Zeitschrift: Hispanica Helvetica

Herausgeber: Sociedad Suiza de Estudios Hispánicos

Band: 26 (2014)

Artikel: "Pa'que veas que te pido perdón en delante toda España" : pragmalingüística y análisis del discurso en los diálogos del talk show televisivo "Diario de Patricia" (2001-2011) : aproximaciones teóricas y análisis

Autor: Danilova, Oxana

Kapitel: 8: Manipulación lingüística desde la perspectiva relevantista

DOI: https://doi.org/10.5169/seals-840901

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Mehr erfahren

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. En savoir plus

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. Find out more

Download PDF: 12.07.2025

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, https://www.e-periodica.ch

8. Manipulación lingüística desde la perspectiva relevantista

Según postulan los especialistas de la pragmática cognitiva, todo acto comunicativo logrado supone modificaciones en las representaciones del mundo de los interlocutores; y ello ocurre en mayor medida en un intercambio donde uno de los participantes intenta conscientemente lograr este objetivo. La TR constituye un terreno interesante para el estudio de este tipo de acciones verbales ya que se centra en los procesos mentales de los hablantes. La dimensión cognitiva de la manipulación explica de qué modo el procesamiento del discurso, así como las representaciones mentales y sociales son controlados por el discurso manipulador. Van Dijk (2009: 351-352) defiende el carácter multidimensional de la manipulación en cuanto fenómeno social, cognitivo y pragmático puesto que la manipulación implica ejercer un poder e influir en las mentes de los participantes (es decir, en sus conocimientos, opiniones e ideologías que, a su vez, controlan sus acciones) a través de un intercambio lingüístico oral o escrito así como mediante mensajes visuales.

Asimismo, los resultados de las investigaciones sobre este tema concuerdan en que existe una tercera intención *–la intención manipuladora–* junto a las intenciones informativa y comunicativa de la TR, asunto que desarrollaremos más adelante.

También estamos de acuerdo con de Saussure (2005: 118) cuando indica que la manipulación no es un tipo de discurso como lo son la narración o el teatro; se trata más bien de un tipo de utilización del lenguaje. Esto es, los discursos manipuladores no están determinados por el empleo de formas lingüísticas específicas sino que se producen con la finalidad de conseguir objetivos discursivos particulares. Es cierto que algunos actos de habla como los asertivos, declarativos, comisivos, etc. o formas como la metáfora, *misused concepts,* etc. suelen aparecer frecuentemente en un discurso manipulador; no obs-

tante, esto denota principalmente la eficiencia de tales procedimientos en la obtención de los objetivos del manipulador pero no significa que se utilicen únicamente en una comunicación manipuladora. Así pues, estas formas son herramientas al servicio del manipulador para que este pueda desempeñar un determinado rol y no marcas definitorias de un tipo discursivo manipulador. De hecho, un mismo discurso tendrá un carácter manipulador en unas circunstancias, y en otras, no. Esto quiere decir que las mismas estructuras discursivas se usan en otras situaciones en que se ejerce una influencia mental basada en el discurso como la persuasión, educación, información, etc. Postulamos, pues, que lo que distingue los tipos discursivos antes citados (persuasión, educación o información) del discurso manipulador es la intención del hablante y sus intereses u objetivos.[162]

Ahora bien, adelantando las conclusiones, en nuestro corpus la manipulación se lleva a cabo generalmente a través de los actos de habla directivos o asertivos. Y consiste, principalmente, en obtener del entrevistado confesiones y confidencias que este no hace espontáneamente, en formular interpretaciones (no necesariamente ciertas) de los problemas relacionales de los entrevistados y conseguir de los informantes que actúen de cierta forma (por ejemplo, que hagan determinadas declaraciones). En el apartado dedicado al análisis del corpus, nos centraremos en estos puntos en detalle y los ilustraremos con ejemplos concretos.

8.1. CARACTERÍSTICAS DEL DISCURSO MANIPULADOR

Las definiciones de la manipulación sugieren que el sujeto manipulado integra en su mente hipótesis incompatibles con la realidad. Oswald (2010) piensa que a la hora de procesar un enunciado manipulador, el tratamiento inferencial está parasitado o truncado porque el destinatario no efectúa todas las operaciones de verificación o validación de las informaciones recibidas, es decir, el manipulado no

[162] De Saussure (2005: 122) explica que si el locutor está convencido de que lo que dice corresponde a las condiciones de veracidad, se trata de persuasión y no de manipulación: «the manipulator [...] is always aware, at least to some extent, of the falsehood of what he says or implies (or suggest: for example that P is relevant while it is not, regardless of its truth)».

solicita su juicio crítico. Este investigador cree que el responsable del estorbo del sistema de control del destinatario es el emisor. Esta idea parte del principio de esfuerzo / beneficio de S&W (1994): cuando el receptor interpreta un enunciado, elige la solución menos costosa y más rentable entre todas las operaciones cognitivas de las que dispone para procesar la información. Una de ellas es el juicio crítico que permite preguntarse sobre las motivaciones del emisor así como sobre el valor lógico del enunciado. Este mecanismo se pone en marcha cuando su resultado promete efectos suficientemente pertinentes para que valga la pena su activación. Este sería el caso cuando un locutor sospecha alguna intención no cooperativa de su interlocutor. Pero este proceso supone esfuerzos cognitivos importantes, y solo la presunción de pertinencia lo hará rentable. El locutor malintencionado tendrá que perturbar este sistema de control para que el destinatario no efectúe las operaciones de verificación (por ejemplo, si el receptor confía en su interlocutor no operará la verificación,[163] o si se presenta la información como poco pertinente, su tratamiento será superficial) o para volverlas menos prioritarias, centrando la atención del interlocutor en otras tareas más urgentes como, por ejemplo, responder a una pregunta. A este propósito, véase un pasaje de nuestro corpus, donde la presentadora esquiva hábilmente la información dada por la invitada dirigiéndole una orden:

Pr: ¿pero va bien o va mal? (RISAS)
J: (RISAS) va
Pr: ¡uy! // *va* así a secas /// no me gusta nada / eso quiere decir que no va muy bien
J: **vamos a ver / yo venía aquí porque venía** // c- p- **por una mujer no por un hombre** §
Pr: § **¿quién te ha dicho eso?**
J: **hombre↑ /// cuando me habéis llama(d)o**
Pr: **Juani // yo quiero que mires a esa pantalla**
(EN LA PANTALLA APARECE JOSÉ MANUEL, SE OYEN BALIDOS DE OVEJAS. JUANI NO QUIERE MIRAR; BAJA LA CABEZA): Juani /// sabes que muchas veces te he dejado sola por estar

[163] De hecho, Patricia se afana por crear un ambiente de confianza, se presenta como una amiga que desea ayudar a los que se dirigen a ella. Además, su experiencia y la longevidad del programa le confieren credibilidad.

con las ovejas (3") los fines de semana / estoy trabajando / no estoy ni contigo ni con los niños (5") estuviste enferma y no te cuidé como merecías (4") este verano me he dado cuenta de que podía perderte (1") y me puse celoso porque creía que estabas con otro (3") ahora eres tú la que no quiere estar conmigo (2") pero hoy nuestra(s) vidas van a cambiar
Pr: Juani / no querías ni mirar // ¿por qué?
J: (3") bueno
(E 4, l. 203-217)

8.1.1. Jerarquía

En primer lugar, investigadores como de Saussure (2005, 2006), Oswald (2009, 2010), Van Dijk (2009), etc., parecen estar de acuerdo en que la manipulación supone una relación asimétrica o jerárquica entre el manipulador y el manipulado. Precisa Van Dijk (2009: 352-353) que «la manipulación no solo involucra poder, sino específicamente abuso del poder, es decir, dominación. En términos más específicos, pues, implica el ejercicio de una forma de influencia ilegítima por medio del discurso: los manipuladores hacen que los otros lo crean y hagan cosas que son favorables para el manipulador y perjudiciales para el manipulado».

La manipulación, tal como la entendemos aquí, es una práctica comunicativa e interaccional en la cual el manipulador ejerce un control sobre otras personas, generalmente en contra de la voluntad o de los intereses de estas. En el uso cotidiano, el concepto de manipulación provoca asociaciones negativas porque tal práctica transgrede las normas sociales y solo favorece los intereses de una de las partes perjudicando los de los receptores.[164] Un locutor que busca influir en los esquemas cognitivos de su interlocutor debe ser reconocido por este último como digno de confianza, esto es, competente y bienintencionado. Asimismo, el que manipula necesita gozar de autoridad y credibilidad. Estas nociones son esenciales para que las informaciones dadas por el emisor tengan fuerza suficiente para bloquear los sistemas cognitivos encargados del control de la veracidad de la información recibida. Igualmente puede entrar en juego la noción de

[164] Por su parte, Oswald (2010) piensa que una relación de jerarquía no es una condición necesaria para interpretar una conversación como manipuladora dado que se puede manipular a amigos, hermanos, padres, etc. No discutiremos esta cuestión puesto que, en nuestro corpus, la relación entre manipulador y manipulados es efectivamente asimétrica.

empatía en situaciones de comunicación manipuladora: se supone una relación de confianza entre los conversadores, siendo la confianza una condición primordial para obtener el acuerdo del interlocutor porque así se establece la creencia de que el manipulador actúa según los intereses del manipulado.

En cuanto a nuestro corpus, la confianza constituye efectivamente una de las características fundamentales de *DP*: el invitado debe confiar en Patricia para convertirse en su confidente. Una mayor confianza implica menos crítica o control sobre las informaciones recibidas por parte de los manipulados y más facilidad para que el manipulador alcance sus metas. Asimismo, la autoridad y credibilidad de la presentadora le son proporcionadas por el medio –la televisión– así como por la gran popularidad del formato (lo cual presupone experiencias positivas de muchos participantes).

8.1.2. Discurso falaz

Otra característica recurrente en las definiciones de la manipulación consiste en la idea de un discurso *engañoso,* emitido con la intención de confundir o inducir en error al interlocutor. No se trata aquí de determinar qué es falso y qué no lo es en términos universales, ya que cada sociedad posee su propio sistema de valores y no existen verdades universales. La alternativa es tener en cuenta el sistema de creencias y representaciones propias del individuo acerca de la veracidad de una proposición: esta será falsa o verdadera según sus percepciones personales. A este propósito, señala Chilton (2006: 20-21) que cuando un locutor enuncia *Los marcianos son verdes y pequeños*, esta proposición no puede ser evaluada como verdadera o falsa en términos absolutos sino solamente en función de las creencias del locutor. También nosotros consideramos que el valor veritativo del enunciado corresponde al valor que le asigna el hablante.

Ahora bien, existen en efecto actos de habla que poseen veracidad universal. Así, la proposición *Hoy hace calor* es cierta siempre que la temperatura corresponda a esta afirmación. Pero estos enunciados tienen un sentido verosímil en el que se implica el hablante, es decir, el carácter vericondicional de estos enunciados concierne a la implicación del locutor en su descripción y no a la realidad absoluta. Además, es sabido que en la conversación ordinaria, los hablantes tienden no tanto a describir un estado de cosas sino más bien a

transmitir una apreciación personal de la realidad.[165] De Saussure (2005: 123) observa que también los enunciados manipuladores tratan de principios y asuntos morales más que de hechos objetivos. Así, una proposición no es evaluada en términos de *verdad* sino en términos de *aceptabilidad* en relación con los valores éticos y culturales del emisor y del receptor.

La manipulación consiste, pues, en producir enunciados descriptivos, presentados como correspondientes a las condiciones de veracidad pero cuyo sentido vericondicional no se puede verificar o es considerado falso por el locutor. Por tanto, en una comunicación de este tipo, por *engaño* se entiende la información conscientemente presentada como verídica pero considerada falsa por el emisor mismo.

8.1.3. Intereses e intenciones

Si se da intencionadamente una información falsa o no relevante, se viola el contrato comunicativo según el cual los interlocutores se comprometen a dar información pertinente y verídica, en cantidad suficiente, de manera apropiada y en relación con el tema de la conversación. Cuando una de estas condiciones se transgrede sin que el interlocutor se dé cuenta de ello, tenderá a construir una realidad errónea, y es esta representación equivocada de la realidad lo que va a determinar que un discurso sea manipulador: estamos en presencia de un acto manipulador cuando un locutor da información con el fin de modificar las representaciones cognitivas del otro desde una perspectiva malintencionada y con la intención de hacerlo actuar según los intereses del locutor. Para ser eficiente, esta intención (esto es, modificar las representaciones del otro para sus propios intereses) debe permanecer oculta.

Situamos, pues, la noción de *intención* y la de *interés*[166] del locutor en el centro de la problemática; hemos dicho que el discurso manipulador no se define por las formas lingüísticas sino por las inten-

---

[165] Véase §4.1.4.

[166] La noción de *interés* está estrechamente ligada a la de *objetivo*. El interés se puede definir como una meta que un individuo está deseando conseguir. La comunicación, incluso la manipuladora, se logra cuando el mensaje es comprendido por el receptor. En este sentido, uno de los intereses básicos del hablante es conseguir que su mensaje sea comprendido correctamente.

ciones con las que estas formas son utilizadas y por los efectos que producen en las representaciones cognitivas de los destinatarios. La noción de interés del hablante ha sido destacada como característica primordial de la manipulación por investigadores como Van Dijk (2009), Rigotti (2005), de Saussure & Schulz (2005), quienes afirman que es un fenómeno focalizado en la satisfacción de los intereses del hablante. Obsérvese que la conversación persigue objetivos lingüísticos, a saber, objetivos logrados por el procesamiento de la información y objetivos extralingüísticos como la búsqueda de la felicidad, del bienestar, de atención o apoyo, etc.

De Saussure (2005: 119-120) aclara así la conexión entre los intereses del hablante y el intento manipulador:

> [...] communication is manipulative when the speaker retains some relevant information, or provides the correct information in order for the hearer to conclude that he should behave in a way which favours the speaker's interests, without being aware of it.

En varios estudios, y en particular en el de Van Dijk (2009), se sostiene que en la manipulación prevalecen los intereses del hablante en detrimento de los del oyente. Sin embargo, es también pertinente el punto de vista de Maillat y Oswald (2009) quienes opinan que, en principio, la manipulación no requiere necesariamente la satisfacción de los intereses del emisor a costa de los del receptor. Es decir, en la manipulación no se violan obligatoriamente los intereses del oyente y puede ocurrir que manipular signifique favorecer los intereses del destinatario. A modo de ilustración, los autores dan el siguiente ejemplo: supongamos que dos amigos, uno de los cuales sufre una enfermedad muy grave en fase terminal, están conversando sobre diferentes tratamientos médicos. Supongamos también que el que está enfermo tiene fobia a las agujas y no soporta la idea de que le puedan poner una inyección. Y, por último, imaginemos que el otro amigo acaba de enterarse por las noticias de que ha salido un tratamiento, a base de inyecciones, que puede curar la enfermedad en algunos casos y aliviar el dolor en todos los casos, y está disponible en el hospital local. Según los autores, si el locutor sano consigue llevar a su amigo al hospital sin desvelarle la naturaleza del tratamiento, estamos en presencia de un caso de manipulación que favorece los intereses del manipulado porque, aunque a primera vista esta acción va en contra de sus intereses, al final, si acepta la cura, el

beneficio será evidente. Los intereses de ambos interlocutores convergen, esto es, la curación. No obstante, se podría pensar que sí hay violación del interés del enfermo, habida cuenta de su fobia a las agujas. Maillat y Oswald (2009: 354) afirman que aquí estamos ante intereses de grados distintos: el restablecimiento es un interés de primera importancia, mientras que la fobia es un interés secundario.

Por lo que se refiere a nuestro corpus, no hemos documentado casos similares; en todas las muestras se violan los intereses de los manipulados.

Así pues, desde la perspectiva de los intereses y las intenciones, podemos definir la organización de *DP* como manipuladora. Hemos mencionado varias veces que el programa cuenta con dos tipos de invitados: aquellos que acuden por su propia voluntad y otros que vienen por falsos motivos. Se trata, en general, de dos personas unidas por algún lazo familiar o afectivo como marido/mujer, padres/hijos, hermanos, amigos, etc. La actuación de estos informantes en el plató se organiza según diferentes situaciones:

1. una de las dos personas aparece en el plató sin saber que antes ha hablado la otra. Así, no está al corriente de lo que se ha tratado ni de lo que se ha dicho, ni siquiera que la segunda persona ha aparecido en el programa;
2. la primera persona habla en público mientras la está escuchando la segunda, escondida en otra sala, de modo que la que está siendo entrevistada no sabe que le está oyendo la otra (quien, en general, ya ha aparecido en el plató y ha presentado su visión de los hechos).

A modo de ilustración, véase la siguiente muestra de nuestro corpus:

> Pr: bueno Vilma pues voy a conocer a Jose // **pero ahora quiero que tú me dejes / para ver qué me cuenta él ¿vale?**
> V: bueno
> Pr: **él no sabe nada de todo esto claro** / venga por aquí
> (E 8, l. 197-200)

Esta disposición, tanto en la primera configuración como en la segunda, puede considerarse manipuladora dado que los televidentes y algunos informantes poseen toda la información mientras que los otros participantes, no. Esto quiere decir que no se facilitan todos los datos necesarias para el buen desarrollo del intercambio; el infor-

mante no dispone de todas las informaciones contextuales y de contenido relevantes en que basar su discurso.

8.1.4. Emociones

Señala Montolío (1996: 35) que, a partir de los estudios de Blakemore (1987), las investigaciones relevantistas se dirigieron hacia el análisis de «cómo la forma lingüística influye directamente en la manera en que los hablantes procesan e interpretan los enunciados». A este propósito, sabido es que nuestros recuerdos, conocimientos, experiencias (que forman el contexto según los postulados de la TR, véanse §7.3 y §7.7) están asociados con sentimientos y emociones particulares. El hecho de emplear formas lingüísticas concretas despierta en el oyente determinadas emociones. El que manipula verbalmente puede, pues, aprovecharse (y de hecho es lo ocurre en nuestro corpus) de este conocimiento para avivar e incrementar sensaciones concretas en su interlocutor con la finalidad de manipularlo con más facilidad.

Según Oswald (2010), las emociones funcionan como limitadores de la selección del contexto. Cuando el manipulador provoca un determinado estado de ánimo en su interlocutor le lleva a fijarse en cierta información y a considerarla relevante en un contexto dado (no lo sería en otro momento) y a no reparar en aquella que es quizá más pertinente. De esta manera, se van a inferir conclusiones específicas, basadas en una información determinada, por lo que la ampliación del contexto se hará de acuerdo con la emoción sentida y provocará una reacción concreta.

8.2. MANIPULACIÓN Y COMUNICACIÓN

La comunicación es el vector primero de la manipulación. En un intercambio, los hablantes transmiten ideas, estados mentales o representaciones, pero muy raras veces estos se corresponden por completo con su expresión lingüística. Lo que determina el significado de los enunciados es el contexto y las intenciones del emisor. Así, a lo largo del diálogo, el emisor proporciona indicios para que el receptor efectúe las inferencias necesarias y llegue a la interpretación deseada. El receptor se esfuerza en interpretar los enunciados para adquirir nueva información y conocimientos complementarios. Así,

el entorno cognitivo está en evolución constante, ya que siempre aparecen datos adicionales que lo modifican.

Los principios básicos de toda comunicación siguen también vigentes en la de tipo manipulador: el locutor emite una señal notoria que denota su intención de hacer mutuamente manifiesta su intención informativa. El receptor descodifica esta intención basándose en los estímulos (intención comunicativa) y en el contexto (hechos que percibe) pero sobre todo en las hipótesis y representaciones del mundo que forman parte de su entorno cognitivo. Se crea así un entorno común. La interpretación de un estímulo provoca modificaciones de ese entorno cognitivo común pero también del entorno cognitivo del receptor, quien va a procesar la información por inferencia, esto es, mediante la creación de nuevas hipótesis cognitivas. Interviene la manipulación cuando uno de los locutores intenta modificar el entorno cognitivo del otro de manera velada y con propósitos malintencionados. Según la opinión de diferentes investigadores como de Saussure (2005) u Oswald (2009, 2010), el discurso manipulador encierra una intención complementaria del locutor, *la intención manipuladora*, que, al contrario de las otras dos, tiene que quedar oculta y no será objeto de procesamiento de parte del destinatario. Para disimularla, la mejor manera es hacerla pasar por una intención informativa, es decir, presentar un estímulo ostensivo como informativo. Con la información proporcionada con intención manipuladora no se aspira a mejorar las representaciones del mundo del receptor sino a falsearlas con la finalidad de hacer actuar al receptor según los intereses del emisor.

Sabemos que según el principio de relevancia, la relevancia de una información depende de la importancia de sus efectos contextuales positivos.[167] El beneficio es una mejora del conocimiento del mundo de los interlocutores. Incrementar ese conocimiento quiere decir adquirir más información precisa y detallada, fácil de recuperar

---

[167] Wilson y Sperber (2004: 240) explican que «un efecto cognitivo positivo supone una diferencia significativa para la representación mental que un sujeto tiene del mundo: una conclusión verdadera, por ejemplo. Las conclusiones falsas no merecen la pena; son efectos cognitivos, pero no de carácter positivo». Véanse también nuestras notas n° 148, 150 y 151. Así, una contribución manipuladora tendría efectos cognitivos pero que no se consideran positivos, y, por tanto, no sería relevante. El trabajo del manipulador consiste, pues, en presentarla al oyente como pertinente.

y suficientemente elaborada en áreas de mayor importancia para el individuo. El oyente se esforzará, pues, en interpretar los enunciados de su interlocutor con la finalidad de obtener nuevos conocimientos.

Si volvemos a las bases de la TR, es decir a Grice, los interactuantes obedecen al Principio de Cooperación y a sus máximas. Para ser relevante, una contribución debe ser informativa, verídica y formulada de tal manera que permita su procesamiento con un máximo de efectos y un mínimo esfuerzo. Esta contribución servirá a la construcción de nuevas hipótesis que mejoran la representación del mundo del individuo. En la comunicación manipuladora, las contribuciones de los manipuladores participan en la formación de hipótesis que el manipulador sabe erróneas. Estas conclusiones erróneas se pueden obtener presentando premisas falsas o introduciendo sofismas en la deducción. Las premisas falsas, como hemos dicho, no se consideran falsas en sentido absoluto sino que se refieren a las percepciones del emisor, lo cual corresponde a la máxima de *calidad* de Grice (que también tiene que ver con la evaluación, percepción, juicio de verdad del locutor):

a. no diga nada que crea falso,
b. no diga nada de lo que no tiene pruebas suficientes.

Luego, en el discurso manipulador se trata de:

1. hacer creer al destinatario algo que el locutor considera falso,
2. inducir al destinatario a actuar por los intereses del manipulador (que pueden coincidir con los del sujeto manipulado).

8.3. ANÁLISIS DEL CORPUS: ESTRATEGIAS DE LA MANIPULACIÓN Y SU FUNCIONAMIENTO EN *DIARIO DE PATRICIA*

Basándose en el criterio relativo al campo de acción, de Saussure (2005) propone diferenciar entre dos tipos de estrategias: las locales y las globales. Así, un manipulador puede actuar tanto en los procesos interpretativos elaborados por el destinatario como sobre las condiciones en las que el tratamiento inferencial es llevado a cabo para deducir una interpretación pertinente.

Las estrategias locales operan directamente durante los procesos interpretativos de los enunciados. Son mecanismos destinados a orientar la interpretación efectuada por el destinatario. En este nivel se comunican las hipótesis que normalmente deberían ser rechazadas

en caso de una comunicación no manipuladora. Las principales estrategias lingüísticas locales identificadas por de Saussure (2005) son las expresiones vagas, las presuposiciones, el empleo inadecuado de determinados conceptos, la producción de sofismas y el discurso pseudoreligioso. Las estrategias no lingüísticas locales acompañan la producción del discurso y son mecanismos que se refieren a la actitud general del locutor, las propiedades acústicas de sus estímulos, la provocación de reacciones emocionales (al contrario del tratamiento racional de la información).

A su vez, las estrategias globales (lingüísticas y no lingüísticas) crean condiciones generales que favorecen la obtención del acuerdo o aceptación de parte del destinatario. Se trata de llevar al oyente a no solicitar el sistema cognitivo de control o hacerlo menos prioritario. Así, dicho sistema permanece inactivo sea porque no es considerado pertinente activarlo en un contexto específico, sea porque es menos prioritario el control que otras actividades discursivas. Las estrategias no lingüísticas globales se ponen en marcha para conseguir este efecto. En general, confiamos en personas que conocemos o en aquellas que consideramos competentes y benevolentes con nosotros. Por ejemplo, un niño, *a priori*, no pone en duda las recomendaciones de sus padres, precisamente porque confía en ellos. Asimismo, aceptamos una receta médica sin preguntarnos si la medicina prescrita nos va a curar. Desde la perspectiva relevantista, se supone que la mente no considera pertinente, en términos de coste y beneficio, proceder al análisis de lo dicho por personas benevolentes y especialistas. De este modo, un manipulador puede proporcionar al destinatario indicios capaces de bloquear su sistema de control. La presunción de benevolencia y de competencia del interlocutor favorece la aceptación por parte del destinatario de creencias facilitadas por el emisor.

En otros casos, el sistema cognitivo de control es frenado y se deja distraer por otras tareas más urgentes (responder a una pregunta, por ejemplo, como hemos visto en §8.1.).[168]

Las estrategias lingüísticas globales explican cómo determinadas formas contribuyen a la creación del contexto *ad hoc* susceptible de sustituir las representaciones del mundo del receptor por unas representaciones inconsistentes o incompletas pero consideradas correctas

[168] Véase también nuestra nota n°173.

por este último. Estas estrategias son la difusión y repetición de conceptos fuertemente connotados, generalización de una terminología nueva, eliminación de determinados elementos, analogías engañosas o no motivadas, uso de acrónimos, abreviaturas, números, etc. Estos recursos permiten crear un contexto *ad hoc* para el discurso manipulador (al establecer un nuevo sistema de creencias) con la finalidad de eliminar las posibles incongruencias entre el sistema de creencias e hipótesis derivadas en la conversación no cooperativa. La generalización de hipótesis nuevas a propósito del mundo tiene el objetivo de hacerlas aceptables o normales en el entorno cognitivo del individuo. En consecuencia, el universo de referencias del destinatario es constituido por nuevas representaciones.

Ahora bien, la función de todas las estrategias manipuladoras es impedir el tratamiento eficaz de la información. En efecto, en todo acto comunicativo, la información nueva que llega al interlocutor enriquece o modifica sus representaciones cognitivas. En un discurso manipulador, el control crítico efectuado por los hablantes sobre las hipótesis proporcionadas por los interlocutores es reducido. Este debilitamiento puede deberse a dos factores: la personalidad del manipulador y las estrategias pragmáticas.

Un locutor carismático es capaz de ejercer una influencia importante en sus interlocutores. En la vida diaria, un individuo puede influenciar a otro usando autoridad debido a su posición social, sus conocimientos o sus talentos de orador. Estas cualidades hacen que los demás lo perciban como personaje competente y atribuyan a sus palabras una fuerza que frenará los sistemas de control. Esta presuposición de competencia se puede reforzar por determinados actos de habla como las aserciones o términos presuntamente objetivos: *es evidente que, la ciencia ha demostrado que, está claro*, etc. La seguridad del hablante así demostrada inspira confianza a los demás.

Las estrategias pragmáticas que refuerzan la supuesta competencia del emisor son la utilización de premisas implícitas, de términos vagos o inapropiados al contexto y la simplificación del mensaje por polarización.

Las premisas implícitas permiten al hablante no comprometerse con las condiciones de verdad de los enunciados. En un enunciado implícito, el interlocutor debe inferir gran parte del sentido, pero el locutor, según S&W, no responde de esta inferencia. Oswald (2005) tiene otra opinión acerca de la responsabilidad del emisor: para él, el

locutor es responsable también de las inferencias que hace su interlocutor.[169]

El empleo de una terminología vaga perturba el tratamiento de la información. El manipulador se aprovecha de la imprecisión para proponer una interpretación que se adapte mejor a sus propios intereses. Según de Saussure (2005), la estrategia[170] que consiste en perturbar y después proponer soluciones de interpretación forma la base de los mecanismos manipuladores.

La simplificación del mensaje mediante la utilización de estereotipos o la polarización contribuye también a perturbar el tratamiento eficiente de la información. Una categorización dicotómica –*blanco/negro*– permite evitar el *continuum* de posibilidades –*rojo*, *amarillo*, *verde*, etc.– y reducir la realidad a categorías simples, facilitando así el trabajo cognitivo. Pero esta reducción introduce sofismas en el razonamiento deductivo. En la lógica, la negación de una categoría no provoca la afirmación de otra: la negación de *blanco* no provoca la afirmación *negro* sino la posibilidad de afirmar una gama de colores. Sin embargo, cuando la reducción a dos categorías se hace gracias a la manipulación de las representaciones cognitivas, la afirmación de una provocará la negación de otra, y viceversa (Rigotti 2005). Así, si una categoría es presentada como buena, la otra será implícitamente mala, sin que el manipulador tenga necesidad de argumentarlo. Estas técnicas constituyen un obstáculo al razonamiento deductivo. Sin embargo, la polarización no responde solo a las necesidades de los manipuladores sino también a las de los oyentes. Podemos pensar que estas proposiciones se aceptan no solo porque son fruto de estrategias que impiden el razonamiento deductivo,

---

[169] Oswald (2005: 9): «Chaque énoncé, en tant que stimulus ostensif, est produit de façon intentionnelle, ce qui rend son producteur responsable des inférences qu'on peut en tirer [...]. Selon Sperber & Wilson, la responsabilité du locuteur est engagée seulement sur les contenus explicites; nous pensons au contraire qu'elle est également engagée sur les contenus implicites, quoique à un degré différent, et variable selon les cas. Le locuteur doit lui-même faire des hypothèses sur les interprétations auxquelles son énoncé peut donner lieu pour communiquer efficacement. A ce titre, si lui-même n'annule pas d'une façon ou d'une autre les implicatures qui peuvent être déclenchées, on peut déduire le fait qu'il les assume».

[170] Estrategia que de Saussure (2005) denomina *fuzziness*.

son emitidas por personas que gozan de autoridad, son competentes y bienintencionadas, pero también la polarización responde a las necesidades de los locutores. Según S&W, todos tendemos a la facilitación del procesamiento de la información con el fin de maximizar la eficacia de las actividades cognitivas.[171]

El discurso de *DP* emplea efectivamente estos recursos dicotómicos, sobre todo la de *bueno/malo* y, a veces, llega incluso al maniqueísmo. Así, en una pareja que se dirige al programa, generalmente, se designa (sea por Patricia, sea por los invitados mismos) a uno como responsable de los problemas y al otro como víctima de esta conducta. Véase a este propósito el siguiente ejemplo:

> Pr: **¡ay Paco Paco que has jugado mucho!↑**
> P: pero bastante
> Pr**: y claro lo estás pagando // pues no sé yo lo que va a decirte Ginet porque visto lo que has mentido yyy lo que has hecho durante tanto tiempo // ¿tú crees que ella va a confiar en ti?**
> P: no
> Pr: no // hmm lo tienes claro (RISAS)
> P: sí
> Pr: bueno Paco / vas a dejarme un ratito
> (E 7, l. 230-237)

También en:

> Pr: **¡uy qué lío! bueno pues Juanjo / tú igual no estás todavía decidido a luchar↑**
> JJ: yo estoy luchando y esto ella ya lo sabe / lo que pasa es que // a mí me vencen
> Pr: pues escucha **quien está decidida a luchar de verdad** // **es Eva** / un aplauso para ella
> (E 2, l. 235-237)

la entrevistadora establece dos polos: por un lado, Juanjo no está luchando por la relación que mantiene con Eva y, por otro, Eva que *está decidida a luchar de verdad*. Aunque su invitado le diga que sí está enfrentándose a los problemas con más o menos éxito, la presentadora deja entender que no lucha *de verdad*, y los oyentes se quedan con las conclusiones proferidas por Patricia.

---

[171] Véase §7.5.2.

Veamos otra muestra en que la presentadora reduce lo dicho por su invitada a una sola categoría:

Pr: y tu novio ¿cómo reaccionó? // ¿el padre?
D: tiene tenía temporadas buenas y otras malas
Pr: o sea que le dijiste *vamos a ser padres* y **se asustó**
D: mucho
(E 13, l. 20-23)

Se destaca el aspecto negativo sin que se mencionen las facetas positivas evocadas por la interlocutora. De este modo, el público se queda con la interpretación de Patricia y la invitada desarrolla este asunto concreto.[172]

Oswald (2010) parte de la propuesta de de Saussure (2005) sobre las estrategias manipuladoras y postula que la manipulación se consigue gracias a la restricción del contexto de interpretación del mensaje. Hemos visto que los enunciados son óptimamente relevantes en un contexto específico, es decir, aquel en que la interpretación del enunciado genera el mejor equilibrio entre los esfuerzos y los beneficios. La manipulación verbal se basa en este mecanismo: para el destinatario manipulado, el enunciado es pertinente en un contexto concreto y, por tanto, satisface las exigencias de coste y beneficio. El mecanismo de la manipulación consiste, pues, en obligar a cierta interpretación en un contexto específico, impidiendo que el destinatario se sirva de un contexto alternativo (esto es, que extienda el contexto de modo que permita la interpretación correcta, véase §7.7) en el cual el enunciado resultaría problemático. Dicho de otro modo, se trata de orientar la interpretación en un sentido determinado o influir en ella restringiendo el contexto interpretativo.[173] Ello se logra

[172] Obsérvese que se trata de un comportamiento normal y totalmente aceptado en *DP* dado que la esencia de la mayoría de las entrevistas reside en la exposición de situaciones problemáticas o de dificultades relacionales. Lo «normal», «cotidiano», «ordinario» o «común» resulta poco atractivo para la audiencia. Las experiencias positivas también se evocan pero solamente si tienen algún carácter excepcional y sensacionalista.

[173] «Manipulation can be conceived of as operating a constraint on the cognitive processes that are taking place in its target's mind, whereby the success of manipulation rests of the target's derivation of a preferred

haciendo inevitables determinadas hipótesis contextuales o actuando sobre la prominencia de representaciones concretas haciéndolas muy accesibles (mediante la repetición, movilización de representaciones comunes y públicamente aceptadas) o aumentando el grado de epistemicidad (argumentos de sentido común, «veritativos») o también focalizando la atención del destinatario en una tarea específica (como responder a una pregunta).[174]

Según Oswald (2010), el manipulador tiene como objetivo indicar una interpretación determinada del mensaje y al mismo tiempo lleva al oyente a no tener en cuenta otra información relevante, es decir, simplemente a fallar en el procesamiento de esta información o, por lo menos, no encontrarla relevante. Es decir que el manipulador tiene que actuar de tal modo que cierta información parezca pertinente y, al mismo tiempo, hacer pasar la información fundamental por irrelevante. Estas estrategias manipuladoras operan dos restricciones simultáneas en el procesamiento de los datos. Por un lado, se emplean ciertas estrategias reforzadoras para aumentar la relevancia de información particular y, de este modo, la víctima centra su atención en esta información. Por otro, las estrategias debilitadoras rebajan la pertinencia de la información fundamental y, de este modo, esta queda sin procesar. Así, los conjuntos contextuales que podrían tenerse en cuenta aparecen como irrelevantes, lo cual permite a otros conjuntos (puestos de relieve por las estrategias reforzadoras) adquirir más fuerza y provocar otras implicaturas que van en el sentido del manipulador. Oswald (2010: 128, 319) da la siguiente descripción de la manipulación:

> A manipulative attempt (through communication) is successful when the addressee gives his consent to whatever is encoded in the content of the utterance while at the same time being prevented from spotting that such content is inconsistent with some of his assumptions (about the conversation or about the world more generally) [...]. Manipulation operates by making the content of the informative intention relevant enough so that the hearer does not engage in further processing, which could tentatively lead him to uncover some inconsistencies between the content he

–manipulation-compatible-output if information-processing» (Oswald 2010: 302).

[174] Este sería el caso de las ilusiones pragmáticas. Véase Allott (2007: 272): «the pragmatic faculty reaches a decision without considering some highly relevant information that it could have considered».

derived and his cognitive environment, which in turn might lead him to suspect non-cooperative intentions on behalf of the speaker.

Para la presente investigación, partimos del supuesto de que la manipulación se realiza mediante diferentes mecanismos y que las emociones, la (ir)racionalidad, las relaciones entre los interlocutores, etc., influyen en las condiciones cognitivas de la manipulación.

Un comportamiento manipulador puede consistir en imponer sus propios pensamientos o conclusiones, no contar con el deseo del otro, crear la ilusión de que el interlocutor ha actuado según sus propios deseos, convencer al interlocutor de cambiar de actitud, provocar determinadas reacciones, etc. En todas estas actitudes, las emociones desempeñan un papel fundamental: el emisor actúa de manera tal que suscita emociones específicas para producir en el destinatario un estado mental adecuado con el fin de lograr sus propias metas.

Hemos registrado varios de estos comportamientos en nuestro corpus. Se ha mencionado en numerosas ocasiones la posición privilegiada de la presentadora: desempeña el papel de confidente, lo cual le confiere autoridad y credibilidad y, por ende, el poder de manipulación. La benevolencia y empatía que demuestra Patricia hacia sus invitados, son en muchas ocasiones fingidas: las utiliza para llegar a sus propias metas. Gozar de autoridad y posicionarse como una amiga que desea ayudar a sus interlocutores constituyen instrumentos eficaces para manipularlos con más facilidad. Las entrevistas se basan en un principio de tipo: *Dime qué te pasa y te ayudo; si no me lo dices, no podré ayudarte*. Las frecuentes apelaciones a los sentimientos y emociones favorecen la acción manipuladora. Al restablecer, gracias al código lingüístico, determinados recuerdos (o conocimientos) asociados con ciertos hechos y emociones en el oyente, el emisor puede manipularlo con éxito. Los estados emocionales de los que más se aprovechan los manipuladores son el miedo, la vergüenza y la culpa, entre otros.

En general, la manipulación en *DP* consiste en llevar la conversación en una determinada dirección, sacar conclusiones (o interpretaciones) concretas a lo largo de la conversación para influir en su interpretación por parte tanto de los invitados como del público, hacer revelar a los informantes aspectos de su vida que no desean confesar sin que realmente se den cuenta de ello, así como apelar constantemente a las emociones. A modo de ilustración, presentamos un ejemplo extraído de nuestro corpus:

Pr: llevas aquí desde marzo y no te has casado // ni lo vas a hacer en un futuro próximo // porque él no tiene ninguna intención /// entonces **¿por qué empeñarse en casarse con alguien que no quiere casarse [contigo]?**
V: [porque] él me hizo una promesa / y se la hizo a mi madre [y a mi hijo]
Pr: [entonces] tiene que cumplirla
V: claro
Pr: **aunque no quiera casarse contigo / aunque no te quiera**=
V: [no]
Pr: = **[que] se case porque te lo ha prometido**
V: o sea me me ha demostrado que me quiere /// pero yo también dudo un poco de ese amor
Pr: **pero tú piensas que hay otra mujer / porque tú me dices** // ***no me parece normal que baje el volumen [cuando]***=
V: [claro]
Pr: =***chatea cuando tal*** **¿crees que hay otra mujer?**
V: él dice que no pero no sé
(E 8, l. 119-133)

En este fragmento se puede observar cómo Patricia maneja la información: para empezar pretende que el novio de su invitada no la ama (porque no desea casarse con ella), lo cual puede no ser cierto. Además, insinúa que la informante podría ser víctima de una infidelidad. A nuestro modo de ver, con este tipo de actitud se intenta, por un lado, conseguir que la interlocutora revele algún aspecto escandaloso de su relación y, por otro, se invita al público a elaborar una determinada interpretación y formarse una idea concreta (más bien negativa) de la relación amorosa que mantiene V. Del mismo modo, el discurso de Patricia influye emocionalmente en la invitada puesto que genera (o, más bien, aumenta) su inseguridad y sus dudas. Obsérvese que la presentadora introduce la idea de una eventual infidelidad apoyándose en las propias palabras de su interlocutora. De este modo, aumenta el valor verídico de sus presuposiciones.

A continuación, reproducimos otro pasaje que atestigua la actitud manipuladora de la animadora. Obsérvese cómo consigue que su invitada diga algo distinto de sus afirmaciones anteriores:

Pr: oye Dolores yo sé que a los dos les quieres igual /// pero dime / tú que les conoces bien /// **¿quién es el más responsable de los dos?**
D: (RISAS) mmm ¡qué nerviosa estoy Patricia!
Pr: ¿por qué mujer?

D: [(( ))]
Pr: [(( ))] nerviosa se le van pasando los nervios // ¿ah que sí? ¿ah que ya estás menos?
D: ¿quién es más de los dos? **pue(s) e(s) que / diría que los dos**
Pr: **¿por igual?**
D: eh / sí
Pr: **¿igual de responsables?**
D: (2") [para mí sí]
Pr: **[igual de] maduros**
D: **eeeh quizá un poco más madura // laaa mi / mi hija**
Pr: bueno (1") [esa]=
D: [(( ))]
Pr: =es la visión que tú tienes de ellos // ¿cómo se llevan entre ellos?
(E 14, l. 29-44)

Obsérvense las intervenciones reformuladoras mediante las que Patricia demuestra insistencia ante las respuestas de su informante que no le parecen satisfactorias. Lo que busca la presentadora es que su invitada dé una determinada respuesta y lo consigue.

Otro pasaje en el que se advierte la misma estrategia es el siguiente:

Pr: y tú ¿tú eras novia de Paco?
G: bueno // no novia novia / sino estábamos hablando (( )) nos estábamos conociendo
Pr: pero entonces ¿por qué te molestó que tuviera otra novia si no eras su novia?
G: no porque nos estábamos conociendo no fue sincero conmigo
Pr: **un poco novia sí que eras** (1") **¿cibernovia?**
G: sí
Pr: **ves** // pues hay más mensajes (1") creo (1') mira mira atenta (2") «necesito hablar contigo» (2") Ginet /// ¿no sabes todavía de quién se trata? / ¿será Toni?/ ¿será Paco? (1") o ¿será otro? (1") ¿quién será?
(E 7, l. 312-320)

La afirmación de Pr puesta de relieve, aunque atenuada, no deja otra alternativa a la informante que la de confirmarla. Incluso, al empezar su intervención siguiente con *ves*, la presentadora se basa en la respuesta afirmativa de G para significar que ella tenía razón en insistir y que su invitada no había sido sincera en las primeras intervenciones. Es decir, Patricia no solamente no se conforma con las respuestas dadas sino que, además, culpa a su invitada de inducirla en error,

lo cual, como sabemos, no es el caso aquí. Es muy parecida la secuencia siguiente en la que la entrevistadora consigue que su informante revele detalles que, evidentemente, se negaba al inicio a dar en público:

Pr: oye pero este *gracias por hacerme feliz* ¿qué qué habrá detrás de todo esto / Mari Carmen?
MC: pf
Pr: **¿tus hijos son ↑ // tu hija por ejemplo es cariñosa contigo?**
MC: sí
Pr: **Mari Carmen** (TONO SUSPICAZ)
MC: sí sí
Pr: **tú me estás mintiendo / [UN]=**
MC: **[no]**
Pr: = **POQUITO**
MC: **no**
Pr: **¿tu hija es de darte besos y así?**
MC: **no // mucho no**
Pr: **¿te suele decir *¡ay mamá cómo te quiero!* o *¡qué qué maja eres!*?**
MC: **algunas veces otras veces no /// pero poco**
Pr: **o sea que cariñosa lo que es cariñosa no es**
MC: **no / no lo demuestra**
Pr: **ves↑** /// bueno pues atenta Mari Carmen / un aplauso para Antonia y Segundo
(E 18, l. 178-194)

Obsérvese cómo la presentadora (mediante el acto de acusación de mentira y a través de diferentes preguntas directas relativas al afecto) consigue –muy hábilmente– que una madre, que quería proteger a su hija, se deje llevar por el juego de Patricia.

En la muestra que reproducimos a continuación, la presentadora declara abiertamente qué es lo que quiere que su invitado diga:

Pr: bueno / Paco / tienes algo que explicar a Ginet ¿verdad?
P: sí
Pr: pues ¡venga!
P: pero ha deja Patricia ha dejado las cosas claras ya /// quiere amistad nada más /// ¿no?
Pr: hombre ts ha dicho que tú le engañaste
P: yo la engañé / pero ella sabe / tú sabes que desde el principio que yo con Almudena no quiero nada // ni nunca voy a querer nada // es una chica tan molesta // que (( )) encima y a mí me llenaste desde el princi-

pio // y te lo dije en el chat y te lo digo en persona / en un futuro tener una relación contigo si puede ser sino↑ (( )) saber /// y sinceramente / sin engaños / sin mentiras / y sin nada /// yooo he creído que estar chateando contigo ehm todo este tiempo pero / yo pienso que no / por por culpa de Almudena / ¿ sabes? /// y sa↑§
Pr: § Ginet di di que te he visto que ibas a↑
G: ¿tú me borraste de tu messenger?
P: sí pero todo por culpa de Almudena / ¿sabes? / pero yo nunca he querido a Almudena ni la voy a querer nunca // y si la y se lo dejo muy claro /// digo yo ehm en un futuro si yo encuentro trabajo le digo me quedo con el hijo de Ginet y con Ginet / yo con la contigo no quiero saber nada /// ni (( )) nunca (1") se lo he dejado claro y te le dejo claro a ti / en un futuro // si quieres algo conmigo // ehm
Pr: **Paco pero no he oído ni una palabra de amor↑** // o sea=
P: ella sa
Pr: = ¿quieres tener algo conmigo? / aquí estoy (TONO BURLÓN)
P: [ehm es]
Pr: [no lo sé]
P: porque vamos a ver / Patricia cómo voy a decir // una palabra de amor // está el tal Toni
Pr: está el tal Toni (RISAS)
(E 7, l. 362-385)

Pr anuncia claramente que lo que le interesa a ella es que el mensaje sea impactante emocionalmente y quiere que los invitados se centren en temas que cautivan al público. Y sin dejar tiempo a P para que responda, Patricia resume sus palabras de manera burlona.

Veamos otra secuencia en la que se acumulan varias técnicas manipuladoras:

E: porqueee // no se acaca- no se acababa de decir // no sabemos el qué quería su hermano [¿no? si=]
Pr: [claro eso crea estrés entre vosotros]
E: [=si quería hacer(me) un lío / quería enrollarse conmigooo] sí / y quería que el su hermano me hiciera daño
Pr: ¿tú piensas que (1") con esa intención os presentó? con la intención de que§
E: § él me hiciera daño §
Pr: § Juan te hiciera daño
E: sí
Pr: y ¿cómo llegas a esa conclusión? // ¿qué ha pasado para que pienses así?

E: yo // es que es que yo con esteee // hermano sssuyo- él tiene una confianza muy grande /// siempre estaba arribaaa // ten- él está casado con una niña y yo tenía muy buena amistad hastaaa ts // hasta que yooo // claro hasta que pasó de de presentarme a su hermano /// y de repente hubo cambio / yo no sé / yo nunca había hecho nada a nadie / yo al contrario era // mis puertas estaban- de casa estaban abiertas siempre /// y ese cambio repenti[(no) cuando]
Pr: **[Eva] / dices que han llegado a insultarte**
E: sí // me han tratado de marrana de guarra↑/ me han tratado de to- que si me acostaba con más de un hombre↑§
Pr: §**pero // ¿él solo // ha dicho o toda la familia de Juanjo o [su hermano (( ))]?**
E: [no no] // no es que se lo haya dicho su hermano ni la familia de él /// eso / en general // todo el barrio / en general /// en general
Pr: **pero ¿quién // quién dispara la primeraaa / bala? / ¿quién es el primero en decir esas cosas? /// ¿su familia?**
E: **uf /// (u)fff / es que claro / es que estoy en televisión y tampoco quiero entrar en esos detalles ¿sabes?**
Pr: **ya [no quiereees // ya]**
E: **[no quiero poner]- no quiero poner mal mal a nadie /// no quiero**
Pr: **pero tú crees que esto está haciendo– su familia está ((siendo)) un impedimento o podría ser un impedimento**
E: [no]
Pr: **[o no les ha gustado / que tengáis una relación]**
E: **[nooo es que] no parece que yo no las haya gustadooo // les intenta pinchar *Eva es esto Eva lo otro Eva es una guarra* / la *Eva* eeehm // *no te pega porque tiene dos niños* no sé qué así ¿no?**
Pr: y tú lo que quieres es que te acepten
(E 2, l. 89-121)

Sin realmente advertirlo, la informante se deja llevar por la presentadora a confesar en público detalles comprometedores de su relación, aunque en algún momento ha intentado, sin éxito, evitar responder a las preguntas molestas.

Todo empieza con una intervención de Patricia *dices que han llegado a insultarte*, información que surge de la nada y no tiene que ver con lo dicho anteriormente en la entrevista. Se han evocado efectivamente los problemas pero nunca se ha hablado de insultos en este diálogo público. Probablemente E se ha referido a ello en una entrevista previa y Patricia da esta información relevante en un momento que le parece adecuado. Obsérvese que presentar una información específica en un momento preciso de la conversación puede hacerse

con fines manipuladores. Pensamos que este es el caso aquí dado que le permite a la entrevistadora dirigir la interacción en un sentido determinado.

Ahora bien, la estrategia manipuladora principal en este fragmento consiste en reformular varias veces el mismo contenido con el objetivo de que E acuse a la familia de su novio. Otra estrategia que se advierte aquí es un consentimiento fingido: cuando E enuncia *es que claro es que estoy en televisión y tampoco quiero entrar en esos detalles*, Pr se muestra comprensiva con la finalidad de inspirar confianza a su invitada *ya no quiereees ya*. Sin embargo, en la intervención siguiente, Patricia vuelve sobre el mismo asunto *pero tú crees que esto está haciendo su familia está ((siendo)) un impedimento o podría ser un impedimento*.

Calificamos este comportamiento de Pr de manipulador porque, por un lado, no respeta la voluntad de su interlocutora y solo le interesan determinadas respuestas y, por otro, no parecen importarle las consecuencias que las revelaciones hechas en público puedan tener en la vida real de los informantes, una vez acabado del programa. La explicación de por qué la invitada se deja llevar por el juego de la presentadora reside en que su sistema de control está bloqueado, primero, por la confianza que le inspira la conductora del programa y, segundo, porque obedece al principio implícito del formato que postula que los invitados tienen que dar detalles concretos y, en contrapartida, los organizadores les darán acceso a la televisión y los ayudarán a resolver el problema por el que han acudido al *DP*.

Asimismo, la manipulación puede consistir en el deseo de hacer responsable al destinatario del desarrollo de la entrevista:

Pr: a ver ¿tú estás enamorada de Ramiro?
A: (7") no
Pr: no (3") **bueno pues si hubiésemos empezado por ahí pues igual** ↑
A: ya no
Pr: ya no /// ¿es decir que // esta relación se ha terminado?
(E 5, l. 245-249)

Aquí, Patricia formula un reproche a su invitada, provocando, de este modo, un sentimiento de culpabilidad o vergüenza en A. Con un tono negativo (insinuando que la invitada ha ocultado un dato fundamental), la responsabiliza del curso que ha tomado la charla. La actitud de la presentadora es manipuladora porque estaba interesada

en proseguir la entrevista tal como lo ha hecho y, sin embargo, hace que su invitada se sienta mal. Este fragmento proviene del final del encuentro, por lo que en ese momento, efectivamente, Patricia puede emitir este tipo de comentarios. En realidad, si la informante hubiera dicho que ya no está enamorada de su marido, la entrevista no hubiera tenido lugar. En cambio, una ruptura en público al acabarse el intercambio constituye una fuerte atracción para la audiencia.

También es posible manipular insistiendo en los valores morales mediante expresiones emotivas y llamamientos a los sentimientos:

Pr: o sea **tú mientes como un bellaco** como se dice / en internet
P: sí / pero yo pienso que la mayoría
Pr: bueno ya↓ **pero eso no justifica tus mentiras**
P: (ASIENTE)
Pr: o sea como hace todo el mundo da igual (1") **¿has herido a muchas chicas a mucha gente con estas cosas?**
P: nnn a una persona nada más que yo sepa
(E 7, l. 102-108)

Pr: pero tan seria es la cosa que tu madre /// cree // que tú // no le quieres
A: sí
Pr: pues que una madre piense eso ↑
A: es duro
Pr: pues debe sentirse muy mal ¿no?
A: creo que sí (SONRIENDO)
Pr: **Antonia tú lo dices como con una sonrisa en la boca / como si esto no te preocupara lo más mínimo**
A: no sí que me preocupa por eso he venido sino no hubiera venido ¿no?
(E 18, l. 102-108)

Ocurre a veces que Patricia Gaztañaga evite responder a un comentario comprometedor, sin tomar en cuenta el deseo de los invitados y siguiendo con sus propios objetivos:

Pr: tu relación (TOSE) perdón tu relación de pareja ¿cómo va?
J: va
Pr: va↓ *VA* lo dices como *bueno va*
J: va
Pr: ¿solo va?
J: va
Pr: ¿pero va bien o va mal? (RISAS)
J: (RISAS) va

Pr: ¡uy! // *va* así a secas /// no me gusta nada / eso quiere decir que no va muy bien
J: **vamos a ver / yo venía aquí porque venía** // c- p- **por una mujer no por un hombre** §
Pr: § **¿quién te ha dicho eso?**
J: hombre↑ /// cuando me habéis llama(d)o
Pr: **Juani // yo quiero que mires a esa pantalla**
(E 4, l. 197-209)

Aquí, la presentadora no repara en el deseo de su invitada; hasta esquiva el asunto que podría desembocar en un problema e, incluso, provocar el final del encuentro. No obstante, Patricia logra confundir a su invitada, dándole información que esta procesa desviando así su atención y haciéndole olvidar los reproches que acaba de formular la presentadora. Además, la entrevistadora realiza un acto de habla directivo *yo quiero* para encaminar a su invitada hacia otro asunto.

8.4. OBSERVACIONES FINALES

A partir del análisis de nuestro corpus, hemos podido comprobar que uno de los pilares de una acción verbal manipuladora reposa en la personalidad del manipulador. Así, una persona que goza de una posición jerárquica superior, que inspira confianza, que se presenta como una experta en determinados asuntos, etc. es capaz de ejercer una influencia importante en sus interlocutores. En *DP* este papel es asumido por la presentadora –Patricia Gaztañaga–, a quien la posición privilegiada en el programa, así como el cometido asociado a la misma, le otorgan el poder de manipular.

Como hemos dicho, en todo discurso manipulador se trata de perturbar el tratamiento «correcto» de la información. El manipulador actúa para impedir el control crítico de su interlocutor sobre las hipótesis proporcionadas. En nuestro corpus, una estrategia manipuladora de mayor alcance consiste en proponer soluciones (a veces muy personales) de interpretación: de este modo, se centra la atención de los oyentes en dicha propuesta (que además no siempre es la acertada) y «se bloquean» todas las demás posibilidades; la interpretación del público se ve así reducida a la ofrecida por la presentadora. En otras ocasiones, hemos visto que se evoca un asunto sin tener en cuenta otros –que lo matizan y así se simplifica el mensaje– o que se pro-

porciona información en un momento oportuno, cuando esta puede tener mayor impacto. Estos procedimientos permiten llevar la conversación en una dirección concreta, la que más interesa a Patricia y la que parece más atractiva para los televidentes.

Por otra parte, en nuestros datos, manipular consiste en conseguir que el informante se confíe si no lo hace espontáneamente o también que actúe de un determinado modo (por ejemplo, que haga ciertas declaraciones).

Otra estrategia manipuladora frecuente en *DP* es adoptar una actitud maniqueísta, distinguiendo entre lo bueno y lo malo. Uno de los procedimientos favoritos de P. Gaztañaga es caracterizar a uno de los invitados como víctima y al otro como el responsable del malestar del primero. Esto favorece ya de antemano, claro está, una determinada percepción de los telespectadores acerca de los informantes.

Asimismo, hemos podido advertir que entre los distintos recursos que se prestan a la acción manipuladora figuran la reformulación, el léxico relativo a lo moral (*mentira*, *infiel*, *afligir*, etc.), el empleo de actos de habla directivos, etc.

Por último, y quizá sea lo más importante, esperamos haber demostrado con el presente análisis que la función principal de la manipulación en el *talk show Diario de Patricia* es entretener a la audiencia, más que ofender realmente a sus participantes.