

Figuras da manipulação

Maria Isabel Filinich

Resumo: Sendo o ato do discurso um ato eminentemente dialógico, o que aqui nos interessa é abordar as estratégias por meio das quais o destinador produz um efeito sobre o destinatário. Este vínculo entre dois sujeitos tem sido normalmente tratado pela semiótica *standard* como uma relação de *manipulação*. A partir desta primeira definição, geral e abstrata, que outorga à manipulação a forma do *fazer-fazer*, observam-se as diversas manifestações a que dá lugar, principalmente a partir do momento em que se incorpora à reflexão semiótica a dimensão sensível da atuação do sujeito. A análise, no nível da superfície do discurso, de algumas figuras “típicas” da manipulação, mostra o alcance heurístico e os limites do conceito.

Palavras-chave: manipulação; modalidade; sedução

Abstract: Figures of manipulation – Since discourse is an eminently dialogical act, what we are interested in here is to discuss the strategies whereby the sender produces an effect upon the recipient. This link between two subjects has usually been treated in standard semiotics as a relationship of *manipulation*. Based on this initial definition, both general and abstract, which grants manipulation the form of *doing doing*, we observe the various manifestations it gives rise to, above all starting from the moment when semiotic reflection incorporates the sensitive dimension of the subject’s action. At the level of the surface of discourse, the analysis of some “typical” figures of manipulation indicates the heuristic range and limits of the concept.

Key words: manipulation; modality; seduction

Introdução

Se o discurso, como assinala Benveniste (1978), constitui o sujeito porque é nele que se funda o conceito de “ego”, não devemos esquecer que a imagem

do “eu” só é possível a partir do momento em que o sujeito reconhece sua contrapartida, o “tu”, o outro e ao mesmo tempo o igual do eu. É esta primeira cisão entre eu e tu que funda o discurso e, simultaneamente, constitui o devir temporal, histórico do sujeito, uma vez que a construção da imagem de si ou, em outras palavras, a identidade do sujeito, conforma-se no tempo, razão pela qual Paul Ricoeur falou em “identidade narrativa” (Ricoeur, 1996: XII e ss.) do sujeito. Este ato de cisão pelo qual o eu se reconhece e instala diante de si o tu ou o outro é o ato da enunciação, que deve ser entendido, como também dizia Ricoeur, como um ato de interlocução (Ricoeur, 1996:22). Neste sentido, acreditamos ser possível afirmar que o discurso, além de transmitir ou de fazer circular a informação, é a busca constante do outro.

O destinatário é, então, parte primordial do ato discursivo, de tal modo que não é possível esboçar um enunciado sem antecipar a imagem, a competência, a posição do outro. É assim que se instala o ato de discurso e propõe-se, de saída, como uma encenação de três participantes: o eu, o tu e aquele que torna possível a existência de ambos, ele próprio (com seu devir, a história de suas práticas, a espessura de suas convenções). O discurso é, então, como insiste Bakhtin (1982), eminentemente dialógico. Só um discurso autoritário pode pretender a anulação, o desconhecimento do lugar do outro no próprio discurso.

No entanto, essa situação de interlocução, de diálogo, na qual o discurso nos instala pode assumir as mais diversas formas. A análise semiótica de diversos tipos de texto mostrou, segundo constatam Greimas e Courtés (1990:310), que nosso imaginário concebe a ação humana, em larga medida, na forma de confrontos, sejam eles de caráter *polêmico* (o enfrentamento, a luta, a chantagem) ou mais benevolentemente de caráter contratual (o acordo mútuo, a negociação).

Ambas as formas de confronto situam-nos no âmbito das relações bilaterais, nas quais o outro é concebido como um sujeito cuja competência lhe permite escolher atuar ou não atuar diante da proposta do destinador. Nesse sentido, Landowski (1993:235 e ss.), referindo-se ao problema mais geral da estratégia, assinala, em primeiro lugar, que o sujeito estrategista começa a *construir* a relação que o une ao outro, o que significa que a relação de confrontação está além das relações reais entre sujeitos, pois depende do ato cognitivo pelo qual o sujeito atribui ao outro o estatuto de oponente; em segundo lugar, o autor distingue dois tipos de estratégias: de *manobra* e de *manipulação*. As primeiras se caracterizariam por atribuir ao outro só uma competência pragmática, por considerá-lo pura força sem consciência (algo assim como tratar homens como coisas), as segundas, de manipulação, se diferenciariam por atribuir ao outro o mesmo tipo de competência semiótica que o sujeito possui, o que teria por consequência que o movimento estratégico de um poderia antecipar as contraestratégias do outro. Diríamos que as estratégias de manobra se fazem presentes nos discursos que Bakhtin cataloga como “autoritários” ou “monológicos”, enquanto que as de manipulação aparecem nos discursos dialógicos.

Tomando-se então, por um lado, os discursos de imposição como aqueles que não deixam margem à atuação do outro, nossa intenção é a de nos concentrarmos nas diversas formas que a manipulação pode assumir nos discursos dialógicos. Dentro deste propósito, procuraremos abordar o enunciado da perspectiva da enunciação, isto é, da perspectiva das estratégias que o destinador realiza para produzir um efeito sobre o destinatário, efeito que pode levá-lo a ocupar o mesmo lugar que o destinador diante do objeto de discurso.

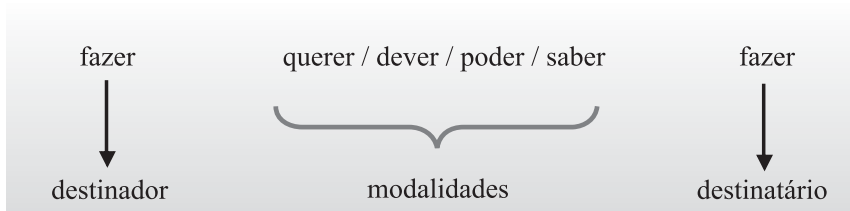
O fazer-fazer: a adesão do outro

As formas pelas quais o discurso outorga um espaço ao destinatário podem ser muito diversas e têm sido estudadas de vários ângulos. Recordemos de passagem, por um lado, a forte tradição retórica que instalou no centro de suas reflexões aquilo que constituiu o fim último de sua empresa, isto é, convencer e comover o ouvinte. Nos diversos tratados retóricos, a atenção prestada ao caráter do ouvinte e ao modo de incidir sobre ele ocupa um lugar privilegiado na composição do discurso. Por outro lado, a lingüística, desde as primeiras indagações de Bally (1932) e de Bühler (1934), até a teoria polifônica da linguagem de Ducrot (1980), nos oferece a oportunidade de comprovar, inclusive no nível da frase, que, se quisermos fazer sua descrição semântica, é preciso introduzir na análise a referência à situação de locução que a sustenta.

Não pretendo aqui seguir o caminho traçado por estas disciplinas, tarefa empreendida num trabalho anterior (Filinich, 2004), mas situar-me no domínio da semiótica com o objetivo de reconhecer, no quadro de uma teoria semiótica da enunciação, o espaço que o discurso abre em seu interior para o destinatário.

A partir da perspectiva da semiótica que hoje se chama *standard*, o vínculo que o discurso estabelece, já não entre um sujeito e um objeto, mas entre dois sujeitos, corresponde à relação de *manipulação* (ou em outras palavras ao *fazer-fazer*). Trata-se através dessa noção de explicar a particular atividade graças a qual o sujeito do discurso faz o outro executar um dado programa, atuando sobre sua competência modal (o querer; o dever; o poder; o saber). Como a manipulação, neste caso, não opera diretamente sobre o fazer do sujeito, mas sobre a sua competência para desenvolver as ações propostas, a dimensão em que se manifesta é, dentro desta perspectiva, a *dimensão cognitiva*.

Podemos representar esquematicamente esse trânsito entre o fazer do sujeito manipulador e o fazer do destinatário da manipulação da seguinte maneira:



Isso significa que entre o “fazer” do destinador e o do destinatário estende-se o amplo campo das modalidades, o verdadeiro terreno da manipulação. Para que o discurso exerça sua eficácia, este deve afetar primeiramente o querer, o dever, o poder e o saber fazer do outro.

Se nos concentrarmos no nível enunciativo do discurso, neste caso, a manipulação poderá ser vista como aquela atividade exercida sobre o destinatário para provocar sua adesão àquilo que o destinador lhe propõe. Retomando essa concepção, Fontanille considera que o ato de enunciação constrói os pontos de vista, isto é, que o enunciador (destinador e manipulador) organiza os lugares que serão ocupados pelo enunciatário (destinatário e juiz) a fim de que este último se situe nas perspectivas oferecidas pelo discurso (Fontanille 1989:13 e ss.).

Daí o fim último da enunciação ser, como aponta Greimas (1989:132 e ss.), mais do que fazer saber, *fazer crer*. Neste sentido, Courtés enfatiza: “a manipulação enunciativa tem como fim primário fazer o enunciatário aderir à maneira de ver, ao ponto de vista do enunciador” (Courtés, 1997:361-2). Vale dizer que só o “fazer saber” não basta para atrair o outro. Para obter sua adesão é necessário que o outro outorgue valor de verdade (ou de conveniência, de adequação) àquilo que se lhe faz saber. O valor de verdade é entendido aqui não como adequação entre o dito e a realidade, entre palavras e coisas, mas como processo de reconhecimento efetuado pelo destinatário, processo que implica uma comparação entre o proposto e o que ele já sabe e crê, trata-se, portanto, de uma adequação entre o dito e seu próprio universo de saberes e crenças. Deve-se a isso que, como sustenta Greimas, “o reconhecimento é em primeiro lugar o controle da adequação do novo e do desconhecido ao antigo e ao conhecido” e que “os resultados deste controle podem ser positivos ou negativos, a adequação pode ser reconhecida ou recusada” (Greimas, 1989:137). Além disso, é necessário lembrar que, nesta dimensão do saber/crer, a aceitação ou a recusa nada mais são que os pólos extremos de gradações no reconhecimento (pode-se admitir mais ou menos, duvidar mais ou menos).

Do que depende então o sucesso ou o fracasso da comparação efetuada, a aceitação ou a recusa, em suma, do enunciatário em face da proposição do enunciador?

Em primeiro lugar, e em todos os casos, de algo que de certa maneira precede o exercício da manipulação e que é o vínculo que se estabelece entre enunciador e enunciatário, aquilo que a semiótica denominou *contrato fiduciário*, isto é, um contrato enunciativo que garante um mínimo de confiança outorgado aos participantes em toda relação intersubjetiva: da parte do enunciador, isto se traduz num “fazer crer que diz a verdade”, de parte do enunciatário, num “crer na verdade da proposição” emitida pelo enunciador. Não se trata aqui de uma visão ingênua que desconhece todas as formas do engano ou da ocultação da parte do enunciador, nem da suspeita ou da incredulidade da parte do enunciatário, mas da pressuposição daquilo que, no fim das contas, torna possível e rege tanto as relações apoiadas na confiança como aquelas baseadas na

desconfiança. Se bem observados, os procedimentos mais ou menos codificados que regem as interações sociais (a exemplo do ato de se auto-apresentar a um desconhecido dando o próprio nome, espécie de credencial de identificação que nos torna transparentes para o outro) não fazem senão evidenciar que as fórmulas explícitas da confiança têm como função responder às pressuposições mútuas de desconfiança que qualquer interação pode gerar. Nesse sentido, Landowski, referindo-se ao laço que institui o “crer” entre dois sujeitos, como no caso destas duas configurações típicas que são a promessa e o juramento, sustenta:

O que se pode dizer, mais profundamente, senão que a palavra dada na promessa ou no juramento, longe de selar uma harmonia preestabelecida entre os respectivos programas das partes, intervém num contexto forçosamente polémico no interior do qual a divergência, sempre latente, de interesses procurados por cada um, funda, antes de tudo, uma legítima desconfiança entre os sujeitos? (Landowski, 1993:212-3)

Esse contrato fiduciário – que não se estabelece de uma só vez e para sempre, mas é uma constante dosagem dos graus de confiança e desconfiança – faz entrar em jogo outra dimensão da atuação do sujeito que escapa à esfera cognitiva: dado que o saber se funda, finalmente, no crer, é necessário pressupor que a manipulação se manifesta não só na dimensão cognitiva (no terreno das *modalidades*, como nos mostra a semiótica *standard*), mas também na dimensão patêmica ou afetiva dos discursos (âmbito das *modulações*, isto é, das variações contínuas, graduais, dos estados do sujeito). Se for certo que o universo das crenças, uma vez constituído e estabelecido, pode ser analisado como um componente da dimensão cognitiva, é igualmente verdade que no processo de sua constituição as crenças envolvem o *fazer*, antes do *ser* dos sujeitos em vias de assumi-las.

A semiótica contemporânea, precisamente, desembocou no processo do vasto campo das paixões que orienta o percurso do sujeito, domínio este entendido como um campo de forças em tensão cuja forma de manifestação é contínua e não mais descontínua (isto é, se expressa por graus de intensidade e de extensão), põe em cena modalidades encontradas (querer ser e não poder, dever ser e não querer etc.) e se apresenta no discurso mediante rasgos aspectuais e rítmicos (as *modulações*, tais como a repetição, a lentidão, a aceleração etc.) que revelam um excedente que já não afeta o *fazer*, mas o *ser* do sujeito. Estas rápidas considerações, que não podemos desenvolver com mais detalhes aqui, já nos permitem introduzir nestas reflexões sobre a manipulação esta outra dimensão que alenta a vida do sujeito no discurso e faz com que este, ao invés, ou no lugar de atuar efetivamente, desenvolva um espaço imaginário de representações cuja força dramática põe em movimento o ânimo do sujeito.

Em conseqüência, é preciso atender também a este espaço imaginário no qual se desenvolvem certas formas da manipulação, a ponto de se poder dizer que sem a abertura de tal cenário não há lugar possível para a eficácia de tais estratégias.

A noção de manipulação

Como sabemos, na tradição semiótica, a *manipulação* é um conceito de metalinguagem que designa uma das fases do percurso narrativo do sujeito: a etapa de aquisição da competência modal. É nesse sentido que se equipara a manipulação, no nível das estruturas semionarrativas, à forma geral do fazer-fazer.

Se tomarmos a definição referida no segundo tomo do Dicionário, este fazer-fazer aparece destacado e analisado em sua composição interna como uma rede de relações hierárquicas binárias. Assim, o fazer do destinador, caracterizado como um *fazer persuasivo*, se decompõe nas operações: *decisão* e *execução*.

O Destinador ‘decide’ manipular, persuadir e, em conseqüência, elabora a estratégia que convém à manipulação a realizar e ao manipulado em questão. Em outras palavras, o Destinador se autodestina num PN de manipulação e esta é a operação que chamamos aqui de: decisão (Greimas & Courtés, 1991:159).

A seguir, a decisão pode ou não ser executada, de tal modo que, no plano modal, só se poderá falar de manipulador virtual (aquele que decide manipular, modalizando então segundo o querer-manipulatório) e manipulador realizado (aquele que efetivamente executa a manipulação). De maneira análoga, o fazer do destinatário, caracterizado como *fazer interpretativo*, se decompõe em duas operações: *decisão* e *execução*. Aqui, a decisão do manipulado (mais complexa, já que entram em jogo a relação fiduciária, a veridicção etc.) compreende a *aceitação* ou a *recusa* da proposição que lhe é feita. Segundo o resultado da decisão, se seguirá (ou não) a execução, isto é, a realização efetiva do programa “sugerido ou imposto” (Greimas, 1991:159), acrescenta o Dicionário.

Este último acréscimo não nos parece tangencial, no entanto, é claro que o é para nossa análise do processo manipulatório: um traço foi apagado e é o caráter explícito ou implícito da manipulação que indicará a diferença que vai da imposição com força de lei até as formas veladas, inclusive inconscientes, da sedução.

É certo que descartar a pertinência deste traço permitiu construir um conceito genérico que engloba diversas figuras possíveis do fazer-fazer. Mas não é menos certo que no discurso corrente (e ainda em certos usos disciplinares), a noção de manipulação se associa, como diria Parret, a uma ação “não confessável” (Parret, 1995b:110) que permanece, então, implícita, e que não pode ser expressa: “dizer a manipulação” seria trair sua eficácia.

Por outro lado, a decisão pela manipulação implica sempre a escolha de um caminho mais longo, um rodeio na interação que modifica os parâmetros espaço-temporais da interação, pois, de um lado, dá lugar à abertura de um espaço imaginário no qual destinador e destinatário projetam os possíveis cenários futuros de atuação; e de outro, assume um caráter aspectual *durativo*, em face, por exemplo, da imposição, de caráter pontual.

Assim, no discurso corrente, a manipulação vincula-se a um modo de relação intersubjetiva que contém uma relação assimétrica de dominação, que não pode ser confessada e que segue um itinerário mais longo e indireto para chegar até o outro.

Como tornar compatível ou, pelo menos, como atender teoricamente a esta noção que o uso cristalizou e, ao mesmo tempo, fazer da manipulação um termo da metalinguagem que designe satisfatoriamente uma configuração discursiva?

Considero que, em primeiro lugar, é necessário distinguir entre a forma e as figuras da manipulação. O conceito de *manipulação*, livre de toda conotação pejorativa, remete à forma geral do fazer-fazer, com uma única restrição: a manipulação opera na dimensão cognitiva (afeta, portanto, a competência modal do outro), ficando assim de fora todo fazer-fazer de ordem pragmática: “a ‘prisão por dívidas’ – afirma Greimas –, ainda que seja uma ação do homem sobre o homem, não provém, à primeira vista, da manipulação: entretanto, parece com ela” (Greimas 1989: 242-3). Quer dizer, então, que nem todo fazer-fazer é uma manipulação. Para se formular uma definição do conceito de manipulação não basta, nem mesmo neste nível de abstração, recorrer a tal traço: trata-se de um *fazer-fazer cognitivo* e, como vimos acima, inclusive de um fazer-fazer que pode implicar a dimensão *passional*.

Se nos situarmos não no nível das estruturas semionarrativas, mas no nível da superfície do discurso, não será difícil encontrar configurações discursivas usuais que, embora manifestem um fazer-fazer cognitivo ou passional, dificilmente podem ser vistas como figuras ilustradoras da manipulação. Por exemplo, a pergunta, o pedido, o rogo, o conselho, a ordem, a negociação, a promessa... todos implicam a modalidade fática (o fazer-fazer) na dimensão cognitiva mas em todos os casos – que mereceriam um estudo mais detido nessa direção – a manipulação se torna explícita, pelo fato mesmo de que “se diz”, se confessa: tanto se peço como se prometo ou ameaço, necessito explicitar o caráter de meu ato para que seja eficaz e, ao fazê-lo, outras estratégias entram em jogo, ficando a manipulação num segundo plano.

Distinto é o caso de outras figuras mais freqüentemente evocadas quando se fala em manipulação, tais que: a tentação, a persuasão, a provocação, a sedução, que também levam a um fazer-fazer, porém, desta vez, de caráter implícito.

No primeiro caso (o da pergunta, a solicitação, o pedido) estaríamos diante de figuras explícitas do fazer-fazer que assumem os seguintes traços: o destinador atribui ao outro o estatuto de sujeito dotado de competência, e a relação intersubjetiva que se estabelece tende a conseguir uma mudança de estado no destinatário.

No segundo caso (o da tentação, a persuasão), estaríamos diante de figuras implícitas do fazer-fazer que exemplificam, digamos assim, por antonomásia, a manipulação, pois o destinador atribui ao destinatário o estatuto de oponente em algum grau, e a relação que os vincula é de confrontação.

Em segundo lugar, cabe considerar também, neste nível de superfície do discurso, a possibilidade de outros “regimes de interação”, como os chama

Landowski, que escapam à órbita da manipulação, seja por se tratar de um regime fundado na *programação* (caso em que o outro atua de acordo com um programa fixado de antemão, perfeitamente calculável, por exemplo, porque respeita fielmente certas regras, ou porque se atém a hábitos, gostos, ritos, ou modos estereotipados de atuar etc.), seja por se tratar de um regime de *ajuste* (que define um tipo de interação em que o modo como um ator influencia o outro não é dirigir-se a seu raciocínio e motivações, ou a sua capacidade de juízo, de avaliação dos valores postos em jogo – como no regime de *manipulação* –, mas passa pela via do contato, isto é, do ajuste recíproco obtido pela sensibilidade mútua que permite que *se sintam* um ao outro e avancem numa direção não totalmente prevista) (Landowski, 2005).

Ficam assim esboçados o alcance e os limites do conceito de manipulação que resumimos pelos seguintes pontos:

- a) no nível abstrato das estruturas semionarrativas, a manipulação designa uma das fases do percurso narrativo: o momento do fazer-fazer, que é a aquisição da competência modal;
- b) porém nem todo fazer-fazer é uma manipulação: fica excluído todo fazer-fazer de caráter pragmático (Greimas, 1989), circunscrevendo-se a manipulação à dimensão cognitiva;
- c) incorporada à teoria a dimensão passional como outra esfera da vida do sujeito (além da pragmática e da cognitiva), é necessário considerar que a manipulação pode também se exercer nesta outra dimensão da atuação do sujeito, afetando não só sua competência modal (terreno das modalidades), como também o que se poderia chamar (segundo uma proposta de Landowski num trabalho recente) sua “competência estética” (Landowski, 2005) (em outras palavras, o âmbito das modulações)¹;
- d) no nível da superfície do discurso, a manipulação se manifesta diferentemente nas diversas configurações discursivas: em algumas delas, como na pergunta, a solicitação, o pedido, o conselho etc., o fazer-fazer aparece de maneira explícita, o que faz com que outras estratégias entrem em jogo e que a manipulação passe a um segundo plano; em outros

¹ É preciso esclarecer que, na perspectiva de Landowski, este outro modo de incidência de um sujeito sobre outro ficaria fora do regime de manipulação e obrigaria a instaurar na teoria outro tipo de “regime” de interação: o do “ajuste”. Em nosso caso, consideramos que a manipulação se exerce *também* sobre a dimensão sensível do sujeito, e tentamos incorporar esta possibilidade à análise da manipulação. Queremos sustentar, assim, que a afetação da dimensão sensível não só dá lugar a “regimes de ajuste”, mas também à encenação de certas figuras da manipulação (veja-se, mais adiante, a análise da sedução).

casos, como na tentação, a persuasão, a provocação, o fazer-fazer permanece inconfessado, portanto, estas outras constituem as figuras “típicas” da manipulação;

- e) neste mesmo nível da superfície do discurso, haveria que se considerar também que nem toda relação intersubjetiva se rege por estratégias de manipulação: há outros regimes possíveis de interação, como os que reconhece Landowski sob a denominação de *programação* ou *ajuste* (2005), que põem em cena outras estratégias de interação.

Algumas figuras da manipulação

Levando em consideração estas observações, tentaremos esboçar o campo das diversas figuras pelas quais a manipulação pode se manifestar, sem nenhuma pretensão, claro, de esgotar todas as variantes que o discurso torna possível.

Certos critérios fundamentais nos servirão de apoio para distinguir, no nível discursivo, as figuras mais típicas da manipulação enunciativa:

1. em primeiro lugar, trataremos de compreender a manipulação no sentido de fazer-fazer *cognoscitivo* ou *passional*, que designa aquela ação bilateral, exercida entre sujeitos, implicada em todo ato de enunciação que atribui ao destinatário um estatuto, em algum raro grau, de oponente;
2. em segundo lugar, as diferenças entre as figuras da manipulação se sustentarão nos seguintes traços: a *dimensão* da atuação futura do destinatário que se envolva de maneira predominante (pragmática, cognitiva, patêmica), a *modalidade* preponderante em jogo (o dever, o querer etc.), e aquilo que constituirá o *pivô da ação* (o intelecto, as paixões etc.);
3. em terceiro lugar, consideraremos o fato de que o discurso sempre combina graus diversos de presença de uma e outra figura da manipulação e que dificilmente se poderia encontrar um texto que só assentasse numa figura particular.

O esquema abaixo reúne algumas figuras da manipulação numa gradação que vai da menos velada forma de fazer-fazer de um sujeito sobre outro à mais implícita:

FIGURAS	DIMENSÕES	MODALIDADES	PIVÔ DA AÇÃO
Combinação ou ameaça	Pragmática	Fazer dever (dívida)	Objeto a perder
dom ou tentação	pragmática	fazer dever (dívida)	objeto a obter
persuasão	cognitiva (conceitual)	fazer saber fazer crer	intelecto
provocação ou desafio	cognitiva (ética)	fazer poder, fazer dever (honra)	<i>ethos</i>
sedução	patêmica	fazer querer fazer desejar	<i>pathos</i>

Como se pode observar, o quadro dá conta de cinco figuras possíveis da manipulação diferenciadas segundo os critérios antes mencionados, a saber, as *dimensões* implicadas, as *modalidades* afetadas, e aquilo que constituirá o eixo ou o *pivô* em torno do qual gira a ação a realizar.

O fazer-fazer fica aqui concebido também como uma gradação que vai do tipo mais próximo da imposição (a combinação ou ameaça) ao mais próximo da “livre” eleição (a sedução). Consideramos que a manipulação tem lugar quando para ambos os participantes da cena enunciativa fica prevista uma esfera de ação, deixando-se de fora aquelas que poderiam ser consideradas ações unilaterais em que o fazer de um sujeito se impõe sem deixar lugar à atuação do outro, como seria, numa extremidade, o caso da *lei*, regida pela obrigação, e numa outra, o caso do *livre arbítrio*, marcado pela ausência de limites e caracterizado pelo *deixar-fazer*².

Com respeito à *combinação* ou *ameaça*, dizemos que envolve, de maneira predominante, a dimensão pragmática da atuação do sujeito porque, na situação de ameaça, aquilo que mobiliza o sujeito é o objeto mais valioso a perder, objeto sobre o qual recai a possibilidade da perda. Na frase estereotipada: “A bolsa ou a vida”, a ação de entregar “a bolsa”, objeto valioso, só se explica como estratégia empregada pelo sujeito para conservar o outro objeto previamente ameaçado ainda mais valioso. A modalidade afetada é o dever entendido no sentido forte de *dívida*: o sujeito que ameaça se instala no lugar do credor e instala, por sua vez, o outro no lugar do devedor.

Esse tipo de manipulação apresenta algumas características comuns em relação ao *dom*. Aqui também está envolvida a dimensão pragmática e se afeta a modalidade do dever, com a diferença de que o objeto está agora na iminência de ser obtido (suponha-se um prêmio, por exemplo) e não de ser perdido. Tanto a ameaça como o dom criam a situação de *dívida* e instalam os papéis do devedor e do credor.

No tocante à *persuasão*, se nos fixarmos no uso do termo e na definição que lhe atribui o Dicionário, perceberemos que houve uma restrição do alcance conceitual ao discurso retórico. Com efeito, sendo a finalidade última da retórica, a persuasão do destinatário compreendia o conjunto dos meios empregados na composição do discurso para conquistar tal propósito. Assim, seguindo principalmente Quintiliano, Lausberg assinala três graus de persuasão: *docere*, *delectare* e *movere*. *Docere* dirige-se ao intelecto, é o caminho intelectual da persuasão e aplica-se a *narratio* e a *argumentatio* do discurso; *delectare* tem a

² Aqui, os termos “lei” e “livre arbítrio” são tomados como designações metafóricas dos dois extremos – nunca realizados – das possibilidades de ação ideal de um ator social que encarnaria a soberania absoluta ou a anarquia total.

finalidade de combater o tédio em que um discurso unicamente dirigido ao intelecto pode incorrer, daí buscar algo recorrente da simpatia tanto do objeto do discurso quanto do próprio orador, através dos “afetos suaves”, que envolvem o *ethos* ou os atributos do orador; e finalmente, *movere*, designado para aquela propriedade que tem o discurso de tocar o coração do público, gerando uma comoção psíquica que o leva a tomar partido em favor da causa defendida pelo orador; neste sentido, aponta-se para o *pathos* do público, que tem um caráter momentâneo (ainda que de efeitos duradouros), por oposição ao *ethos*, de caráter permanente (Lausberg 1975:228 e ss.).

Como se pôde observar, a persuasão, no discurso da Retórica, era um conceito global que encerrava uma ampla gama de meios (intelectuais, éticos e passionais) para convencer e comover o ouvinte. Não obstante, o uso contemporâneo do termo, como dizíamos, produziu uma restrição de seu alcance significativo. Se nos ativermos à definição que María Moliner assenta no Dicionário, perceberemos que por *persuadir* se entende: “Convencer. Fazer com razões com que alguém acabe por acreditar em certa coisa. [...] Conseguir com razões que alguém consinta em fazer certa coisa.” Poder-se-ia dizer que hoje a ênfase está posta no “caminho intelectual” da persuasão, daí nosso esquema colocar a persuasão na dimensão cognitiva da esfera de atuação do sujeito. Convencer com razões, persuadir, implica, então, transformar em alguma medida o saber (e, portanto, o crer) do destinatário, afetando fundamentalmente seu intelecto. Na persuasão, o destinador realiza um movimento intelectual pelo qual se instala no terreno do destinatário, só assim “as razões” poderão ser assumidas como próprias pelo destinatário.

Diversa é a manipulação que encontramos no *desafio* ou na *provocação*. Num estudo dedicado ao tema do desafio, Greimas cita a significação que o Petit Robert dá ao termo: “Declaração provocadora mediante a qual se manifesta a uma pessoa que ela é considerada incapaz de fazer algo” (Greimas, 1989:243). Nesta definição, observa, é apreciável o fato de que sujeito manipulador realiza duas ações simultâneas: convida o outro a fazer algo e ao mesmo tempo o informa sobre sua falta de competência (não poder fazer), sua incapacidade modal de realizar o que lhe é proposto.

A frase típica do desafio seria: “Não acredito que você possa fazer tal coisa”, frase que contém um julgamento negativo em relação à competência do outro e, ao mesmo tempo, um convite a que atue. Enunciados desse tipo, sustenta Greimas, objetivam “defender o falso para obter o verdadeiro”: a negação da competência do sujeito produz um “sobressalto saudável” (Greimas 1989: 245) do sujeito. No desafio, o sujeito manipulador produz por antecipação um

juízo, não da atuação, mas da competência do sujeito, e tal juízo é negativo. Por seu lado, o destinatário do desafio encontra-se diante de uma imagem negativa de si, pois aparece representado no enunciado associado ao “não poder fazer”: em tal situação, ao desafiado só resta atuar pois só com sua atuação poderá trocar a imagem negativa de sua competência por uma imagem positiva. Mas o que é que move tal sujeito a forjar uma imagem positiva de si mesmo? De um lado, o desejo de reconhecer-se nela, de outro, a valoração do olhar do outro, que é conforme a projeção de valores do manipulador que o manipulado partilha, uma espécie de código de honra, de quadro axiológico comum a ambos que sustenta o desafio. O sujeito não é, então, movido por algum afã de se sentir poderoso, mas por reconhecer-se e ser reconhecido como tal.

Vemos assim, nesta rápida síntese da minuciosa análise realizada por Greimas, que na manipulação por provocação ou desafio compromete-se à competência ética do sujeito, pois aquilo que está em questão é a imagem de si, o *ethos* do sujeito, que deve ser reconstruído (através da ação) para continuar sendo incluído no grupo daqueles que compartilham os valores em jogo. Mediante o juízo negativo emitido, o destinador finalmente faz com que o outro *possa-fazer*, colocando-o no terreno do *dever-fazer* para salvar a honra.

A manipulação por *sedução* se instala em outra dimensão. Trata-se aqui de mobilizar o outro em sua dimensão passional ou patêmica, isto é, de produzir um efeito sobre seus sentimentos, emoções, paixões. No Dicionário de uso do espanhol, seduzir define-se como: “Atrair. Persuadir alguém com promessas ou enganos para que faça certa coisa. [...] Fazer-se admirar, querer e principalmente amar por outra pessoa.” A primeira acepção registrada, “atrair”, deriva de seu significado etimológico. Com efeito, segundo o Dicionário, *Spes, seduco, -dusi, -ductum* significa “afastar, apartar [...] arrastar, atrair, levar consigo [...]; separar”. O sedutor tira o outro de seu lugar para atraí-lo para si, para seu próprio terreno, num movimento contrário ao da persuasão que, dizíamos, instala o destinador no terreno do destinatário. O seduzido é, nesse sentido, “arrastado” até a esfera de ação do sedutor. Os meios para separar, tirar o outro de seu lugar, são, segundo María Moliner, promessas ou enganos, a que poderíamos acrescentar ainda o agrado, a adulação, toda e qualquer forma de juízo positivo da imagem do outro, ao contrário do que se passa com o desafio, em que temos um juízo negativo do destinatário.

É essa imagem positiva da competência do destinatário que abre um espaço imaginário no interior do qual o desejo do destinador assemelha-se ao desejo do destinatário e, nesse sentido, afeta sua competência modal, agora no âmbito do *desejar*, do *querer*.

O caso da sedução

Quero me deter agora nesta última forma de manipulação caracterizada pelas ambigüidades que apresenta, a ponto de ter sido tirada do âmbito da manipulação³.

Como dissemos, o ato de seduzir surge de saída relacionado ao de *afastar*, no sentido de subtrair, isto é, tirar alguém de um lugar visível e, em conseqüência, criar o espaço propício para, supostamente, falar em segredo. Esse movimento de levar a um lugar apartado, separado, implica uma subtração do conhecimento ou da visão de um terceiro, subtração parcial porque o ato de *apartar* convoca a necessária presença de um espaço público cuja visibilidade se tenta evitar e que, ao mesmo tempo, permanece como o fundo ou o cenário imprescindível que motiva o gesto de apartar. Retenhamos a presença deste terceiro, seja no sentido lato de espaço público ou simplesmente no de visão de um observador externo.

Esse traço, por assim dizer, de *obscuridade da sedução*, por se tratar de um ato subtraído à visibilidade pública e realizado num espaço apartado, conduziu Baudrillard a opor, baseado na etimologia, dois termos (que em seu uso dificilmente poderiam entrar em relação de oposição): *pro-ducere* e *se-ducere*. A oposição residiria em que o primeiro designa, originalmente, não o ato de fabricação, mas de fazer avançar, aparecer e comparecer, fazer vir a campo e, nesse sentido, tornar visível; ao passo que *se-ducere* designa a ação de separar, apartar e, neste sentido, retirar do visível (Baudrillard, 2000:38). Entretanto, conviria admitir, como sugere Parret, que esta oposição tem que ser moderada e que na sedução é preciso reconhecer

a profunda ambigüidade do movimento de retirar-se (em segredo) e de produzir-se (no visível). [...] É claro que, se o ato de sedução evoca, de um lado, o segredo, também estimula mirar uma visibilidade produzida. [...] O âmbito da sedução é precisamente o lugar dialético desse segredo e dessa visibilidade (Parret, 1995a:107-8).

É nesse sentido que gostaríamos de ancorar a tensão que se instaura entre o visível e o oculto no jogo da sedução.

Eis aqui, então, um dos traços centrais da trama que a sedução constrói: diríamos que seu começo (e também a continuação) está marcado por essa *tensão* entre o visível e o oculto, que traduziríamos por uma força de atração exercida por um e outro pólos e que constitui o espaço necessário para que a cena da sedução se desenvolva.

³ Ver o estudo que H. Parret dedica ao tema, no capítulo Seduzir de seu livro *De la semiótica a la estética*. *Enunciación, sensación, pasiones* (1995a), que comentaremos mais adiante.

Mas o que é que se subtrai da visão do outro? O que é que se oculta? Baudrillard dirá que se trata de um segredo, além do mais, vazio de conteúdo, que só importa enquanto se mostra e circula como segredo. O que poderia ser assim formulado, nas palavras do próprio Baudrillard: “Sei o segredo do outro, porém não o digo e ele sabe que eu sei: a intensidade entre ambos não é outra coisa senão esse segredo do segredo” (Baudrillard, 2000:77). Estamos longe então da comunicação de alguma informação, mas uma intensidade se produz e se compartilha, um mesmo jogo de regras secretas assinala e designa seus jogadores, que se arriscam a participar da trama que se inicia.

Esse começo que tem no centro uma *intensidade* sentida, que o sujeito só poderá atribuir a um objeto porque se combina a certa *extensão* que lhe serve de suporte, instala num primeiro plano a dimensão passional do discurso. Dir-se-ia que a sedução, para poder ser explicada, precisa ser distanciada das formas de manipulação sustentadas na modalidade do /fazer saber/ para vincular-se a uma dimensão que escapa à experiência inteligível de um sujeito movido pela razão e pela capacidade de julgamento.

Esse traço da sedução que faz emergir a disposição sensível do sujeito conduziu Parret, como já mencionamos, a dissociar sedução e manipulação:

Se eu não entrevejo nada de parecido entre a manipulação e a sedução, é que o critério intencional, tanto para o sujeito como para o co-sujeito, não é pertinente a uma definição da sedução. A sedução não pertence à competência intencional da ação, ao querer manipulatório do destinatador, assim como não concerne à intencionalidade da ação no destinatário (Parret, 1995a:112).

Qual a razão que leva o autor a separar a sedução e a manipulação? Num estudo anterior (Parret, 1995b, publicado originalmente em 1986), o autor caracteriza a manipulação como um ato intencional (haveria sempre um *querer* manipulatório da parte do destinatador) e unilateral (a transformação ocorreria num único sentido, do manipulador ao manipulá-lo, não havendo *interação*). Evidentemente, destacar tais traços na definição da manipulação e ato contínuo fazê-los funcionar como restrições impostas à noção de manipulação limita bastante seu alcance. Quanto a nós, preferimos um caminho diverso: manter uma noção ampla de manipulação (enquanto ação bilateral que constrói a imagem do oponente e lhe atribui alguma competência) e observar os muitos caminhos desse processo. Assim, pudemos estabelecer que a manipulação pode ser exercida não só na dimensão cognitiva como na dimensão passional. Caso exemplar desta última forma de manipulação seria a sedução.

A sedução, com efeito, opera na dimensão passional, põe em jogo a experiência sensível, os afetos e os movimentos inconscientes do ânimo. O sedutor e o seduzido produzem efeitos que vão além de seus próprios cálculos, há um

excedente, um transbordamento que não encontra explicação em termos de uma lógica racional.

O próprio da sedução, para nós, é essa tensão entre o visível e o invisível, tensão que cria o cenário de risco propício para que se desenvolva a trama da sedução. Baudrillard acrescentaria que o que se esconde, o que se mantém em segredo é um vazio que só conta por ter a forma do segredo. Nesse caso, os significantes, como requer a poesia (e em síntese qualquer discurso), já não são formas superficiais, cujo véu tem que ser removido para que se possa chegar a algum significado oculto, mas tiram sua força, seu poder de sedução de si mesmos. Assim, assemelham-se ao canto das sereias, à sua voz fascinante, àquilo a que Ulisses não deve sucumbir: antes de falar, de fazê-las saber “tudo o que ocorre na terra fértil”, o que leva Ulisses a se soltar do mastro é o feitiço das vozes cujos suaves sons comovem seu coração. Entretanto, não podemos deixar de apreciar na passagem homérica que a suavidade da voz está acompanhada de uma *promessa*: “Ninguém passou em seu navio negro – dizem as sereias – sem ouvir a suave voz que flui de nossa boca; mas todos se vão depois de se deliciarem com ela, sabendo mais do que antes” (Rapsódia XII, § 184). O segredo não está, portanto, tão vazio: embora seja um ardil, traz ao destinatário, no momento em que aparece, uma promessa que dá asas a seu imaginário e é então, e só então, que ele pode sucumbir.

Se o jogo da sedução se dá na superfície do discurso como sugere Baudrillard, não é porque não haja nada por trás dos significantes, nem porque o segredo nada contém, mas porque o mais superficial pode evocar o mais profundo. Mais que ao segredo, embora sempre através de sua forma, a sedução está associada a uma *promessa* que descortina um espaço em que a imaginação pode se projetar e se expandir.

Dir-se-ia então que a sedução é, acima de tudo, a colocação em cena de uma trama que subsume seus próprios atores, trama que se inicia com uma *tensão*, gerada pela cumplicidade entre o visível e o oculto, e que continua em uma *promessa* que desdobra a dimensão imaginária. Esse predomínio das regras do jogo sobre a identidade dos próprios atores é também sublinhado por Parret ao falar de uma lógica da sedução “que suprime a identidade do sedutor, já que este é sempre diferente e ocupa vários lugares. O sedutor não está marcado por nenhuma subjetividade nem localização espaço-temporal identificável” (Parret, 1995a:116).

Num artigo que intitula precisamente “Logique de la séduction”, M. Perniola defende essa idéia e a contrapõe a dois modos clássicos de abordar o tema da sedução. Essas duas perspectivas tradicionais são caracterizadas pelo autor, uma,

como a visão teológica, que vê na sedução um mal, no sedutor um corruptor e no seduzido, um corrompido; a outra, como a visão libertina, que considera a sedução uma arte pela qual alguém se apodera da vontade do outro. Uma e outra perspectiva, finalmente, se assemelham: seja pela condenação ou pela exaltação, ambas consideram que na sedução o desejo subjetivo de um se impõe e consegue a adesão do outro por meio de manobras fraudulentas, de maneira tal que o sedutor é um sujeito ativo e o seduzido é sua vítima, metade enganada, metade culpada. A esta concepção, Perniola – apoiado na sofística e, em particular, em Górgias, para quem se deixar seduzir pela palavra é signo de uma sensibilidade e de uma sabedoria especiais – contrapõe a sua, segundo a qual “existe uma lógica da sedução que se impõe tanto ao seduzido como ao sedutor, que tem uma dimensão totalmente independente e oposta à vontade subjetiva de ambos, que está em relação com o *kairos*, com a ocasião” (Perniola, 1980:2). A ocasião, a diferença da lei, condiciona o que é adequado e correto em cada momento particular: esta seria, em última instância, a lógica da sedução. Esse vínculo com a ocasião tem a ver também com a indeterminação das qualidades do sedutor: “todo seu encanto está nessa liberdade, nesse vazio, nessa abertura, nessa maneira de dar lugar às particularidades da ocasião, às determinações do seduzido” (Perniola, 1980:8).

Em sentido similar orienta-se a reflexão de Pierre Sansot (1980), para quem a sedução é sempre um assunto de dois – vez que a eficácia das estratégias do sedutor depende da disponibilidade do outro para colocar-se em estado de ser afetado – que assume traços teatrais, jogos próprios de cena, operadores de uma fascinação que apaga a existência cotidiana em benefício do que acontece no plano do cenário.

Tanto a perspectiva de Perniola como a de Sansot deslocam a análise da sedução para o vínculo que se estabelece entre sedutor e seduzido, para o caráter de “papéis representados” que ambos têm e para a submissão de ambos a uma lógica jogo de relações que está acima dos atores individuais.

Nessa cena, assim constituída, aquilo que se converte em objeto da sedução também tem seu papel. Nas palavras de Baudrillard: “O sujeito só pode desejar; o objeto é o único que pode seduzir”, “o objeto é o que desapareceu do sujeito e desde o fundo dessa desapareição envolve o sujeito em sua estratégia fatal” (Baudrillard, 2000).

Esse lugar central do objeto sedutor, marcado por sua ausência, aparece representado na letra de muitos tangos:

Do fundo do meu copo sua imagem me obseda,
é como uma condenação esse seu riso sempre igual...

vaidosa, despidorada sua boca me aprisiona
se esconde até a morte a ingrata no cristal!

“Amargura” – C. Gardel e A. Le Pera.

Essa captação do sujeito pelo objeto, essa forma de submissão “desubjetiviza” (para evocar uma noção de Parret) tanto o sedutor como o seduzido: aqui, a imagem da “vaidosa” cristalizada em seu riso segue exercendo seu feitiço através da memória que fixou esse signo desavergonhado e ao mesmo tempo encantador de que o seduzido não pode se livrar. Na estrofe multiplicam-se os sinais de submissão: o léxico da condenação, a obsessão, o acorrentamento remetem também a um centro desubjetivizado, que sucumbiu diante desse objeto ausente que o priva, o separa de si mesmo e o reclama com a força de sua própria ausência. Esse riso “sempre igual” que soa na memória e ressoa no cristal do copo volta a pôr em cena a trama da sedução: *intensidade da atração*, *promessa* e ato contínuo de *abandono*. Abandono que opera como o motor que volta a engatar o processo: de seu fundo de ausência, o objeto atrai e submete o outro a seu encanto, mas também a sua impiedade.

Na letra desse gênero de música, o homem seduzido realiza um tipo de exibição da perda: o tema recorrente é um lamento por aquilo que já se possuiu e não se tem mais. Diante da perda por abandono, o seduzido mostra sua dor, seja de forma direta, de sua frágil posição de carência, seja indireta, quando faz a dor passar pelo humor, pela ironia ou pela farsa. Desde a trama da sedução, a letra de tango parece focalizar o seu fim, o seu abandono, e fazer dele um estado de alma mais do que o término de um percurso. Daí se poder passar facilmente do lamento de ser abandonado à nostalgia de um passado irrecuperável.

A *entrega* do sujeito na sedução, seu abandono em favor da trama, talvez esteja presente de maneira mais nítida nas figuras da dança que o tango faz suas: o avanço e o recuo, a espera, a marca, o fingimento, a pausa vão exibindo os momentos próprios da cena da sedução. Aqui, o simulacro recupera todo o seu valor: há uma entrega do casal que baila a uma atuação em que, por outro lado, nem tudo está pautado, como na execução de uma partitura, tanto conta o esquema previsto como o modo de realizá-lo. Quanto maior a disponibilidade entre os atores para *se entregarem à trama* proposta e assumi-la, encarná-la, maior a eficácia de sua atuação.

Mas no que se baseia esta força que atrai, separa e arrasta, promete e faz decolar o imaginário do outro? Já nos antecipávamos dizendo que o laço de sedução parece criar-se e sustentar-se numa dimensão de superfície do discurso, em sua dimensão sensível. A esfera do sensível, como sabemos, atende a dois pólos da experiência: a percepção do mundo exterior, através da atividade

dos sentidos, e a sensação de vida interior, dos afetos, emoções, paixões. O lugar de confluência, de passagem e inscrição de ambos os registros é o próprio corpo. Tudo aquilo que ponha em jogo a percepção sensorial, que afete os sentidos e a sensibilidade inteira do corpo, convoca, sob a forma primária da atração ou da repulsão, a resposta afetiva.

No entanto, essa ativação sensível do corpo e dos afetos, a chamada “experiência estética”, tem uma forma particular de acontecer. Uma aproximação possível ao conhecimento de tal experiência é a de Landowski, através de sua concepção de relação por *contágio*. Para resumir a argumentação do autor, o que essa noção de contágio quer evocar são os procedimentos de uma prática terapêutica particular, a do placebo, que, como sabemos, alude ao processo de cura que sobrevém sem que nenhuma causa possa ser atribuída ao medicamento: placebo e enfermo entram em contato numa relação que não é a de causa-efeito. Assim como há efeitos de cura que prescindem de causa, haveria efeitos de sentido que não têm sua causa eficiente num texto previamente constituído:

efeito sem causa [...] ou, pelo menos, efeito que não encontra sua razão de ser nem do lado do sujeito nem do lado do objeto, mas que depende por completo do que coloca ambos em presença. Porque, de fato, nenhum dos termos da relação, nem o objeto da apreensão nem o sujeito que a efetua, existe independentemente do modo em que o outro o faz ser, de maneira tal que a única coisa que conta é a própria modalidade de seu encontro (Landowski, 1999:273).

Tal encontro, essa confrontação graças à qual advém o sentido, radica no contato sensível entre um corpo e outro. Ora, teríamos que nos perguntar como o autor o realiza, de fato, o que é que torna possível um encontro dessa índole, seja ele uma experiência estética, amorosa, ou, de modo geral, estética. Fazendo uma analogia com a rima, em que a reaparição de um elemento faz aparecer e cobrar assim sentido do elemento precedente, do mesmo modo, uma atração dessa natureza se articula com algo ausente, rima com uma ausência cuja convocação permite realizar finalmente o sentido, e fazer com que o sujeito se descubra como profundamente *outro*.

Voltemos agora ao papel dos sujeitos implicados na trama da sedução. Tendo por frente uma concepção que vê a entrega de que falávamos como forma de “desobjetivização”, seria possível pensar que o laço de sedução faz surgir um sujeito *outro* e um objeto igualmente transfigurado pelo encontro. Quem seduz não é reconhecível por conter certas qualidades, mas por possuir uma configuração tal que se presta a ser percebido como causa do efeito passional gerado no sujeito. Por outro lado, o sujeito é afetado e convocado pelo objeto, não por

suas particularidades, mas por estar numa disponibilidade tal que se torna capaz de ser alcançado pelo objeto e, além disso, entre este sujeito e objeto assim surgidos, pode-se instaurar um jogo de convocações secretas que conecta o que se faz presente com *outra* coisa que é convocada desde seu fundo de ausência. Assim, a trama que a sedução cria (tensão entre o visível e o oculto, promessa, entrega, abandono), assinala, designa seus atores, cujas figuras – se é que a têm – são as de serem, antes de tudo, seduzidas pela própria trama.

À guisa de encerramento

O itinerário realizado dá conta dos diversos modos de aproximação do tema da manipulação e da dificuldade, ainda hoje, de se construir um corpo coerente de hipóteses que articulem o campo do que se havia prefigurado como uma semiótica da manipulação. A projeção contemporânea da semiótica sobre a dimensão sensível da vida do sujeito no discurso redistribuiu as problemáticas ao enquadrá-las num domínio mais amplo de reflexões que revelam o fundamento perceptivo de todo processo de significação. Talvez aquilo que se anunciava como um âmbito já recortado esteja hoje se diversificando e seja apenas parte de uma totalidade a ser ainda constituída.

Referências

- BAKHTIN, M. (1982). *Estética de la creación verbal*. México, Siglo XXI.
- BALLY, CH. [1932] (1944). *Linguistique générale et linguistique française*. 2ª ed., Berna: A. Francke S.A.
- BAUDRILLARD, J. (2000). *De la seducción*. 8ª ed., Madri: Cátedra.
- BENVENISTE, É. (1978). "De la subjetividad en el lenguaje". In: *Problemas de lingüística general*, Vol I. 7ª ed., México: Siglo XXI.
- BÜHLER, K. [1934] (1950). *Teoría del lenguaje*. Madri: Revista de Occidente.
- COURTÉS, J. (1997). *Análisis semiótico del discurso*. Del enunciado a la enunciación. Madri: Gredos.
- Diccionario Spes Ilustrado latino-español, español-latino* (1964). 6ª ed., Barcelona: Bibliograf.
- DUCROT, O. [1980] (1994). *El decir y lo dicho*. Buenos Aires: Edicial.
- FILINICH, M. I. (2004). "Enunciación y alteridad". *Escritos*, Vol. 30.
- FONTANILLE, J. (1989). *Les espaces subjectifs*. Introduction à la sémiotique de l'observateur. Paris: Hachette.
- GREIMAS, A. J. (1989). *Del sentido II*. Ensayos semióticos. Madri: Gredos.
- _____ & COURTÉS, J. (1990). *Semiótica*. Diccionario razonado de la teoría del lenguaje. Tomo I. 1ª reimp. Madri: Gredos.

_____ (1991). *Semiótica*. Diccionario razonado de la teoría del lenguaje. Tomo II. Madri: Gredos.

LANDOWSKI, E. (1993). *La sociedad figurada*. México: Fondo de Cultura Económica.

_____ (1999). "Sobre el contagio". In: LANDOWSKI, E.; Dorra, R.; Oliveira, A. C. (eds.). *Semiótica, estesis, estética*. São Paulo / Puebla: Educ / Universidad Autónoma de Puebla.

_____ (2005). "Tres regímenes de sentido y de interacción". *Tópicos del Seminario, Seducción, persuasión, manipulación*, Vol. 14.

LAUSBERG, H. (1975). *Manual de retórica literaria*. Madri: Gredos, Tomo I.

MOLINER, M. (1966). *Diccionario de uso del español*. Madri: Gredos.

PARRET, H. (1995a). *De la semiótica a la estética*. Enunciación, sensación, pasiones. Buenos Aires: Edicial.

_____ (1995b). *Las pasiones*. Ensayo sobre la puesta en discurso de la subjetividad. Buenos Aires, Edicial.

PERNIOLA, M. (1980). "Logique de la séduction". *Traverses*, 18.

RICOEUR, P. (1996). *Sí mismo como otro*. México: Siglo XXI.

SANSOT, P. (1980). "Une question ontologique: la séduction. Séducteurs, séduisants et amants". *Traverses*, 18.

MARIA ISABEL FILINICH é mestre em Semiótica e Teoria Literária, pela universidade de Bucareste, e doutora em Letras, pela Universidade Nacional Autónoma do México. Autora de diversos artigos de especialização e livros, entre eles: *La voz e la mirada* (1997); *Enunciación* (1998); *Descripción* (2003). Atualmente trabalha como professora titular e pesquisadora na universidade Autónoma de Puebla (México) e é Diretora da Revista *Tópicos do Seminario*, desta mesma universidade. filinich@puebla.megared.net.mx

*Artigo recebido em 6 de junho de 2005
e aprovado em 12 de março de 2006*