



UNIVERSIDAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES Y SOCIALES

**FORMULARIO PARA LA PRESENTACION DE PROYECTOS DE TESIS O TRABAJO
FINAL DE ACREDITACIÓN**

1) Nombre del aspirante.

Adela Ernestina Woizinski

2) Carrera en el marco de la cual se presenta el Proyecto de Tesis o Trabajo Final

Doctorado en Psicología

3) Nombre del Director o Tutor del proyecto.

Dr. David Maldavsky

4) Título del Proyecto

Investigación sobre la manipulación a través del discurso en una obra literaria, el Ricardo III de W.Shakespeare, desde la perspectiva de la intersubjetividad.

5) Problema

Es muy común que los seres humanos se dejen embaucar por los cantos de sirena de un discurso bien dicho y/o bien actuado. Existe una dificultad en distinguir con precisión las diferencias entre una comunicación manipuladora, una comunicación persuasiva y otra meramente informativa. Esta última no tiene el objetivo de influir en la voluntad del receptor mientras que las dos primeras intentan inducirlo a que transforme su modo de pensar y/o actuar

En cuanto a la relación entre manipulación y persuasión, cabe aclarar que la definición de persuasión con la que se trabaja en esta tesis señala que se trata de la actividad preferentemente verbal a través de la cual se aspira a suscitar intencionadamente una determinada reacción en el receptor con el fin de que asuma una opinión distinta de la que mantenía con anterioridad. Esta reacción es primordialmente mental si bien en muchos casos se pretende que desemboque también en una actuación concreta.

La persuasión puede utilizarse para diversos fines: la publicidad, la oratoria, la política, la vida cotidiana y puede estar tanto al servicio de fines que benefician a otros individuos como de fines manipulatorios en que se abusa de otro en beneficio propio. Por ejemplo, pueden usarse medios persuasivos tanto para mejorar la salud de una población como para expropiarla de sus tierras.

Por lo tanto, ambas se diferencian por la meta que es explícita en la persuasión y que queda encubierta en la manipulación.

En síntesis, la persuasión es un medio para lograr que otro haga algo. La manipulación usa la persuasión para obtener un beneficio a costa del otro. La diferencia entre ambas está en la meta.

En las escenas seleccionadas para esta tesis, Ricardo III confiesa su meta – manipular – a la audiencia, pero la esconde ante su interlocutor en la escena. Con el interlocutor usa la persuasión para manipular.

El tema ha sido abordado desde hace siglos por filósofos y lingüistas, quienes se centraron en general en diferentes aspectos del orador: carisma, apelación a los afectos, histrionismo, utilización de recursos retóricos, etc. pero no hay todavía estudios que hayan logrado satisfactoriamente desentrañar cuales son los fundamentos psíquicos que subyacen al fenómeno de la manipulación discursiva. Según lo expresan con pocas variantes diferentes expertos en el tema de la persuasión, como David Pujante (2003), K. Spang (2005) resulta que al ser tan variadas las disciplinas o las perspectivas desde donde se enfocan los estudios sobre persuasión, si bien todos intentan llegar a conclusiones generales, el problema de la interpretación de los hechos sigue sin resolver.

La pregunta que insiste es: ¿Cómo son los procesos intrapsíquicos e interindividuales que se presentan en personas que al ser manipuladas verbalmente en situaciones de abuso de poder, creen más en las palabras que escuchan que en los hechos reales que perciben?

6) Justificación

Esta investigación se justifica en el área psico-social por su utilidad para detectar el sentido oculto de los discursos especuladores. En el área clínica permite ensanchar la escucha del analista. Y representa un aporte al estudio y conocimiento de los vínculos sobre todo aquellos ligados al abuso de poder.

En el área científico, esta investigación profundiza en el campo de la intersubjetividad al intentar detectar la implicancia de ambas partes del vínculo en situaciones de abuso.

Para la sociedad su utilidad consiste en que permite detectar y, en consecuencia, neutralizar el efecto de las manipulaciones de un discurso (político, educacional, familiar, etc.). También en las relaciones interindividuales permite a la potencial víctima retirarse a tiempo de su zona de riesgo. Por estas razones puede ser aplicado a grupos de violencia familiar, laboral, de género, educacional, etc.

Su aplicación en el área de la psicología clínica radica especialmente en el estudio de los actos de habla que representan, en las sesiones, la relación transferencial entre paciente y analista. La detección de los actos de habla en sesión produce una modificación en la escucha del analista. Le permite distinguir entre la escucha de la palabra como relato y la escucha de la palabra como acto, lo que favorece notablemente la precisión en la interpretación.

7) Marco conceptual

a) Un marco conceptual epistemológico

El marco teórico de esta tesis se encuadra dentro del paradigma psicoanalítico. Con la teoría freudiana (1915a; 1915b; 1920;1923;1940) se produjo un cambio en la conceptualización de la estructura psíquica. A partir de allí se tomó en cuenta no solo un área consciente sino también una estructura inconsciente y otra preconscious. Un rasgo distintivo del psicoanálisis respecto de las psicologías consistió en constatar la eficacia de la vida pulsional como determinante de los actos de los individuos.

b)Un marco teórico

Teniendo en cuenta que esta investigación utiliza como muestra una obra de teatro – el Ricardo III de Shakespeare – se acudió tanto a la lingüística como al psicoanálisis para analizar las escenas de la obra. De la lingüística se tomó la teoría de la argumentación y del psicoanálisis se tomó el análisis de las erogeneidades y las defensas y su estado. Cabe recordar que un vínculo prototípico del psicoanálisis con otras ciencias lo constituye su enlace con la lingüística. Detectar la erogeneidad dominante y las defensas en cada uno de los intercambios verbales de las escenas seleccionadas aportó una amplia información sobre la encarnadura psíquica de cada uno de los personajes. Y la teoría de

la argumentación – como parte de la Retórica – permitió abordar las estrategias de manipulación.

En cuanto al hecho en sí de haber elegido una obra literaria para la investigación y no personas o diálogos reales se debe a que esta obra de W. Shakespeare ofrece una muestra del discurso ligado al poder llevado a su máxima expresión en cuanto a agudeza y sofisticación. Además, en los textos literarios - fuera de un contexto real en el que se confunden todos los elementos de la acción oratoria -, los argumentos suelen aparecer con más claridad. Y si se pueden reconocer como tales es que se corresponden muy bien con estructuras que se encuentran en la realidad.

Dentro del marco teórico desarrollamos: (i) dos conceptos centrales de la metapsicología freudiana: pulsiones y defensas y sus estados y (ii) los fundamentos de la teoría de la argumentación. Uno de los obstáculos centrales para dilucidar el mecanismo de la persuasión es la oscilación entre lo emocional y lo racional. En este sentido, los conceptos de pulsiones y defensas, su entramado y su operacionalización son los que mejor permiten encarar este problema. Y la teoría de la argumentación permite conocer el aporte de la lingüística al tema de la manipulación discursiva.

Concepto de Pulsión

Freud tuvo cambiantes puntos de vista sobre la clasificación de las pulsiones (1905);(1914);(1915);(1920);(1923);(1940).

De los cuatro componentes de la pulsión: fuente, esfuerzo, meta y objeto, solo los dos últimos son psíquicos. La meta consiste en la satisfacción que se logra cancelando el estímulo en la fuente, a través de una “acción específica”. Cada pulsión tiene un modo particular de satisfacción. Las metas sexuales básicas derivan de la hegemonía que van adquiriendo ciertos procesos que en su origen estuvieron ligados a la auto-conservación.

En cuanto al objeto, las pulsiones pueden distinguirse según otra categoría de fases, del autoerotismo al amor objetal, pasando por el narcisismo, la elección de un objeto hostil, la elección amorosa de un objeto particular, el falo materno y, por fin, el amor objetal. Esta teoría de las fases constituye el complemento de la teoría que tiene en consideración las metas.

Los cuatro componentes de la pulsión no están desde el origen y la regulación de la descarga se va acoplando a los procesos de excitación internos. Solamente después que cada cantidad endógena se combina con una meta específica, es posible distinguir a las pulsiones entre sí. O sea que los tipos de energía se diferencian unos de otros cuando se articulan con su meta y luego con su objeto.

En (1905) Freud había definido la pulsión como uno de los conceptos de deslinde de lo anímico respecto de lo corporal.

En (1915) la citaba como un concepto fronterizo entre lo anímico y lo somático, como un representante psíquico de los estímulos que provienen del interior del cuerpo y como una

medida de la exigencia de trabajo que es impuesta a lo anímico a consecuencia de su trabazón con lo corporal.

La hipótesis central indica que la pulsión tiene un origen orgánico y se manifiesta en lo anímico como exigencia de trabajo psíquico.

Al comienzo está la pulsión de auto-conservación asociada con la satisfacción de la necesidad de alimentarse. Más adelante, esto hace de apuntalamiento de un placer sexual, el chupeteo, que más tarde se independiza de la pulsión de auto-conservación.

La pulsión sexual introduce una complicación en la auto-conservación porque impone la supremacía de un nuevo principio, no cuantitativo, sino cualitativo, como regulador de las descargas: el placer.

En (1914) Freud introdujo la noción de libido yoica o narcisista, que invierte al yo por oposición a la libido de objeto que invierte a los objetos.

En (1920) Freud introduce su hipótesis de la pulsión de muerte. La oposición originaria entre pulsiones yoicas y pulsiones sexuales se le volvió insuficiente porque al investigar en el interior del yo, descubrió que allí también actuaban una parte de las pulsiones sexuales, reconocidas como libidinosas.

La pulsión de muerte tiene como meta la descarga de acuerdo al principio de inercia; las pulsiones de auto-conservación se rigen por el principio de constancia y las sexuales, de acuerdo al principio de placer. Inercia y constancia refieren a lo cuantitativo.

El mundo exterior es al principio indiferente, no investido y conforma un continuum unificado entre frecuencias no cualificadas, monótonas, puramente cuantitativas. En realidad, funciona como una réplica proyectiva de los procesos cuantitativos que se dan en el mundo interno del recién nacido. A partir de la aparición del ritmo en los estímulos externos surge la discontinuidad que introduce la cualidad.

Para investir la sensorialidad periférica debe producirse un encuentro entre la tensión de necesidad con sus propios ritmos y el estímulo rítmico proveniente del exterior. Este encuentro está representado en la vivencia de satisfacción cuya repetición irá generando un plus en la ganancia de placer, lo que da lugar a los primeros registros del principio de placer.

La pulsión de muerte se expresa como tendencia a agotar la energía psíquica por la vía de la descarga que corresponde a los procesos somáticos. Esa energía perdida es la que hubiera debido conservarse para la exigencia de trabajo como energía psíquica (1923). Por esta razón, la pulsión no solo se define como procedente de un proceso somático sino que además debe tener cierta intensidad para ser sentida como estímulo endógeno y provocar una acción que movilice una determinada motricidad en relación a un objeto.

También en (1923) Freud señala que Eros comprende no solo la pulsión sexual no inhibida, genuina y las mociones pulsionales sublimadas y de meta inhibida, derivadas de aquella sino también la pulsión de auto-conservación.

En (1930) Freud se refiere, por primera vez, a las pulsiones agresivas y destructivas explicándolas como retoños de la pulsión de muerte. La meta de Eros consiste en construir complejidades crecientes; la meta de la pulsión de muerte consiste en desconstituirlas o evitar que surjan.

Finalmente (1940), Freud postula que hay un número indeterminado de pulsiones pero aclara que para los fines del psicoanálisis se pueden reconducir a unas pocas pulsiones básicas, fundamentalmente Eros y pulsión de destrucción.

Cabe agregar que al encarar el problema del modo en que lo psíquico conquista un lenguaje a partir de determinada pulsión, (Maldavsky, 1999) la erogeneidad correspondiente decanta como lógica para el procesamiento de la percepción, la motricidad, la memoria y el pensamiento. El estudio del proceso de constitución del lenguaje a lo largo del desarrollo de la vida pulsional tiene que ver con la trasposición de un goce específico en recursos expresivos. Este estudio, que es el de la constitución y la eficacia del preconscious, se combina con otro, que considera la estructura misma de este estrato psíquico. Al respecto, Freud (1915) distinguió en el preconscious entre forma y contenido. El contenido puede ser representante de la vida pulsional mientras que la forma, derivada del mismo fundamento, recibe la influencia de un refinamiento psíquico creciente, de la relación con la cultura, del desarrollo de lógicas más sofisticadas y la aparición de las defensas normales y patógenas.

Estas mediaciones por las cuales una erogeneidad accede a la manifestación comprende tres tiempos: el de la fijación erógena, el del desenlace en el conflicto entre los complejos de Edipo y de castración, y el de las vicisitudes ulteriores a dicho momento, sobre todo durante latencia y adolescencia.

La historia de la constitución de un aparato psíquico consiste, a partir de la declinación del complejo de Edipo, en la complejización creciente del ideal del yo y consiguientemente del preconscious. La representación-grupo varía según el tipo de ideal del yo de cada individuo, tanto en su forma como en su contenido. La representación grupo tiene características propias en cuanto a su forma - totémica, mítica, religiosa, de las cosmovisiones, científico/ética - hipótesis inspiradas en sugerencias de Freud (1912-13, 1921, 1927, 1930) y su contenido, basadas en el privilegio de la ganancia, la verdad, el amor, la justicia, el orden, la dignidad y la belleza. En la clínica resulta más importante el tipo de representación grupo ligado al contenido ya que tiene que ver con el destino de la pulsión en los procesos inconscientes (Maldavsky 1991).

Concepto de Defensa

De acuerdo a las hipótesis freudianas (1915a) una defensa es un destino de pulsión en el yo y tiene eficacia en el desarrollo de ciertas estructuras clínicas. El destino de pulsión central está constituido por los desenlaces de los conflictos entre los complejos de Edipo y castración. En cambio otras defensas, anteriores o posteriores a ese momento crucial

(transformación en lo contrario, vuelta contra la persona propia, formación reactiva, etc. se consideran complementarias pues se integran a algunas de las defensas centrales).

En relación con el yo, la teoría de la defensa se combina (1924) con el conflicto del yo con los tres amos: pulsión, realidad y superyó, en el que el yo intenta lograr un equilibrio con ellos y a veces debe colocarse a favor de uno y en contra de otro. Estos modos de procesamiento yoico pueden dar lugar a que las defensas sean funcionales o patológicas.

Las funcionales dan lugar a una creciente complejización de los procesos internos mientras que las patológicas producen un empobrecimiento de la vida psíquica.

Las defensas así consideradas tienen una meta genérica y otra específica: la meta genérica consiste en mantener algún tipo de equilibrio narcisista y la meta específica radica en que cada defensa se opone a algún amo del yo.

Las defensas pueden diferenciarse según (i) que se opongan al deseo o a la realidad y al superyó; (ii) que concilien los sectores en pugna diferenciados en funcionales o patológicos y (iii) que ocupen el lugar de defensas centrales o secundarias.

Todas las defensas se caracterizan por la tentativa de desalojar algo (un pensamiento, un juicio, una percepción) de la vida psíquica y reemplazarlo por otra cosa. Por lo tanto, se puede también diferenciar las defensas según aquello que el yo pretende desalojar a través de una desinversión. Lo desinvertido puede ser un deseo, un juicio derivado de percepciones, un juicio valorativo, un matiz afectivo.

Las defensas centrales son:

- 1) La Represión, en que se retira inversión del preconscious. Predomina en las neurosis de transferencia (histeria, fobias y neurosis obsesivas).
- 2) La Desmentida, en que se retira inversión de la conciencia. Predomina en estructuras narcisistas no psicóticas.
- 3) La Desestimación de la realidad y de la instancia paterna, en que se retira inversión del inconsciente. Predomina en las psicosis (paranoia, melancolía y esquizofrenia).
- 4) La Desestimación del Afecto, que predomina en las patologías tóxicas y traumáticas (adicciones, afecciones psicósomáticas, neurosis traumáticas) y en que la desestimación queda proyectada en otro.

-Defensas opuestas a la realidad y a la ley: Desmentida y Desestimación

Ambas se oponen 1) a la realidad de las percepciones y los afectos, 2) a los representantes psíquicos de ellos, sobre todo a ciertos juicios del yo real definitivo y 3) a ciertos juicios críticos del superyó, como representante de la ley.

-La Desmentida, para oponerse a la realidad y a la ley refuta los juicios correspondientes y el recurso consiste en desviar la atención y el interés hacia otros aspectos (como un

fetichismo) o hacia detalles de la realidad o del yo propio, en lugar de los aspectos centrales. La Desmentida puede ser normal o patógena.

-La Desestimación, para oponerse a la realidad y la ley, ataca y aniquila las partes de la realidad y del yo donde se originan esos juicios y el recurso consiste en reemplazar una realidad por un producto puramente psíquico como una alucinación o un delirio.

Ambas defensas son propias del yo real primitivo o del yo placer purificado, que se opone al yo real definitivo y al superyó.

La creatividad, la sublimación y la defensa “acorde a fines” pueden oponerse al deseo (como en el chiste) o bien a la realidad (como en el humor).

Las tres se advierten cuando la acción relatada es armónica con el contexto. Son mecanismos no patógenos.

-Defensa opuesta a deseos: La Represión

Es una defensa frente al deseo que le deniega a los representantes psíquicos inconscientes de la pulsión una traducción al preconscious, a la palabra. La defensa la ejecuta el yo real definitivo y coloca un sustituto preconscious como contra-investidura. Esta contra-investidura es, por lo tanto, expresión del deseo y también de la fuerza represora.

Al igual que en las defensas que se oponen a la realidad y a la ley, aquí se presentan:

-la sublimación, que le impone a la pulsión sexual un cambio de meta – la desexualiza- lo que combinado con una elevación de los ideales produce manifestaciones de valor social.

-la creatividad, que permite alcanzar un placer (por ejemplo la risa en los chistes) simultáneamente con la manifestación de un deseo, es decir, que el preconscious altera regresivamente su forma para dar expresión al deseo sin que esto implique al mismo tiempo una elevación de los ideales (tiene el aval del superyó).

-“Acorde a fines”, que consiste en encontrar una buena transacción para darle cabida a la triple fuente de exigencias (pulsión, superyó y realidad).

La Represión puede ser funcional o patógena.

-Estado de las defensas:

El estado de la defensa puede categorizarse como:

-exitoso (cuando se logra rechazar algo: un deseo, un fragmento de la realidad, etc. y simultáneamente se mantiene un equilibrio narcisista)

-fracasado (cuando retorna lo rechazado y aparece un sentimiento de inferioridad (vergüenza, desesperanza, etc.)

-mixto (cuando el rechazo de algo se mantiene, pero no el equilibrio narcisista)

Las defensas tienen dos funciones: (i) mantener el equilibrio narcisista, el sentimiento de sí y (ii) rechazar algo conflictivo fuera del yo.

El equilibrio narcisista es el objetivo básico de la defensa.

-Deseos y repertorio de las defensas secundarias.

Si bien las neurosis de transferencia comparten la represión como mecanismo de defensa central, se diferencian entre sí por los deseos involucrados y por los mecanismos de defensa secundarios, o sea, los que complementan la tarea de la represión.

Estas defensas secundarias pueden también ser funcionales o patógenas, y resultar exitosas, fracasadas ó mixtas. Entre ellas mencionamos la identificación, la proyección, la condensación de identificaciones, la anulación, el aislamiento, la evitación y otras.

Teoría de la Argumentación

El estudio de la argumentación abarca un campo de trabajo, formación e investigación que está adquiriendo cada vez mayor importancia. Es difícil encontrar una definición que dé cuenta de la argumentación en forma exhaustiva. Se trata de un procedimiento racional a través del cual afirmaciones inciertas se convierten en creíbles mediante afirmaciones ciertas. Es un discurso que trata de lograr la persuasión, el convencimiento o el acuerdo. Se despliega fundamentalmente por medio de razonamientos que se apoyan en la verosimilitud y lo aceptable. En realidad, la argumentación contiene la mayor parte del material destinado a lograr la persuasión. Su rol es fundamental. Y sin embargo, no se cuenta todavía con una teoría integrada sobre el tema. La mayoría de los estudios del tema prefieren definirla por su intencionalidad, la que suele ser 'convencer' o 'persuadir'.

Hasta los años posteriores a la Segunda Guerra Mundial se produjo un "eclipse" de la argumentación no por ningún olvido o descuido sino que al quedar privada de todo apoyo científico y puesta al servicio de causas políticas y científicamente retrógradas cayó en el descrédito. El hecho es que no existe hoy en día un campo unitario de la argumentación. Lo que hay es un conjunto de trabajos teóricos con diferentes enfoques del tema y lo que todos tienen en común es el marco teórico histórico sobre el que se fundan sus estudios: la Retórica.

Las dos disciplinas que se encargaban del estudio de la argumentación eran la retórica y la lógica hasta que la argumentación se independizó, a mediados del siglo XX. Según M. Doury y S. Moirand (2004), la argumentación tiene una historia larga que parte de las antiguas teorías griegas y romanas, en que la argumentación estaba relacionada tanto con la retórica, como arte de hablar bien, como con la lógica, como arte de pensar correctamente. Y también tiene una historia más reciente que se ubica en dos momentos cruciales: el final del siglo XIX, cuando el tema de la argumentación se relega junto a la retórica oratoria y la lógica, y el período posterior a la Segunda Guerra Mundial, cuando la argumentación se independiza como estudio autónomo.

A fines del siglo XIX, la retórica se encontraba científicamente desacreditada como método y la lógica, al hacerse formal, quedó como una rama de las matemáticas y no ya como el arte de confeccionar un buen discurso.

Los estudios sobre argumentación se basan en varias disciplinas: argumentación jurídica o filosófica, semiótica del texto, comunicación gestual e interpersonal, pasando por las nuevas retóricas, la lingüística y la socio-lingüística. Los programas de los medios de comunicación masiva como por ejemplo los debates exigen determinados recursos de argumentación y réplica que abarcan mucho más que el mero discurso.

Ch. Perelman, (1958) al hacer una rehabilitación de la retórica define la argumentación eficaz como la que consigue aumentar la intensidad de adhesión del auditorio de manera que desencadene en los oyentes la acción prevista (acción positiva o abstención) o, al menos, que genere en ellos una predisposición que se manifestará en el momento oportuno. Perelman pretende subrayar el hecho de que toda argumentación se desarrolla en función de un auditorio. Y su estudio se interesa principalmente por la estructura interna de la argumentación y no por el modo en que se efectúa la comunicación con el auditorio. Se trata de generar argumentos que convengan por sus propiedades intrínsecas, lo que la identifica con la lógica.

Grize (1982), considera a la argumentación como una actividad básicamente dialógica, determinada por las respuestas explícitas o implícitas de un oponente que puede contra-argumentar, negociar y aún hacer fracasar con un contra-discurso, el discurso que le ha sido dirigido. Este enfoque de la argumentación como actividad de intercambio se asemeja a la dialéctica por su aspecto confrontativo.

Entre los múltiples enfoques que existen para abordar el tema de la argumentación cabe mencionar aquel que se encuentra en el marco de la teoría de la enunciación. Es cuando se intenta detectar la posición subjetiva del hablante para sostener sus argumentos basándose en qué responsabilidad toma en sus argumentaciones, de qué recursos se vale para convencer a su auditorio. Este es el enfoque que se priorizó en esta investigación aplicada a una obra teatral.

Al respecto, cabe recordar que si bien la obra teatral es ficción, el efecto del discurso de dicha ficción sobre el auditorio es real. En este sentido, cabe mencionar lo postulado por R. Marafioti (1997) al tratar la dimensión teatral de la argumentación. Sostiene que una argumentación es una representación que un sujeto construye para otro y entonces el discurso argumentativo, desplegado para otros, adquiere una dimensión teatral y el auditorio queda inscripto como parte de la representación.

Por esta razón, el discurso teatral constituye un camino privilegiado para el estudio y la profundización de la función pragmática de los actos de habla.

c) Un marco substantivo

Se describen a continuación las erogeneidades correspondientes a las principales pulsiones eficaces con sus correspondientes defensas: Libido intrasomática (LI), Oral

primario (01), Sádico-oral secundario (02), Sádico-anal primario (A1), Sádico anal secundario (A2), Fállico-uretral (FU), Fállico-genital (FG).

-Libido intrasomática (LI): Se refiere a lo postulado por Freud (1926) que toma el momento inmediatamente ulterior al nacimiento, en el que se invierten ciertos órganos (sobre todo corazón y pulmones). La motricidad predominante está asociada a la regulación y descarga de tensiones. La respiración, deglución/defecación-micción, musculatura de sostén contribuyen a procesar la (LI) que invierte los órganos tomados como objetos. La defensa central se opone a la emergencia de un matiz afectivo. Se trata de la desestimación del afecto, que puede ser funcional (transitoria o permanente) o patógena.

-Oral-primaria (01): El goce está en la succión, la motricidad tiene como meta percibir: girar los ojos, ladear la cabeza ó mover la mano para tocar. Los sentidos no están todavía coordinados. Todas las sensaciones son cualidades equivalentes, homologables. Para procesarlo recurre a la abstracción. Por lo tanto, su lógica consiste en que hay simultaneidad entre anhelo y percepción por la vía alucinatoria. La defensa específica es la desmentida o la desestimación de la ley y de la instancia paterna.

-Sádico-oral-secundaria (02): la meta de la pulsión es la devoración. Conocer el mundo es chuparlo, morderlo y luego tragarlo o escupirlo. El intercambio con el mundo está basado en la expresión de las emociones. Con ellas intenta apoderarse de la motricidad ajena. Los afectos son muy importantes en esta erogeneidad. La defensa específica es la desmentida o la desestimación de la ley y de la instancia paterna.

-Sádico-anal primaria (A1): tiene dos fuentes de aporte sensual: la mucosa de la ampolla rectal y el desempeño motriz aloplástico. La meta es aniquilar y perder. Y el deseo que hace de motor en esta pulsión es el afán de venganza. Las palabras funcionan como actos. La defensa específica es la desmentida o la desestimación de la ley y de la instancia paterna.

-Sádico-anal secundaria (A2): La meta pulsional es guardar y conservar. El placer está en la retención de las heces y el control posesivo. Este control se relaciona con la pulsión de dominio y con la pulsión de saber y de investigar. Es la pulsión por excelencia en la neurosis obsesiva. El paso de la expulsiva (A1) a la retentiva (A2) marca la línea divisoria entre las regresiones neuróticas y las psicóticas y narcisistas. La defensa específica es la represión.

-Fállico-uretral (FU): Parte de una incitación pasiva en la mucosa vesical en la que la orina opera como componente activo. Hay dos tipos de goce: el esfuerzo por retener y la expulsión de la orina. La motricidad está dirigida por lo visual. El deseo que lo caracteriza es el deseo ambicioso. La defensa específica es la represión.

-Fállico-genital (FG): La tensión genital surge (8 años) junto con la imposibilidad de su procesamiento físico o psíquico. Culmina no en orgasmo sino en otro espasmo: risa, llanto, dolor. Hay estancamiento libidinal por la imposibilidad de reunificar las pulsiones parciales. La motricidad está centrada en propósitos estéticos con movimientos

ondulatorios que buscan reunir elementos heterogéneos. La defensa específica es la represión.

8) Estado del Arte

Cabe aclarar que esta investigación no busca efectuar un diagnóstico clínico ni tampoco un análisis literario. El tema de la manipulación discursiva tanto puede estudiarse en situaciones empíricas como en textos literarios. El Ricardo III de Shakespeare, un texto de mucha repercusión y que se puede emparentar con la obra de Maquiavelo (1513) se seleccionó por su carácter representativo de la manipulación verbal y por su vigencia.

A continuación se presentan tres investigaciones de tres orientaciones diferentes: psicoanalítica, cognitiva-conductual y retórica/neurocientífica. Como introducción se presentan tres artículos de autores reconocidos que si bien no son investigaciones empíricas se los incluye aquí porque fueron los que abrieron el camino hacia las disciplinas que orientaron esta tesis: el psicoanálisis, el cognitivismo y la retórica.

1. "El poder en escenas" de Georges Balandier. Editorial Paidós.(1994) Bs. As. Este autor postula que hay una relación íntima entre el arte del gobierno y el arte de la escena porque ambos usan técnicas dramáticas. Hace referencia a Maquiavelo (1513) quien expresa que el gobernante debe comportarse como un actor político si quiere conquistar y conservar el poder. Y este poder no existe ni se conserva si no es por la transposición y la producción de imágenes, por la manipulación de símbolos y por su ordenamiento en un cuadro ceremonial. La aprobación que logra es la consecuencia de las ilusiones que produce entre su gente. En definitiva, se trataría de un juego de apariencias en que el gran actor político dirige lo real por medio de lo imaginario.

Hoy en día, nuevas técnicas como los medios masivos, la propaganda, los sondeos políticos son instrumentos poderosos que refuerzan la producción de las apariencias.

Balandier afirma que la palabra, por su fuerza y sus efectos, agrega imágenes a lo real hasta lograr que la idea acabe cobrando vida y manipulando esa realidad hasta hacer de ella parte de la teatralidad y la ambigüedad.

El político para triunfar necesita del arte de la persuasión, del debate, de la capacidad para crear efectos que favorezcan la identificación del representado con el representante.

A su vez, el poder está sometido a constantes amenazas: la de la verdad que arruina las apariencias, la sospecha y el desgaste. Según este autor, la opinión pública aparece cada vez menos como libremente formada y cada vez más cautiva de la lucha entre intereses, convicciones y expectativas.

La lingüística y las ciencias políticas han desarrollado mucho los estudios sobre el lenguaje político que investiga cómo su eficacia se apoya muy poco en el mundo real y mucho más en las reconstrucciones del pasado y las promesas (no verificables) del presente y del porvenir. El discurso del personaje Ricardo III de Shakespeare, que sirve de muestra a esta tesis, se ajusta perfectamente a estas características, lo que confirma su vigencia a pesar de los siglos transcurridos.

2."La influencia política de los medios de comunicación. Mitos y certezas del nuevo mundo" de Fermín Bouza. Artículo publicado en El Debate de la Comunicación. Fundación general de la Universidad Complutense de Madrid/Ayuntamiento de Madrid. 1998.

Según este autor, interesado en los efectos de los medios sobre las mentes, se ha probado que el modelo clásico experimental es insuficiente si no se integra en un trabajo de *conocimiento del conocimiento*, es decir sobre lo que ocurre en la mente durante la asimilación cognitiva de los medios. Agrega que han perdido vigencia los procedimientos de análisis experimental a corto plazo en beneficio de los análisis cognitivos encaminados a develar las lógicas del sujeto o del grupo de cara a conocer efectos a medio y largo plazo.

El autor hace referencia a un libro de Neil Postman (1985) que plantea una idea de gran interés para abrir nuevos campos a la investigación de la influencia de los medios en general, y de la política en particular. Considera también que ha habido un declive en la epistemología basada en la imprenta y un consiguiente ascenso en aquella basada en la TV. Plantea que como consecuencia de este cambio se está produciendo un atontamiento por momentos en la vida pública y su conclusión es que cuando una cultura se desplaza de su condición oral a la escrita, de la imprenta a la televisiva, sus ideas sobre la verdad se desplazan con ella.

Bouza coincide con esta apreciación, en el sentido que los cambios tecno-comunicacionales están moviendo la perspectiva histórico-moderna sobre la verdad y el conocimiento, sobre la política y la vida y agrega, finalmente, que cree que estos cambios son irreversibles, naturales e inquietantes.

3."Sobre la esencia retórica del mensaje publicitario". De E. Lopez Eire. Catedrático de Filología Griega de la Universidad de Salamanca. Artículo publicado en Estudios de literatura. ISSN 1133-3820 nº 25, 2000. PAGS. 97-111

L. Eire parte de la base que la publicidad es la retórica de nuestro tiempo porque ambas tienen en común el estudio de los actos de habla persuasivos y agrega que estos actos de habla se producen porque el lenguaje es esencialmente operativo, activo, pragmático y dinámico o sea que se presta a la acción.

En nuestros días, la Lingüística Pragmática ha generalizado esta concepción del lenguaje como resultado de una auténtica filosofía o reflexión filosófica del lenguaje. Así resulta que un libro del filósofo inglés Austin se titula "Como hacer cosas con palabras".

El lenguaje es también interactivo, es decir, que supone locutores inmersos en el proceso comunicativo, de los cuales uno habla y el otro procesa, realizando esas funciones alternativamente.

Lopez Eire expresa que un buen orador y un buen publicista deben tener clara conciencia que la clave de su éxito estriba en hacer procesar su mensaje a los receptores de la manera más conveniente posible a sus propósitos de comunicadores. Se trata de utilizar estrategias cognitivas y emocionales para lograr seducir la voluntad de sus receptores. Cómo lograrlo es la finalidad de la retórica y la publicística y a ello dedican sus desvelos los investigadores.

El acto de habla publicitario y el acto de habla retórico son actos de habla persuasivos que se benefician de la dimensión pragmática y social del lenguaje humano y se sitúan, por consiguiente, dentro del área de conocimiento que antaño fue la retórica y hoy en día es la moderna Teoría de la Comunicación y de la Praxis social.

En referencia al momento culminante de la persuasión, Lopez Eire recuerda que Aristóteles señalaba que el receptor, en virtud de un falso razonamiento, deduce que lo bien dicho ética, patética y estilísticamente está asimismo dicho con verdad, o sea que es verdadero y cierto. Agregaba que, en consecuencia, las estrategias lógicas no son muy fiables porque la palabra no es fiel a la realidad de las cosas y a veces, incluso, falsea la realidad descaradamente.

Aristóteles consideraba, entonces, que la eficacia persuasiva, desde el punto de vista lógico es nula y más bien deriva del efecto que las argumentaciones lingüísticas ejercen como impactos producidos por estrategias persuasivas de orden psicológico, tales como el carácter del orador o el sentimiento o pasión del oyente o el placer estético ante una buena dicción.

En su Retórica, ya había expresado que es normal que el oyente se contagie de la emoción del orador, aunque lo que diga sea solo ruido (Aristóteles, Retórica 1408 a 23)

En base a estas ideas, Lopez Eire concluye que si las estrategias lógicas del acto de habla persuasivo son de por sí flojas y no hacen sino reforzar las basadas en el carácter del hablante y la emotividad del oyente, o sea, las psicológicas y si, por otra parte, las estrategias estilísticas son en el fondo psicológicas, la base firme y sólida sobre la que descansa el acto de habla persuasivo y por tanto el discurso retórico es la psicológica. En definitiva, corresponde a la psicología intentar desentrañar lo que subyace al fenómeno de la persuasión.

Investigaciones

En las siguientes investigaciones, se han tenido en cuenta tanto los modelos teóricos de la persuasión desarrollados en USA como las nuevas formas de investigar la persuasión en que lo ya conocido une sus fuerzas con los nuevos descubrimientos provenientes de la neurociencias.

Es por esta razón que las investigaciones aquí presentadas son muy representativas del pensamiento americano.

La primera investigación “Metacognición y Persuasión” continúa en la línea de los modelos teóricos americanos de la persuasión, entre los que se destacan el Modelo del Aprendizaje del Mensaje (Hovland y Weiss, 1951; Hovland, Janis y Kelley, 1953) y el Modelo de la Respuesta Cognitiva (Eagly y Chaiken, 1993; Petty y Wegener, 1998).

Con el tiempo se constató que el cambio de actitud no depende tanto del aprendizaje pasivo como de los pensamientos que las personas generan activamente ante una comunicación persuasiva (Brock, 1967; Greenwald, 1968).

Esta mayor atención a los procesos que ocurren en la mente dio lugar a una nueva perspectiva, el Modelo de la Respuesta Cognitiva.

Sin embargo, estas investigaciones no contemplan los casos de falta de motivación o capacidad necesaria para pensar activamente un mensaje persuasivo (Petty y Cacioppo, 1981). Así surgieron dos nuevos modelos teóricos, el Modelo Heurístico Sistemático (HSM, Heuristic Systematic Model; Chaiken, 1980; Chaiken, Liberman y Eagly, 1989; Chen y Chaiken, 1999; Eagly y Chaiken, 1993) y el Modelo de Probabilidad de Elaboración (ELM, Elaboration Likelihood Model; Petty y Cacioppo, 1981, 1986; Petty y Wegener, 1999).

El ELM postula que la persuasión puede producirse por procesos psicológicos cualitativamente diferentes en función de la elaboración. Con el ELM se llegó a la conclusión que una misma variable puede afectar el cambio de actitudes, según diferentes procesos (por ejemplo, la credibilidad de la fuente) que dependen del grado de elaboración.

En la investigación que se presenta a continuación se examinan estos mismos procesos en relación con otra variable del receptor: la facilidad con la que vienen sus pensamientos a la mente.

1. “Metacognición y Persuasión: el efecto de los pensamientos formulados en muchas o pocas palabras” de B. Gandarillas Gutiérrez. Abordaje cognitivo-conductual. Universidad Autónoma de Madrid, 2010.

La autora considera que la persuasión se centra sobre todo en estudiar el tipo de proceso o mecanismo psicológico a través del cual tiene lugar el cambio de actitudes. Explica el cambio de actitudes como una consecuencia de la forma en que las personas procesan

la información. También refiere que la persuasión no solo depende de lo que piensan las personas sino de lo que piensan sobre sus pensamientos (metacognición) y de lo que hacen con esos pensamientos. Las personas utilizan más sus pensamientos cuando resultan fáciles de generar (facilidad de pensamiento) y en menor medida cuando resultan difíciles de generar (dificultad de pensamiento).

Las actitudes dependen, por lo tanto, de la dimensión metacognitiva. Y el cambio de actitudes está determinado fundamentalmente por dos dimensiones del pensamiento: la cantidad y la dirección de los mismos. Cuando las personas perciben que sus pensamientos son generados con facilidad éstos acaban teniendo una mayor influencia sobre sus juicios y conductas. Esta facilidad es relevante tanto a la hora de generar pensamientos (por ej. los recuerdos) como al procesar estímulos externos.

Este trabajo se centra en el estudio del receptor y más concretamente en el formato de sus pensamientos en respuesta a mensajes persuasivos. Se parte de la base que cuando los pensamientos vienen a la mente fácilmente son más influyentes en los juicios posteriores que cuando vienen a la mente con dificultad.

La propuesta es explorar una nueva forma de manipular la facilidad de pensamiento variando únicamente el número de palabras en el que se expresan los pensamientos. El efecto es que se pueden esperar cambios de actitudes según el uso que dan las personas a sus pensamientos.

Para esta exploración se llevan a cabo tres estudios empíricos en los que el objetivo principal es analizar el efecto que tiene la facilidad con que se expresan los pensamientos sobre las actitudes. Se le pide a los participantes que generen pensamientos favorables o desfavorables variando el número de palabras utilizadas para expresar dichos pensamientos.

El resultado es que aunque el número de pensamientos se mantenga constante, el número de palabras (muchas o pocas) con el que se expresan dichos pensamientos puede jugar un papel determinante en el cambio de actitudes.

Específicamente, el resultado de este estudio empírico muestra que expresar los pensamientos en pocas palabras resultará más sencillo para temas de poca importancia o complejidad: allí la influencia para el cambio de actitudes es mayor. Ocurre lo contrario para temas de mucha importancia o complejidad para el receptor, en cuyo caso expresar los pensamientos en pocas palabras puede resultar difícil y en consecuencia volverse más difícil de influir.

Las principales aportaciones de esta investigación son:

- 1) se confirma que el cambio de actitudes no solo depende de lo que piensan las personas sino de lo que piensan de sus pensamientos;
- 2) el uso que hacen las personas de sus pensamientos tiene que ver con un aspecto

nuevo no explorado aún en el cambio de actitudes: el número de palabras con el que se generan y expresan los propios pensamientos;

3) el efecto del número de palabras con el que se generan y expresan los propios pensamientos depende de en qué medida muchas o pocas palabras facilitan o dificultan el surgimiento del pensamiento (o recuerdo).

4.) el número de palabras facilita o dificulta la generación y expresión de pensamientos en función de al menos dos variables: la relevancia y complejidad del tema sobre el que se piensa, y el entrenamiento o familiaridad con ese formato de pensamiento; 5) cuando se produce dificultad de pensamiento para elaborar una reacción es importante si el pensamiento está formulado en muchas o pocas palabras. Si es con muchas, la dificultad reducirá el impacto sobre la conducta, mientras que con pocas palabras, la dificultad puede llegar a producir un efecto sobre la conducta. Este aspecto concreto constituye una aportación relevante de esta tesis.

2."Estudio comparativo de dos diarios que informan sobre un mismo suceso" de Sebastián Plut. Abordaje Psicoanalítico. Revista Subjetividad y Procesos Cognitivos. Vol. 17, Nº 2. 2013

S. Plut encara en este estudio el discurso periodístico desde la perspectiva de la retórica de la persuasión, en su capacidad de inducir pensamientos, creencias y actitudes. Otro aspecto que aborda, menos investigado, corresponde al intento de inducir estados afectivos como pesimismo, desconfianza, escepticismo, etc. (Maldavsky 2002; Graber, 1994).

Según S. Plut, la influencia se ejerce por dos vías: la expresión de ciertas ideas políticas y el recurso a modos de expresión que testimonian la subjetividad. En el caso del discurso político, este tiene valor como acto, como escena desplegada con alguna finalidad: generar adhesiones, fortalecer hostilidades, presionar, enmascarar, hacer hacer, hacer creer, hacer sentir, reforzar la legitimidad, autoridad y credibilidad del enunciador

El interrogante que orienta este estudio es ¿qué hace un medio cuando informa? Y la respuesta, en principio, es que trata de no dejarse llevar por los prejuicios, antipatías y/o fascinación que le pueden producir los personajes (Freud y Bullitt, 1938).

Este trabajo consta de dos partes: en la primera se analizan las tapas de dos diarios (Página 12 y Clarín) y en la segunda, dos notas enteras de dos editorialistas, Mario Wainfeld de Página 12 y Ricardo Roa de Clarín, del mismo día.

Para los fines de nuestra investigación, aquí solo se considera la segunda parte.

Se aplica el método de análisis del discurso Algoritmo D.Liberman para analizar los deseos en el nivel de los actos de habla y relatos (grillas) y en el de las palabras (diccionario). Se toma en cuenta el repertorio de deseos expuesto por Freud (1915), que incluye los deseos intrasomáticos (LI), oral primario (01), sádico-oral secundario (02),

sádico-anal primario(A1), sádico-anal secundario (A2), fálico uretral (FU) y fálico genital (FG).

Artículo de M. Wainfeld:

-Escenas relatadas: las secuencias describen una triple posición de C. Fernández de Kirchner respecto a diversos temas: a) propone una reforma judicial, conoce en profundidad el caso Amia (A2); b) omite ciertos datos de la realidad y utiliza términos inadecuados (A2); c) plantea proyectos ambiciosos y asume riesgos políticos (FU). También localiza dos tipos de rivales: los que buscan ganancias económicas (LI) a costa del estado y los que impiden el avance de la justicia (A1).

-En los actos de habla, la escena desplegada es la de un sujeto racional y analítico (A2) que genera interrogantes (FU). La función del despliegue es la de mostrar (FG) aspectos similares en CFK (A2) y (FU)

Artículo de R. Roa:

-Escenas relatadas: prevalecen (A1) porque CFK quiere subordinar al poder judicial y (01) porque miente. Y los otros son personajes sometidos o perseguidos (A1), cómplices (A1), o una mujer enferma que se lamenta (02).

-En los actos de habla, la situación es similar a la de Wainfeld: intenta razonar, citar (A2), recurre a ejemplos (FG) y la función es: mostrar la arrogancia, contradicciones y mentiras de CFK.

En ambos autores: hay semejanza de (A2) y (FG) y la diferencia radica en que en Roa no hay (FU).

La conclusión de esta investigación indica que mientras Wainfeld se posiciona desde la perspectiva de un sujeto racional y ambicioso, Roa lo hace desde la configuración de un personaje vengativo y exagerado. Tanto en un periodista como en el otro, los deseos y posiciones que expresan los relatores son solidarios de los deseos y posiciones que le atribuyen a CFK. Ambos artículos, además, ponen de manifiesto un rasgo adicional: cada periodista le atribuye ciertos rasgos a CFK, con los cuales, a su vez, está identificado

3."La retórica clásica y la neurociencia actual: las emociones y la persuasión". De Alfonso Martín Jiménez. Abordaje: Retórica y Neurolingüística. Universidad de Valladolid (España).

El propósito de este trabajo es poner en evidencia que investigaciones de la neurociencia actual, relacionadas con el estudio de la toma de decisiones y con el descubrimiento de las neuronas espejo, vienen a refrendar las intuiciones que tuvieron los antiguos tratadistas de retórica.

La retórica clásica que surgió como un arte de la persuasión, siempre consideró que los discursos retóricos tenían dos componentes esenciales: una parte racional, argumentativa y una parte emocional, por medio de la cual se trataba de influir afectivamente en los destinatarios. La parte emocional era la más importante. La elaboración del discurso

contaba con cinco fases: inventio (búsqueda de argumentos) dispositio (ordenamiento), elocutio (formulación verbal del discurso), memoria y actio, pronuntiatio. (presentación en público). Aquí nos interesa la “actio/pronuntiatio” porque está directamente relacionada con la manera de transmitir las emociones a través de los dos vehículos físicos de los que dispone el orador: la gesticulación y la voz.

La moderna neurociencia ha comprobado que las áreas cerebrales prefrontales del cerebro, donde se sitúa el pensamiento, están conectadas por haces neuronales con las regiones del circuito límbico, una zona del interior del cerebro responsable de las emociones. Y estas juegan un papel esencial en la toma de decisiones.

Las técnicas de análisis del cerebro consisten básicamente en la medición de los impulsos eléctricos del cerebro (implantación de electrodos en el cerebro de animales o a través del uso de sensores no invasivos de tipo eléctrico, mecánico, térmico o incluso químico), en el estudio de seres humanos con lesiones cerebrales y en el empleo de las técnicas de resonancia magnética (Damasio, 1994, 2003 y 2010; LeDoux, 1999; Rizzolatti y Sinigaglia, 2006; Iacoboni, 2010).

En 1873, Ch. Darwin postula que las emociones humanas son universales de manera tal que todos los hombres, como resultado del proceso evolutivo, expresan las mismas emociones y son capaces de comprender intuitivamente las de los demás. Otro autor, E. Punset (2005), expresa que si solo contáramos con la razón, no decidiríamos nunca nada, dada la complejidad casi infinita que supone evaluar correctamente la selva de datos disponibles. Según el autor, a la desesperante lentitud de los procesos racionales de decisión, se opone el ritmo fulminante de las intuiciones emocionales.

Así, pues, la disposición de las partes del discurso de la vieja retórica, de tipo emocional al principio (“exordium”) y al final del discurso (“peroratio”) se corresponde de manera asombrosamente exacta con la disposición de los mecanismos humanos relacionados con las tomas de decisiones. Asimismo, el hecho de que la “argumentatio” (argumentación) suela tener una mayor duración se relaciona con la necesidad de evaluar de forma lenta la enorme cantidad de datos racionales que se pueden sopesar en cualquier toma de decisión, mientras que la mayor brevedad del “exordium” y la “peroratio” se acomodan a ese ritmo fulminante de las intuiciones emocionales.

La actio y las neuronas espejo:

Con las modernas técnicas de exploración de la actividad cerebral, G. Rizzolatti (2006) descubrió las llamadas neuronas espejo, situadas en el lóbulo frontal y en el lóbulo parietal de nuestro cerebro. Son neuronas motoras y perceptivas que no solo se activan cuando ejecutamos una acción, sino también cuando observamos que otra persona la lleva a cabo.

Marco Iacobini (2010) explica que este tipo de neuronas no solo percibe las acciones de otras personas, sino que las relacionan con el contexto en que se producen para que se pueda entender su intención.

Iacobini explica además que los gestos y el lenguaje están íntimamente relacionados. Se debe a que una de las áreas cerebrales en las que se sitúan las neuronas espejo (el lóbulo frontal) es también el área de Broca, relacionado con el lenguaje.

El descubrimiento de las neuronas espejo confirma que la retórica clásica no se equivocaba en la importancia de la operación de la actio o pronuntiatio, pues, cuando presenciemos la pronunciación de un discurso, simulamos en nuestro propio cerebro, de forma automática e inconsciente, los gestos y las expresiones del orador (relacionados, respectivamente, con los sentidos de la vista y del oído, por medio de los cuales los percibimos) y así comprendemos de manera sencilla e inconsciente cómo se siente y la intención de lo que quiere transmitir. Algunas neuronas espejo actúan simulando en nuestro cerebro las expresiones que oímos decir al orador, de manera que comprendemos automáticamente lo que nosotros mismos querríamos decir si usáramos esas expresiones y les diéramos la entonación con que han sido pronunciadas.

En consecuencia, los destinatarios del discurso comprenden perfectamente cómo se siente el orador a través de sus gestos y de su voz, y perciben con facilidad sus emociones. De ahí que el descubrimiento de las neuronas espejo venga a refrendar la gran importancia que la tradición retórica otorgaba a la actio y a la pronuntiatio, pues la gesticulación y la voz constituyen lenguajes universales que son captados automáticamente por los destinatarios del discurso.

Al tomar una decisión, primero entran en juego las emociones, eliminando, consciente o inconscientemente, y a una gran velocidad, muchas de las posibilidades relacionadas con las experiencias negativas que se tuvieron en el pasado y potenciando las que conllevaron un resultado positivo. Luego viene la etapa de reflexión racional y finalmente, entraran de nuevo las emociones .

La disposición de las partes del discurso de la retórica responde, pues, con exactitud al orden de los procesos de toma de decisiones en la vida habitual, de manera que el rétor, al adecuarse a dicho orden, reproduce – y casi suplanta – el proceso natural que seguirían sus oyentes, facilitando que estos tomen la decisión que él propone.

Conclusiones de las tres investigaciones:

1.La primera investigación, realizada desde la perspectiva cognitivo-conductual hace un aporte sobre el efecto que tiene la cantidad de palabras (muchas o pocas) que se usan para expresar un pensamiento y la persuasión. Omite profundizar en las diferencias entre pensamiento y recuerdo y le falta la dimensión consciente/inconsciente para captar los matices del deseo y detectar su eficacia en la determinación de las conductas.

Nuestra investigación, al tomar en cuenta la dimensión consciente/inconsciente permite detectar a un nivel más profundo lo determinante eficaz en la influencia de un individuo sobre otro.

2. La segunda investigación sobre el discurso político aporta un análisis comparativo minucioso de las visiones antagónicas de dos periodistas sobre los mismos hechos. Lo que omite es una explicación que dé cuenta de la capacidad de inducir pensamientos, creencias y actitudes en los otros. Nuestra investigación, al desentrañar el mecanismo psíquico de la persuasión, apunta a detectar – más que la capacidad para influir – qué es lo apto para influir en cada caso en particular.

3. Esta investigación aporta un nuevo hallazgo de las neurociencias: la correlación entre las partes del discurso de la retórica (exordio/argumentación/actio) y el proceso de toma de decisiones. Lo que omite son las variantes de un discurso manipulativo, en que la emoción del orador puede ser fingida. Al aportar el conocimiento del mecanismo psíquico subyacente al vínculo entre manipulador y manipulado, esta investigación ofrece más recursos para detectar las verdaderas intenciones de un orador.

9) Objetivos

9.1) Objetivos generales

Analizar el mecanismo de la manipulación verbal en situaciones vinculares de abuso de poder a través de un texto literario muy reconocido internacionalmente como representativo de esta situación.

9.2) Objetivos específicos.

1. Analizar los vínculos en las escenas seleccionadas, en el nivel de los actos de habla, a fin de detectar pulsiones, defensas y su estado.

2. Analizar dichos vínculos diferenciando la función semántica de la función pragmática. Esta diferenciación permite inferir las verdaderas intenciones de quien habla, o sea, Ricardo III y sus interlocutores en esta investigación. Se observa su funcionamiento dentro de los intercambios verbales entre los interlocutores. En el caso de Ricardo III, el personaje confiesa previamente sus verdaderas intenciones y luego muestra como lleva a cabo la manipulación a través del despliegue de una “esgrima verbal” (como se lo llama en la obra misma) compuesta por actos de habla. Siempre hay una diferencia entre lo que dice y lo que realmente transmite (función semántica vs. función pragmática)

3. Estudiar las estrategias que utiliza el personaje central para seducir y simultáneamente violentar y doblegar a los destinatarios de su discurso. El estudio de las estrategias se basa en la teoría de la argumentación – como parte de la retórica. Consiste en encontrar en cada caso lo apto para persuadir, especificando (i) qué quiere lograr el personaje y (ii) de qué argumento se vale para lograr lo que quiere.

Estudiar las estrategias complementa los resultados obtenidos del análisis de deseos y defensas de ambos interlocutores. La estrategia se observa en el discurso de Ricardo, por ejemplo, por la diferencia que hay entre sus verdaderas intenciones y los argumentos con que las encubre.

10) Hipótesis

11) Metodología

11.1) Tipo de diseño: cualitativo, descriptivo, exploratorio.

11.2) Unidades de análisis: actos de habla que conforman las estrategias de manipulación del personaje principal de la obra en las cinco escenas elegidas. La investigación está centrada en los mecanismos psíquicos subyacentes a dichas estrategias.

11.3) Variables: deseos y defensas y su estado.

11.4) Criterio de selección de casos: la selección de la muestra no fue aleatoria.

Como muestra se seleccionó una obra literaria, el Ricardo III de Shakespeare. Se analizaron cinco escenas en las que el personaje central, a través de una rica esgrima verbal, logra el sorprendente efecto de confesar sus crímenes y seducir a la audiencia simultáneamente. Además, el texto seleccionado tiene la ventaja de ofrecer una doble visión del personaje: por un lado, el relato de sus crímenes y por el otro, la visión de su vida interior. Al estudiar estas escenas se pudieron detectar los recursos, estrategias y argumentaciones con que Shakespeare dota a su personaje para lograr sus fines.

La historia es la del ascenso y posterior caída de un duque que aspira a llegar al trono. Luego de una larga guerra civil, llega un tiempo de paz bajo el reinado de Eduardo IV. Pero Ricardo, hermano menor del rey, no puede disfrutar de las alegrías de su entorno a causa de sus deformidades físicas que lo inhabilitan para disfrutar de la vida y sobre todo del amor. Estos son los argumentos que utiliza para justificar sus futuras villanías.

A lo largo de la obra comete una serie de asesinatos: su hermano, sus sobrinos, miembros de la nobleza, etc. con el fin de abrirse el camino al trono. También planifica fríamente dos matrimonios por interés. En medio de una campaña plagada de mentiras y falsas denuncias logra acceder al trono como Ricardo III.

Finalmente, sus enemigos se acumulan, organizan desde Francia su derrocamiento y terminan desembarcando en Inglaterra para el asalto final – la batalla de Bosworth Field– en la que Ricardo muere.

La pieza sigue teniendo vigencia por cuanto (i) las estrategias que utiliza el personaje para llegar al poder, (ii) el entorno, de una inmoralidad apabullante y (iii) determinados modos de funcionamiento psíquico en él y en sus interlocutores, siguen siendo actuales. Además, la seducción del personaje combinada con el horror que despierta lo emparenta con muchos líderes carismáticos de todos los tiempos.

11.5) Técnicas e instrumentos

A los textos se les aplicó el algoritmo David Liberman (ADL), un método de análisis del discurso basado en la teoría psicoanalítica de pulsiones y defensas. Este método se aplica en 3 niveles: palabras, relatos y actos de habla. En nuestro caso se aplicó en el nivel de los actos de habla (ADL-HA).

El ADL parte del supuesto que erogeneidad y defensa (y su estado) se expresan en escenas, las que pueden ser relatadas o desplegadas ante un interlocutor. Estas escenas pueden ser verbales, paraverbales, visuales, motoras, etc. Para investigar las pulsiones en las escenas, el ADL cuenta con varios instrumentos: 1) una grilla de las secuencias narrativas que permite investigar escenas relatadas (ADL-R); 2) una grilla de los actos de habla (ADL-HA) que permite investigar las escenas desplegadas; 3) un diccionario lexicométrico (ADL-P); 4) una grilla de los componentes paraverbales; 5) una grilla de los desempeños motrices (ADL-M)

El repertorio de erogeneidades según la pulsión en juego incluye LI (libido intrasomática); O1 (oral primaria); O2 (sádico oral secundaria); A1 (sádico anal primaria); A2 (sádico anal secundaria); FU (fálico uretral) y FG (fálico genital).

ADL-AH

El acto de habla pone en evidencia, en tanto acto, las escenas que se despliegan al hablar. El acto de habla permite inferir las acciones desplegadas en el intercambio discursivo. Tiene por lo tanto un carácter interactivo, que da lugar a influjos recíprocos y acuerdos explícitos o implícitos con los interlocutores mediatos e inmediatos.

El concepto de acto de habla obliga a enfocar la palabra de un modo diferente – como acto - . Mientras que en los relatos, el episodio narrado pertenece a un terreno exterior al intercambio entre los hablantes, en los actos de habla, dicho episodio se despliega en el “aquí y ahora conmigo”.

El procedimiento para la aplicación del ADL consta de una serie de pasos. El primero consiste en detectar la erogeneidad prevalente y las complementarias en cada uno de los tres niveles: relatos, palabras, actos de habla. Para esta investigación el análisis se centró en el nivel de los actos de habla.

Luego se determinan las defensas correspondientes, tanto las centrales como las complementarias. El estado de las defensas puede ser exitoso, fracasado o mixto.

Lo determinante de un vínculo está constituido por el procesamiento psíquico de los deseos mediante las defensas. Estas forman un entramado intrapsíquico e interindividual, - un conjunto de transacciones - que son las que dan lugar a las manifestaciones.

La aplicación de cada uno de los instrumentos del ADL aporta resultados multivariados. Para decidir cual es la erogeneidad prevalente, el ADL propone dos criterios: el

estadístico y el lógico. Según el primero, es prevalente el que tiene mayor peso en los porcentajes y según el criterio lógico, predomina la pulsión o defensa que tiene un carácter organizador del conjunto. Si hubiera contradicción entre ambos criterios es preferible optar por el criterio lógico.

12) Resultados esperados

Se espera obtener un mayor conocimiento sobre determinados mecanismos psíquicos que operan dentro de los vínculos ligados al poder, obnubilando la percepción de la realidad de quien ocupa el lugar de “víctima” en el vínculo. Esperamos también lograr información fehaciente sobre el grado de responsabilidad de dicha “víctima”.

Los resultados son aplicables a diferentes situaciones.

- Permiten profundizar en el estudio de cierto tipo de vínculos intersubjetivos ligados a la violencia y el abuso.
- Permiten avanzar en el conocimiento de patologías familiares severas, en que la norma es la intrusión corporal, a través de la violencia y/o el abuso sexual. Esto se debe a que algunos mecanismos que el personaje central de la obra emplea con los otros personajes y con el público son los mismos que se observan en estas patologías.
- Permiten detectar y analizar las estrategias de manipulación, centradas en una combinatoria de fascinación, intensa perturbación de los afectos y agotamiento psíquico. Estos efectos, que paralizan el pensamiento crítico y la acción, tanto pueden ser padecidos – en la clínica – por un psicoterapeuta ante un paciente como - en el ámbito social- por una comunidad ante un líder.
- Permiten detectar las intenciones que se ocultan detrás de un discurso político como así también detrás de cualquier tipo de discurso especulador.

Problemas que se pueden encontrar: que no se logre encontrar el mecanismo buscado.

Limitaciones de la metodología propuesta: puede presentar una dificultad para interpretar correctamente las verdaderas intenciones del orador.

13) Cronograma de Actividades

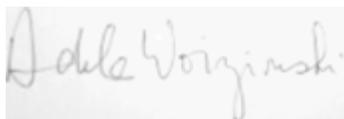
	Cronología temporal
Descripción de las actividades a desarrollar	1. (Año 2014): Seleccionar las cinco escenas en las que se destaca con mucha nitidez la capacidad persuasiva de Ricardo III. Las escenas elegidas son: a) el monólogo inicial; b) la escena de la seducción de Ana; c) la escena con la madre; d) la escena con

	<p>Isabel y e) la escena con la masa.</p> <ol style="list-style-type: none"> 2. Aplicar el Algoritmo David Liberman (ADL) a los textos seleccionados, con el fin de detectar pulsiones y defensas predominantes, en el nivel de los actos de habla. Este nivel de análisis nos permite captar la posición subjetiva de quien habla. 3. (Año 2015): Desarrollar el estado del arte, con los aportes de la Retórica, el Cognitivismo y el Psicoanálisis. 4. Describir el marco teórico 5. Describir la muestra 6. (Año 2016): Describir el hallazgo al que se llega luego del recorrido en el que se entrecruzan retórica, lingüística y psicoanálisis 7. Desarrollo de las conclusiones. 8. Bibliografía.
--	---

14) Bibliografía

- Aristóteles (2007). *El arte de la retórica*. Buenos Aires. Eudeba.
- Aronson, E. (1992). *El animal social*. Madrid. Alianza.
- Beck, A. (1967). *Depression: clinical, experimental and theoretical aspects*. New York. Harper and Row.
- Ciceron. (1991). *El orador*. Madrid. Alianza Editorial.
- Darwin, C. (1984). *La expresión de las emociones en los animales y en el hombre*. Madrid: Alianza Editorial.
- Doury, M. y Moirand, S. (2004). *La argumentación, hoy*. Ediciones de Intervención Cultural. España.
- Eagly, A. y Chaiken. (1993). *The psychology of attitudes*-Orlando, F., U.S.:Harcourt Bros Hovanovich College Publishers.
- Festinger, L. (1957). *A Theory of Cognitive Dissonance*. Stanford University Press. Stanford, CA. USA.
- Freud, S. (1905). Tres ensayos de teoría sexual. *Obras Completas*. Buenos Aires. Vol. VII. Amorrortu Editores.
- Freud, S. (1914). Introducción del narcisismo. *Obras Completas*. Buenos Aires. Vol. XIV. Amorrortu Editores.
- Freud, S. (1915). Lo inconsciente. *Obras Completas*. Buenos Aires. Vol. XIV. Amorrortu Editores.
- Freud, S. (1915a). Pulsiones y sus destinos. *Obras Completas*. Buenos Aires. Vol. XIV. Amorrortu Editores.
- Freud, S. (1919). Lo ominoso. *Obras Completas*. Buenos Aires. Vol. XVII. Amorrortu Editores
- Freud, S. (1920). Más allá del principio del placer. *Obras Completas*. Buenos Aires. Vol. XVIII. Amorrortu Editores.
- Freud, S. (1921). Psicología de las masas y análisis del yo. *Obras Completas*. Buenos Aires. Vol. XVIII. Amorrortu Editores.
- Freud, S. (1923). El yo y el ello. *Obras Completas*. Buenos Aires. Vol. XIX. Amorrortu Editores.

- Freud, S. (1924) Neurosis y psicosis. *Obras Completas*. Buenos Aires. Vol. XIX. Amorrortu Editores
- Freud, S. (1930) El malestar en la cultura. *Obras Completas*. Buenos Aires. Vol. XXI. Amorrortu Editores.
- Freud, S. (1940) Esquema del psicoanálisis. *Obras Completas*. Buenos Aires. Vol. XXIII. Amorrortu Editores
- Grize, J-B. (1982). *De la logique a l'argumentation*- Librairie Droz S.A. Ginebra.
- Hovland,C., Janis,I. and Kelley, H. (1953). *Communication & Persuasion*.Yale University Press. New Haven. Connecticut. USA.
- Iacoboni, M. (2010) *Las neuronas espejo. Empatía, neuropolítica, autismo, imitación o de cómo entendemos a los otros*. Madrid: Katz Editores
- Maldavsky, D. (1991). *Procesos y estructuras vinculares*. Buenos Aires. Nueva Visión.
- Maldavsky,D. (1999). *Lenguajes del erotismo*. Buenos Aires. Nueva Visión.
- Marafioti, R. (1991). *Temas de Argumentación*. Buenos Aires. Editorial Biblos.
- Perelman, Ch. y Obrechts-Tyteca, L. (1958).*La Nueva Retórica. Tratado de la argumentación*. Madrid. Gredos.
- Pujante,D. (2003). *Manual de retórica*. Ed. Castalia. Madrid
- Postman, N. (1985). *Amusing Ourselves to Death: Public Discourse in the Age of Show Business*. USA. Penguin.
- Punset, E. (2005) *El viaje a la felicidad. Las nuevas claves científicas*. Barcelona: Destino.
- Pratkanis,A.y Aronson, E. (1994). *La era de la propaganda*. Barcelona. Paidós.
- Quintiliano. (1997-2001). *Institutionis oratoriae libri XII*. Salamanca. Publicaciones Universidad Pontificia.
- Spang, K. (2005). *Persuasión*. Ed. Universidad de Navarra. España
- Toulmin, S. (1958). *Los usos de la argumentación*. Ediciones Península. Barcelona.



Firma y aclaración del alumno:

Adela Woizinski



Firma y aclaración de la Coordinadora Académica



Firma y aclaración del Consejero:

Elena Stein-Sparvieri
David Maldavsky



Firma y aclaración del Director de la Carrera:

David Maldavsky

Firma y aclaración del Secretario Académico: