conciencia? Decir que un locutor oculta un estado mental, como por ejemplo una intención, tiene sentido solamente si dicho estado mental forma parte del entorno cognitivo de dicho locutor; es decir, solamente si existe el estado mental, en este caso la intención. Varios autores apuntan, por lo tanto, que no existe la manipulación accidental y que se necesita una intención manipulativa (véanse Blass 2005; Saussure 2005; Galasiński 2000 y Rigotti 2005, entre otros).

Hay casos de manipulación que parecen no presentar intenciones manipulativas. Estos incluyen situaciones en que unos individuos que han sido previamente manipulados, y que por lo tanto ignoran este hecho, repiten el discurso manipulativo original, pero sin acompañarlo con una intención manipulativa: se puede imaginar sin dificultad una situación semejante en el seno de una secta, en la que los adeptos tratan de reclutar nuevos miembros. Hay una manera simple de resolver los problemas que este ejemplo causa a un modelo intencional de la comunicación manipulativa (véase Maillat y Oswald 2009): en primer lugar, aunque la intención del locutor adepto de la secta no conlleve intención manipulativa, el discurso original del gurú, reproducido por el adepto, sí la conllevaba. Por lo tanto, se puede considerar que la intención manipulativa está indirectamente presente, ya que fue la que determinó en un principio la formulación exacta de los enunciados destinados a engañar. En segundo lugar, si consideramos la

manipulación desde el punto de vista de los mecanismos interpretativos del destinatario, no vemos razones para considerar que los del adepto, cuando fue inicialmente manipulado, son necesariamente distintos de los de su destinatario. Por lo tanto, se puede considerar que este caso no invalida la caracterización discutida en este apartado: un mensaje manipulativo siempre se origina en torno a una intención manipulativa.

### 2.1.3. El interés del manipulador

El tercer parámetro que parece indisoluble de todo acto de manipulación reside en el hecho de que esta siempre beneficia al locutor. Esto implica que la manipulación tiene un propósito. Van Dijk (2006) va más lejos y considera que la manipulación beneficia al locutor y al mismo tiempo perjudica al oyente. Aunque muchos casos de manipulación intuitivamente parezcan conformarse a esta descripción, otros parecen escapar a la misma, como por ejemplo casos en los que el locutor manipula a su oyente a fin de sorprenderlo con una fiesta de cumpleaños o facilitarle alguna ventaja que rehusaría si conociera la intención del locutor (por una razón determinada)<sup>2</sup>. Basándonos en esta objeción, parece necesario restringir la definición para que incluya solamente el interés del locutor y no necesariamente un carácter perjudicial para la víctima de manipulación.

Cabe recalcar aquí que este tercer parámetro, a su vez, proporciona buenas razones de considerar que la manipulación es intencional, ya que la búsqueda de objetivos típicamente se acompaña de una intención destinada a alcanzar dichos objetivos, con planificaciones idóneas.

### 2.1.4. El problema de la verdad

Muchas veces la manipulación consiste en engañar en cuanto a la adecuación del enunciado para con la verdad factual. En el ejemplo dado en la introducción, el enunciado es literalmente falso en virtud del problema referencial entre Moisés y Noé; a menudo el engaño consiste en lograr que la audiencia tenga creencias que no corresponden a la verdad factual —es el caso sobre todo de las teorías del complot, véase Byford (2011)—. El término inglés *deception* (engaño) se ha teorizado por algunos filósofos como la intención de que la víctima del engaño adquiera o mantenga una creencia falsa —o considerada falsa— mediante la comunicación de información relevante a este objetivo (véase Mahon 2007 para una discusión exhaustiva).

Sin embargo, en círculos lingüísticos (cf. el volumen de Saussure y Schulz 2005), se ha considerado que la manipulación mantiene una relación compleja con la verdad. Por una parte, hay casos claros de manipulación en los que la víctima termina formando falsas creencias, pero por otra, existen casos en los que ninguna falsedad factual está involucrada. Encontramos ejemplos de este tipo en estrategias institucionales de comunicación que incluyen, por ejemplo, el hecho de revelar información verdadera pero comprometedor para la imagen pública de la institución, en un contexto en el que se sabe que nadie le va a prestar atención (véase el ejemplo en Maillat y Oswald 2011: 77-78). Esto sugiere que un estudio de la manipulación debe posicionarse sobre la cuestión de las condiciones de verdad del mensaje manipulativo. Veremos en breve

<sup>2</sup> Como ejemplo, podemos imaginar que un individuo, sabiendo que su amigo con cáncer tiene fobia a las inyecciones, le informa de que un nuevo tratamiento contra el cáncer está siendo experimentado en el hospital, y lo convence de acompañarlo allí sin revelar la naturaleza del tratamiento. En este caso hay manipulación, ya que se produce retención de información relevante, pero presumiblemente el interés del locutor converge con el de su oyente.

(apartado 3.1) que las respuestas que se aportaron en algunas investigaciones pragmáticas divergen sobre este punto. Por el momento, el hecho de que la falsedad no parezca ser una condición suficiente de la manipulación explica que omitamos esta propiedad en nuestra definición de la manipulación, que proporcionamos seguidamente.

### 2.1.5. Una definición descriptiva

Con el objetivo de combinar las tres propiedades previamente discutidas en una caracterización formulada en términos de condiciones suficientes y necesarias, podemos ahora ofrecer una definición ontológica de la manipulación (véase también Oswald 2010):

- (1) Un enunciado es manipulativo si un locutor lo usa intencionalmente para alcanzar un objetivo perlocutivo de manera encubierta.

Se especifica aquí la naturaleza perlocutiva del objetivo de la manipulación para incluir todo tipo de meta que un manipulador pueda tener al formular su enunciado. Además, no tendría sentido emparejar la manipulación con el acto ilocutivo, ya que, como vimos previamente, la manipulación debe ser oculta; filósofos del lenguaje como Récanati (1979) o Strawson (1964) ya señalaron que una intención secreta, no comunicada, no puede servir como base de un acto ilocutivo.

Nuestra definición abre algunas pistas de investigación adicionales, entre las cuales encontramos sobre todo la cuestión de la relación entre la manipulación y otras nociones próximas como las de mentira, persuasión y, en ciertos aspectos, humor, que tratamos a continuación.

## 2.2. Problemas descriptivos

### 2.2.1. Problemas de delimitación

Tratándose de un fenómeno del ámbito comunicativo, es preciso aportar criterios de distinción entre la manipulación y otros fenómenos comunicativos similares. Más concretamente, ¿en qué se distinguen la manipulación, la persuasión, la mentira y el humor (que supone, por lo menos, una etapa manipulativa o engañosa en la creación de una incongruencia interpretativa)?

El tratamiento de la distinción entre persuasión y manipulación varía de un autor a otro. Por un lado, estudios como el de Galasiński (2000) o de Taillard (2000), por ejemplo, consideran que la persuasión es un subgénero de la manipulación en el que un locutor actúa de manera encubierta para inducir una actitud o una creencia en el entorno cognitivo del oyente. En esta caracterización se postula de forma reveladora el carácter oculto de la persuasión. Por otro lado, estudios como los de Blass (2005) u Oswald (2010, 2014, 2015) consideran que la persuasión puede ocurrir a la vista de todos sin que esto comprometa su éxito, mientras que la manipulación no disfruta de la misma ventaja. En otros términos, la persuasión puede ser abierta, a diferencia de la manipulación. Puesto que el éxito de la persuasión es en principio completamente compatible con la explicitación de todas las intenciones que la acompañan, mientras que la manipulación no lo es, consideraremos que lo que distingue la persuasión de la manipulación es el carácter oculto de esta última<sup>3</sup>.

<sup>3</sup> Para caracterizar la persuasión sobre la base de nuestra definición de manipulación (1), habría que omitir de esta la expresión *de manera encubierta* y especificar el tipo de influencia que denota la persuasión, ya que la definición simplificada cubriría todo tipo de comunicación. Probablemente se deba incluir algo sobre los medios con los cuales se

Hemos aludido ya al hecho de que la noción de mentira muchas veces se considera como un caso de manipulación. Sin embargo, se puede manipular sin mentir: imagine-mos el caso de un padre que quiere organizar una sorpresa para el cumpleaños de su hijo adolescente, y que necesita alejar a su hijo de la casa mientras prepara la sorpresa. Para alejarlo, le pide que vaya a comprar leche al supermercado, al notar que no queda más leche en la nevera. En este caso, el enunciado es verdadero y además el padre es sincero en su solicitud, ya que de todas maneras hay que ir a comprar leche para el desayuno del día siguiente. En este ejemplo existe por lo tanto una justificación verdadera para la solicitud, lo que además autoriza que el enunciado no sea problemático en cuanto a sus condiciones de verdad, ni en cuanto a las condiciones de satisfacción del acto de habla de solicitud. De esta breve discusión puede concluirse que la manipulación no requiere el uso de enunciados cuyas condiciones de verdad o de satisfacción sean problemáticas. Sin embargo, muchos autores coinciden en considerar que toda mentira es manipulativa (véase Meibauer 2014 para una discusión completa).

El humor verbal, muchas veces, tiene que ver con la manipulación; nos referimos específicamente aquí a todos los casos de humor verbal que implican la intervención de algún tipo de incongruencia (véanse Attardo 1994 y Yus 2016). El éxito humorístico de estos fenómenos, entre los cuales encontramos juegos de palabras y chistes contruidos sobre una oposición entre guiones interpretativos que difieren en términos de su prominencia o accesibilidad, requiere que el destinatario procese el material lingüístico, en un principio, sin darse cuenta de que existe una ambigüedad. Solamente una segunda lectura, provocada por la constatación de que la primera interpretación no alcanza niveles satisfactorios de relevancia, abre la vía al reconocimiento de una lectura múltiple, además del reconocimiento de su carácter deliberado. Resumiendo, podemos decir que el humor verbal, en términos de procesamiento cognitivo, empieza como la manipulación, si bien su éxito requiere que el engaño interpretativo sea revelado (cosa que la manipulación excluye)<sup>4</sup>.

El hecho de que la manipulación consista en perturbar el procesamiento cognitivo del material lingüístico comunicado es sin duda una indicación relevante del hecho de que puede combinarse con varios otros fenómenos comunicativos, como la argumentación, la cortesía, el humor, la ironía, etc., sin necesariamente convertirse en un aspecto fundamental de estos últimos. Pero entre todos los fenómenos emparentados que mencionamos, probablemente el único con el cual no se pueda confundir, según las consideraciones previamente expuestas, es la persuasión, que excluye el requisito fundamental de la manipulación, es decir, su carácter oculto.

## 2.2.2. Problemas de identificación del fenómeno

Resulta relativamente fácil ver que la caracterización ofrecida en (1) tiene valor fenomenológico, puesto que es una definición formulada en términos de condiciones suficientes y necesarias. Sin embargo, esta definición no nos proporciona herramientas para detectar la manipulación en un discurso. Generalizando el problema, emerge la pregunta siguiente: ¿existen métodos fiables para identificar la manipulación en un discurso?

---

persuade y el tipo de influencia buscado, que necesariamente deberá diferenciarse del fenómeno de la comprensión. Sin embargo, no es este el propósito del presente capítulo, por lo que renunciamos a abordar aquí esta cuestión.

<sup>4</sup> Véase Oswald y Maillat (2018) para un tratamiento relevantista de los juegos de palabras.

El problema de identificar la manipulación, obviamente, tiene que ver (i) con el hecho de que la manipulación nace de una intención y que no tenemos acceso directo a intenciones ajenas, (ii) con el hecho de que esta intención es, por definición, oculta y (iii) con el hecho de que no parece haber marcas formales específicas del discurso manipulativo. Identificar un discurso como manipulativo es, por lo tanto, y a lo sumo, una hipótesis cuya certeza es difícil establecer, dado que ningún locutor admitiría haber producido un enunciado manipulativo. Cuando George W. Bush, en su discurso de entrada en guerra después de los ataques terroristas contra el World Trade Center el 11 de septiembre de 2001, declara al mundo: “O bien se está con nosotros, o bien contra nosotros”<sup>5</sup>, esto tiene toda la apariencia de una falacia argumentativa llamada *falso dilema*, en la que se simplifica en exceso una situación para reducirla a dos opciones mutuamente exclusivas, ocultando que tal vez estas no sean las dos únicas opciones posibles. Si el uso de la falacia es deliberado e intencional, se podrá considerar que el enunciado es manipulativo. Sin embargo, no tenemos garantías del carácter deliberado de la falacia; es posible que sea un simple error de razonamiento. Es más, hasta es posible que George W. Bush tenga una visión maniquea que separa el mundo entre buenos y malos, y que en esta descripción todos los que no combinan fuerzas con los buenos son malos. Y en este escenario, no se puede hablar de manipulación, ya que George W. Bush está comunicando sinceramente sus creencias acerca del mundo.

Varios estudios en Ciencias de la Comunicación y Psicología Social han investigado nuestra capacidad de detectar la manipulación (véanse Bond Jr y DePaulo 2006 y Levine y Kim 2010), pero los resultados de estos estudios demuestran que nuestra capacidad de detección apenas supera la proporción de respuestas correctas que daríamos al azar. De nuevo, esto se debe probablemente al hecho de que la manipulación, típicamente, no está asociada a formas lingüísticas específicas; de lo contrario, a estas alturas ya las conoceríamos todas, y la manipulación habría desaparecido de nuestros intercambios comunicativos por ser demasiado obvia.

Lo que estas observaciones sugieren, respecto a las cuestiones que nos ocupan, es la asimetría que existe entre dos temas de investigación relacionados con el estudio de la manipulación: parece ser que la cuestión de la identificación de la manipulación resulta menos tratable, y probablemente menos importante, que la de la comprensión de su funcionamiento. Por su naturaleza intencional y oculta, la manipulación sigue siendo un fenómeno resbaladizo: un locutor acusado de haber producido un enunciado manipulativo siempre tiene la opción de alegar que se trata de un malentendido y negar la presencia de una intención manipulativa<sup>6</sup>. Por lo tanto, los obstáculos para su identificación son importantes. Veremos sin embargo en el apartado 3.2 que algunos estudios proponen opciones interesantes para eludir el problema.

## 2.3. Problemas explicativos

Hemos observado que la manipulación es un fenómeno pragmático, dado que tiene que ver con la manera en que un destinatario procesa la información contenida en un estí-

<sup>5</sup> [<http://edition.cnn.com/2001/US/11/06/gen.attack.on.terror/>].

<sup>6</sup> Véase también la bibliografía sobre la insinuación (p. e., Bell 1997, Bertuccelli Papi 2014), que muchas veces apunta a las similitudes entre esta última y la manipulación, ya que ambas comparten el carácter encubierto y la posibilidad de denegación plausible (*plausible deniability*).

mulo comunicativo. Más específicamente, la manipulación persigue un doble objetivo: (i) por un lado, expresa contenidos que son compatibles con la intención manipulativa (y con el objeto de la manipulación) y, (ii) por otro, trata de ocultar (o por lo menos de disminuir) la probabilidad de que el destinatario presente contenidos críticos que podrían revelar dicha intención manipulativa o simplemente despertar una sospecha en cuanto a la presencia de esta última. La doble naturaleza del fenómeno engendra una dificultad teórica fundamental para todo modelo pragmático explicativo.

Si, siguiendo a Grice (1989), postulamos que la comunicación funciona mediante la producción y el reconocimiento de intenciones comunicativas<sup>7</sup>, y que nuestra tarea, como analistas, consiste en describir y explicar cómo funcionan esos mecanismos de producción y de reconocimiento de intenciones basados en un estímulo lingüístico, llegamos rápidamente a la paradoja siguiente: ¿es posible usar un modelo pragmático inferencial e intencional para explicar un fenómeno cuyo éxito precisamente supone que la intención que lo produce permanezca oculta? En otros términos, ¿no será que la manipulación, dado que se origina en una intención no comunicativa, se sitúa fuera del conjunto de fenómenos que un modelo pragmático de inspiración griceana puede explicar? En definitiva, la pregunta principal que debemos contestar es la siguiente: ¿es la manipulación un fenómeno (o un acto) de comunicación?

Los escritos clásicos en filosofía del lenguaje proporcionan opiniones relativamente pesimistas sobre la posibilidad de estudiar la comunicación manipulativa. El propio Grice, para empezar, considera que la violación (por definición oculta) de una máxima conversacional, en particular la de calidad, conlleva el fracaso comunicativo; en tales casos, Grice considera, sin extenderse mucho, que el locutor puede inducir a error al destinatario, y dedica su atención a los casos de comunicación en los que el reconocimiento de intenciones comunicativas es exitoso. Austin (1962: 104-105), en su reflexión sobre los actos ilocutivos, concluye que algunos actos de habla son problemáticos (él considera el caso de la insinuación), ya que no pueden tomar la forma de un acto performativo explícito (no puedo decir ‘insinúo que P’ y esperar insinuar exitosamente, y de la misma manera no puedo decir ‘manipulo que P’ y esperar salirme con la mía). Por lo tanto, la manipulación no puede ser un acto ilocutivo, y esto mismo compromete su estudio, puesto que, si se asemeja a un acto perlocutivo, sus condiciones de éxito no son sistematizables y se nos escapan. Strawson (1964: 54) también niega explícitamente el estatus de acto ilocutivo a todo acto de habla cuya intención deba permanecer oculta, al igual que Récanati (1979: 98), que considera que una intención ilocutiva secreta es una contradicción en los términos. Para terminar este *excursus*, mencionemos a Bach y Harnish (1979: 101), según los cuales los actos de habla como la insinuación, cuya propiedad fundamental es que un hablante puede negar haber pretendido producirlos, no tienen estatus comunicativo, y por lo tanto quedan fuera de un modelo pragmático. Sobre la base de estas observaciones, el estudio de la manipulación se ve comprometido. Y, sin embargo, se ha mostrado que es posible argumentar que eso no es cierto.

Si bien el carácter oculto de la intención manipulativa parece causar problemas explicativos, conviene recalcar que la manipulación sigue siendo comunicación. Aunque

<sup>7</sup> En términos de Bach y Harnish (1979), que prolongan la reflexión de Grice, el éxito de la comunicación requiere el reconocimiento de intenciones reflexivas (o *r*-intenciones): parte del éxito de la identificación del significado reside en el reconocimiento, por el destinatario, de la intención del locutor de producir un efecto en el destinatario (como la comprensión, por ejemplo) mediante el reconocimiento de esa intención.



sea víctima de un engaño, el destinatario de un enunciado manipulativo comprende los contenidos *abiertos* que el locutor transmite en su enunciado. En el ejemplo dado en la introducción, usted, lector/a, ha comprendido de qué trataba la pregunta, y la ha contestado, aunque sea mentalmente, de una forma relacionada con la interrogación. Esto significa que es precisamente la doble naturaleza del fenómeno manipulativo la que permite su tratamiento en un modelo pragmático que cubre la cuestión del significado y de su intercambio. Dynel (2011) justifica este enfoque recurriendo a la noción de *superobjetivo oculto* que proponen Vincent y Castelfranchi (1981), y que puede coexistir en todo acto de habla junto con *objetivos comunicativos comunicados* sin que tal hecho cause ningún problema particular. Concretamente, la idea es que en todo caso de manipulación el destinatario identifica un significado que percibe como intencional por parte del locutor (el *speaker meaning* de Grice), aunque este sea problemático en términos de adecuación a la verdad o en términos de sinceridad. De esta manera, el armazón teórico griceano se puede adaptar, especificando, como hace Dynel (2011: 145), que para lograrlo es suficiente considerar que la intención comunicativa abierta sea reconocida por el destinatario; el hecho de que el significado del locutor genere la representación de informaciones falsas, explícitas o implícitas, es irrelevante en este caso. Lo único que distingue la manipulación de la comunicación cooperativa, de hecho, es la presencia de una intención oculta y de un significado problemático en la primera; pero el resto del proceso comunicativo, incluyendo el reconocimiento de intenciones comunicativas, permanece idéntico.

Oswald (2010, 2014, 2015) y Maillat y Oswald (2009, 2011) plantean una justificación similar, pero centrada en el procesamiento de la información. En estos trabajos, se reconoce también a la vez la doble naturaleza de la manipulación y su carácter oculto, y los autores señalan además que, en casos de manipulación exitosa, la comunicación, *desde el punto de vista del destinatario*, procede de manera estándar. A su vez, esto significa que los mecanismos inferenciales responsables de la recuperación del significado del locutor funcionan normalmente, con la diferencia de que el mensaje los constriñe para evitar que emerja una sospecha en cuanto a los motivos del locutor. Según estos autores, la manipulación, específicamente, constriñe la selección de hipótesis contextuales necesarias para la comprensión del enunciado. Este constreñimiento actúa de manera decisiva sobre la inclusión de información contextual *favorable* y la exclusión de información contextual *dañina* en el proceso de interpretación (véase apartado 3.3, a continuación).

Con estos dos argumentos, es posible justificar el tratamiento pragmático de la manipulación; al fin y al cabo, un enunciado manipulativo tiene entre sus objetivos el de ser comprendido, y por lo tanto funciona como cualquier otro estímulo comunicativo cooperativo. La tarea de la investigación pragmática consistirá (i) en especificar, desde un punto de vista explicativo, en qué medida estos mecanismos pueden ser constreñidos para lograr impedir la identificación de la intención manipulativa y (ii) en construir, desde un punto de vista descriptivo, una tipología de los recursos lingüísticos, discursivos y pragmáticos que suelen ser usados para manipular.

Una vez abordados los problemas principales del estudio de la manipulación lingüística, podemos presentar las distintas direcciones de su estudio y los enfoques disponibles hoy en día. Así pues, a continuación, introducimos y discutimos el alcance y los límites de tres modelos contemporáneos que se originan en teorías pragmáticas.

### 3. Perspectivas y análisis pragmáticos

En este apartado presentamos tres estudios propiamente pragmáticos de la manipulación o de fenómenos conexos. Consideramos que cada uno de ellos es representativo de un tipo de investigación bien asentado en la disciplina. Queremos además subrayar que hemos omitido deliberadamente en este apartado otros estudios relevantes, aunque más puntuales, y que no han sido el objeto de programas de investigación sostenida sobre varios años; insistimos sin embargo en que esto no indica en modo alguno un juicio de valor acerca de esos estudios<sup>8</sup>.

#### 3.1. La mentira en la interfaz semántica/pragmática

La mentira, usualmente clasificada como un tipo de manipulación que conlleva específicamente problemas de falsedad, es relevante desde un punto de vista pragmático por una cuestión de definición: ¿hasta dónde, en el continuo entre lo explícito y lo implícito, se extiende la noción de mentira? En otros términos, ¿debe concebirse la mentira como un fenómeno que abarca exclusivamente contenidos explícitos, o también pueden considerarse como mentiras contenidos implícitos, pero falsos, que el locutor no ha formulado literalmente?

Una caracterización clásica, que nos proporciona por ejemplo Davidson, plantea que “[a] veces se afirma que decir una mentira implica algo falso; pero esto es un error. Decir una mentira no requiere que lo que diga usted sea falso, sino que requiere que lo que piense usted sea falso” (Davidson 1984: 258). Por ende, mentir se puede definir como la aserción de un contenido que el locutor piensa que es falso. El enfoque de esta definición sobre las condiciones de verdad de un pensamiento (por oposición a las condiciones de verdad de un enunciado) es consensual en la literatura sobre la mentira (cf. Carson 2010, Meibauer 2014, Saul 2012); menos consensual es la idea de que la mentira se limita a aserciones, como sugiere el uso, en la definición de Davidson, del verbo *afirmar*. El problema puede ilustrarse con un ejemplo simple (2):

(2) Laszlo tiene cuatro hijos.

Imaginemos que Laszlo tiene exactamente cinco hijos: en este contexto, ¿es el enunciado (2) una mentira? En virtud de principios de comunicación (sean neogriceanos o relevantistas), es muy probable que cualquier persona que escucha (2) se represente que lo que quiero decir es que Laszlo tiene *exactamente* cuatro hijos; se trata en este caso de una implicatura escalar (véase Horn 1984, 1972). Es importante señalar que esta implicatura no solamente es falsa, sino que también sé que es falsa, lo que hace de ella una mentira potencial, según la definición previamente dada. Ahora bien, el problema reside en que, si es verdad que Laszlo tiene cinco hijos, esto implica lógicamente que también sea verdad que tiene cuatro. Puesto que las condiciones de verdad de la aserción (2) están satisfechas en este caso, (2) no puede ser una aserción falsa. Además, aunque yo sepa que Laszlo tiene cinco hijos, al decir que tiene cuatro no estoy formulando un enunciado que considero falso. Resulta, entonces, que (2) no puede ser una mentira, dado que ni mi creencia ni mi aserción son falsas. La paradoja es la siguiente: en el plano explícito, (2) no es una mentira, pero sí lo es en el plano implícito.

<sup>8</sup> Nos referimos, por ejemplo, a la clasificación griceana que Dynel ofrece sobre el engaño (Dynel 2011), que es relevante de por sí para toda persona interesada en pragmática neogriceana y manipulación.

Muchos autores, como Saul (2012), Dynel (2011) u Oswald (2010), resuelven el problema considerando que la comunicación de un contenido implícito falso (o que el locutor cree falso) no es una mentira, sino un caso de engaño. La idea es restringir la noción de mentira al contenido explícito de un enunciado (*lo dicho*, *what is said*, en términos griceanos), dejando fuera de su marco todo *input* implícito.

Frente a este consenso, un autor articula una propuesta alternativa: se trata de Jörg Meibauer, que plantea que se puede mentir mediante el uso de implicaturas cuyo contenido es falso. Meibauer (2005, 2014) justifica esta propuesta original con dos argumentos principales: en primer lugar, la normatividad inherente de toda implicatura y, en segundo lugar, la imposibilidad de cancelar muchas implicaturas conversacionales.

Para explicar cómo la noción de normatividad puede ser operativa en esta discusión, Meibauer discute varios ejemplos relevantes y adopta la distinción de Saul (2002) entre implicaturas del enunciado e implicaturas de la audiencia. Esto le permite postular que toda implicatura es normativa porque fuerza al locutor del enunciado a asumir la responsabilidad de haber puesto a disposición del oyente la información necesaria para derivar la implicatura. Toda implicatura, según Grice, forma parte de la “significación total” de un enunciado (1989: 41), y, como tal, forma parte integral de la intención comunicativa. Por lo tanto, se puede asumir que el locutor se compromete no solamente con la verdad de toda implicatura, sino también con el hecho de comunicarla. Es en este sentido específico que toda implicatura es normativa. Por lo tanto, se puede decir de un locutor que se compromete con la verdad de los contenidos explícitos, pero también con la de los contenidos implícitos. Pasando ahora a la noción de cancelación, se considera tradicionalmente que denota el hecho de que una implicatura pueda deshacerse sin que esto genere una contradicción lógica<sup>9</sup>. Meibauer argumenta que, en realidad, muy pocas implicaturas conversacionales se pueden cancelar de esta manera. Aunque admite que el problema de la cancelación de implicaturas no es un problema de contradicción lógica, Meibauer sin embargo postula que, en nuestros intercambios cotidianos, todo intento de cancelación de una implicatura desemboca en lo que podríamos llamar una inconsistencia pragmática (véase también Saussure y Oswald 2009). Por esta razón, es poco plausible que un locutor, sabiendo que su enunciado, en un contexto dado, necesariamente va a generar una implicatura por razones de relevancia, se salga con la suya en un intento de cancelación de dicha implicatura.

Basándose en estas dos observaciones sobre la normatividad y la dificultad de cancelar una implicatura, Meibauer concluye que un locutor que comunica una implicatura cuyo contenido cree falso, de hecho, miente. Resumiendo, diremos que su argumento principal tiene que ver con el hecho de que un locutor que formula un enunciado se compromete *a la vez* con su contenido explícito y con su contenido implícito. Y si esto es así, entonces todo locutor que implica conversacionalmente algo que cree falso puede calificarse de mentiroso. Desde un punto de vista teórico, esto conlleva una consecuencia importante, a saber, la ampliación del marco definitorio de la mentira, ya que desde esta perspectiva se pueden incluir en ella contenidos implícitos.

<sup>9</sup> Si Laszlo agrega “Pero no te preocupes, la abro yo” tras haberle preguntado a Nina “¿No te parece que hace mucho calor en este cuarto?” (con la implicatura “Por favor, abre la ventana”), Laszlo deshace, *cancela*, la implicatura sin que esto sea contradictorio en el plano lógico.

### 3.2. Pragmática del engaño

Uno de los primeros estudios verdaderamente pragmáticos de la manipulación –aunque el autor prefiera hablar de engaño (*deception*)– se encuentra en la monografía de Galasiński *The Language of Deception* (2000). En un modelo basado en la teoría de los actos de habla, Galasiński trata la manipulación como un doble acto pragmático (Mey 1993), ya que siempre contiene un acto abierto y un acto encubierto. Siguiendo a Reboul (1994), Galasiński considera que la manipulación es un acto parasitario que se aprovecha de la comunicación cooperativa estándar para alcanzar su objetivo. Esta conceptualización del engaño y de la manipulación como una especie de distorsión de la comunicación cooperativa resulta funcional y adaptada a un análisis pragmático: considerar que la manipulación solamente acompaña a un enunciado que se formula y se interpreta acorde a principios usuales de comunicación no le confiere el estatus de acto comunicativo completo, lo que permite evitar los problemas expuestos más arriba (apartado 2.3). Además, esta caracterización tiene una ventaja importante: al considerar la manipulación (y su intención) como un fenómeno completamente independiente de toda forma lingüística particular, somos coherentes con nuestra intuición de que la manipulación puede, de hecho, adoptar cualquier forma discursiva. Al tratarse de un acto pragmático, la manipulación debe entonces ser estudiada de manera que se ponga de manifiesto cómo la producción e interpretación de formas convencionales de actos de habla pueden ser aprovechadas para alcanzar objetivos manipulativos.

Más allá de estas ventajas, cabe recalcar dos aspectos importantes del estudio de Galasiński, que son directamente relevantes para los problemas previamente identificados (apartado 2). El primero consiste en su dimensión tipológica y el segundo es su utilidad para tratar el problema de identificar la manipulación en un discurso dado.

Galasiński emprende un análisis textual del engaño y de la manipulación, ilustrando y discutiendo sus definiciones a la luz de un abundante corpus de ejemplos, en su mayoría provenientes de la esfera política. Esto le permite establecer y ejemplificar la pertinencia de su clasificación, que distingue la manipulación por omisión (en la que el locutor calla contenidos relevantes) de la manipulación por comisión (en la que el locutor comunica activamente contenidos problemáticos), y la manipulación a través de informaciones explícitas de la manipulación a través de informaciones implícitas. En este marco tipológico, Galasiński ofrece además una lista de estrategias manipulativas distribuidas en dos grupos:

- (i) Estrategias con las que el locutor altera contenidos que imputa a otros, que incluyen falsificaciones (problemas con la verdad de la información comunicada), distorsiones de lo previamente dicho, extracción de palabras o enunciados de su contexto original y falsas representaciones (*misrepresentations*).
- (ii) Estrategias con las que el locutor altera contenidos que él mismo ha enunciado previamente. Entre ellas encontramos casos de evasión disimulada (encubierta), en los que el manipulador trata de alterar el contenido del contexto y/o el enfoque de la pregunta a la que responde, de forma que genere una creencia falsa en la mente del interlocutor.

En relación con la categoría (i), Galasiński menciona un problema espinoso que surge cuando encontramos una falsa representación de lo dicho previamente: en estos casos, ¿cómo podemos asegurarnos de que la falsa representación es intencional, es decir manipulativa, y no accidental? Esto nos lleva al segundo punto de interés del estudio de Galasiński.

Aunque no ofrezca un método infalible para identificar la manipulación, Galasiński formula algunas hipótesis interesantes que legitiman un estudio lingüístico, pragmático y textual de la manipulación. Señala, de manera relevante, que toda ocurrencia de manipulación implica que el mensaje comunique, de una manera u otra, una falsa representación (*misrepresentation*) de la realidad. Con ello, todo estudio de la manipulación debe centrarse en enunciados que contienen desviaciones entre lo que realmente ocurre y lo que el enunciado estipula. Pero este criterio no es suficiente para identificar enunciados manipulativos, ya que no permite excluir casos en los que el locutor simplemente se equivoca, sin ninguna intención de engañar. Además, es preciso encontrar contextos en los que una falsa representación pueda ser útil como estrategia manipulativa; es decir, contextos políticos. Galasiński considera que, cuando se encuentra una falsa representación en un contexto en el que se pueda justificar que el locutor tenga intereses (presumiblemente ocultos) en vehicularla, se produce una indicación valiosa de la manera en que un locutor hubiera podido manipular. Ahora bien, Galasiński opera con mucha cautela, ya que subraya que esto no le autoriza a determinar de manera concluyente el carácter manipulativo de un enunciado, sino que su metodología abre una ventana descriptiva al potencial manipulativo de un enunciado que contiene una falsa representación en un contexto dado. Estas consideraciones, a su vez, restringen el tipo de textos que se prestan a un análisis en términos de identificación de manipulación: para cumplir con los requisitos expuestos, un texto debe contener falsas representaciones y debe facilitar el acceso a la realidad a la que el mensaje engañoso refiere. Por esta razón, el tipo de corpus que Galasiński estudia contiene intercambios en los que un participante enuncia una falsa representación de lo que otro participante ha dicho; de esta manera, los dos requisitos analíticos están satisfechos. No es coincidencia, por lo tanto, que la mayoría de los ejemplos tratados por este autor provengan del discurso político. Quizá quepa añadir, para concluir nuestra exposición de este modelo, que restringir el análisis de la manipulación a textos dialógicos nos da acceso a pares adyacentes de turnos de palabra, y que esto es crucial para poder juzgar con precisión si una contribución dada es compatible con la que la precede, sobre todo en cuanto a su función, su contenido y su coherencia –o relevancia– pragmática con lo que precede. Nuevamente, si una contribución resulta problemática con respecto a los requerimientos conversacionales de la contribución que la precede, se podrá pensar en un hipotético carácter manipulativo de la forma previamente expuesta.

Si consideramos sus cualidades tipológicas, metodológicas y teóricas, el estudio de Galasiński es un modelo pragmático muy valioso de la comunicación manipulativa. Es, que sepamos, el primero que teoriza profundamente el engaño y la manipulación basándose en la teoría de los actos de habla, y que proporciona una tipología operacional lista para ser aplicada al estudio de los intercambios comunicativos. Las limitaciones del modelo no tienen que ver con lo que se propone hacer, sino con lo que el modelo nunca pretende lograr; en este sentido, no son limitaciones inherentes al modelo. La pregunta que no podemos contestar con el modelo de Galasiński tiene que ver con el ‘por qué’ de la manipulación: ¿por qué funcionan estas estrategias? El apartado siguiente presenta una respuesta disponible hoy en día, y que se origina en la perspectiva pragmática cognitiva.

### 3.3. Explicar la comunicación manipulativa: un enfoque pragmático cognitivo

Este apartado presenta los trabajos de Oswald (2010, 2011, 2014, 2015), Maillat y Oswald (2009, 2011) y Saussure (2005), que han dedicado gran parte de sus investigaciones

de la última década al estudio de la comunicación manipulativa, del engaño y de las falacias argumentativas. Esta investigación está enmarcada en la Teoría de la Relevancia (Sperber y Wilson 1986, 1995; Wilson y Sperber 2012) y desarrolla un tratamiento pragmático cognitivo destinado a explicar el éxito de la comunicación manipulativa. Este apartado, por lo tanto, es un compendio de esos trabajos. El objetivo principal que persiguen estos investigadores es la elaboración de un modelo cognitivamente plausible que identifique las razones del éxito de la comunicación manipulativa. Esto empieza por la elaboración de una definición operativa que identifique los mecanismos subyacentes en la manipulación (es decir, los procesos cognitivos que operan en su seno).

Desde esta perspectiva, la manipulación se conceptualiza como un doble constreñimiento cognitivo. El primer constreñimiento que opera un enunciado manipulativo exitoso es el ocultamiento de –o la disminución de la probabilidad de que la víctima se represente– un conjunto de informaciones críticas que revelarían el carácter problemático del contenido del mensaje<sup>10</sup>. En términos más simples, cualquier información crítica instrumental para el cuestionamiento del mensaje o de la actitud cooperativa del locutor es una amenaza potencial para el éxito de la manipulación. Resulta entonces razonable considerar que una parte importante del proceso de manipulación reside en impedir el acceso a conjuntos de información crítica. El segundo constreñimiento consiste en crear la ilusión de que el mensaje comunica información fiable, relevante, y verdadera; los seres humanos no son crédulos hasta el punto de creer cualquier cosa, y por lo tanto el contenido de un mensaje manipulativo debe permanecer en los límites de lo plausible. Puesto que es difícil caracterizar de manera precisa la noción de aceptabilidad, diremos aquí que una representación es aceptable para un individuo cuando este la integra en su entorno cognitivo<sup>11</sup>.

Explicar cómo funciona la manipulación requiere que identifiquemos los parámetros responsables de la inclusión –y permanencia– de conjuntos de información en el entorno cognitivo de las víctimas de la manipulación. Dos parámetros destacan en nuestra caracterización: la accesibilidad de la información, por una parte, y su fuerza epistémica, por otra. Son, por lo tanto, víctimas de manipulación los destinatarios que (i) no pudieron acceder a un conjunto de informaciones críticas o que lo consideraron epistémicamente frágil y (ii) que fueron llevados a representarse sin dificultades el contenido del mensaje, y que además lo consideraron epistémicamente sólido. La definición operativa de la manipulación defendida por Oswald (2015: 200) es la siguiente:

- (3) Un intento de comunicación manipulativa es exitoso si el destinatario interpreta y da su consentimiento (o si adhiere) al contenido del mensaje, al mismo tiempo que (debido a la manipulación) es incapaz de identificar que dicho contenido debería ser descartado/rechazado (por ser inconsistente, incompatible con sus creencias, objetivos, intereses, representaciones del mundo, etcétera).

<sup>10</sup> Estos conjuntos de información crítica contienen datos susceptibles de revelar (i) inconsistencias internas en el mensaje, (ii) inconsistencias entre el contenido del mensaje y los valores y las creencias del destinatario, (iii) informaciones críticas que el destinatario no ha procesado previamente y que podría usar para invalidar, o por lo menos cuestionar, el contenido del mensaje, o (iv) razones para dudar de la benevolencia y la competencia del locutor.

<sup>11</sup> El entorno cognitivo (*cognitive environment*), según Sperber y Wilson (1995: 38–46), se define como el conjunto de hipótesis que son manifiestas para un individuo, es decir, las que considera como verdaderas o probablemente verdaderas en un momento dado.

Esta definición explica cómo funciona la manipulación en términos de procesamiento cognitivo. Lo que queda por aclarar tiene que ver con la manera en que ciertos conjuntos de información pueden destacar durante el procesamiento de un enunciado. Para ello, Oswald y sus coautores recurren nuevamente a la Teoría de la Relevancia (Sperber y Wilson 1986, 1995; Wilson y Sperber 2012). En su armazón teórico y explicativo, esta teoría desarrolla una concepción técnica de la noción de relevancia que se adapta perfectamente al estudio del funcionamiento de la manipulación, tal como lo hemos definido en (3). La relevancia es, por definición, el resultado de constreñimientos que operan en la selección de la información en los procesos interpretativos, en función de dos condiciones comparativas:

(4) Condiciones comparativas de relevancia:

Condición comparativa 1: una hipótesis es relevante en un contexto si sus efectos contextuales en este contexto son abundantes.

Condición comparativa 2: una hipótesis es relevante en un contexto si el esfuerzo que requiere para ser procesada en ese contexto es pequeño (según Sperber y Wilson 1995: 125).

La primera condición estipula que los contenidos que entran y permanecen en el entorno cognitivo de un individuo son los que producen efectos contextuales significativos (es decir, los que son útiles para el sistema cognitivo porque se consideran como fiables y epistémicamente fuertes). La segunda condición expresa que los contenidos que más probablemente serán seleccionados como relevantes en el proceso de comprensión son los que no requieren esfuerzos significativos para ser representados (es decir, los que son fácilmente accesibles en términos de esfuerzo de procesamiento). Las hipótesis que mejor satisfacen la relación entre esfuerzo y efecto son las que nuestro sistema cognitivo considera más relevantes.

En las investigaciones de Oswald y sus coautores, se considera que la manipulación se aprovecha de este funcionamiento cognitivo. Específicamente, la manipulación implementa constreñimientos cognitivos para asegurar que ciertos conjuntos de informaciones sean procesados en lugar de otros, cuya movilización sería necesaria para derrotar el intento de engañar. Los aspectos cognitivos de este mecanismo han sido detallados por Oswald (2010) y Maillat y Oswald (2009, 2011) a través del modelo pragmático del Constreñimiento de Selección Contextual (Context Selection Constraint, CSC). En este modelo, la manipulación apunta a disminuir la accesibilidad de la información crítica y a fragilizarla desde el punto de vista epistémico, mientras que al mismo tiempo aumenta la accesibilidad y la fuerza epistémica de los conjuntos de información “favorables”. Por lo tanto, las mismas operaciones cognitivas constriñen la relevancia percibida de la información, mediante una maximización o una minimización de su fuerza epistémica y de su accesibilidad.

La fuerza del modelo se encuentra en su simplicidad, ya que postula un único principio, el de (ir)relevancia contextual, para explicar cómo conjuntos de información pueden pasarse por alto (hasta el punto de ni siquiera ser representados) o, al contrario, ser representados en primer plano. Para resumir, la manipulación, en este modelo, puede concebirse como un constreñimiento cognitivo sobre la atención informacional: de hecho, concentra la atención de su víctima en conjuntos de informaciones que en principio no la van a derrotar, y al mismo tiempo aleja la atención de la víctima de las informaciones que podrían derrotarla. El modelo, en consecuencia, considera que podemos ser engañados porque nos resulta muy fácil pasar por alto lo que no estamos buscando.

El interés del modelo reside en el hecho de que permite evaluar la relación entre el material lingüístico (junto con el contexto informacional en el que ocurre) y las inferencias que autoriza, además de sus efectos perlocutivos. Esto significa, a su vez, que muchas estrategias discursivas que ya han sido discutidas en la literatura pueden ser reinterpretadas en el modelo CSC. Este es el caso, por ejemplo, de ciertas falacias argumentativas (véanse Maillat y Oswald 2009, 2011; Oswald 2010, 2011). Maillat (2013) aplica el modelo al estudio de la falacia *ad populum*; Lewiński y Oswald (2013) y Oswald y Lewiński (2014), a la explicación del funcionamiento de la falacia denominada *del hombre de paja/espantapájaros* (*strawman fallacy*); Oswald y Hart (2013) analizan los argumentos que hacen intervenir la voz de una fuente de información, y Oswald (2016) adopta un enfoque más amplio en una reflexión pragmático-cognitiva acerca de la eficacia retórica de los argumentos en general. Oswald y Rihs (2013), por su parte, muestran que las metáforas extensas pueden cumplir funciones argumentativas explotables en configuraciones manipulativas y Saussure (2012) examina la manera en que la presuposición discursiva puede reducir la relevancia percibida de la información que vehicula.

## 4. Perspectivas futuras: lo que queda por estudiar

Aunque diversos aspectos de la comunicación manipulativa ya han sido cubiertos por la investigación de los problemas expuestos en el segundo apartado de este capítulo, esto no significa que se hayan agotado las preguntas ni que se hayan dado todas las respuestas posibles.

El primer tema que queda por explorar –aunque Meibauer [2014] ha empezado a cubrirlo en su estudio de la mentira a la interfaz semántica/pragmática– es el de una clasificación de varios tipos de manipulación diferenciados por el nivel de significación en el que se expresan. La clase de investigación tipológica a la que me refiero es similar a la que Francisco Yus ha llevado a cabo sobre el humor verbal (Yus 2008) y sobre los malentendidos (Yus 1999). En este caso, se trataría de distinguir tipos de manipulación que operan en los cinco niveles de significación postulados en la Teoría de la Relevancia: forma lógica, explicaturas (de 1.º y 2.º orden) e implicaturas (premisas y conclusiones implícitas). Presumiblemente (aunque está por demostrar), esto implicaría diferencias en cuanto a la facilidad de detectar la manipulación. Además, la tipología de Galasiński podría aportar información útil para el estudio y matizar diferencias entre falsa representación y evasión, por ejemplo.

Falta asimismo tender puentes entre los enfoques descriptivos (3.2) y los enfoques explicativos (3.3). Los modelos expuestos son similares en muchos aspectos, aunque no utilicen la misma terminología ni los mismos marcos teóricos, y además se centren en cuestiones distintas. Lejos de constituir un obstáculo, hay buenas razones para considerar que estas diferencias pueden justificar una complementariedad entre las distintas perspectivas. Así pues, está pendiente un estudio pragmático completo, con ramificaciones teóricas, metodológicas, empíricas y experimentales, que constituiría un programa de investigación completo sobre la interfaz entre lenguaje, cognición y comunicación.

Aunque existan algunos estudios experimentales (por ejemplo, Schumann, Zufferey y Oswald 2019, sobre la falacia del hombre de paja) que apuntan a establecer la eficacia de algunas formas lingüísticas para alcanzar objetivos manipulativos, queda mucho por hacer. Por una parte, este tipo de trabajo experimental se ha desarrollado sobre todo en estudios del ámbito de las Ciencias de la Comunicación (McCornack 1992; McCornack *et al.* 1992); a pesar de tener un enfoque griceano, estas investigaciones no se



centran claramente en la relación entre formas lingüísticas e inferencias interpretativas, y por lo tanto no proporcionan una validación experimental de un modelo explicativo (véase Galasiński 2000, capítulo 2, para una reseña crítica de estos estudios). Los dispositivos experimentales imaginados en torno a la validación del modelo CSC todavía no han alcanzado un desarrollo satisfactorio, y en consecuencia queda pendiente el intento de confirmar las hipótesis desarrolladas por Oswald (2010) y Maillat y Oswald (2009, 2011). Sin embargo, dado el éxito de los experimentos conducidos por Van der Henst y Sperber (2004) sobre la realidad cognitiva de los principios de relevancia y el hecho de que el modelo CSC utiliza el almacén relevantista, podemos albergar cierto optimismo inicial en cuanto a la validación experimental del modelo.

La última pista que quisiera evocar, para concluir este capítulo sobre la manipulación con una apertura, tiene que ver con el estado actual del discurso público sobre los sistemas políticos contemporáneos. Mucho se ha hablado últimamente, en la prensa, pero también en ámbitos académicos, sobre las llamadas *fake news*, el éxito de los discursos populistas y su impacto sobre lo que se denomina hoy en día *déficit democrático*. Aunque en Europa no exista una tradición académica del pensamiento crítico (*critical thinking*) como la hay en EEUU (por lo menos en los currículos universitarios), la relevancia del estudio de la manipulación parece hoy en día incuestionable. Además, dado el carácter verdaderamente interdisciplinario de la investigación sobre el tema, que puede informarnos sobre aspectos lingüísticos, comunicativos, cognitivos y sociales de la manipulación, el momento actual parece especialmente apropiado para desarrollar proyectos de investigación que reúnan a universitarios, políticos y profesionales de la comunicación. Algunas iniciativas paneuropeas actuales han empezado a tratar este tema, pero probablemente falta mucho trabajo para lograr un mejoramiento de las prácticas comunicativas públicas, no solamente en términos de producción, pero también en términos de recepción. Sugiero aquí que conocer el funcionamiento de la manipulación, junto con una difusión apropiada de este conocimiento, cuyas formas quedan por definir, serían de gran utilidad.

## ■ Referencias bibliográficas

- ATTARDO, S. (1994), *Linguistic Theories of Humor*, Berlín, Walter de Gruyter.
- AUSTIN, J. L. (1962), *How to Do Things With Words*, vol. 1955, Oxford, Oxford University Press.
- BACH, K. y HARNISH, R. M. (1979), *Communication and Speech Acts*, Cambridge, Mass., Harvard University Press.
- BARTON, S. B. y SANFORD, A. J. (1993), «A case study of anomaly detection: Shallow semantic processing and cohesion establishment», *Memory & Cognition* 21, 4, pp. 477-487.
- BELL, D. M. (1997), «Innuendo», *Journal of Pragmatics* 27, 1, pp. 35-59. Doi: [[https://doi.org/10.1016/S0378-2166\(97\)88001-0](https://doi.org/10.1016/S0378-2166(97)88001-0)].
- BERTUCELLI PAPI, M. (2014), «The pragmatics of insinuation», *Intercultural Pragmatics* 11, 1, pp. 1-29. Doi: [<https://doi.org/10.1515/ip-2014-0001>].
- Blass, R. (2005), «Manipulation in the speeches and writings of Hitler and the NSDAP from a relevance theoretic point of view», en L. de Saussure y P. Schulz (eds.), *Manipulation and Ideologies in the Twentieth Century. Discourse, Language, Mind*, Amsterdam, John Benjamins, pp. 169-190.
- BOND JR, C. F. y DEPAULO, B. M. (2006), «Accuracy of deception judgments», *Personality and Social Psychology Review* 10, 3, pp. 214-234.
- BYFORD, J. (2011), *Conspiracy Theories*, Londres, Palgrave Macmillan.

- CARSON, T. L. (2010), *Lying and Deception: Theory and Practice*, Oxford-Nueva York, Oxford University Press.
- DAVIDSON, D. (1984), *Inquiries into truth and interpretation*, Oxford, Clarendon Press.
- DYNEL, M. (2011), «A web of deceit: A neo-gricean view on types of verbal deception», *International Review of Pragmatics* 3, 2, pp. 139-167. Doi: [https://doi.org/10.1163/187731011X597497].
- GALASIŃSKI, D. (2000), *The Language of Deception: A Discourse Analytical Study*, Thousand Oaks, Calif., Sage Publications.
- GRICE, P. (1989), *Studies in the Way of Words*, Cambridge, Mass., Harvard University Press.
- HORN, L. R. (1984), «Toward a new taxonomy for pragmatic inference: Q-based and R-based implicature», *Meaning, Form, and Use in Context: Linguistic Applications* 11, p. 42.
- (1972), «On the semantic properties of logical operators in English».
- LEVINE, T. R. y KIM, R. K. (2010), «Some considerations for a new theory of deceptive communication», *The Interplay of Truth and Deception* 16.
- LEWIŃSKI, M. y OSWALD, S. (2013), «When and how do we deal with straw men? A normative and cognitive pragmatic account», *Journal of Pragmatics* 59, Part B, pp. 164-177. Doi: [https://doi.org/10.1016/j.pragma.2013.05.001].
- MAHON, J. E. (2007), «A definition of deceiving». *International Journal of Applied Philosophy* 21, 2, pp. 181-194. Doi: [https://doi.org/10.5840/ijap20072124].
- MAILLAT, D. (2013), «Constraining context selection: On the pragmatic inevitability of manipulation», *Journal of Pragmatics* 59, Part B, pp. 190-199. Doi: [https://doi.org/10.1016/j.pragma.2013.07.009].
- MAILLAT, D. y OSWALD, S. (2009), «Defining manipulative discourse: The pragmatics of cognitive illusions», *International Review of Pragmatics* 1, 2, pp. 348-370.
- MAILLAT, D. y OSWALD, S. (2011), «Constraining context», *Critical Discourse Studies in Context and Cognition* 43, p. 65.
- MCCORNACK, S. A. (1992), «Information manipulation theory», *Communications Monographs* 59, 1, pp. 1-16.
- MCCORNACK, S. A., LEVINE, T. R., SOLOWCZUK, K. A., TORRES, H. I., y CAMPBELL, D. M. (1992), «When the alteration of information is viewed as deception: An empirical test of information manipulation theory», *Communications Monographs* 59, 1, pp. 17-29.
- MEIBAUER, J. (2005), «Lying and falsely implicating», *Journal of Pragmatics* 37, 9, pp. 1373-1399.
- (2014), *Lying at the Semantics-Pragmatics Interface*, vol. 14, Berlín, Walter de Gruyter.
- MEY, J. L. (1993), *An Introduction to Pragmatics*, Oxford, Basil Blackwell.
- OSWALD, S. (2010), *Pragmatics of Uncooperative and Manipulative Communication*, Université de Neuchâtel.
- (2011), «From interpretation to consent: Arguments, beliefs and meaning», *Discourse Studies* 13, 6, pp. 806-814. Doi: [https://doi.org/10.1177/1461445611421360e].
- (2014), «It is Easy to miss something you are not looking for: A pragmatic account of covert communicative influence for (Critical) Discourse Analysis», en C. Hart y P. Cap (eds.), *Contemporary Studies in Critical Discourse Analysis*, Londres, Bloomsbury Publishing, pp. 97-119.
- (2015), «Es muy fácil pasar por alto lo que no se está buscando: herramientas pragmático-cognitivas para el análisis de la influencia comunicativa», *Logos. Revista de Lingüística, Filosofía y Literatura* 25, p. 2.
- (2016), «Rhetoric and cognition: Pragmatic constraints on argument processing», en M. Padilla Cruz (ed.), *Pragmatics & Beyond New Series*, vol. 268, Amsterdam: John Benjamins, pp. 261-285. Doi: [https://doi.org/10.1075/pbns.268.10osw].
- OSWALD, S. y HART, C. (2013), «Trust based on bias: cognitive constraints on source-related fallacies», en *Virtues of Argumentation: Proceedings of the 10th International Conference of the Ontario Society for the Study of Argumentation*.
- OSWALD, S. y LEWIŃSKI, M. (2014), «Pragmatics, cognitive heuristics and the straw man fallacy», en T. Herman y S. Oswald (eds.), *Rhétorique et cognition: Perspectives théoriques et stratégies*

- persuasive – Rhetoric and Cognition: Theoretical Perspectives and Persuasive Strategies*, Berna, Peter Lang AG, Internationaler Verlag der Wissenschaften, pp. 313-343.
- OSWALD, S. y MAILLAT, D. (2018), «Deceptive Puns: The pragmatics of humour in puns», en C. Noemi Padilla (ed.), *Perspectivas sobre el significado de lo biológico a lo social*, La Serena, Editorial Universidad de La Serena, pp. 145-171.
- OSWALD, S. y RIHS, A. (2013), «Metaphor as argument: rhetorical and epistemic advantages of extended metaphors», *Argumentation* 28, 2, pp. 133-159. Doi: [https://doi.org/10.1007/s10503-013-9304-0].
- PARK, H. y REDER, L. M. (2004), «Moses illusion: Implication for human cognition», *Cognitive Illusions*, pp. 275-291.
- REBOUL, A. (1994), «The description of lies in speech acts theory», *Pretending to Communicate*, pp. 292-298.
- RÉCANATI, F. (1979), «Insinuation et sous-entendu», *Communications* 30, 1, pp. 95-106.
- RIGOTTI, E. (2005), «Towards a typology of manipulative processes», en Saussure y Schulz (eds.) (2005), pp. 61-83.
- SANTIBÁÑEZ, C. y SCHERLIS, G. (2018), «¿Sospechar para detener la manipulación? Significado, discurso y comunicación», en *Perspectivas sobre el significado desde lo biológico a lo social*, La Serena: Editorial Universidad de La Serena, pp. 109-143.
- SAUL, J. M. (2002), «Speaker meaning, what is said, and what is implicated», *Nous* 36, 2, pp. 228-248.
- (2012), *Lying, Misleading, and What is Said: An Exploration in Philosophy of Language and in Ethics*, Oxford, Oxford University Press.
- SAUSSURE, L. de (2005), «Manipulation and cognitive pragmatics: Preliminary hypotheses», en L. de Saussure y P. J. Schulz (eds.), *Discourse Approaches to Politics, Society and Culture*, vol. 17, Amsterdam, John Benjamins, pp. 113-145.
- (2012), «Cognitive pragmatics ways into Discourse Analysis: the case of discursive presuppositions», *Lodz Papers in Pragmatics* 8, 1, pp. 37-59.
- SAUSSURE, L. de y SCHULZ, P. (eds.), (2005). *Manipulation and Ideologies in the Twentieth Century Discourse, Language, Mind*, Filadelfia, John Benjamins.
- SAUSSURE, L. de y OSWALD, S. (2009), «Argumentation et engagement du locuteur: pour un point de vue subjectiviste», *Nouveaux Cahiers de Linguistique Française* 29, pp. 215-243.
- SCHUMANN, J. ZUFFEREY, S. y OSWALD, S. (2019), «What makes a straw man acceptable? Three experiments assessing linguistic factors», *Journal of Pragmatics* 141, pp. 1-15.
- SPERBER, D. y WILSON, D. (1995), *Relevance: Communication and Cognition*, Oxford, Blackwell.
- STRAWSON, P. F. (1964), «Intention and convention in speech acts», *The Philosophical Review* 73, 4, pp. 439-460.
- TAILLARD, M.-O. (2000), «Persuasive communication: the case of marketing», *Working Papers in Linguistics* 12, pp. 145-174.
- VAN DER HENST, J.-B. y SPERBER, D. (2004), «Testing the cognitive and communicative Principles of Relevance», en I. A. Noveck y D. Sperber (eds.), *Experimental Pragmatics*, Londres, Palgrave Macmillan, pp. 141-171. Doi: [https://doi.org/10.1057/9780230524125\_7].
- VAN DIJK, T. A. (2006), «Discourse and manipulation», *Discourse & Society* 17, 3, pp. 359-383.
- VINCENT, J. M. y CASTELFRANCHI, C. (1981), «On the art of deception: how to lie while saying the truth», *Possibilities and Limitations of Pragmatics*, pp. 749-777.
- WILSON, D. y SPERBER, D. (2012), *Meaning and relevance*, Cambridge-Nueva York, Cambridge University Press.
- YUS, F. (1999), «Misunderstandings and explicit/implicit communication».
- (2008), «A relevance-theoretic classification of jokes», *Lodz Papers in Pragmatics* 4, 1, pp. 131-157.
- (2016), *Humour and Relevance*, John Benjamins.