

Subjetividad y Manipulación

El Análisis del Discurso como Método Analítico
Aplicación a una entrevista de un programa televisivo de opinión

Natalia Colombo

*A mi familia, por la comprensión y el apoyo incondicionales.
A Marta Susana López por su fe en mí y la guía constante.*

Colombo, Natalia Virginia

Subjetividad y manipulación, en el análisis del discurso como métodos analíticos –
1ª ed. –Corrientes: Universidad Nacional del Nordeste, 2005.

60 p.; 29x22 cm.

ISBN 950-656-088-9

1. Lingüística. I. Título
2. CDD 410

Fecha de catalogación: 21/11/2005

© 2005 EUDENE, Editorial Universitaria de la Universidad Nacional del Nordeste
25 de mayo 868 (3400) Corrientes, República Argentina

Queda hecho el depósito que marca la Ley 11.273

Impreso en Argentina – Printed in Argentina

Diseño de cubierta: Natalia Andrea Cardeli

Índice

Preliminar	2
Introducción	3
1. La conversación como modelo dialógico	5
1.1. Las interacciones verbales.....	5
1.1.1. Acerca del enfoque interaccionista.....	8
1.2. Aplicación del modelo de análisis de la conversación.....	9
1.2.1. Aproximaciones al contexto.....	9
1.2.2. Reglas y niveles de funcionamiento de las interacciones verbales.....	11
1.2.2.1. Sistema de turnos de palabra.....	13
1.2.2.1.1. Fracasos del sistema de turnos de palabra.....	13
1.2.2.2. Organización estructural.....	15
1.2.2.3. Nivel relacional.....	19
1.2.2.3.1. Relaciones interpersonales.....	19
1.2.2.3.1.1. Relaciones horizontales.....	21
1.2.2.3.1.2. Relaciones verticales.....	23
1.2.2.3.2. La cortesía.....	27
2. La subjetividad y la manipulación en el discurso	37
2.1. La selección y el subrayado.....	37
2.2. La subjetividad interpretativa.....	43
2.3. Las categorías subjetivas.....	46
2.3.1. La subjetividad axiológica.....	48
3. Conclusiones	51
4. Bibliografía	53
5. Apéndice	57
5.1. Transcripción de la entrevista.....	57
6. índice de cuadros	70

Preliminar

El trabajo que presentamos a continuación fue elaborado para la aprobación de la Adscripción a la cátedra "Lingüística II" perteneciente, tanto a la carrera de Profesor como de Licenciado en Letras, las cuales se dictan en la Facultad de Humanidades de la U.N.N.E¹. Por tal razón, su principal atractivo reside en una propuesta didáctica destinada a estos alumnos² y también para aquellos que cursen "Semiótica", ya que se destaca el análisis discursivo como metodología para el abordaje de los textos.

Existe una gran escasez de trabajos en los cuales sea posible observar cómo se lleva a cabo la tarea analítica de los discursos - la "cocina" o "trasfondo" en un proceso de investigación de estas características- , por lo que es más probable encontrar comentarios de los resultados obtenidos. Por ello, aquí intentamos mostrar "paso a paso" los distintos momentos y niveles del análisis discursivo realizado a una entrevista televisiva. Consideramos que de esta manera, brindamos herramientas a los futuros docentes e investigadores que utilizarán el análisis del discurso como metodología analítica.

En relación con esto, destacamos la vinculación de teorías de los autores propuestos³, los que han sido especialmente articulados para el abordaje del tipo de interacción verbal elegido, en virtud de las características que presentó en el momento de su emisión. Nos referimos a los casos de *subjetividad* como de *manipulación* discursivas que han sido estudiados en la misma.

Por último, creemos conveniente destacar que esta propuesta forma parte del momento analítico de la Tesis de Licenciatura titulada "*La subjetividad y la manipulación discursivas del discurso conversacional del conductor televisivo y su relación con el poder*"⁴, elaborada y presentada para la finalización de la Licenciatura en Letras.

¹ Adscripción finalizada y aprobada con nota sobresaliente. Año 2002.

² La cual ha sido presentada en clases destinadas a los mismos en el desarrollo de las actividades como Adscripta y como Auxiliar de 1°.

³ Los cuales -en su mayoría- forman parte de la Bibliografía específica de la Cátedra "Lingüística II" de las Carreras: Profesor y Licenciado en Letras. Facultad de Humanidades. UNNE.

⁴ Aprobada con nota *sobresaliente* en 2002. Inédita. Dirección: Mgter Marta Susana López.

Introducción

Tal como lo adelantamos más arriba, la presente iniciativa se circunscribe al abordaje de una entrevista televisiva, y más puntualmente, al discurso del conductor televisivo que oficia de entrevistador el cual se encuentra inserto en esta interacción verbal.

A tal fin, se han adoptado las siguientes perspectivas teóricas: el *análisis de las conversaciones* (Kerbrat-Orecchioni, 1997 c), el *análisis de la subjetividad* (Kerbrat-Orecchioni, 1997 a), como también la propuesta de Lorenzo Vilches acerca de la *manipulación de la información en el discurso televisivo* (Vilches, 1989).

La constitución del corpus se ha elaborado en dos momentos: primero se realizaron grabaciones de programas televisivos de opinión durante el período de las campañas presidenciales de 1999 —desde abril a octubre de ese año-. Éstos pertenecían **a canales de diferentes grupos multimediales, y fueron los siguientes: "A dos voces", canal TN, grupo Clarín; "Hora clave", canal Azul TV, CEI Citicorp Equity Investments, y "Día D", Canal 2, Grupo América**⁵. Posteriormente se procedió a la desgrabación y a la consignación de los datos pertinentes en una grilla diseñada especialmente⁶, para, finalmente, realizar la comparación de los temas tratados en cada programa -por semana-, con el objeto de verificar la presencia o ausencia de los mismos.

A raíz de dicha comparación, evidenciamos que en el programa "Día D", conducido por Jorge Lanata, los temas que giraban alrededor de la figura de Eduardo Duhalde y su gestión fueron presentados con mayor frecuencia que en los otros programas aludidos, especialmente durante los meses de agosto y septiembre. Durante este tiempo, y al menos una vez por semana, verificamos menciones -en general, negativas- respecto de este político⁷.

Esta situación orientó nuestra atención hacia el programa "Día D", su conductor, y por ende el Grupo América. Nos concentramos exclusivamente en éste, al presenciar la entrevista cuyo tema central giró alrededor de las irregularidades en el otorgamiento de las pensiones graciables por parte de diputados nacionales.

⁵ A los fines de establecer relaciones, es necesario mencionar aquí que el propietario del grupo "América", Eduardo Eurnekian, se encontraba estrechamente ligado a la gestión oficialista del momento. Tal como veremos más adelante, este empresario se había beneficiado con la privatización de los aeropuertos argentinos durante el gobierno de Carlos Menem.

⁶ Los datos consignados fueron; fecha, nombre del canal, nombre del programa y temas tratados.

⁷ Consideramos necesario recordar que en esos meses, tanto Carlos Menem como Eduardo Duhalde, protagonizaron una lucha interna en el justicialismo, que se manifestó en los medios de comunicación: observamos que el grupo Clarín -opositor- apoyó a candidatos tales como Eduardo Duhalde y Fernando De la Rúa, mientras que los grupos América, CEI y Vila se ubicaron en las filas del oficialismo.

Esta entrevista a la que aludimos fue realizada por Jorge Lanata a Juan Carlos Veramendi - Diputado Nacional vinculado al *duhaldismo*-, el día 19 de agosto de 1999. Es interesante destacar que fue consecuencia del programa del día anterior-18 de agosto- en el cual el periodista emitió subjetivemas axiológicos⁸ en referencia al diputado, que inmediatamente funcionaron como injurias⁹. Esta situación lo convirtió en un **caso paradigmático** con respecto de la subjetividad y la manipulación de la información, observadas en el discurso del entrevistador¹⁰. Por esto, y además por el **tratamiento exclusivo** del tema¹¹, en un segundo momento, nos inclinamos en la elección de esta interacción para ser analizada discursivamente.

En otras palabras, hemos enfocado nuestra atención en la figura del conductor televisivo, específicamente en el rol interactivo¹² de entrevistador, uno de los tantos que suele asumir en los programas de opinión. Nos centramos en la **presencia del sujeto de la enunciación en el discurso**, específicamente en sus manifestaciones de **subjetividad** (Kerbrat- Orecchioni, 1997 a) como también de **manipulación** de la información (Vilches, 1989).

⁸ Al hablar de "subjetivemas" nos referimos a las unidades léxicas que consideramos subjetivas "toda unidad léxica es, en un cierto sentido, subjetiva, dado que las "palabras" de la lengua no son jamás otra cosa que símbolos sustitutivos e interpretativos de las "cosas"" (Kerbrat- Orecchioni, 1997:91)

⁹ Entendemos por injuria según el Diccionario de la Real Academia Española (1970) y el Diccionario de Ciencias Jurídicas, Políticas y Sociales (Osorio, 1991) al "agravio, ultraje de obra o de palabra. Hecho o dicho contra razón y justicia"- jurídicamente, esta acepción "afecta al Derecho Penal, con repercusiones indemnizatorias de orden civil" (Osorio, 1991:383). Es decir que quien fuera víctima del delito de injuria tiene el derecho a " obtener del culpable la indemnización pecuniaria de los daños efectivos ocasionados por la cesación de ganancia apreciable en dinero" (Osorio, 1991:382). En la entrevista analizada los interlocutores utilizan los términos injuria e insulto como sinónimos- debemos tener en cuenta que el insulto sólo consiste en ofensas a otro con palabras o acciones- y sólo en la intervención 308 (pág. 66) Lanata utiliza el término injuria en el sentido que destacamos.

¹⁰ Otro factor importante fue la agresividad que manifestó Lanata en la interacción, que no se repitió con ningún otro invitado al programa durante ese periodo de tiempo. Tampoco pudimos constatar una actitud parecida en conductores de otros programas pertenecientes a distintos canales.

¹¹ En otros programas no se hizo mención del mismo.

¹² Relativamente estable, el rol interactivo está ligado al tipo de interacción. Por ejemplo: entrevistador/entrevistado, profesor/alumno, médico/enfermo, etc. (Kerbrat- Orecchioni, 1997:11)

1. La conversación como modelo dialógico

1.1 Las interacciones verbales:

La elección de una entrevista¹³ como objeto de análisis, supone la orientación de nuestra investigación hacia el campo de las *interacciones verbales* -tales como las conversaciones, los debates, las entrevistas, las comunicaciones didácticas, etc.- quienes a su vez se incluyen dentro de las *interacciones sociales o interacciones en general*¹⁴. Las *interacciones verbales* implican la circulación y el intercambio de palabras en forma oral¹⁵, entre un emisor y un receptor -en un determinado contexto-, quienes deben mostrarse "comprometidos" en el intercambio¹⁶. De esta manera los interactuantes cooperan para construir ese objeto en común.

Para que esto se lleve a cabo felizmente, debe existir entre ellos una serie de acuerdos: sobre la lengua a utilizar, los temas a tratar, el nivel de lengua, el tono: cortés o agresivo, la naturaleza de la relación interpersonal, etc. Estos acuerdos pueden llevarse a cabo espontáneamente, o por el contrario, pueden surgir desacuerdos. Es aquí donde entra en juego la **negociación**, que consiste en una serie de procedimientos que permiten el buen desarrollo de la interacción¹⁷. La misma puede ser explícita o implícita, como por ejemplo el siguiente caso tomado de la entrevista:

Lanata: "Ud. por ejemplo: esto es cierto ¿no?: Mire, acá la gente...

Veramendi: Sí, sí por supuesto...

¹³ "La entrevista es el género de la voz y la autenticidad (...) en la interlocución particular de los medios de comunicación el diálogo de la entrevista configura un esquema de dos voces sino, por lo menos, una figura con tres vértices: entrevistador, entrevistado y público. (...) La entrevista produce autenticidad porque establece un juego de presencia y de relación directa: gente cara a cara que, en la pantalla del televisor o en la plana del diario, está unida al contrato de decir "la verdad"".(Arfuch, 1995:13, Presentación de Beatriz Sarlo)

¹⁴ Las interacciones sociales pueden ser verbales (se realizan principalmente a través de medios verbales) o no verbales, tales como los deportes, la circulación del tránsito, la danza, etc. (Kerbrat- Orecchioni,1997: 3)

¹⁵ Es decir que implica una alocución y una interlocución, un intercambio de palabras.

¹⁶ Deben producir "signos de ese compromiso mutuo recurriendo a diversos procedimientos de validez interlocutoria. Los saludos, presentaciones y otros rituales 'confirmadores' juegan en este sentido un rol evidente. No obstante la validez interlocutoria se efectúa a través de otros medios más discretos aunque fundamentales." Como por ejemplo los procedimientos fáticos (usados por el emisor para asegurar la atención del destinatario), como también los procedimientos reguladores (utilizados por el receptor para confirmar al emisor que se "encuentra bien ubicado en el circuito comunicativo"). Estos procedimientos conforman la *sincronización interactiva*, que implica mecanismos de ajuste (Op.cit, p. 2)

¹⁷ Este es un término propio del vocabulario del comercio: consiste en una "serie de procedimientos que uno realiza para llegar a una acción, para concluir un negocio". En nuestro caso, el negocio es el buen desarrollo de la interacción." Op.cit. pág.2.

L:...al retroactivo lo tiene que donar...

V: o sea... ¿vamos al tema de las pensiones?.

L: Vamos, vamos..."

Los interactuantes se ponen de acuerdo acerca de qué tema van a hablar. La negociación se lleva a cabo en forma explícita, a través del enunciado "¿vamos al tema de las pensiones?".

En general, todos los aspectos de la interacción verbal se prestan a negociación: los temas sobre los que se hablará, la relación de lugares, las identidades, las opiniones, etc.-. Estos tipos de negociación aparecen mezclados y provienen de niveles de funcionamiento muy diferentes¹⁸. En general se llevan a cabo implícitamente y sólo en momentos de "minicrisis" se recurre a la explicitación¹⁹.

Para el abordaje de la entrevista²⁰, hemos elegido como modelo el *análisis de las conversaciones*²¹.

Este enfoque que presentamos es **pragmático**, debido a que —como vimos- se centra en el lenguaje en funcionamiento: el "lenguaje tal como funciona en situaciones comunicativas concretas"²². Es decir, tiene sus fundamentos en la pragmática "como ciencia que se dedica al análisis de los actos de habla y, más en general, al de las funciones de los enunciados lingüísticos y de sus características en los procesos de comunicación". (Van Dijk, 1983: 79)²³.

¹⁸ Existen cuatro niveles de funcionamiento a nivel general: a) el nivel de la forma: se llevan a cabo negociaciones acerca de la lengua a utilizar, sobre el tipo de interacción, etc. b) nivel de la estructuración: incluye las negociaciones sobre los turnos de palabra, sobre la apertura y clausura de la interacción, c) nivel de los contenidos: las negociaciones tienen que ver con las opiniones, los temas, d) nivel relacional: en general se negocian las identidades. Op.cit. pág 6.

¹⁹ Op.cit pág. 4.

²⁰ Entendemos aquí a la entrevista como producto: Verón considera que los productos son "paquetes" de materias sensibles investidas de sentido". Aclara que siempre partimos de configuraciones de sentido identificadas sobre un soporte material, es decir un texto, una imagen, etc. (Verón, 1998:127). Analizando estos productos apuntamos al estudio de las huellas que deja el sistema productivo en ellos.

²¹ Las conversaciones, constituyen la forma más representativa y habitual de las interacciones verbales. Incluyen un número reducido de participantes cuyos roles no están predeterminados, y que poseen en principio los mismos deberes y derechos. Como lo plantea Kerbrat- Orecchioni "su carácter es familiar e improvisado: los temas abordados, la duración del intercambio, el orden de los turnos, todo se va determinando "golpe a golpe", de manera relativamente libre" (Op. Cit. Pág. 4)

²² Kerbrat- Orecchioni, C. Conferencias del Seminario de "Semántica y Pragmática", 1997. Pág.2. (Más adelante, en la página 30 y al abordar el tema de la Cortesía, confirma que la perspectiva adoptada -en cuanto a la Pragmática- es la de Austin y Searle, más los aportes realizados por el enfoque interaccionista).

²³ Para Parret, es la "disciplina que conecta significado y proceso de significación con uso en toda clase de contextos, con razonamiento y entendimiento." (Parret, 1993:136).

Dentro de la pragmática²⁴ nos ubicarnos en la línea anglosajona de Austin y Searle - y por lo tanto en lo referente a la teoría de los actos de habla-. De acuerdo con Austin, sabemos que al decir algo, al emitir un enunciado, **realizamos una acción con el lenguaje**. (Austin, 1996:138), que produce efectos en el receptor, que pueden ser los esperados o no por el hablante. Estas acciones son denominadas "actos de habla"²⁵. Para que se realicen exitosamente —o sean "felices"-debe cumplirse con una serie de reglas, de lo contrario resultarán "desafortunadas".

Para Searle el estudio del lenguaje forma parte de una teoría de la acción (Searle, 2001:26), debido a que cuando hablamos un lenguaje "tomamos parte en una forma de conducta gobernada por reglas"²⁶. El hecho de hablar un lenguaje, de ponerlo en funcionamiento, se encuentra en íntima relación con la realización de los actos de habla de acuerdo con reglas constitutivas. Estas reglas son las que posibilitan la existencia de las instituciones humanas, tales como el matrimonio, la moneda, la promesa, etc. (Searle, 2001:60).

Por lo tanto, dirigió su atención especialmente a los actos ilocucionarios²⁷ ya que emitirlos implica que deben cumplirse con determinadas condiciones —reglas constitutivas-. Si estas reglas se

²⁴ Parret distingue cinco tipos de pragmática de acuerdo con los tipos de *contexto* "que se consideren relevantes para la descripción y explicación del discurso y de otras secuencias semióticas. Se distinguirán cinco tipos de contexto con sus correspondientes tipos de pragmática: contexto *co-textual*, contexto *existencial*, contexto *situacional*, contexto *accional* y contexto *psicológico*." (Parret, 1993:143). Para el autor tanto Austin como Searle se inscriben en la línea de la pragmática cuyo contexto es "accional".

²⁵ La noción de **acto de habla**, incluye tres actos que se llevan a cabo simultáneamente:

- El acto de "decir algo", o también llamado **acto locucionario**, que consiste en:

*La emisión de ciertos ruidos, acto denominado *fonético*;

*La emisión de ciertos términos o palabras "considerados como pertenecientes a un vocabulario y en cuanto pertenecen a él, y como adecuados a cierta gramática" (Austin, 1996:139); acto denominado *fático*;

*El acto de usar esos términos con un cierto sentido y referencia, denominado *rético*.

- El acto que llevamos a cabo al "decir algo", también llamado **acto ilocucionario**. Para saber qué tipo de acto ilocucionario estamos llevando a cabo, debemos determinar de qué manera estamos usando la locución: "Es muy diferente que estemos aconsejando o meramente sugiriendo, o realmente ordenando, o que estemos prometiendo en un sentido estricto o sólo enunciando una vaga intención, etc." (Austin, 1996:143).

- El acto que llevamos a cabo "porque decimos algo" o **acto perlocucionario**; tiene que ver con los efectos producidos en el receptor. "A menudo, e incluso normalmente, decir algo producirá ciertas consecuencias o efectos sobre los sentimientos, pensamientos o acciones del auditorio. Y es posible que al decir algo, lo hagamos con el propósito, intención o designio de producir tales efectos." (Austin, 1996:144-145). El autor distingue entre "producir consecuencias o efectos queridos o no queridos", es decir que puede suceder que uno espere lograr determinado efecto con una expresión zque éste no ocurra, o aunque no quiera producirlo, el efecto puede ocurrir. (Austin, 1996: 150).

²⁶ De acuerdo con esto, distinguió dos tipos de reglas: las **reglas regulativas** y las **reglas constitutivas**. Las primeras tienen que ver con regular formas de conducta o fenómenos que existen independientemente de las mismas. Por ejemplo: el tránsito y las señales viales. "Regulan una actividad preexistente, una actividad cuya existencia es lógicamente independiente de las reglas" (Searle, 2001:43) Toman la forma característica de los imperativos. En cuanto a las segundas, "crean o definen nuevas formas de conducta (...) Las reglas constitutivas constituyen (y también regulan) una actividad cuya existencia es lógicamente dependiente de las reglas" (Searle, 2001:43). Por ejemplo, las reglas de los deportes; si no existieran las reglas del fútbol, no existiría el juego. Estas reglas aparecen incluidas en sistemas.

²⁷ "Los actos ilocucionarios y proposicionales consisten en emitir palabras dentro de oraciones, en ciertos contextos, bajo ciertas condiciones y con ciertas intenciones" (Searle, 2001:33). Al distinguir entre el indicador proposicional y el indicador

cumplen, el acto resultará "afortunado" —feliz o exitoso-. En caso contrario, si no se cumplen o se cumplen en parte, el acto será "defectivo"²⁸. Sintetizando, los aportes fundamentales de la teoría de actos de habla son los siguientes: a) al emitir enunciados, realizamos acciones, b) hablar implica realizar actos de habla, posibilitados y de acuerdo con, ciertas reglas, c) la acción que realizamos al hablar tiene una intencionalidad que produce determinados efectos en el receptor.

1.1.1. Acerca del enfoque interaccionista:

Este enfoque²⁹ ha realizado diversos aportes y revisiones de la teoría de los actos de habla. Kerbrat-Orecchioni distingue dos que resultan fundamentales:

- La noción de base no es el acto de habla aislado, sino —como mínimo- **el intercambio**.³⁰
- Por otro lado, el estudio de los actos de habla está encarado desde el punto de vista de los *efectos* que producen a nivel de las relaciones interpersonales. Describiremos estos efectos desde la teoría de la cortesía planteada por Brown & Levinson y reorganizada, entre otros, por la autora mencionada.

de fuerza ilocucionaria, considera que éste último muestra "qué fuerza ilocucionaria ha de tener la emisión, es decir qué acto ilocucionario está realizando el hablante al emitir la oración. En castellano, los dispositivos indicadores de fuerza ilocucionaria incluyen al menos: el orden de las palabras, el énfasis, la cuna de entonación, la puntuación, el modo del verbo. y los denominados verbos realizativos (...) en las situaciones de habla efectivas, el contexto clarificará cuál es la fuerza ilocucionaria de la emisión, sin que resulte necesario apelar al indicador explícito de fuerza ilocucionaria adecuado.- (Searle, 2001:39)

²⁸ En relación con la noción de "infelicidad" de Austin. (Searle, 2001:62).

²⁹ La perspectiva interaccional completa la intuición austiniana de que el habla es acción".(Parret, 1993:146)

³⁰ "Es decir el conjunto de, al menos, dos actos de lenguaje producidos por dos locutores diferentes. No debemos describir la pregunta sola sino el conjunto pregunta-respuesta. (...) vamos a ver cuál es la organización secuencial de los actos y esto es lo que podemos llamar *gramática de las conversaciones, sintagmática de los actos de lenguaje*."(Kerbrat-Orecchioni, 1997b):33).

1.2. Aplicación del modelo de análisis de la conversación³¹.

1.2.1. Aproximaciones al contexto:

A los efectos de comprender adecuadamente lo que sucede en la interacción abordada, consideramos esencial hacer referencias al **contexto o situación comunicativa**³² en la cual se inserta. Cuando decimos "comprender lo que sucede en la interacción", nos referimos al rol del contexto en cuanto a:

-la producción: determina el conjunto de elecciones discursivas que debe efectuar el locutor: la selección de temas y la forma de dirigirlos, el nivel de lengua, los actos de habla realizados, etc.

-la interpretación: que de los enunciados hace el receptor, es decir, la identificación de la significación implícita del discurso que se le dirige (Kerbrat- Orecchioni, 1997:12)

Tal como lo adelantamos en la Introducción, el día 18/08/99 el programa "Día D", transmitido por Canal 2 del grupo América, dedicó un bloque completo a la investigación llevada adelante por Marcelo Zlotogwiazda, en relación con el otorgamiento de pensiones graciables por parte de los diputados nacionales. Se mencionó, puntualmente, el caso de Juan Carlos Veramendi, Diputado Nacional por el *duhaldismo* (PJ). En referencia a esta persona, el conductor del programa, Jorge Lanata, emitió términos desvalorizantes: subjetivemas axiológicos, que funcionaron como injurias (2.3.1.). Consecuentemente, el diputado se hizo presente al día siguiente en el programa, actitud que derivó en la entrevista analizada.³³ Durante el desarrollo de la misma, tuvo la intención de ejercer - explícitamente- su derecho a réplica. En cuanto al periodista, su objeto fue denunciar e incriminar al entrevistado por enriquecimiento ilícito, entre otras cosas.

³¹ Este modelo se encuentra dentro de lo que denominamos análisis del Discurso. Si bien su objeto se constituye de unidades de dimensión superior a la frase, el análisis de las conversaciones se centra específicamente en el discurso dialogado, "en el discurso intercambiado y construido de a varios." Op. cit. Pág.33.

³² Tal como lo plantea van Dijk "el concepto de "contexto" se caracteriza como la reconstrucción teórica de una serie de rasgos de una situación comunicativa, a saber, de aquellos rasgos que son parte integrante de las condiciones que hacen que los enunciados, den como resultado actos de habla. El objetivo de la pragmática es formular esas condiciones, es decir: indicar qué vinculación existe entre los enunciados y este contexto." (Van Dijk, 1983:93).

³³ Nos referimos al "marco temporal": "el discurso debe ser apropiado al lugar y al momento". (Kerbrat- Orecchioni, "La conversación". 1997

En lo concerniente al marco participativo, sabemos que "todo intercambio comunicativo implica un emisor o locutor, (salvo en el caso de "amontonamiento" de palabra); uno o muchos receptores o auditores." (Kerbrat- Orecchioni, 1997:9). En la entrevista los intercambiaron constantemente, las funciones de emisor y receptor, es decir sus roles interlocucionarios³⁴, pero consideramos conveniente al análisis, el rol del receptor.

Es posible identificar diferentes tipos de receptores³⁵, de los cuales nos interesaron particularmente los participantes "ratificados": los que forman oficialmente el grupo de conversación y que podemos distinguir a través de su comportamiento verbal y no verbal³⁶. Así, los emisores demuestran a través de los indicadores mencionados, quién o quiénes son sus receptores o destinatarios, es decir, sus *destinatarios directos*³⁷. Por ejemplo, Lanata establece como interlocutor al diputado, a través de indicadores verbales (términos como "Mire, Veramendi") y no verbales (las miradas, la orientación del cuerpo, etc.).³⁸ Veramendi también demuestra a través de estos indicadores, que su interlocutor es el periodista. Esta situación se mantiene hasta que se introduce otra persona en el circuito -Zlotogwiazda- pero Veramendi le deja claro a través de sus palabras, miradas y actitudes corporales, que no es con él con quien está discutiendo.

³⁴ En un momento determinado, un periodista del equipo —Marcelo Zlotogwiazda- se introdujo en la entrevista. En ese breve lapso pudimos identificar un trílogo, ya que los tres hablan sobre el mismo tema.

³⁵ De acuerdo con Goffman, la autora distingue dentro del conjunto de receptores a:

-Los participantes ratificados: forman parte oficialmente del grupo conversacional.

-Los destinatarios directos o alocutarios

-los destinatarios indirectos (o "laterales")

-Los simples espectadores (*bystanders*), se encuentran excluidos del intercambio. Se distinguen además:

- Los receptores que están "de más": son concientes de su presencia en el espacio perceptivo; por ejemplo,

los espectadores que presencian el programa en vivo.

- Los "espías" (*eaverdroppers*) son intrusos que escuchan un mensaje que no les está destinado. (Kerbrat-

Orecchioni, 1997:10).

³⁶ Las conversaciones explotan diversos sistemas semióticos los cuales detallamos a continuación:

Material verbal: Es el conjunto de unidades que provienen de la lengua: unidades fonológicas, lexicales, morfosintácticas. En este caso nos centramos en la lengua oral, con las características propias que posee: los tartamudeos, las confusiones, las muletillas, las frases inconclusas, etc.. Desde el punto de vista interactivo son reguladores para el funcionamiento de la conversación - se los considera funcionales-.

Material paraverbal: son aquellas unidades que acompañan a las que podemos denominar propiamente lingüísticas, Y que son transmitidas por el canal auditivo: entonaciones, pausas, características de la voz, intensidad articulatoria, particularidades de la pronunciación, etc.

Material no verbal: aquel transmitido a través del canal visual. Se distinguen:

- Los signos estáticos: por ejemplo la apariencia física de los participantes.

- Los signos cinéticos lentos tales como las distancias, posturas, actitudes.

- Los signos cinéticos rápidos como ser los juegos de miradas, mímicas y gestos.

³⁷ Son aquellos que el locutor admite abiertamente como sus principales compañeros en la interacción.

³⁸ Para Lanata su equipo de trabajo también cumple la función de destinatario ya que observamos el juego de miradas que establece con éste, los pedidos de información que le hace, etc En este caso cumpliría el rol de *destinatario indirecto lateral*.

“Subjetividad y manipulación.

El análisis del discurso como método analítico.

Aplicación a una entrevista de un programa televisivo de opinión”

Puede suceder que un receptor o alocutario esconda a otro, es decir que el destinatario puede no ser aquel que señalen los indicadores empleados por el emisor- nos referimos al "tropa comunicacional". Si bien en la entrevista los interlocutores hablan entre ellos, de acuerdo con el contexto en el cual se desarrolla, podemos suponer que los verdaderos destinatarios son:

-La clase política, especialmente los simpatizantes del duhaldismo — en cuanto a la finalidad de Veramendi-;

-Eduardo Duhalde, desde el punto de vista de las denuncias de Lanata.

1.2.2. Reglas y niveles de funcionamiento de las Interacciones verbales:

Las interacciones verbales, "son conductas ordenadas que se desarrollan según ciertos esquemas preestablecidos, y obedecen a ciertas reglas de procedimiento". (Kerbrat- Orecchioni, 1997c):17). La autora distingue tres grandes categorías que funcionan en diferentes niveles:

1) En un nivel superficial, existen reglas que permiten la gestión de *la alternancia de los turnos de palabra* (sistema de turnos de palabra).

2) En un nivel más profundo, en el que prima la coherencia interna, se encuentran las reglas que rigen *la organización estructural de la interacción*.

3) Por último, están las reglas que intervienen a nivel de la relación interpersonal. Estas reglas pueden ser transgredidas —en general lo son-, pero si no se reparan con rapidez, dan lugar a sanciones o desencadenan efectos negativos en el desarrollo de la interacción.

En síntesis:
(cuadro 1)

INTERACCIONES VERBALES



Son conductas ordenadas



Responden a esquemas preestablecidos



Obedecen a reglas de procedimiento

REGLAS DE PROCEDIMIENTO

(funcionan en distintos niveles)



Sistema de turnos de palabra



Organización estructural de la interacción



Relaciones interpersonales

1.2.2.1. Sistema de turnos de palabra:

En toda interacción verbal debe haber al menos dos interlocutores que hablen alternadamente. Es decir que la interacción se presenta como una "sucesión de turnos de palabra", por lo cual los interlocutores se someten a un sistema de deberes y derechos que tienen que ver con el *principio de alternancia*. Las reglas propias del principio de alternancia son las siguientes:

Reglas del principio de alternancia

- ⇒ La función del locutor debe ser ocupada sucesivamente por diferentes participantes;
- ⇒ Una sola persona habla a la vez;
- ⇒ Siempre hay una persona que habla; (Kerbrat – Orcchioni, 1997c:17-18)

1.2.2.1.1. Fracasos del sistema de turnos de palabra:

En general, los **fracasos**³⁹ del sistema de turnos de palabra son frecuentes e inevitables. En la entrevista hemos advertido, además, una actitud "descortés" por parte del periodista Jorge Lanata en su rol de entrevistador, al emitir constantemente FTAs (1.2.2.3.2), tales como la *interrupción*. El detalle de los ejemplos observados es el siguiente⁴⁰:

El silencio prolongado entre los turnos: puede deberse a que las señales de finalización de turnos no han sido percibidas, o en realidad la intención es no continuar. Por ejemplo: desde la intervención 241 a la 246.

³⁹ Estos pueden ser voluntarios -es decir que existe una violación deliberada de las reglas de alternancia- o involuntarios, y que nos remiten directamente a las relaciones entre los participantes.

⁴⁰ Recomendamos dirigirse al Apéndice (6.1) para constatar la ejemplificación.

En este caso, ante la pregunta, el entrevistado no sabe si contestar o no — en realidad, no sabe si le conviene hacerlo- debido a la manera en que se desarrolla la interacción.

La interrupción: interrumpir al otro es "cortarle" la palabra e invadir su territorio (1.2.2.3.2.). Quien asume esta actitud es el entrevistador. Interrumpe constantemente a su interlocutor, demostrando así superioridad⁴¹. Como nadie le hace ver estas transgresiones⁴², esta imagen se irá consolidando debido a los titubeos del entrevistado. Ejemplos: desde la intervención 14 a la 20; desde la 130 a la 156, intervenciones 291 y 292. Esta situación se revierte desde la int, 200 a 214 donde Veramendi toma la palabra y asume una posición alta.

El encabalgamiento o superposición de palabra: todos hablan a la vez. Ejemplos: desde la intervención 177 a la 184; desde la 202 a la 215.

La intrusión: es el caso en el cual un locutor ilegítimo se apodera de la palabra y "parasita" el circuito comunicativo, considerándose esto como un "*delito comunicativo*". Ya hemos visto el caso del periodista que se introduce en la interacción: 176 a 184. En este caso pudimos identificar una "**coalición**"⁴³, característica de los trílogos: las coaliciones "modifican las relaciones de fuerzas" en los mismos. Los **marcadores de coalición**⁴⁴ que nos interesaron son los siguientes:

-*Asistencia lexical*: es una ayuda al interlocutor que está "sufriendo algún desperfecto lexical". Si el locutor pide ayuda -con gestos, miradas, etc.- hablamos de una asistencia lexical solicitada, que también es un FFA (1.2.2.3.2.). Por el contrario, puede suceder que la ayuda llegue sin haber sido solicitada, por lo cual deja de ser un FFA y se convierte en un acto dañino para el locutor —FTA-.

-*Asistencia argumentativa*: en este caso, el objetivo de quien se introduce en la interacción es proporcionar argumentos. Como consecuencia, las dos personas entran en competencia por la toma de la palabra.

⁴¹ Estamos frente a una negociación en relación con los lugares.

⁴² Podemos decir que no hay "metacomunicación" (López. 1993:9). Es decir que el equipo de trabajo de Lanata no hizo apreciaciones acerca de cómo se llevaba a cabo la comunicación entre éste y el entrevistado.

⁴³ Dentro del trío "hay dos personas que van a entrar en conflicto. Y después de cierto tiempo, la tercera persona que hasta ahí era silenciosa va a entrar en la arena, de alguna manera, para sostener a alguno de los beligerantes". (Kerbrat-Orecchioni, conf. 28)

⁴⁴ Otro tipo de marcador de coalición es la *manifestación de acuerdo*: generalmente asume la forma de "respuesta en eco". Por ejemplo: -Es así, claro...

Tal como mencionamos, Marcelo Zlotogwiazda⁴⁵ hizo apreciaciones fuera de cámara interrumpiendo el diálogo que se llevaba a cabo, con la intención de aportar datos. Lanata lo percibió e incluyó en la interacción. Por consiguiente se formó un "frente" más fuerte en contra del entrevistado. Pudimos identificar entonces, una asistencia lexical no solicitada, ya que no se había invocado su ayuda -interv. 180-. Igualmente indicamos una asistencia argumentativa, ya que esgrimió las razones por las cuales Veramendi era acusado. Una vez que este periodista se apoderó de la palabra, Lanata intentó en varias oportunidades recuperar el dominio de la misma, pero sin éxito⁴⁶. Advertimos que recién en la intervención 185, volvió a retomar el hilo de la entrevista. La asistencia que le brindó un compañero de equipo -que apoya su forma de pensar y proceder-, en un momento, se volvió perjudicial.

1.2.2.2. Organización estructural:

Superficialmente, las interacciones verbales se presentan como una sucesión de turnos de palabra, que se encuentra sometida a ciertos principios de coherencia interna. Esto nos lleva a un nivel más profundo, en el que podemos observar que las interacciones verbales son organizaciones que obedecen "a ciertas reglas de encadenamiento sintáctico, semántico y pragmático." (Kerbrat-Orecchioni, 1997c:21).

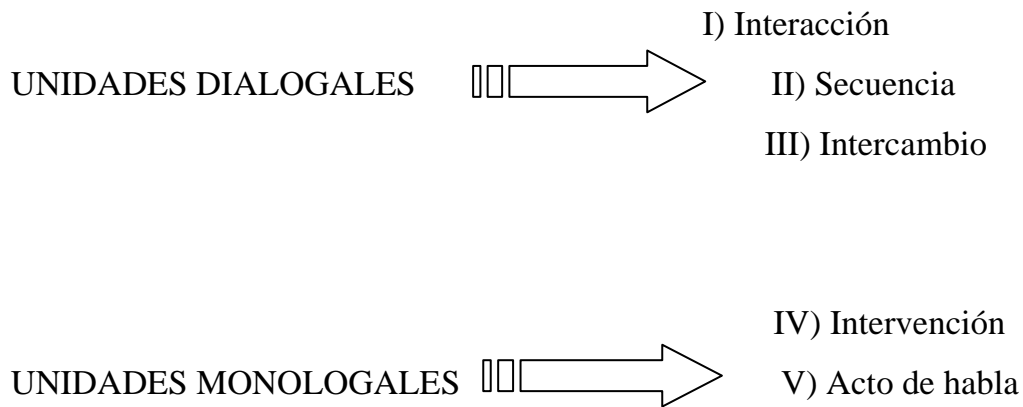
Para poder identificar y describir esta coherencia interna de la interacción analizada, nos guiamos con el **modelo jerárquico**⁴⁷ como modelo metodológico para la identificación de las unidades que la organizan:

⁴⁵ Este periodista había encarado la investigación realizada en torno de las pensiones graciables. Por lo tanto se consideraba competente en el tema y se introdujo en el diálogo en el cual no estaba incluido.

⁴⁶ Este es otro caso de negociación por los lugares.

⁴⁷ Este modelo jerárquico elaborado por la Escuela de Ginebra, es adoptado por Kerbrat-Orecchioni en una versión simplificada. Considera que "los mensajes lingüísticos están constituidos por unidades jerarquizadas, es decir, incluidas las unas en las otras, desde la más pequeña (el fonema) a la más grande (el texto) pasando por un cierto número de unidades intermediarias (morfema, palabra, sintagma, oración)... las conversaciones son arquitecturas complejas y jerárquicas, fabricadas a partir de unidades relevantes de rangos diferentes, y que son encajadas unas dentro de otras según ciertas reglas de composición" (Kerbrat-Orecchioni, 1997:22).

(Cuadro 2)



I. *LA INTERACCIÓN*: es una unidad comunicativa que presenta una continuidad interna — ya sea continuidad del grupo de participantes, del marco espacio-temporal, y de los temas abordados. Constituye la unidad de rango superior, y se descompone en secuencias. Como ya lo mencionamos, nuestro caso en estudio es la entrevista.

II. *LA SECUENCIA*: se la puede definir como un bloque de intercambios que se encuentran relacionados por un fuerte grado de coherencia semántica o pragmática: es decir que tratan un mismo tema, o están centrados en una misma tarea. La mayoría de las interacciones se desarrolla según el siguiente esquema⁴⁸:

-Secuencia de apertura: la podemos identificar desde la intervención 1 a la 16, ya que aquí se produjo una presentación por parte del entrevistador, y la explicación por parte del diputado acerca del motivo de su presencia en el programa. Finaliza en el momento en que el periodista comienza un interrogatorio, interrumpiendo las explicaciones preliminares de entrevistado.

⁴⁸ Para constatar los ejemplos, ver Apéndice.

-Secuencia de interacción: dentro de esta gran secuencia es posible encontrar otras. En nuestro corpus realizamos una demarcación general que va desde la intervención 17 a la 304. De acuerdo con los distintos temas abordados y acciones realizadas pudimos verificar las siguientes:

Intervención 19 a 32: multa por mala administración en la intendencia.

Intervención 33 a 52: enriquecimiento ilícito.

Intervención 53 a 64: denuncias por cuatrero.

Intervención 68 a 85: fuentes de información de Lanata.

Intervención 86 a 92: ejercicio del derecho a réplica (Veramendi).

Intervención 93 a 108: pensiones graciables.

Intervención 109 a 123: subsidios al club de fútbol.

Intervención 124 a 129: apelación a la justicia.

Intervención 130 a 140: reiteración del derecho a réplica.

Intervención 141 a 192: pensiones graciables.

Intervención 193 a 228: imagen de Veramendi. Acusaciones mutuas.

Intervención 228 a 237: repaso de los temas aludidos.

Intervención 137 a 247: Intendencia de General Paz.

Intervención 248 a 254: acusaciones en contra de Lanata en una FM.

Intervención 253 A 268: acusaciones mutuas.

Intervención 268 A 275: Desempeño de Uribarri (asesor de Veramendi).

Intervención 276 a 279: enriquecimiento ilícito.

Intervención 280 a 291: alusiones a un proyecto presentado por Veramendi.

Intervención 292 a 299: reiteración del derecho a réplica.

Secuencia de cierre: desde 300 a 310.

III. EL INTERCAMBIO: se considera la más pequeña unidad de diálogo y está construida, como mínimo, por dos participantes.⁴⁹

⁴⁹ Tal como lo mencionamos al inicio del capítulo, el intercambio es considerado –desde el enfoque interaccionista- como la unidad de base, a diferencia del acto de habla aislado.

En el intercambio es posible distinguir una estructura interna, constituida por al menos dos intervenciones. Los tipos de intercambio que identificamos son los siguientes:

-Intercambio con una sola intervención verbal: la otra se realiza a través de medios no verbales, o está ausente. Si se constata que se realiza deliberadamente, puede considerarse como una ofensa. Ejemplo: desde interv. 243 y a 245.

-Intercambio con pares adyacentes -dos intervenciones: saludo-saludo, pregunta respuesta-. La primera intervención se llama iniciativa, y la segunda reactiva. Ejemplo: intervenciones 1 y 2.

-Intercambio iniciado por una pregunta, se constata que la respuesta es voluntaria, seguida de una tercera intervención, producida por el primer locutor que tiene la función de acusar recibo de la respuesta. Ejemplo: intervenciones 280, 281 y 282.

IV. LA INTERVENCIÓN: es la contribución de un único locutor a un intercambio particular. Las intervenciones están constituidas por actos de habla en los que se distingue el acto directivo, y los demás subordinados a éste.

V. EL ACTO DE HABLA (2.1)

A continuación realizaremos una pequeña **ejemplificación** de las unidades dialogales: El ejemplo se encuentra ubicado en la entrevista —como interacción-, en la *secuencia de apertura*, y es un *intercambio iniciado por una pregunta*:

"Lanata: Juan Carlos Veramendi; diputado por el partido Justicialista de la Provincia de Buenos Aires desde el '95; quiere renovar; está ahora en el número diez de la lista. Si este fuera otro programa yo le preguntaría: ¿es esto cierto? Pero como sé que es cierto, entonces quiero que me cuente **por qué vino**. Veramendi: Bueno, en principio vine, eeh, y le voy a pedir, eeh, **le voy a agradecer** que me haya dado la oportunidad del derecho a réplica.

Lanata: Por favor..."

Identificamos tres intervenciones: la primera de Lanata, la segunda de Veramendi y la última, nuevamente, de Lanata. Como lo planteamos anteriormente, cada intervención se compone de un *acto de habla*. Vemos entonces que:

1ª: (nos centramos en la última frase) la intención del entrevistador es requerir información.
Hace una pregunta.

2ª: la intención fundamental es agradecer el espacio que le dan en el programa.

3ª: reacción al agradecimiento - "minimiza el regalo"⁵⁰- que en este caso, consiste en brindarle la posibilidad al entrevistado de ejercer su derecho a réplica.

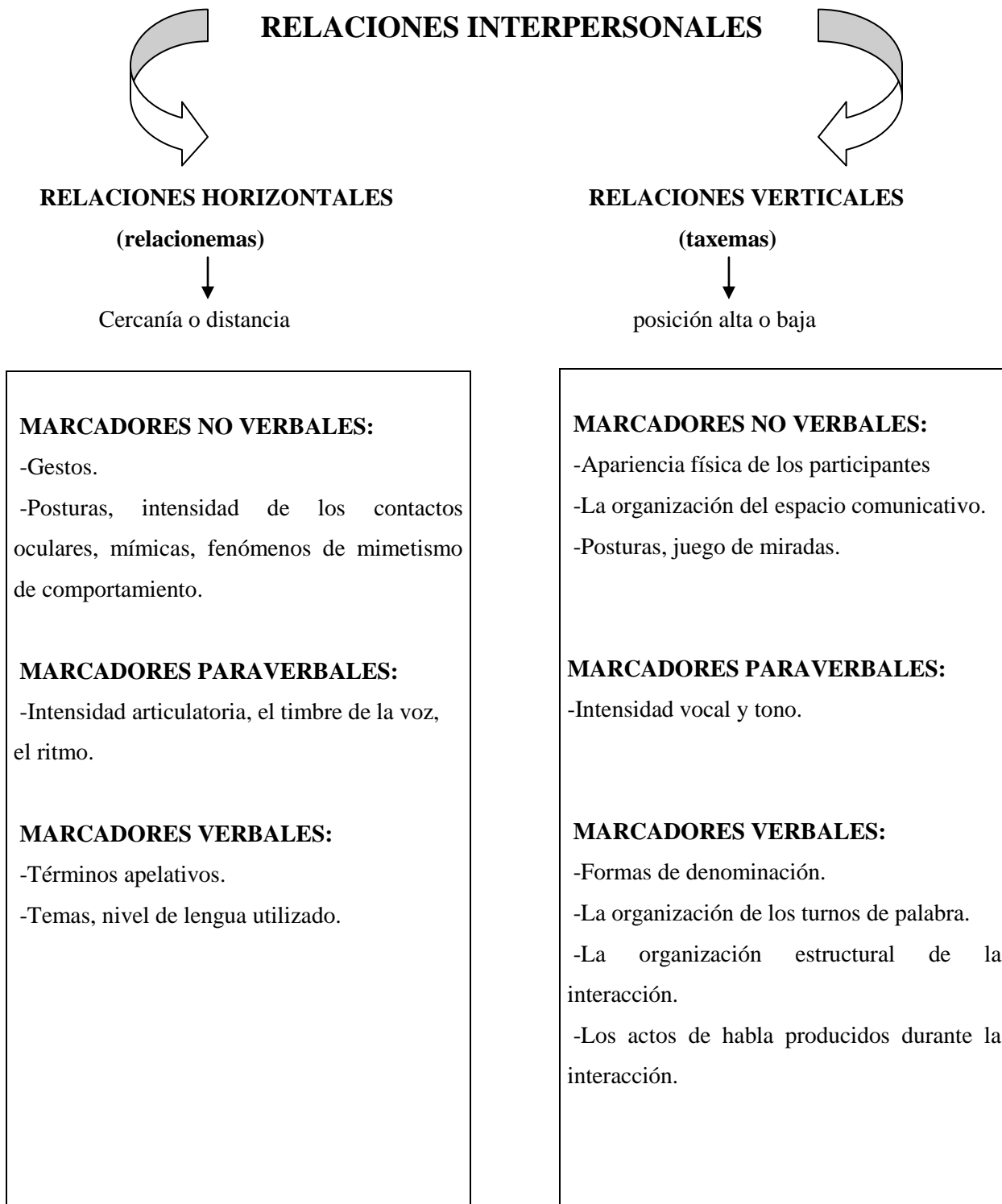
1.2.2.3 Nivel relacional

1.2.2.3.1. Relaciones interpersonales:

Consisten en las relaciones que se **construyen** a través del intercambio verbal entre los interactuantes, durante la interacción.

⁵⁰ Se considera un "regalo a toda acción benéfica para el otro.

(Cuadro 3)



1.2.2.3.1.1. Relaciones horizontales:

Podemos observar si los participantes de la interacción se muestran más o menos cercanos, o lejanos; es decir, si entre ellos existe una mayor familiaridad, o distancia⁵¹.

Al poner en funcionamiento la interacción verbal, los interlocutores intercambian "**relacionemas**" considerados como indicadores y constructores de la relación interpersonal, durante el desarrollo de la interacción. Estos pueden ser:

Marcadores no verbales y paraverbales

-Los gestos: sobre todo los de contacto físico, demuestran el estado de la relación. En el caso analizado no existe ningún acercamiento de este tipo.

-La postura: la orientación del cuerpo; la duración de los contactos oculares; ciertas mímicas; fenómenos de mimetismo de comportamiento. Por ejemplo: Lanata establece una relación cercana con su equipo de trabajo que se encuentra fuera de cámara, que comprobamos a través de la intensidad de los contactos oculares, de mímicas: sonrisas, etc.. Las respuestas del entrevistado fueron evaluadas- en gran medida- a través de los gestos.

-Datos paraverbales: intensidad articulatoria, timbre de la voz, el ritmo En ciertos momentos de la entrevista -por ejemplo, int 200 a 214⁵²- verificamos que en los interlocutores, al defender sus posiciones, hay un incremento en estos tres elementos.

Marcadores verbales.

En cuanto a los términos apelativos⁵³, observamos que en la entrevista los interlocutores no se tutean y recurren al apellido como forma de denominación. Esto se encuentra directamente relacionado con el hecho de que los interlocutores no se conocían con anterioridad -no hay indicios de

⁵¹ "El eje de la relación horizontal es un eje gradual orientado, por un lado, hacia la distancia, y por el otro, hacia la familiaridad y la intimidad."(Kerbrat- Orecchioni, 1997c:25)

⁵² En este momento de la entrevista Veramendi se exacerba ante un comentario de Lanata.

⁵³ Los términos apelativos son los siguientes: a) pronombres personales, el tuteo en oposición a 'usted', b) las formas de denominación, tales como "señor Diputado" en oposición a Juan Carlos, Carlitos.

ello-, y también, debido a los temas abordados. Como consecuencia de esto último, se generó una situación de tensión, y por lo tanto la **distancia** establecida entre los interlocutores, fue mayor.

Con respecto de esto, es interesante observar la *negociación de identidades*⁵⁴ que predomina en la interacción. Constantemente se pone en juego la identidad del entrevistado, a través de las denuncias y acusaciones -que consisten en el eje de la entrevista-, y por lo tanto la interacción resulta dificultosa.

"Para que la interacción pueda desarrollarse normalmente, los dos interlocutores deben saber con quién están tratando. Cada uno tiene que poder construir una cierta representación o imagen de su compañero. Tiene que tener acceso, parcialmente a su identidad: nombre, estatus, su rol en la interacción y muchas otras propiedades."⁵⁵

El objeto del entrevistador, por lo tanto, es lograr revelar la verdadera identidad del entrevistado a través de preguntas comprometedoras tales como:

L: "¿Usted tiene dos departamentos comprados en la Capital, con subsidios, en Junín 55 y otro entre Ayacucho y avenida Sarmiento?.

V: No, por favor...

L: Le pregunto...

V: Yo tengo dos departamentos en la Capital.

L: ¿Están comprados con subsidios?.

V: No... ¿Cómo los voy a tener comprados con subsidios de la provincia?".

Esta actitud pone a Veramendi en una posición baja, como veremos a continuación.

⁵⁴ La identidad es un conjunto "aglomerado de atributos o propiedades que son infinitas y de naturaleza extremadamente diversa (físicas, psicológicas, étnicas, tienen que ver con el estado civil, el estatus, el humor...) son propiedades estables más otras ligadas al contexto". (Kerbrat- Orecchioni, 1997b)

⁵⁵ Op. Cit.pág.13

1.2.2.3.1.2. Relaciones verticales:

Hacemos referencia aquí a que los participantes de la interacción pueden encontrarse en distintas "posiciones": uno puede estar en una posición "alta" con respecto del otro, y es "dominante", mientras que el otro está ubicado en una posición "baja" y es "dominado"(Kerbrat-Orecchioni, 1997c):28). Las unidades indicadoras de esta relación se denominan "**taxemas**": taxemas de posición alta, y taxemas de posición baja y pueden ser:

Marcadores no verbales y paraverbales⁵⁶:

1. Las posturas -dominadoras o humildes:

Desde el inicio de la interacción, Lanata asumió una posición alta que no fue producto de la negociación ya que, como dijimos oportunamente, quien generó la entrevista fue el diputado. A lo largo de la misma, Veramendi asumió en general una posición baja. Por ejemplo:

Lanata: (149 a 151) La entonación, la mirada, la actitud corporal señalan una actitud de acorralar al entrevistado, y manifiestan una relación de *superioridad*. También constituyen taxemas la velocidad y la sorpresa con que se maneja Lanata en su "interrogatorio". Esto lo sitúa en una posición alta ante el entrevistado.

Veramendi: sus posturas corporales sobre el final de la entrevista -posición de los pies, actitud infantil; se encuentra encorvado, a la defensiva- demuestran una posición baja.

En este momento final, nuevamente, son particularmente llamativos los gestos del entrevistador, al incitar al entrevistado para que lo denuncie por injurias: adopta una actitud de ganador -postura abierta-.

⁵⁶ Los marcadores *no verbales y paraverbales*: pueden ser: a) la apariencia física y la forma de vestirse, b) la organización del espacio comunicativo, c) las posturas -dominadoras o humildes-, d) La intensidad vocal y el "tono" utilizado. (Kerbrat-Orecchioni, 1997c):28)

Marcadores verbales:

-Las formas de denominación⁵⁷: observamos la reiteración por parte de Lanata de: "Veramendi", para nombrar al entrevistado, sin importarle los cargos que esta persona tiene —es un Diputado Nacional- (3.2). Vemos una actitud de excesiva confianza de su parte en el tratamiento que le impone.

-El uso de "marcadores de ataque" tales como: "Mire, "Escuche". En la primera parte de esta entrevista, "mire" fue muy utilizado por Lanata como un indicador de superioridad, interv. 149; 155; 161.

A medida que la interacción se desarrolló, verificamos que el entrevistado utilizó ese término y también "escuche", cuando el entrevistador -en varias oportunidades- se adueñó de la palabra y no le permitió contestar y defenderse. Fueron intentos -a veces vanos- por parte de Veramendi de recuperar la atención y por ende una posición alta. Ver las interv. 145 A 150; 263⁵⁸. Sucedió lo contrario en las interv. 199 a 215. Veramendi tomó la palabra a raíz de la emisión de un término desvalorizante por parte de Lanata, y el que intenta recuperarse es el periodista mediante el uso de " Escúcheme", "Veramendi", etc. Este ejemplo es interesante a los fines de comprobar que "los intercambios comunicativos son el lugar de permanentes batallas por la posición alta (batallas más o menos discretas o publicitadas, corteses o brutales), ya se trate de intercambios institucionalmente desiguales, donde el juego de los taxemas puede influir para que se invierta (al menos provisoriamente) la relación inicial de plazas" (Kerbrat- Orecchioni, 1997:30) Es decir que la interacción es un "proceso dinámico", y se presta a continuas modificaciones en cuanto a la relación de lugares. Pero, así y todo, Veramendi no logró establecer una posición alta perdurable. A pesar de la **negociación** de distintos aspectos de la interacción tales como "los turnos de palabra y la organización de los intercambios, y también la negociación de los temas, los signos o las opiniones se colocará (...) en una posición alta quien imponga a su compañero sus elecciones temáticas, sus usos lexicales, y seguramente, su punto de vista sobre los objetos puestos en controversia a lo largo de la interacción: tener razón, es hacerlo sobre la razón del otro; es "poseer el descenso del partenaire", en cuanto éste manifiesta su acuerdo (o más vulgarmente, "se estrella") es decir que se ve reducido a una posición baja" (Kerbrat – Orecchioni,

⁵⁷ En el caso de las relaciones verticales, las formas de denominación a) pronombres personales y su funcionamiento asimétrico -usted/ tú- marca una relación jerárquica, b) sustantivos para denominar – empleo de títulos o términos de parentesco-parentesco-. (Kerbrat- Orecchioni, 1997c):29).

⁵⁸ Ver Apéndice.

“Subjetividad y manipulación.

El análisis del discurso como método analítico.

Aplicación a una entrevista de un programa televisivo de opinión”

1997:30)⁵⁹. En otros términos, Lanata terminó imponiéndose al entrevistado desde su rol de entrevistador.⁶⁰

La organización de los turnos de palabra:

Es posible identificar a) aspectos cuantitativos -el que más habla domina la conversación-, b) aspectos cualitativos -la interrupción o la intrusión, funcionan como taxemas de posición alta-.

Sobre este tema también hablamos en su momento: Lanata con sus constantes interrupciones al entrevistado, logró dominar la situación (1.2.2.3.1.2.).

La organización estructural de la interacción (1.2.2.2.)

"La importancia de las **iniciativas**, el hecho de ser responsable de la apertura o cierre de las principales unidades conversacionales, puede ser considerado como un indicador de una posición alta; por ejemplo, el hecho de tener "la última palabra" en una discusión."⁶¹

La apertura o cierre de la interacción se encuentra a cargo del entrevistador. Por lo tanto consideramos significativa la manera en que se llevaron a cabo estas dos importantes secuencias:

En la apertura, Lanata expresó "**...entonces quiero que me cuente para qué vino**". De alguna manera, atacó, y determinó cuáles eran las reglas del juego en esa entrevista que comenzaba a construirse.

En cuanto a la secuencia de cierre, vemos un "pre" cierre, pero el final es abrupto y la última palabra la tiene, nuevamente, el entrevistador que queda en una posición dominante: "**Mándeme puchos** (a la cárcel) **si se acuerda cada tanto...Gracias.**"

⁵⁹ El subrayado es nuestro.

⁶⁰ Consideramos importante destacar que "el entrevistador ejerce su autoridad sobre la estructuración de la interacción (que él "conduce") tomando la mayoría de las "iniciativas", pero abdica en otro frente, ya que su rol tiene que ver no tanto con hablar sino con suscitar la palabra del otro, dejándolo a cargo de proveer lo esencial de la materia conversacional, esmerándose en ponerlo en "vedette" (Kerbrat-Orecchioni, 1997c):30). Vemos que el rol de entrevistador no ha sido respetado por Jorge Lanata ya que no permitió -ni le interesó- que el entrevistado logre ejercer su derecho a réplica de manera satisfactoria.

⁶¹ Op. cit. p. 29

Los actos de habla durante la interacción:

"Los actos de habla constituyen sin duda la categoría más rica y compleja en el conjunto de marcadores verbales relacionados con el lugar" (Kerbrat-Orecchioni, 1997:29).

El entrevistador se ubicó en una posición alta en relación con el entrevistado, cuando realizó un acto amenazante para su "territorio" o "rostro", tal como fue la emisión de subiectivos axiológicos que funcionaron como injurias (2.3.1)

Pero por otro lado, se colocó en una posición baja al excusarse ante tal actitud. Es decir que asumió un acto amenazante a su propio "territorio". Veremos más en detalle este tema a continuación, en el tratamiento de la cortesía.

1.2.2.3.2. La cortesía:

La noción de "cortesía" se entiende" en un sentido amplio, como recubriendo todos los aspectos del discurso que son regidos por reglas, y cuya función es preservar el carácter armonioso de la relación interpersonal." (Kerbrat- Orecchioni, 1997c):31). Es decir, que el objetivo de la cortesía es preservar las "faces"⁶² de los interlocutores.

Su estudio se convirtió en un "fenómeno lingüísticamente pertinente" a partir de 1970, gracias al aporte de investigadores tales como R. Lakoff, G. Leech, y Brown y Levinson. La propuesta de estos últimos se ha convertido en el cuadro teórico más elaborado y célebre (Kerbrat-Orecchioni, 1997c):31). Por esta razón la autora adopta este modelo y lo reorganiza.

Este tema se encuentra estrechamente ligado al de los actos de habla, ya que los actos de lenguaje producen efectos sobre los participantes de un intercambio y fundamentalmente, sobre sus relaciones interpersonales.

Todos los seres sociales tienen dos caras o "faces":

Una faz negativa o territorio del "yo": tiene que ver con lo privado u oculto. Abarca el territorio corporal, el conjunto de bienes, el tiempo del que uno dispone, los conocimientos que tenga, etc.

Una faz positiva: "el conjunto de imágenes valorizantes que los interlocutores construyen para intentar imponer su propia persona durante la interacción." (Kerbrat- Orecchioni, 1997c):31). Se relaciona con el narcisismo.

Los actos del lenguaje pueden producir efectos negativos sobre estas faces que integran la personalidad; pueden ser **FTAs** o actos amenazadores. La cortesía entonces -para Brown Levinson-, es la encargada de preservar las caras a través de estrategias para suavizar estos actos.

⁶² La noción de "faz" o cara, ha sido adjudicada a E.Goffman (entre otros). Brown y Levinson incorporan la noción de "territorio", noción proveniente de la etología de las comunicaciones.

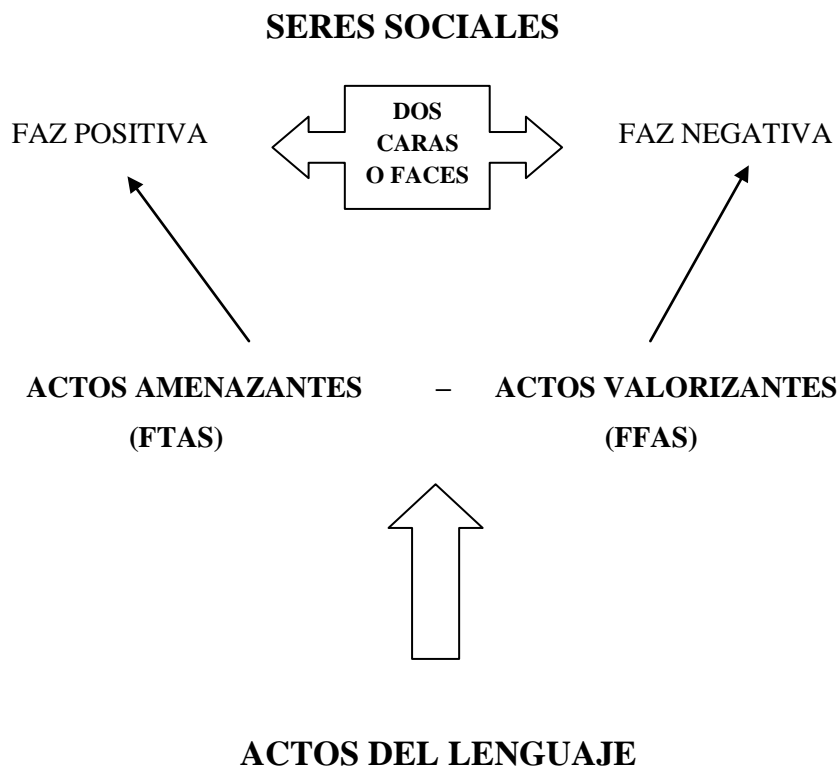
Los **FTAs** pueden producir efectos negativos para las faces, ejemplo:

Actos amenazadores para la faz negativa del destinatario: invasiones territoriales; órdenes, requerimientos, prohibiciones, etc.

Actos amenazadores para la faz positiva del destinatario: críticas, reproches, insultos, etc.

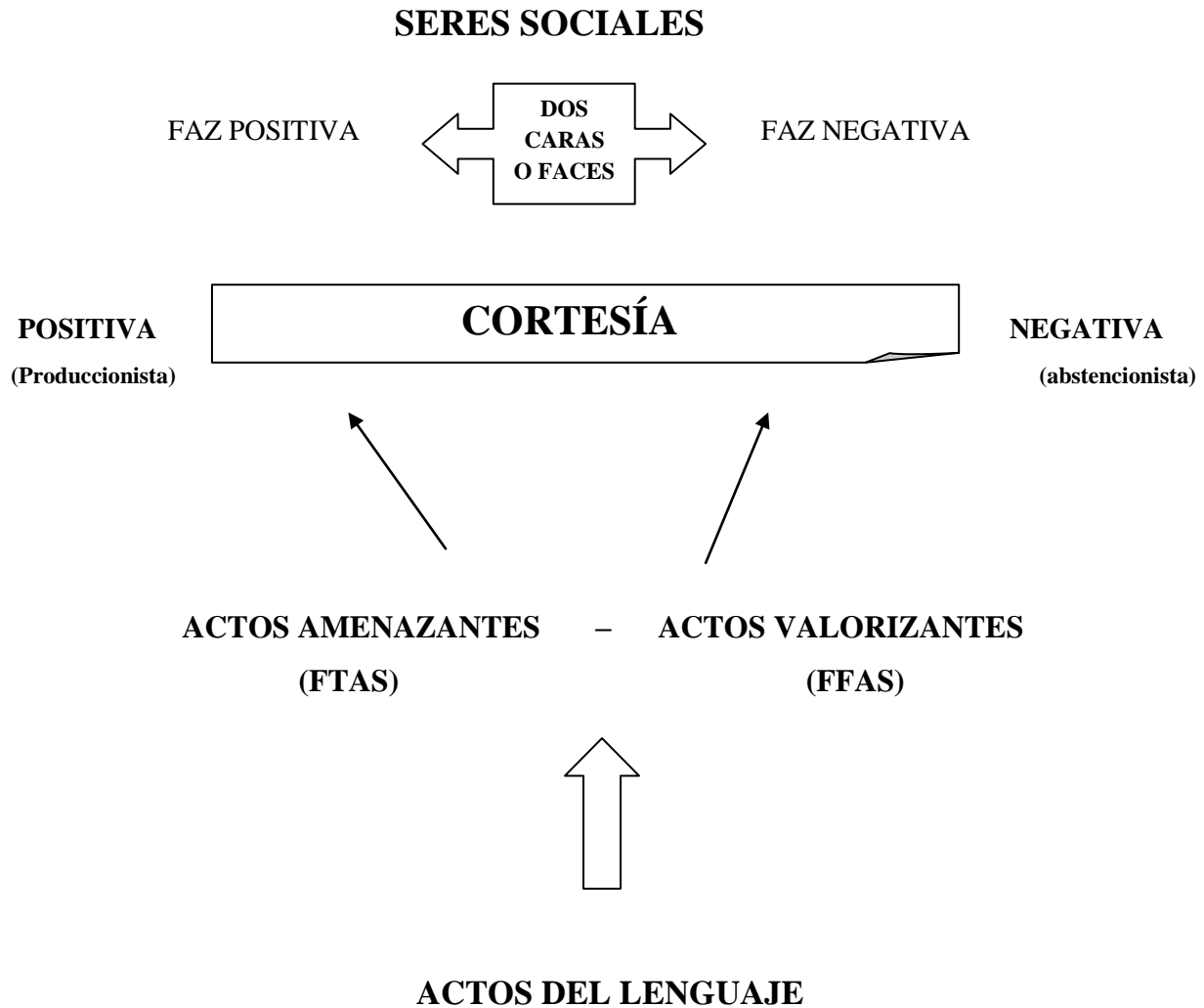
Para Kerbrat- Orecchioni la cortesía no sólo se encarga de suavizar **FTAs**, sino que también produce actos halagadores para las caras -por ejemplo el cumplido- que tienen como objetivo valorizar la faz positiva del otro: los **FFA** -Face Flattering Acts-.

(cuadro 4)



De esta forma, divide a los actos de habla en dos grandes grupos según tengan efectos negativos sobre las faces -como la orden y la crítica-, o positivos -como el cumplido y el agradecimiento-, los que formarán la cortesía negativa y la cortesía positiva respectivamente:

(cuadro 5)



Cortesía negativa

Es de carácter *abstencionista o compensatorio*. Su objetivo es evitar que se produzca un FTA a través de distintos procedimientos⁶³. Recordemos que en toda interacción entre dos interlocutores, existen cuatro caras presentes . Podernos identificar entonces:

Actos amenazantes para la faz negativa de quien los cumple : el ofrecimiento, la promesa, a través de n los cuales uno propone hacer efectivo algo, o se compromete a realizar un acto susceptible de lesionar su propio territorio .

Actos amenazantes para la faz positiva de quien los cumple: confesión, excusa y otros comportamientos autodegradantes.

Actos amenazantes para la faz negativa de quien los sufre: las violaciones territoriales de naturaleza no verbal tales como contactos corporales indebidos, agresiones visuales, etc., y verbales, como preguntas indiscretas, etc.

Actos amenazantes para la faz positiva de quien los sufre son la crítica, la refutación, el reproche, la injuria, la burla.

⁶³ Los procedimientos pueden ser: atenuadores verbales:a) *procedimientos sustitutivos*: acto de habla indirectos, desactualizadores modales, temporales o personales, el eufemismo; b) procedimientos *acompañadores*: a) anunciar un FTA a través de un enunciado “preliminar”, la excusa y la justificación, los minimizadores, los apaciguadores, los modalizadores, los desarmadores.

Cortesía positiva:

Por el contrario, es de carácter *produccionista* y consiste en efectuar algún FFA para la faz negativa o positiva. Kerbrat- Orecchioni introduce la noción de "FFAs" (face flattering acts), que son la contraparte positiva de los "FTA": actos valorizadores de las faces tales como el cumplido, el agradecimiento, las manifestaciones de acuerdo, invitación, fórmulas de bienvenida, etc., que funcionan como atenuadores, amortiguadores. Tienen como característica una tendencia a la hipérbole y al uso de los superlativos.

A continuación examinaremos el comportamiento de los dos interlocutores en la entrevista ya que son ellos quienes construyen la intervención- desde la perspectiva de la teoría de la cortesía.

A.

En primer lugar veremos el comportamiento de **JORGE LANATA**.

En cuanto a los actos amenazantes para la faz negativa de quien los cumple, podemos ver que el hecho de haber aceptado la presencia del diputado en el programa. -tal como lo adelantamos- es un acto amenazante a su propio territorio.

Además, en un momento de la entrevista, el periodista explica -en cierta forma podemos decir que **se excusa**-, por qué emitió los términos desvalorizantes que funcionaron como injurias -intervención 199-. Por lo tanto, consideramos esto como un acto amenzante a su faz positiva:

L: A mí no me gusta, como a nadie le gusta, insultar a otra persona. Es más, yo creo que es poco serio que yo insulte a otra persona. Porque soy periodista, no soy insultador ¿me entiende?. Entonces, no es una expresión que a mí me guste. Yo hice eso ayer porque sinceramente creo que es una turrada esta historia y porque creo...

La excusa en un FFA, ya que el que produjo la ofensa -en este caso el periodista a través del uso de un subjetivema axiológico que funcionó como una injuria- debe hacer algo para compensarla. Estamos dentro de lo que la autora denomina CORTESÍA NEGATIVA, de carácter compensatorio. Pero vemos que en la misma intervención, el periodista vuelve a utilizar un término desvalorizador: "turrada", subjetivema (3.3) ante el cual el entrevistado reaccionará enérgicamente (interv. 200 a 202):

V: Yo no le voy a permitir...

L: Escúcheme...

V: Yo no le voy a permitir que usted diga que es una turrada, porque...

Por esta razón opinamos que, no es del todo un acto amenazante a la faz del periodista, debido a que inmediatamente vuelve a manifestar una evaluación, y recupera su posición alta dentro de la conversación.

Veamos el siguiente intercambio: desde la intervención 8 a la 12.

V: " Pero aquí, en este programa, ayer se ha dicho que yo soy desde chorro, h. de p., hem..."

L: ¿Usted escuchó el testimonio del señor de ayer?.

V: ...Y un montón de cosas más...

L: Si uno le roba a este señor, **es un hijo de puta...**

V: Exacto. Y un montón de cosas más. En los testimonios de esta gente, quedó bien claro que yo nunca he tenido..."

Estamos dentro de la secuencia de apertura de la entrevista, y el periodista repite la emisión del subjetivema axiológico que funcionó como una injuria, que motivó la presencia del entrevistado en el programa. Atentó nuevamente contra la faz positiva de éste. Es decir que emitió un FTA sin ningún tipo de atenuación.

Otro ejemplo es el caso de una **burla** -interv. 280 a 282-.

L: Ah. Eh...¿Usted hizo un proyecto para enviar a la cárcel a los padres que no mandan a los chicos al Colegio?.

V: Así es.

L: **¿Quién es?. ¿Paulo Freire?**. Digo, porque muy pedagógico no suena el proyecto.

Y a continuación, un comentario con una crítica -interv. 286-:

L: Hay tanta gente que tiene que ir en cana, que mandar en cana a los padres...

“Subjetividad y manipulación.

El análisis del discurso como método analítico.

Aplicación a una entrevista de un programa televisivo de opinión”

También podemos identificar amenazas a la faz negativa del entrevistado, como ser por ejemplo, el hecho de realizar **preguntas indiscretas** -que son la base del reportaje polémico-. Por ejemplo:

L: (...) Pero como sé que es cierto, entonces quiero que me cuente por qué vino.

L: Y tuvo denuncias por cuatrерismo...

Concluimos este pequeño seguimiento, señalando que en el discurso de Lanata predominan los FTAS; no hay un esfuerzo de su parte por suavizarlos, sino todo lo contrario: los va emitiendo constantemente a lo largo de la interacción. Esto es lo que hace a su estilo de periodista polémico: la falta de cortesía.

B.

A continuación veremos cuál fue el comportamiento de **JUAN CARLOS VERAMENDI**:

La primera intervención de Veramendi en la secuencia de apertura, manifiesta un **agradecimiento** (interv. 2 y 3):

V: Bueno, en principio vine, eeh, y le voy a pedir, eeeh, le voy a agradecer que me haya dado la oportunidad del derecho a réplica...

L: Por favor...

El agradecimiento "es un acto cuya función es acusar recibo de un regalo y expresar su reconocimiento al responsable de ese regalo. Es decir, implica acuse de recibo y gratitud. Entiendo la palabra regalo en sentido muy amplio: toda especie de acción benéfica para el destinatario." (Kerbrat-Orecchioni, 1997c):36)

En el caso en estudio, el "regalo" es el hecho de haberle permitido Lanata ejercer el derecho a réplica -estamos dentro de lo que denominamos CORTESÍA POSITIVA-. Es un FFA y está intensificado, ya que si pensamos en el contexto en el que se da la interacción y conocemos el final, vemos que el agradecimiento es un tanto exagerado.

A lo largo de la interacción, Veramendi asumió un tono cortés⁶⁴, tranquilo, no recurrió a insultos ni agravios, y negó todas las acusaciones. Es decir, no realizó actos amenazantes para las faces del otro, FTAs.

Veamos otro caso en el que, emite un **halago** en medio un clima hostil para él -interv.192 a 194-:

V: Le aclaro, le aclaro que para la gente de mi pueblo yo no necesito venir a este programa...

L: ¿Y para qué vino?.

V: ...Vine para aclarar porque me conoce mucha más gente que no es de mi pueblo y por otro lado, **considero que usted tiene un programa en el que, estee, supongo, no hay malas intenciones...**

L: Lo supone bien...

En cuanto a la CORTESÍA NEGATIVA, es interesante rescatar los casos de actos de habla indirectos⁶⁵: Veamos las intervenciones 292 a 294:

L: ¿Quiere decirle algo a la gente?. Tiene una cámara ahí. Yo terminé.

V: No, simplemente, estee, en mi pueblo saben mi manera de razonar y actuar. Y la dirigencia que me conoce, de todos los partidos (porque hoy han llamado de la Unión Cívica Radical a nivel nacional, del FREPASO a nivel nacional y provincial), y saben perfectamente que, eh, en esta sociedad donde mucha gente puede actuar en forma desviada, esteee... **connmigo se equivocaron**. Tal vez quisieron apuntar a algo o, eh, tal vez... tal vez...

L: Hicimos nada más que lo que hicimos... ¿eh?.

En la intervención de Veramendi, podemos ver que la intención del hablante es recalcar su derecho a réplica. Centrándonos en las letras en negrita, observarnos una afirmación. Pero en realidad, y de acuerdo con el contexto, busca **intimidar** a su interlocutor. El periodista se dio por aludido y

⁶⁴ Para referirse al insulto que Lanata le profirió lo hizo suavizándolo: "h de p..."

⁶⁵ No siempre los actos ilocutorios poseen explícitamente su fuerza ilocucionaria. Es decir que el emisor de un mensaje quiere decir algo diferente de lo que expresa. En estos casos el contexto clarificará cuál es la intención de la emisión.

contestó, pero no se sintió intimidado. Por lo tanto, el acto resultó “desafortunado” o “infeliz” ya que no logró su objetivo.⁶⁶

Tal como lo adelantamos observamos una relación de poder, -el poder entendido como "acciones que modifican acciones" (Foucault, 1995:179)- entre los interlocutores, manifestada a través del lenguaje. Por un lado, el entrevistador fue claramente "descortés", actitud verificada en las constantes interrupciones, la emisión de subjetivemas axiológicos que funcionaron pragmáticamente como injurias, en las burlas y preguntas indiscretas y sorprendidas. Por el contrario, el entrevistado llevó a cabo actos de cortesía, tales como emitir FFAs o ejercitar la cortesía negativa, fundamentalmente cuando fue atacado sin -aparentemente- descontrolarse.

Los discursos de los participantes en la interacción -"elementos o bloques tácticos en el campo de las relaciones de fuerza" (Foucault, 1983:182)- manifestaron una puja por quién detentaba la verdad. Como dijimos, la verdad se encuentra estrechamente ligada a sistemas de poder "que la producen y la sostienen, y a efectos de poder que induce y la prorrogan" (Foucault, 1995:145).⁶⁷

A los efectos de no desviarnos del eje de nuestra problemática, diremos que, más allá de la veracidad o no de las acusaciones y denuncias formuladas por Lanata con respecto del entrevistado, nos concierne fundamentalmente su comportamiento discursivo en tanto entrevistador.

Nos hemos concentrado hasta aquí en el análisis discursivo de la entrevista, a través del *análisis de la conversación*⁶⁸. Observamos los discursos de los interlocutores durante la interacción, y comprobamos que el de Jorge Lanata presentó importantes contrastes con el de su entrevistado. Esencialmente, por manifestarse *descortés* -a través del uso reiterativo de FTAs sin atenuación- y *subjetivo* -manifestó explícitamente a lo largo de la interacción, una evaluación acerca de Veramendi y su desempeño como Diputado Nacional-.

⁶⁶ Podemos decir que no se cumplieron las "condiciones preparatorias": por ejemplo, que el receptor considerara al emisor como alguien poderoso o peligroso para su propio bienestar.

⁶⁷ En relación con esto, es interesante destacar que en el programa del día 20/08/1999 (en material audiovisual), Zlotogwiazda confirmó —a través de un informe- las denuncias y acusaciones contra Veramendi, llevadas a cabo durante la entrevista. Es decir que —aparentemente- el diputado mintió durante la interacción.

⁶⁸ Consideramos este análisis como situado en un primer nivel. A continuación, nos centramos en la presencia del sujeto de la enunciación en el discurso, es decir que pasamos a un segundo nivel de análisis (focalizado en la figura del entrevistador).

Consecuentemente, el objeto de este capítulo será analizar en detalle las "marcas" subjetivas del hablante en el discurso, ya que "el sujeto de una enunciación se ve confrontado con el problema de la verbalización de un objeto referencial, real o imaginario, y (...) para hacerlo debe seleccionar ciertas unidades tomándolas del repertorio léxico y sintáctico que le propone el código" (Kerbrat- Orecchioni, 1997 a):91). Por lo tanto, debe optar entre un *discurso objetivo*, en el cual trata de borrar su presencia como sujeto de la enunciación, o un *discurso subjetivo* en el cual manifiesta su evaluación implícita o explícitamente.

En primer lugar haremos referencia a la **subjetividad**, entendida como la manifestación explícita o no- de una evaluación por parte de un emisor (Kerbrat- Orecchioni, 1997 a):93). Nos concentraremos en la subjetividad que deviene de la *selección* y el *subrayado* de la información- "organización jerárquica de las informaciones"-, por parte del conductor del programa con el aval del canal, y por lo tanto del multimedio que lo contiene⁶⁹. Posteriormente, verificaremos la "subjetividad de tipo interpretativo", y por último, la que se desprende del discurso a través de los "subjetivemas".⁷⁰

⁶⁹ A tal fin nos centramos en la propuesta de Lorenzo Vilches (1989).

⁷⁰ Tal como lo plantea Kerbrat- Orecchioni en "La enunciación". Bs.As. Edicial. 1997.

2. La subjetividad y la manipulación en el discurso.

2.1. La selección y el subrayado:

Cuando hablamos de selección y subrayado de la información, hacemos referencia también a otro concepto: el de **manipulación**. De acuerdo con Verdugo, "existe manipulación discursiva, siempre que el discurso sirva de instrumento, medio y acción para determinar una disposición, actitud dirigida a satisfacer, directa o indirectamente, el interés del destinador, de su grupo, clase o posición; sin considerar o despreciando la identidad, el interés o el criterio del receptor, y las consecuencias que esa actividad pudieran derivar para él." (Verdugo, 1991:3).

Lorenzo Vilches dirige su atención hacia la televisión, específicamente hacia la manipulación de la información que hacen los noticieros o informativos televisivos.

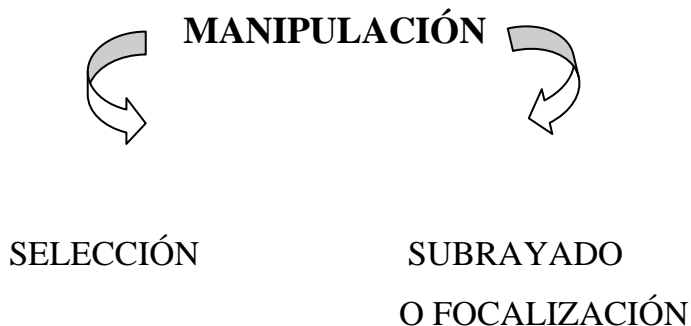
Al aludir a la noción de manipulación, el autor hace referencia a la **estrategia** de la información en televisión. Esta estrategia consiste en: a) la puesta en escena del discurso y las estructuras informativas⁷¹, b) el programa como medio de manipulación, donde un emisor/enunciador ejerce una acción sobre los enunciatarios/espectadores con el fin de "hacerles ejecutar (en el sentido cognitivo) un programa determinado (...) La estrategia de manipulación es, por tanto, una comunicación destinada a hacer-saber en el cual el "destinador-manipulador" impulsa al destinatario-manipulado hacia una posición de carencia de libertad (no poder no hacer), hasta verse éste obligado a aceptar el contrato propuesto." (Vilches, 1989:18 cita a Greimas, 1982, 252).

De esta forma, para el autor, el término manipulación se halla ubicado dentro del concepto de estrategia, y como tal, sirve para designar una amplia categoría de procesos que modifican - modalizan, transforman- la información (Vilches, 1989:21). Por lo tanto, para este autor y coincidiendo con lo dicho hasta aquí, "manipular, en términos de estrategia comunicativa en televisión, significa alterar la estructura y el significado de una información " (Vilches, 1989:22).

En un primer momento la manera de manipular, de manejar la información, se hace posible a través de las operaciones de **selección y subrayado**. El autor considera como **selección** la elección de los núcleos o sintagmas que parecen más útiles para construir el texto informativo. Por otro lado, el **subrayado o focalización** consiste en *marcar o subrayar* el texto, logrando que adquiera la perspectiva esperada, y permitiendo que los núcleos de información original se puedan reordenar modificando sus prioridades y funciones originales. (Vilches, 1989:22)

⁷¹ . "Alcanzan al programa y el lugar estratégico que tiene en la organización del canal y con respecto de otros programas similares; también la construcción de los "valores" informativos y la instalación de los sujetos de la enunciación" (Vilches, 1989:18)

(cuadro 6)



La entrevista analizada fue organizada⁷² a través de una selección de temas con los cuales se consiguió perturbar al entrevistado. Tal como mencionamos anteriormente, prácticamente todos contenían una acusación. Por lo tanto, se realizó una focalización de aspectos negativos del accionar del político.

De acuerdo con esto comprobamos que los temas sobre los cuales se organizó el cuestionario, fueron los siguientes:

-Enriquecimiento ilícito:

- Pensiones gratificables.
- Desempeño de Veramendi como Intendente de General Paz.
- Sueldos de sus asesores.

-Denuncias por cuatrismo.

-Proyectos.

-Acusaciones por parte de Veramendi hacia Lanata.

En el transcurso de la interacción, el entrevistado intentó rescatar y revalorizar aquello que el entrevistado despreció. Asimismo intentó dar a conocer a los espectadores, trabajos suyos que consideraba significativos. Por ejemplo:

⁷² No sabemos a ciencia cierta quién organizó la entrevista, ya que aparte de Lanata, lo pudo haber hecho Zlotogwiazda, quien había investigado el caso.

1.

V: Mire, no, le vuelvo a decir: la gente de mi pueblo y la gente que me rodea sabe perfectamente quién es Juan Carlos Veramendi. **Pero a lo mejor no le dijeron que Juan Carlos Veramendi, siempre ha ayudado a chicos que estudian y que se han recibido, catorce o quince profesionales; no le ha dicho...**

2.

V: No, no. Pero escúcheme una cosa: eh, **del proyecto vamos a hablar con la naturalidad que corresponde de un proyecto.** Nosotros estimamos que aquellos padres que negligentemente, y decimos negligencia cuando no haya una cuestión...

3.

57. L: De hecho usted comenzó a trabajar como carnicero, en un momento.

58. L: Empecé a trabajar como carnicero..

59. L: Y tuvo denuncias por cuatrерismo...

60. L: Sí, evidentemente ustedes, estee...

Existen diversas *formas de manipulación* a partir de estas operaciones básicas, y las que consideramos pertinentes por abundar en la entrevista analizada, son las siguientes:

La cita:

Consiste en señalar la presencia de la información pero con un mínimo de elementos.

"Con la cita, la información no se anula, pero tampoco se hace totalmente explícita y por ello está relacionada con un fuerte criterio de selectividad y reescritura al mismo tiempo". (Vilches, 1989:27)

En el caso que abordamos, Lanata cita lo que Veramendi denunció en FM Ranchos en su contra:

248. L: ¿Usted me acusó a mí de estar contratado para destruir a Duhalde?. 249.

249. V: No, yo no lo acusé en ningún lado.

250. L: En FM Ranchos, en las dos FM de Ranchos me dicen eso...

251. V: No.

La reconstrucción

Es una forma de recuperación del sentido que da origen a un nuevo texto. El autor destaca dos tipos:

- 1- La reconstrucción que se encuentra en un escalón más bajo de manipulación, y que consiste en el resumen. El texto sólo rescata lo esencial de la información. (Vilches, 1989: 27)

En relación con esto podemos mencionar aquí las "**macrorreglas**"⁷³ propuestas por Teun Van Dijk, ya que las mismas son "una reconstrucción de aquella parte de nuestra capacidad lingüística con la que enlazarnos significados convirtiéndolos en totalidades significativas más grandes", es decir que a través de ellas introducimos "un *orden* en lo que a primera vista no es más que una larga y complicada serie de relaciones, como por ejemplo entre las proposiciones de un texto.(...) Las macrorreglas organizan en cierta forma la información extremadamente complicada del texto . En cierto modo, esta consideración implica una reducción de la información de manera que -en el plano cognitivo- también podemos considerar las macrorreglas como operaciones para *reducciones de información semántica.*" (Van Dijk, 1983:58).

Es decir que el hablante tiene la posibilidad de manipular -en el sentido de manejar, dar forma- al reconstruir el tema de un texto, al resumir.

- 2- Existe otro tipo de reconstrucción que está determinada por la focalización del redactor.

En este caso, el punto de vista de quien organiza el texto no se puede desvincular del contenido del mismo. De acuerdo con esto, podemos decir que el texto que conforma el cuestionario para la entrevista que ha desarrollado el entrevistador, se ha realizado sobre la base de *información reconstruida*. Es decir, de acuerdo con el punto de vista de quién lo ha redactado. Podemos verlo en la int. 33:

⁷³ Las macrorreglas son las siguientes:

Omitir: toda información de poca importancia y no esencial, puede ser omitida. En nuestro caso, lo que nos interesa es saber que qué es lo no esencial para el emisor -y quien lo determina-.

Seleccionar: se omite cierta cantidad de información que se considere como parte integrante, presuposiciones o consecuencias de una proposición no omitida. Esta información puede recuperarse reducida.

Estas dos primeras macrorreglas son reglas de ANULACIÓN.

Generalizar: omite información fundamental, constitutiva, pero lo hace de tal forma que se pierde al sustituirla con otra proposición nueva.

Construir e integrar: la información es sustituida por otra nueva y no es omitida ni seleccionada.

Estas dos últimas son reglas de SUSTITUCIÓN.

33. L: Usted tiene dos departamentos **comprados** en la Capital, **con subsidios**, en Junín 55 y otro entre Ayacucho y Avenida Sarmiento?.

El comentario:

Para Vilches "el comentario se hace explícito cuando el propio narrador o enunciador refuerza intencional y declaradamente un estado de opinión o de juicio sobre el enunciado. En ese caso el comentario puede modificar la argumentación discursiva y la escritura original del texto. Basta una leve inclinación de cabeza o movimiento de las cejas para que alguien que escucha pueda producir un comentario implícito o explícito sobre el interlocutor o sobre sus palabras en una entrevista o debate televisivo (...) El comentario cambia la interpretación del destinatario-espectador porque aparece como un elemento de información que se suma al conjunto modificándolo en cierto modo." (Vilches, 1989:29).

Consideramos que esta es la forma de manipulación más utilizada por Jorge Lanata. Emite comentarios continuamente, o realiza gestos con la cara, que manifiestan explícitamente una evaluación con respecto de las respuestas del entrevistado -es de destacar la profusión de sonrisas sarcásticas, movimientos de cejas, movimientos de la cabeza en señal de duda, etc.⁷⁴-. Podemos confirmar lo dicho en los siguientes ejemplos:

a)

13. L: Una cosa es que usted pueda ir preso y **otra es que haya hecho algo ilegal...**

b)

30. V: Hemos presentado la documentación que corresponde y eeh...no nos cobraron, esteee, esas multas. Porque, por otro lado, no nos podían haber cobrado nunca 46.000 \$ porque la gente de mi pueblo sabe que cada... eeh...que todos mis ingresos...

⁷⁴ Es posible verificar todo lo referente al material no verbal como paraverbal, en el audiovisual adjunto al trabajo.

31. L: Es que no lo tienen en cuenta...

c)

83. L: Parece que hay gente en la cancha de Papy fútbol "Soccer", que es de Eduardo Correa, (amigo suyo). El Intendente citó a un grupo de militantes para que ahora estén llamando por teléfono acá

84. V: No, en la cancha "Soccer" no hay teléfono, así que...

85. L: ¿No?. Ahora hay teléfono en todos lados Veramendi, no me diga que le cuesta conseguir teléfono...

d)

101. L: ¿Y por qué no le dan directamente la pensión a alguien que tenga que ver con la salud?

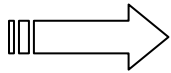
e)

147. L: No dijo: "Se lo di a la maestra", dijo: "Me lo arrancó la maestra, porque me lo pidió Veramendi". No es que el tipo se lo entregó de puro corazón para el Club...

2.2. La subjetividad interpretativa

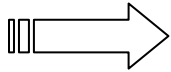
Es aquella que constituye una forma más sutil de subjetividad lingüística, y que puede aparecer en un texto aparentemente objetivo. (Kerbrat- Orecchioni, 1997:163).

SUBJETIVIDAD INTERPRETATIVA



1- Denominaciones léxicas y perifrásticas:

- Uso de evaluativos no axiológicos.
- Términos psicológicos y afectivos.
- Denominaciones generalizadoras.
- Denominaciones parciales.
- Denominaciones eufemísticas.



2- Aproximaciones a los hechos:

- Establecimiento de paralelismos.
- Establecimiento de relaciones lógicas entre los hechos: relación motivo-acción, relación causa-efecto.
- Establecimiento de sistemas de oposición⁷⁵

⁷⁵ "La grilla enfrentada al corpus: otros puntos de inscripción de la subjetividad lingüística", en "La enunciación". Kerbrat-Orecchioni (1997), p. 156.

1. La denominación léxica o perifrástica:

En cuanto a las denominaciones, ya hemos mencionado en el capítulo anterior que el periodista designa a su entrevistado como "Veramendi", sin reconocer su situación de Diputado Nacional —taxema de posición alta- (1.2.2.3.1.2.). Demuestra una excesiva confianza y alude a las sospechas sobre enriquecimiento ilícito que recaen sobre él. Tal como lo plantea Kerbrat-Orecchioni:

"Denominar es elegir dentro de un determinado paradigma denominativo; es hacer "perceptible" el objeto referencial y orientarlo en una cierta dirección analítica: es abstraer y generalizar, es clasificar y seleccionar: la operación denominativa (...) no es nunca, pues, inocente y toda designación es necesariamente "tendenciosa" (Kerbrat- Orecchioni, 1997 a):164).

- Los términos psicológicos y afectivos.

Por ejemplo: en la intervención 211:

L: ...yo escucho a este **pobre** señor...

- Las denominaciones generalizadoras.

Por ejemplo: en la intervención 11:

L: **Si uno** le roba a este señor, es un hijo de puta...

Si bien no ataca directamente a Veramendi, sabemos que el día anterior estas apreciaciones fueron referidas a él.

2. La aproximación a los hechos:

El emisor interviene también "en la *aproximación de los hechos* que no están dados inmediatamente como asociados a nivel referencial" (Kerbrat- Orecchioni, 1997 a):165). Es decir que interviene estableciendo relaciones entre los hechos, ya que "no todas las circunstancias están ligadas arbitrariamente entre sí" (Van Dije, 1983:42). Por ejemplo:

Relación causa —efecto:

Trabajo como carnicero⁷⁶- denuncias por cuatrерismo.

59. L: De hecho, usted comenzó a trabajar como carnicero, en un momento. (...)

61. L: Y tuvo denuncias por cuatrерismo...

Relación motivo-acción:

A.

Supuesta retención de subsidios-compra de departamentos en la capital.

33. L: ¿Usted tiene dos departamentos comprados en la Capital, con subsidios, en Junín 55 y otro entre Ayacucho y avenida Sarmiento?.

B.

Funcionario de Veramendi ocupa la presidencia del Club de Fútbol- otorgamiento de subsidios al mismo.

115. L: Uribarri fue presidente del Club, si...

117. L: ¿A usted le parece que el Club Atlético Ranchos merece subsidios?.

C.

Desempeño de Uribarri como funcionario de Veramendi- sueldo de \$2.600.

268. L: Dígame: ¿Uribarri fue asesor suyo en la provincia?(...)

270. L: Uribarri. Cobraba dos lucas seiscientos.

⁷⁶ Debemos destacar que el hecho de que el entrevistado haya sido carnicero, adquiere significación en el contexto de la entrevista, ya que presupone una imagen negativa del mismo que tiene su origen en las sospechas abonadas por Lanata.

2.3. Las categorías subjetivas:

Las categorías subjetivas concentran y organizan a las unidades léxicas subjetivas o **subjetivemas**: "toda unidad léxica es, en un cierto sentido, subjetiva, dado que las lenguas no son jamás otra cosa que símbolos sustitutivos e interpretativos de las "cosas"" (Kerbrat- Orecchioni, 1997 a):91). Podemos identificar:

La categoría axiológica: abarca a aquellos sustantivos, adjetivos y verbos que: a) realizan una descripción del denotado, b) un juicio evaluativo, "de apreciación o depreciación aplicado a ese denotado por el sujeto de la enunciación" (Kerbrat- Orecchioni, 1997 a):96).

La categoría afectiva: los términos afectivos enuncian al mismo tiempo: a) una propiedad del objeto al que determinan, b) una reacción emocional del sujeto hablante frente a ese objeto. (Kerbrat- Orecchioni, 1997 a):111). Tanto en esta categoría como en la siguiente predominan los adjetivos.

La categoría evaluativa: en esta categoría se distinguen, a) los evaluativos no axiológicos, y b) los evaluativos axiológicos. En cuanto a los primeros comprende los términos que "sin enunciar un juicio de valor ni un compromiso afectivo del locutor (...) implican una evaluación cualitativa o cuantitativa del objeto denotado"(Kerbrat- Orecchioni, 1997:113). Los segundos, implican también, a) una evaluación cualitativa o cuantitativa del objeto denotado como también, b) un juicio de valor positivo o negativo por parte del hablante. (Kerbrat- Orecchioni, 1997:120).

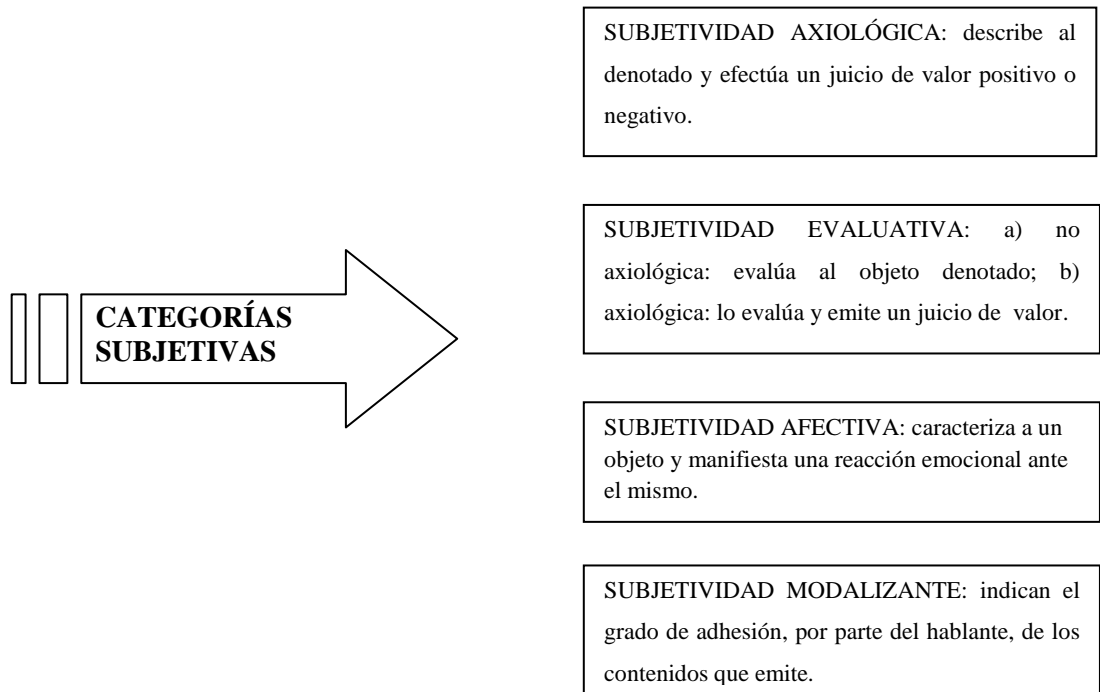
La categoría modalizante: engloba aquellos términos que indican el "grado de adhesión (fuerte o mitigada/incertidumbre/rechazo) a los contenidos enunciados por parte del sujeto de la enunciación" (Kerbrat- Orecchioni, 1997:154). En esta categoría, predominan los adverbios y los verbos "evaluativos sobre el eje de la oposición verdadero/falso/incierto".

Comprobamos que el discurso del entrevistador posee una fuerte intención evaluativa, ya que se propone, constantemente, descalificar al entrevistado. Los subjetivemas axiológicos peyorativos que detectamos no son muy abundantes, pero sí contienen una carga semántica importante. Por lo tanto nuestra premisa se ajustó a verificar cómo estas pocas unidades subjetivas lograron matizar toda la interacción con su fuerza ilocutoria, cuyo efecto fue tan potente, que cualquier intento de otra clasificación de unidades léxicas subjetivas, fuera de esta categoría, pierde sentido.

De acuerdo con lo dicho hemos decidido movernos, entonces, dentro de la categoría de las unidades axiológicas, a pesar de haber detectado algunos casos de subjetividad afectiva y modalizante.

En otras palabras:

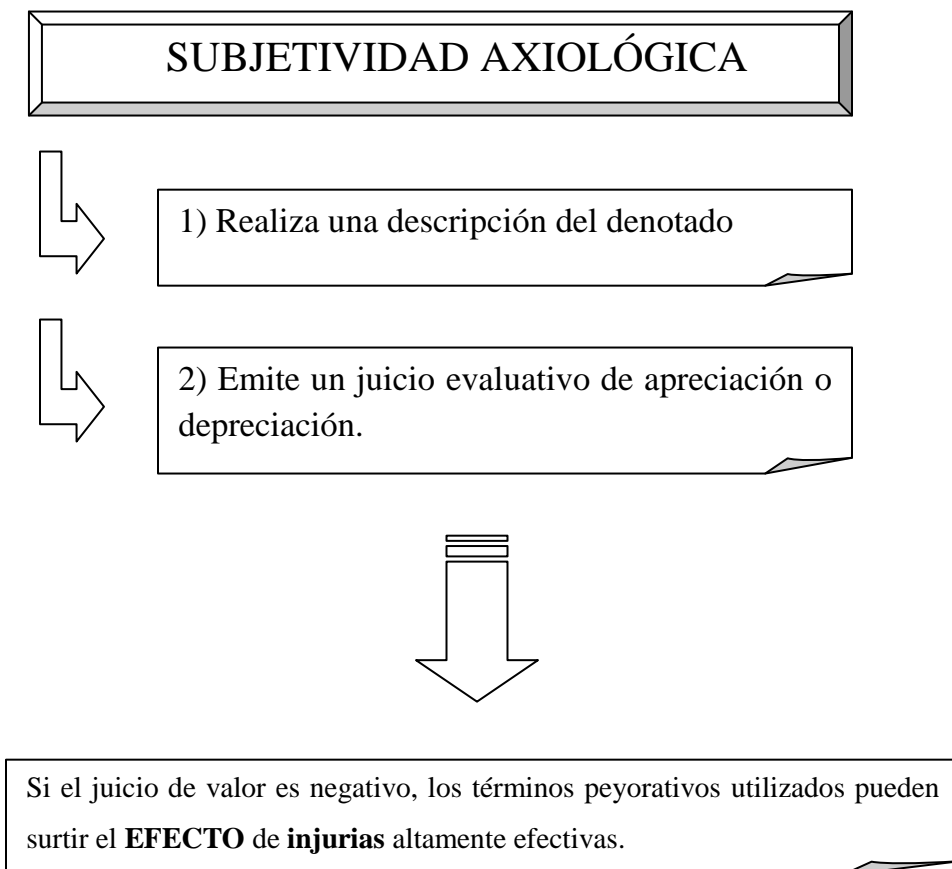
(cuadro 7)



2.3.1. La subjetividad axiológica:

Los términos peyorativos, para la autora, siempre están listos para funcionar como injurias, y las injurias tienen que ver con la pragmática del lenguaje: su propósito es poner al receptor, por un mecanismo de Estímulo- Respuesta, en una situación tal que está obligado a reaccionar frente a la agresión verbal ..." (Kerbrat- Orecchioni, 1997 a):103).

(cuadro 8)



Durante el programa del día 18/08/99 el Diputado Juan Carlos Veramendi fue tratado por Lanata de "ladrón" e "hijo de puta", subjetivemas axiológicos, que funcionaron *pragmáticamente* como injurias altamente efectivas. El efecto de las mismas fue tan importante, que logró que el diputado se hiciese presente en el programa y originara la entrevista del día 19: "para que la injuria pueda funcionar adecuadamente (es decir, que el efecto perlocutorio que se obtiene concuerde con el valor ilocutorio que se propone el enunciado), hace falta también que A la perciba como tal, que participe por consiguiente, del sistema axiológico de L." (Kerbrat- Orecchioni, 1997 a):106).

Veamos ahora la siguiente ejemplificación⁷⁷:

Entrevista del 19/08/99:

a)

11. L: Si uno le roba a este señor, **es un hijo de puta...**

b)

199. L: A mí no me gusta, como a nadie le gusta, insultar a otra persona. Es más, yo creo que es poco serio que yo insulte a otra persona. Porque soy periodista, no soy insultador ¿me entiende? Entonces no es una expresión que a mí me guste. Yo hice eso ayer porque sinceramente creo **que es una turrada** esta historia y porque creo...

Inmediatamente observamos la reacción del entrevistado quien no permite a Lanata retomar la interacción (int. 200 a 215).

Además de los subjetivemas axiológicos que funcionaron como injurias, reparamos en burlas desacreditantes por parte del conductor. Las incluimos debido a que, por un lado, describen al denotado - que puede ser por ejemplo, un proyecto ideado por el diputado- y por otro, manifiestan un juicio de valor negativo, de índole peyorativa. Por ejemplo:

A.

280. L. Ah. Eh... usted hizo un programa para enviar a la cárcel a los padres que no mandan a los chicos al colegio.

⁷⁷ Recomendamos observar los ejemplos en el material audiovisual propuesto, el cual puede ubicarse en la oficina de las Cátedras "Lingüística II" y "Semiótica" del Departamento de Letras; Facultad de Humanidades. U.N.N.E.

281. V: Así es.

282. L: **¿Quién es, Paulo Freire?** Digo, porque muy pedagógico no suena el proyecto.

283. V: No, no. Pero escúcheme una cosa: eh, del proyecto vamos a hablar con la naturalidad que corresponde de un proyecto. Nosotros estimamos que aquellos padres que negligentemente, y decimos negligencia cuando no haya una cuestión...

B.

213. L: ...este señor que no sabe leer, que nunca vio una luca...

214. V: (sigue hablando)

215. L: ...que nunca vio una luca junta, y por un pedido suyo tiene que dar el retroactivo. ¿y qué?. ¿Cómo quiere que lo llame, Veramendi?. **¿Es un acto de patriotismo?** Es una vergüenza...

También observamos la emisión de burlas fuera del discurso de la entrevista, en el transcurso de un bloque del programa del día 20/08/99.⁷⁸ En éste se retomó el tema y se transmitió la comprobación de las acusaciones que Lanata había realizado el día anterior.

A modo de conclusión, podemos decir que el análisis de las marcas subjetivas en el discurso del entrevistador confirmó nuestras intuiciones iniciales. Observamos y comparamos los discursos de los dos interlocutores presentes en la entrevista, y logramos verificar, no sólo el alto grado de subjetividad en el de Jorge Lanata, sino también la manipulación de la información. Lo comprobamos específicamente a partir de los reiterados comentarios, la selección y orientación de los temas tratados, como también en el uso de subjetivemas axiológicos que funcionaron como injurias.

⁷⁸ En el material audiovisual lo podemos apreciar luego de la entrevista.

3. Conclusiones:

A lo largo del presente trabajo, intentamos presentar el análisis discursivo de un texto, en este caso una interacción verbal, desde una perspectiva didáctica y comprensible que muestre en forma detallada el proceso analítico.

De esta manera, abordamos la entrevista llevada a cabo por el periodista Jorge Lanata al político Juan Carlos Veramendi, en el marco de las campañas presidenciales de 1999. En este proceso, focalizamos nuestra atención en el entrevistador-conductor del programa, y como consecuencia, advertimos que a lo largo de la interacción verbal manifestó una actitud marcadamente "descortés" en relación con el entrevistado. Hemos verificado la significativa utilización de FTAs -o actos amenazantes para las faces-, tales como interrupciones, burlas, preguntas indiscretas, y fundamentalmente, la emisión de subjetivemas axiológicos que funcionaron como injurias (1.2.2.3.2.). Esto último nos llevó a concentrarnos aún más en su discurso, desde el punto de vista de la subjetividad.

De acuerdo con esto, verificamos casos de *subjetividad interpretativa* (2.2) En lo que respecta a la *denominación léxica y perifrástica* destacamos el uso de denominaciones despectivas por parte del periodista hacia su entrevistado. En lo referente a la *aproximación a los hechos*, advertimos que el hablante estableció relaciones de causa- efecto o motivo-acción entre los mismos, de tal manera que las sospechas que recaían sobre el entrevistado no se disiparon.

En lo referente a la *subjetividad axiológica* (2.3.1.) y tal como lo mencionamos, constatamos la utilización por parte de Lanata de subjetivemas axiológicos que funcionaron pragmáticamente como injurias, altamente efectivas. Sabemos que la entrevista se originó como consecuencia de la emisión de estos términos por parte del periodista el día anterior, aunque también los verificamos durante el transcurso de la interacción. Si bien no fueron abundantes, contenían una carga semántica substancial y lograron matizar toda la interacción con su fuerza ilocutoria. De acuerdo con esto, podemos indicar que el discurso del entrevistador presentó un **algo grado de subjetividad**.

Por otro lado, también exhibió **marcas manipulatorias de la información**, tales como la *selección y focalización* de los temas desarrollados durante la interacción (2.1 .). En general fueron orientados hacia aspectos negativos del accionar de Veramendi como político. Podemos mencionar también, la observación de profusos *comentarios* y gestos emitidos por el periodista, con el objeto de evaluar las respuestas del entrevistado.

En síntesis, y como resultado de la aplicación de la metodología propuesta al discurso conversacional del conductor-entrevistador, podemos decir que el discurso de Jorge Lanata exhibió marcas altamente subjetivas y manipulatorias, que contenían una fuerte evaluación depreciativa hacia la figura y accionar del entrevistado.

4. Bibliografía

- ARFUCH, Leonor. "La entrevista, una invención dialógica". Paidós, Barcelona. 1995. 1ª ed.

- AUSTIN, J. "Cómo hacer cosas con palabras". Paidós, Barcelona. 1982.

- BENVENISTE, Émile. "Problemas de la lingüística general" Siglo XXI; Madrid. 1974.

- BESIL, A. "Principios de microeconomía". Tomo II. Publicación de la Facultad de Ciencias Económicas. U.N.N.E. Depto. Economía. 6ª ed. marzo 1987.

- CHOMSKY, N. Y HERMAN, E. "Los guardianes de la libertad". Crítica, Barcelona. 2000.

- DELEUZE, G. "Foucault". Paidós, Buenos Aires. 1987. trad. José Vázquez Pérez.

- ECO, Umberto. "Cómo se hace una tesis". Gedisa, Barcelona. 1993. trad de Lucía Baranda y Alberto C. Ibáñez.

- FOUCAULT, M. "Discurso, poder y subjetividad". El cielo por asalto, Buenos Aires. 1995.

- "Método". En: "El discurso del poder". Folios, Buenos Aires. 1983.

- "Verdad y poder". En: "Un diálogo sobre el poder y otras conversaciones." Alianza, Buenos Aires. 1995. int. y trad. Miguel Morey. 3ª ed.

- GONZÁLEZ REQUENA, Jesús. "El discurso televisivo" en, "El medio es la T.V." comp. Adriana Vacchieri. Ed. La Marca. Buenos Aires, 1992.

- HABERMAS, J. "Historia y crítica de la opinión pública". G. Gilli, Barcelona. 1981.

- KERBRAT- ORECCHIONI, Catherine.

- a) "La Enunciación. De la subjetividad en el lenguaje". Edicial, Buenos Aires. 1997. 3ª ed. trad, Gladys Anfora y Emma Gregores.
- b) "La Conversación". Conferencias del Seminario "Semántica y pragmática"; Rosario. 1997. Desgrabó y subtituló M^a Azucena Villoldo.
- c) "La Conversación". trad. Lic. Mónica Preiti. Cuadernillo del Seminario "Semántica y pragmática", Rosario. 1997.

-LAVIERI, Omar. "Desarrollo de la T.V. en la Argentina", en "El medio es la T.V.". comp. Adriana Vacchieri. Ed. La Marca. Buenos Aires, 1992.

-LÓPEZ, M. "Semiosis social y salud mental". 1993.

-MIGUEL, J. C. "Los grupos multimedia". Bosch Comunicación, Barcelona. 1993.

-MOCHÓN F. Y BECKER V. "Economía. Principios y aplicaciones". McGraw-Hill, Madrid. 1993.

-PARRET, H. "Semiótica y pragmática". Edicial, Bs. As. 1993.

-VAN DIJK, Teun. "La ciencia del texto. Un enfoque interdisciplinario". Paidós, Barcelona. 1983. trad. Sibila Hunzinger.

-VERDUGO, Iber. "Aspectos y problemas de la manipulación discursiva" en "Teoría y crítica de la manipulación". Cuadernillo de la Facultad de Filosofía y Humanidades. Escuela de Letras. Córdoba. 1991.

-VERÓN, Eliseo. "La semiosis social". Gedisa, Barcelona. 1998.

-VILCHES, Lorenzo. "Manipulación de la información televisiva". Paidós Comunicación. Barcelona, 1989.

Artículos de diarios y revistas:

-A.K. "El hombre que hace bailar a los caballos". En: Revista "Veintiuno". Año 1. núm. 30. Bs. As., Comunicación Grupo Tres S.R.L. 4 de febrero de 1999. p. 17.

-BALMACEDA D. Y MILBERG, A. "El hombre y la bestia" En; Revista "Noticias". Año XXI, núm.1195. 20 de noviembre de 1999. p. 94.

-BLANCO, Daniela. "Cono Sur asiste a la formación de conglomerados de medios". En: "Gazeta Mercantil". Año 3, núm. 120. 2 al 8 de agosto de 1988.

-DATTILO, Sergio. "Handley no aceptó volver a ser el presidente del CEI". En: Diario "Ámbito Financiero", año XXIII, núm. 5761. pág.8.

-"Detalles". En: Revista Veintidós. Buenos Aires, Comunicación Grupo Tres S.R.L. Año 2. Número 85.

-Equipo de política de Veintitrés "Una solución argentina, para los problemas argentinos". En: Revista "Veintitrés". Año 3, núm. 122. Comunicación Grupo Tres S.R.L. p. 6.

-WORNAT, OLGA. "Final de fiesta". En: Revista "Veintiuno", año 1, núm. 45. Bs. As., Comunicación Grupo Tres S.R.L. .20 de mayo de 1999. p. 32.

-ZLOTOWIAZDA, . "El poder de llamarse Clarín". En: Revista XXI. 9 de nov. 2000. Año 3. n°122.

Trabajos consultados en Internet:

-FARÍAS LATORRE, Sandra."Multimedios en Argentina", presentado en las III Jornadas Nacionales de Investigación en Comunicación: "Comunicación: campos de investigación y prácticas". Publicado en Internet en www.geocities.com/collegePark/5025/mesa15.htm. Año 1999.

Natalia Virginia Colombo

Direcciones de páginas publicadas en Internet consultadas:

w.w.w.cronista.com

w.w.w.clarin.com

w.w.w.atlantida.com.ar

w.w.w.telefe.com.ar

w.w.w.multicanal.com.ar

w.w.w.geocities.com/CollegePark/5025/mesa15.htm

w.w.w.rt-a.com

w.w.w.recoletos.es

legislaw.com.ar

w.w.w.cgt.es

w.w.w.galeon.com

w.w.w.el-mundo.es

w.w.w.lanacion.com

5. Apéndice

1. Entrevista realizada por Jorge Lanata al diputado Juan Carlos Veramendi, el día 19 de agosto de 1999, en el programa "Día D" de Canal 2, América.

Trascripción:

1. Lanata: Juan Carlos Veramendi; diputado por el partido Justicialista de la Provincia de Buenos Aires desde el '95; quiere renovar; está ahora en el número diez de la lista. Si este fuera otro programa yo le preguntaría: ¿es esto cierto?. Pero como sé que es cierto, entonces quiero que me cuente por qué vino.
2. Veramendi: Bueno, en principio vine, eeh, y le voy a pedir, eeeh, le voy a agradecer que me haya dado la oportunidad del derecho a réplica.
3. L: Por favor...
4. V: Y por supuesto que usted no sabe que esto es cierto...
5. L: Si...
6. V: Seguramente habrá instancias donde se va a juzgar si usted o yo tenemos la razón. Pero...
7. L: Quiere que... Una cosa le pregunto...
8. V: Pero aquí, en este programa, ayer se ha dicho que yo soy desde chorro, h. de p., hem...
9. L: ¿Usted escuchó el testimonio del señor de ayer?.
10. V: ...Y un montón de cosas más...
11. L: Si uno le roba a este señor, es un hijo de puta...
12. V: Exacto, y un montón de cosas más. En los testimonios de esta gente, quedó bien claro que yo nunca he tenido... ha quedado el dinero en mis manos, sino que eeh... cada vez que ha habido,... por lo tanto no puedo ir preso nunca porque nunca me quedé con el dinero de nadie...
13. L: Una cosa es que usted pueda ir preso y otra es que haya hecho algo ilegal...
14. V: En mis diecisiete años de actividad pública...
15. L: Hem...
16. V: ...nunca he tenido una acusación. Es más, siempre he estado...
17. L: No, no es así Veramendi. Discúlpeme...
18. V: ...Siempre he estado al lado...
19. L: ¿Usted fue Intendente de General Paz, no?..

20. V: Sí.

21. L: ...¿Del '83 al '90?. El Tribunal de Cuentas de la Provincia lo multó a usted por mala administración.

22. V: ¿?

23. L: Y el Tribunal de Cuentas de Duhalde y no el de...

24. V: No, no, el Tribunal de Cuentas...

25. L: El Tribunal de Cuentas presidido por Grimbert en el '92, lo multó por \$ 46.996,20 por mala administración...

26. V: Le puedo asegurar eeh...que todos esos cargos han caído.

27. L: ¿Cómo que han caído?

28. V: Sí, han dejado... es decir, nosotros...

29. L: Claro, terminó la causa, los multaron...

30. V: Hemos presentado la documentación que corresponde y eeh...no nos cobraron, estee, esas multas. Porque, por otro lado, no nos podían haber cobrado nunca 46.000 \$ porque la gente de mi pueblo sabe que cada... eeh... que todos mis ingresos...

31. L: Es que no lo tienen en cuenta...

32. V: Por supuesto que no.

33. L: ¿Usted tiene dos departamentos comprados en la Capital, con subsidios, en Junín 55 y otro entre Ayacucho y avenida Sarmiento?.

34. V: No, por favor...

35. L: Le pregunto...

36. V: Yo tengo dos departamentos en la Capital.

37. L: ¿Están comprados con subsidios?.

38. V: No... ¿Cómo los voy a tener comprados con subsidios de la provincia?.

39. L: ¿Cómo los compró?.

40. V: Los he comprado con mi sueldo de legislador provincial de cuatro años, y con el de legislador nacional de cuatro años más... ¡Por favor!, no diga...

41. L: Hagamos la cuenta, Veramendi: mire, usted estuvo como legislador provincial cuatro años...

42. V: Sí, señor.

43. L: ...Como legislador nacional, otros cuatro años...

44. Sí, señor.

45. L:...¿Cuánto cobra un legislador nacional?.

46. V: Un legislador nacional cobra \$7.000, y un legislador provincial...
47. L: ¿En mano?.
48. ¿?
49. L: ¿Siete lucas en la mano, cobra?
50. V: Sí. sí.
51. L: Bien, ¿cuánto más o menos? (pide apoyo a su equipo) ...84.000... ¿Cuánto gasta para vivir, más o menos?.
52. V: Yo soy bastante económico, porque le puedo decir que nunca me fui de vacaciones, nunca viajé al extranjero, todos mis gastos solamente son para atender a la gente de mi pueblo, así que...
53. L: ¿Tiene una carnicería en Recoleta?.
54. V: No, no tengo ninguna carnicería en Recoleta.
55. L: Ahá...teníamos esa información...
56. V: No...
57. L: De hecho, usted comenzó a trabajar como carnicero, en un momento.
58. V: Empecé a trabajar como carnicero...
59. L: Y tuvo denuncias por cuatrерismo...
60. V: Sí, evidentemente ustedes, esteee....
61. L: Yo le pregunto...
62. V: Seguramente...No he tenido ninguna denuncia.
63. L: ¿Por cuatrерismo?.
64. V: No.
65. V: Por mala administración, tampoco...
66. L: No, por mala administración, no. Por fallas administrativas en la Municipalidad, que han sido absueltas por el Tribunal de Cuentas... eeh, si...
67. L: No son absueltas, fue multado por el Tribunal de Cuentas.
68. V: Pero no, esteee... Pero usted sabe perfectamente... La gente que le dio esa información sabe perfectamente que esas multas fueron... una vez...
69. L: ¿Qué quién me dio esa información?
70. V: Pero usted sabe quién le dio esa información. Lo sabemos todos. Esta información se la dio gente de la oposición que...
71. L: No.

72. V: Y que...alguna oposición interna, incluso...

73. L: Ahí estamos un poco más... tibio, tibio...

74. V: Tibio, tibio, tibio...

75. L: Usted sabe que cuanto más se odian entre ustedes, más información hay...

76. V: Bueno, perfecto...esteee...

77. L: Pero no nos la dio el marxismo internacional, gente encapuchada, nada ¿eh?.

78. V: Bueno...

79. L: Gente amiga, Veramendi

80. V: Por supuesto...

81. L: Como gente a la que ustedes le pidieron hoy a la noche que llamen al programa...

82. V: No.

83. L: Parece que hay gente en la cancha de Papy fútbol "Soccer", que es de Eduardo Correa, (amigo suyo). El Intendente citó a un grupo de militantes para que ahora estén llamando por teléfono acá.

84. V: No, en la cancha "Soccer" no hay teléfono, así que...

85. L: ¿No?. Ahora hay teléfono en todos lados Veramendi, no me diga que le cuesta conseguir teléfono...

86. V: Mire, no, le vuelvo a decir: la gente de mi pueblo y la gente que me rodea sabe perfectamente quién es Juan Carlos Veramendi. Pero a lo mejor no le dijeron que Juan Carlos Veramendi, siempre ha ayudado a chicos que estudian y que se han recibido, catorce o quince profesionales; no le ha dicho...

87. L: Pero no estamos hablando de eso...

88. V: No, no, pero da la casualidad que este amigo suyo le alcanzó esta información totalmente falsa.

89. L: ¿Qué es totalmente falso?.

90. V: Totalmente falso, esteee

91. L: Ud. por ejemplo: esto es cierto ¿no?. Mire, acá la gente...

92. V: Sí, sí por supuesto...

93. L: ...al retroactivo lo tiene que donar...

94. V: O sea...¿vamos al tema de las pensiones?

95. L: Vamos, vamos...

96. V: El tema de las pensiones...

97. L: Ustedes me dan una pensión, y me piden que firme esto ¿no?.

98. V: Le doy a usted una pensión...

99. L: Sí, de 150\$.

100. V: Sí. Entonces le digo, bueno, la retroactividad, acordamos, vamos a dársela a alguien, este... que tenga que ver con la salud, que tenga que ver con una entidad deportiva...

101. L: ¿Y por qué no le dan directamente la pensión a alguien que tenga que ver con la salud?

102. V: No, no, pero no estamos hablando de instituciones y yo no puedo dar a una institución...

103. L: Sí le puede dar...

104. V: No, a una institución...

105. L: Si, graciable no, pero puede dar subsidios...

106. V: A una institución, sí los subsidios, obviamente que se los damos a una institución.

107. L: Mmm....

108. V: A una institución no le podemos dar una pensión, entonces para repartir el bien, decimos: "A fulano le damos el bien y a la institución le damos la retroactividad". Y estos dineros nunca han pasado por mis manos, siempre han pasado...

109. L: ¿Usted fue presidente de un Club de Fútbol?

110. V: No, nunca fui presidente del Club de Fútbol.

111. L: ¡Ah!, y gente funcionaria suya, sí.

112. V: Si.

113. L: El presidente actual es o fue Secretario de Bienestar Social suyo...

114. V: ¿?

115. L: Iribarri fue presidente del Club, si...

116. V: Exacto, sí, y...

117. L: ¿A usted le parece que el Club Atlético Ranchos merece subsidios?.

118. V: El Club Atlético Ranchos tiene alrededor de doscientos chicos de las más variadas edades, durante gran parte del año, y que con esto se han alejado de cosas que hoy aquejan a los jóvenes. Pero no sólo le damos subsidios al Club Atlético Ranchos sino...

119. L:

120. V: ...sino que le damos subsidios a un montón de instituciones...

121. L: ...Veramendi...¿Usted no piensa que esto es hacerle renunciar a un derecho a una persona; es decirle: "Mire..."

122. V: No, porque, estee...

123. L: Es una extorsión, qué se yo...

124. V: Bueno, en definitiva quien, esteee ..., quien puede determinar si mi esteee.... si esto está bien o está mal es la Justicia a la que voy a apelar...

125. L: Totalmente, yo no pienso...

126. V: ...A la que voy a ponerme a disposición, y a disposición de la Oficina de Ética Pública. He estado con el señor Ferreyra, y también lo voy a hacer con la gente de Poder Ciudadano...

127. L: ¡Ah!. Dígame a Ferreyra si lo ve de vuelta, que...Hoy Ferreyra dijo una cosa con respecto a que hay periodistas corruptos. Es cierto, Ferreyra, está lleno de periodistas corruptos; es más, ustedes les pagan... El Ministerio del Interior, la Side, les pagan a periodistas. Ahora, recuerde Fereyra, usted es titular de la oficina de Ética Pública. Por ahora, abarca a todos los periodistas de ATC. ¿Sabe qué?. Investigue a los periodistas de ATC, por si reciben coima. Y pregúntele a Anzorregui quiénes de otros medios, de éste, de revistas, de diarios, de diarios relacionados con nosotros, de revistas vinculadas a nosotros, reciben sueldo de la Side. Porque eso también es Ética Pública, ¿no? Perdón por la digresión, pero me acordé del amigo Ferreyra y digo...

128. V: No...

129. L: ...vamos a mandarle un mensaje...

130. V: Yo aquí he venido a dejar muy en claro como son...

131. L: Si...

132. V: ...Cómo es mi actividad, cómo es mi desenvolvimiento en la vida...

133. L: Lo que yo le dije no me parece normal, qué quiere que le diga... Yo no soy Juez de nada...

134. V: A usted le puede parecer no normal, es más...

135. L:... A la gente tampoco le puede parecer muy normal...

136. V: ...A usted le puede parecer muy normal...

137. L: Si quiere darle la plata al Club Ranchos, désela...

138. V: Para las próximas pensiones que como diputado nacional me corresponde otorgar, si la Justicia me dice que no es malo lo voy a seguir haciendo. Si la Justicia me dice que no corresponde, no lo voy a seguir haciendo.

139. L: Mmm...

140. V: No obstante, es de público conocimiento en toda la gente de mi pueblo el...

141. L: (mostrando un documento) ¿Lo estamos viendo?. Para mostrarle a la gente cómo es este tema...

142. V: ...Esta forma de... Por otro lado digo que...

143. L: (leyendo) "Cedo la retroactividad etc., etc.". Digo, ¿no está emitiendo un desvío de fondos?.

144. V: Puede ser, si a usted le parece que es parecido a un desvío de fondos. La gente de mi pueblo lo sabe, y todos los beneficiarios dicen: "Se lo entregué a la maestra", "Se lo entregué al Club de Fútbol"...

145. L: Si, si, dijo: "Se lo entregué a la maestra", pero el tipo no quería. El tipo no había visto tanta plata en su vida. Le habían dado una luca seiscientos. Y dijo: ¿usted se acuerda?...

146. V: No, pero escúcheme...

147. L: no dijo: "Se lo di a la maestra", dijo: "Me lo arrancó la maestra, porque me lo pidió Veramendi". No es que el tipo se lo entregó de puro corazón para el Club...

148. V: Pero a quien vino a pedir...

149. L: ¿Usted está diciendo: "Mire, yo le voy a dar 150\$ si usted hace esto". Mire, si usted me da el subsidio y yo me niego a firmar: ¿me lo dan o no me lo dan?.

150. V: No, escúcheme una cosa. Si usted viene...

151. L: Es por sí o por no, es fácil: ¿me lo dan o no me lo dan?.

152. V: No, no es así. Porque hay mucha gente que ha tenido grandes problemas y a los cuales les hemos dicho, ante una posibilidad de remate de una casa...

153. L: ¿Entonces?

154. V: Ante un montón de circunstancias, les hemos dicho, pero, ehh... quedate con el dinero para solucionar...

155. L: ese caso... Mire: acá tengo todos los casos...

156. V: Si.

157. L: Y en ninguno de estos casos fue así...

158. V: No, no, ha sido en varios casos...

159. L: En ninguno de estos casos... Dame un detalle acá con la cámara... En ninguno de estos casos de la gente que estuvo, habla Cirilo Ledesma...

160. V: Cirilo Ledesma y...

161. L: Pero después, mire: Jenjo, Farizano, Caro, Fernández
162. V: Escúcheme...
163. L: ...Y la otra no me diga que es la del parte, no: Tarquina...
164. V: No, mire, toda la gente que...
165. L: Berenés, Arcaya, Pardo, Piedra....
166. V: Por empezar, esas son pensiones de varios años y no de un año solo...
167. L: Usted da setenta por año...
168. V: No, no, no. No doy setenta por año...
169. L: ¿Y cuánto da por año?
170. V: Un cupo de 5.000 \$ anuales.
171. L: ¿Ahá?. Y bueno, dividido por 150, acá tenemos...
172. V: Veintiséis, veintisiete.
173. L: Veintiséis, veintisiete por año. Bueno, a esta gente le hicieron firmar...
174. V: No toda, pero estee...
175. L: De acuerdo con lo que nosotros sabemos...
176. V: De todas maneras, que quede claro que esto no es coercitivo; que es voluntario, y que por otro lado... y que por otro lado, no ha pasado por mis manos...
177. L: ¿Cómo...? (a un periodista del equipo que se introduce en la conversación).
178. X: Según los testimonios que nosotros vimos, ellos no querían ceder el dinero; fueron obligados...
179. V: Hay que ver...
180. L: Usted dice que...
181. X: Muchos de ellos no sabían...
182. V: Hay que ver...
183. X:...ni leer ni escribir.
184. V: Hay que ver en qué contexto se les preguntó, por empezar.
185. L: Bueno, mire una cosa, usted me dice que nos los conocía..., a estas personas...
186. V: Si, ¿cómo no las voy a conocer?.
187. L: Ah, las conoce...
188. V: Yo conozco a toda la gente de mi pueblo. Porque, a la gente de mi pueblo, permanentemente estoy ayudándola de una forma u otra, tengan o no tengan, eh.,
189. L: Mmm...
190. V: Por eso..

191. L: Por eso se supone que esta gente se entrevista con usted personalmente y que usted...
192. V: Le aclaro, le aclaro que para la gente de mi pueblo yo no necesito venir a este programa...
193. L: ¿Y para qué vino?
194. V: ...Vine a aclarar porque me conoce mucha más gente que no es de mi pueblo y por otro lado, considero que usted tiene un programa en el que, estee, supongo, no hay malas intenciones...
195. L: Lo supone bien...
196. V: Intenté venir a dar la cara y me pareció no de muy bueno...estee, no me pareció bien emitir conceptos...estee...
197. L: Mire Veramendi, yo le cuento una cosa. A mí...
198. V: ...Ni usted en su programa, ni yo desde mi casa, estee...
199. L: A mí no me gusta, como a nadie le gusta, insultar a otra persona. Es más, yo creo que es poco serio que yo insulte a otra persona. Porque soy periodista, no soy insultador ¿me entiende?. Entonces no es una expresión que a mí me guste. Yo hice eso ayer porque sinceramente creo que es una turrada esta historia y porque creo...
200. V: Yo no le voy a permitir...
201. L: Escúcheme...
202. V: Yo no le voy a permitir que usted diga que es una turrada, porque...
203. L: Mire Veramendi, Veramendi...
204. V: ...me avalan dieciséis años...
205. L: Veramendi...
206. V: ... de trayectoria política...
207. L: Veramendi...
208. V: ...Hoy me ha llamado gente de distintos ámbitos...
209. L: Yo escucho...
210. V:...de la Unión Cívica Radical...
211. L: ...yo escucho a este pobre señor...
212. V:...gente del FREPASO...
213. L: ...este señor que no sabe leer, que nunca vio una luca...
214. V: (sigue hablando)
- .

215. L: ...que nunca vio una luca junta, y por un pedido suyo tiene que dar el retroactivo. ¿Y qué? ¿Cómo quiere que lo llame, Veramendi?. ¿Es un acto de patriotismo?. Es una vergüenza...

216. V: Es repartir lo poco que hay entre muchos. Entre, él que va a cobrar la pensión de aquí al final de sus días, y instituciones que trabajan por...

217. L: El Club de Fútbol suyo...

218. V: El Club de Fútbol, las escuelas...

219. L: ¿Escuelas?. No sabemos de ninguna escuela a la que usted haya dado el retroactivo, no algún tipo de subsidio...

220. V: El Colegio Sagrado Corazón, hem...

221. L: ¿Le llegó el retroactivo?.

222. V: Sí, señor.

223. L: ¿Retroactivo de pensiones?.

224. V: Sí, señor.

225. L: Recuerde que...

226. V: Hem...eh...Esto lo voy a presentar a la Justicia, para que la Justicia diga en definitiva si esto está bien o está mal. Supongo que ni usted ni yo nos atribuiremos la...

227. L: Yo no quiero ser Juez de nada, ni mucho menos,...para nada.

228. V:...La justicia en este país...

229. L: Para nada... Le hago un par de preguntas más.

230. V: Sí, como no...

231. L: Usted dice que el Tribunal de Cuentas finalmente no lo condenó...

232. V: Exactamente.

233. L: Esta multa no se hizo efectiva...

234. V: No, por supuesto que no...

235. L: Eh, y qué pasó con ... fue absuelto.

236. V: Sí, sí.

37. L: Está. ¿Usted fue cinco...siete años Intendente de General Paz?.

238. V: Ocho...

239. L: Ocho años. Yo tengo mal el dato o en general no podían consolidar un presupuesto durante esos años. No, nunca se entregaba a...

240. V: Y...fui Intendente en la época de la hiperinflación.

241. L: Ahá. Ahora usted está en la Comisión de Presupuesto...

242. V: Si.
243. L: Experiencia, no tiene...
244. V: ¿?
245. L: Le pregunto...
246. V: Tengo ocho años de experiencia...estee...
247. L: En entregar Presupuestos, le estoy diciendo, Veramendi...
248. L: ¿Usted me acusó a mí de estar contratado para destruir a Duhalde?.
249. V: No, yo no lo acusé en ningún lado.
250. L: En FM Ranchos, en las dos FM de Ranchos me dicen eso...
251. V: No.
252. L: ¿No?. Bueno, le agradezco porque es mentira, no estoy...
253. V: Usted sabrá a quién responde, quiénes son...
254. L: Uribarri... ¿Qué?
255. V: Son cuestiones tuyas...
256. L: Yo respondo a la gente que está ahí, del otro lado...
257. V: Por eso, son cuestiones tuyas...
258. L: Y es más, ¿sabe qué? ni siquiera conozco a los tipos a los que respondo...
259. V: Yo no lo estoy acusando, estoy diciendo que usted...
260. L: ...Y no les cobro retroactivo de nada...
261. V: Usted sabrá...
262. L: ...Ni les pido crédito a ninguna Cámara de ninguna cosa para comprarme dos departamentos en el centro, ni tengo acusaciones de cuatrero, ni fui multado por el Tribunal de Cuentas...
263. V: No, no. Mire: eso de acusaciones de cuatrero y que tenga dos departamentos en el centro no...
264. L: Con subsidios...No, usted puede tener xxx norte, Veramendi...
265. V: Dígale a su informante...
266. L: No tenemos uno solo, tenemos varios y están todos cerca suyo.
267. V: Exacto. Dígales a sus informantes que le...
268. L: Dígame: ¿Uribarri fue asesor suyo en la provincia?
269. V: ...planteen las cosas como son... ¿quién?
270. L: Uribarri. Cobraba dos lucas seiscientos.

271. V: Sí. No recuerdo si cobraba ese dinero, pero fue asesor mío.
272. L: ¿Y qué hacía?.
273. V: Me aconsejaba en todas las cuestiones que tienen que ver con el desenvolvimiento como diputado provincial. Por ejemplo, le recuerdo...
274. L: ¿Algo más concreto?
275. V: sí. Yo eh... yo fui quien tuvo a su cargo la división de los Distritos Bonaerenses: Morón en tres, San Vicente en dos, Magdalena en dos, Esteban Echeverría en dos.
276. L: ¿Usted tiene tres choferes?
277. V: No.
278. L: ¿Y dos coches?. Con los que trabaja, digo...
279. V: No, yo tengo un coche y un chofer.
280. L: Ah. Eh... usted hizo un proyecto para enviar a la cárcel a los padres que no mandan a los chicos al Colegio.
281. V: Así es.
282. L: ¿Quién es, Paulo Freire?. Digo, porque muy pedagógico no suena el proyecto.
283. V: No, no. Pero escúcheme una cosa: eh, del proyecto vamos a hablar con la naturalidad que corresponde de un proyecto. Nosotros estimamos que aquellos padres que negligentemente, y decimos negligencia cuando no haya una cuestión...
284. L: Cuando lo puede mandar y no lo hace, a propósito...
285. V: Exactamente. Tengan... puedan ser penados hasta con...
286. L: Hay tanta gente que tiene que ir en cana, que mandar en cana a los padres...
287. V: No, no es muy... no, me extraña Lanata que usted me plantee esto porque es muy grave...
288. L: No, es obvio que le voy a hacer la pregunta...
289. V: Porque es muy grave que un padre negligentemente no mande a sus hijos a la escuela. Y entendemos por negligencia cuando no hay impedimento económico o de distancia.
290. L: Mmm...
291. V: Es más, en el proyecto decimos que cuando hay impedimentos económicos o de distancia, es el Estado el que debe dar esta... 2
292. L: ¿Quiere decirle algo a la gente?. Tiene una cámara ahí. Yo terminé.
293. V: No, simplemente, estee, en mi pueblo saben mi manera de actuar y razonar. Y la dirigencia que me conoce, de todos los partidos, (porque hoy me han llamado de la Unión Cívica Radical a nivel nacional, del FREPASO a nivel nacional y provincial), y saben perfectamente que, eh, en esta sociedad donde mucha gente puede actuar e forma desviada, esteee... conmigo se equivocaron. Tal ves quisieron apuntar a algo o, eh, tal vez... tal vez...

294. L: Hicimos nada más que lo que hicimos...¿eh?

295. V: Esteee....

296. L: Quisimos hacerlo, pero...

297. L: Seguramente el informante... Vuestro informante...

298. L: No hablamos sólo con un informante. Hablamos con gente que está acá, detrás de cámara...

299. V: Seguramente ... Con gente que... Con muchos a los que no les alcanzan los votos. Esteee...

Cuando en mi pueblo desde 1983, cuando mi grupo de gente recuperó para el Justicialismo el Distrito, cuando venía de veintiocho años de un gobierno conservador, estee, bueno... les sigue doliendo mucho. Y la prueba es que hoy se han juntado todas las expresiones políticas de nuestro pueblo, para ver si pueden terminar con nuestro gobierno. Y seguramente, emplean todas las armas que tiene a su disposición. Por ejemplo, hacer estee...

300. L: ¿Usted pidió que me investigue de oficio la Justicia?

301. V: Si, hoy lo voy a pedir ...

302. L: Ah, lo va a pedir...

303. V: Lo voy a pedir, si.

304. L: Bueno, después se acerca a ver cómo termina la historia...

305. V: Perfecto, vamos a volver...

306. L: Gracias.

307. V: Y también, por supuesto, vamos a ver cómo sigue la historia con respecto a todos los insultos que gratuitamente...

308. L: Yo no tengo problema, Veramendi, hágame juicio por injuria. No hay ningún problema. Lo que sí, no hubo mala fe en la injuria, y después, si tengo que ir preso, voy preso. Usted no se haga problema, ¿eh?. Vamos a un corte.

309. V: Yo tampoco me hago problema por...

310. L: Mándeme puchos si se acuerda cada tanto... Gracias.

6. índice de cuadros:

Cuadro 1: Interacciones verbales.....	12
Cuadro 2: Organización estructural.....	16
Cuadro 3: Relaciones interpersonales.....	20
Cuadro 4: Faces.....	28
Cuadro 5: Cortesía.....	29
Cuadro 6: Manipulación.....	38
Cuadro 7: Categorías subjetivas.....	47
Cuadro 8: Subjetividad axiológica.....	48

Se terminó de imprimir durante el mes de Diciembre de 2005
En los talleres Graficos Nordeste Impresora
Av. Castelli 635 – Resistencia Chaco (3500)