

INTERDISCIPLINAR

DISEÑO DE ELECCIONES COLECTIVAS Y AGREGACIÓN DE PREFERENCIAS: DEL MIEDO Y LA RETÓRICA A LA TEORÍA DE JUEGOS Y EL NEUROMARKETING

Design of collective choices and aggregation of preferences: from the fear and the rhetoric to the game theory and neuromarketing

Marco Fidel Zambrano Murillo¹
Universidad Santo Tomás-Bogotá

Fecha de entrega: 01.11.2013
Fecha de evaluación: 27.03.2014
Fecha de aprobación: 20.04.2014

RESUMEN

El presente trabajo busca describir el desarrollo histórico del conjunto de tecnologías y dispositivos discursivos, racionales, cognitivos y de ingeniería política encaminados a modelar e influir en los procesos mediante los cuales las comunidades y sociedades realizan sus elecciones colectivas, legitimando en este proceso sus niveles de cohesión social y paradójicamente los mecanismos con los cuales se reafirma la dominación política. Se resalta básicamente dos alternativas en las elecciones colectivas frente a la cual se encuentran las sociedades contemporáneas: Una alternativa basada en la información plena (verdad) y la construcción moral de consensos. Otra alternativa basada en el miedo, la distorsión de información (falsedad), el engaño y la manipulación de las estructuras de decisión.

PALABRAS CLAVE

Contrato social, fuerza, dominación, retórica, agregación de preferencias, elecciones colectivas, teoría de juegos, neuromarketing, estructuras profundas de decisión, modelamiento de decisiones colectivas, construcción moral de consensos.

¹ Magíster en Sociología, Docente titular de la Facultad de Gobierno y Relaciones internacionales, de la Universidad Santo Tomás-Bogotá.

ABSTRACT

This work paper article aims to describe the historical development of the set of technologies and devices discursive, rational, cognitive and political engineering aimed at shaping and influencing the processes through which communities and societies make their collective choices, legitimizing through this process their levels of social cohesion and paradoxically, the mechanisms which reaffirm the political domination. It basically highlights two alternatives in the collective election front to which contemporary societies are: an alternative based on the full information (truth) and the moral construction of consensus. Another alternative based on fear, distortion of information (falsehood), deception and manipulation of decision-making structures.

KEY WORDS

social contract, strength, domination, rhetoric, aggregation of preferences, collective choices, game theory, neuromarketing, deep structures of decision-making, modeling of collective decisions, moral consensus building.

Introducción

La primera posibilidad de construir decisiones colectivas en las sociedades humanas, se realizó mediante la fuerza y la violencia, contundente y directa, de unos hombres en contra de otros. La historia del contrato social evidencia que las sociedades humanas no han logrado la cohesión social como resultado de la voluntad de los asociados, o de una claridad moral compartida que les permita valorar las ventajas de la asociación política. Para lograr la cohesión, los ordenamientos políticos han utilizado instrumentos externos, diseñados para coaccionar a los humanos a asociarse. Estos instrumentos externos de cohesión han devenido en instrumentos de dominación, generando un *nodus* en donde no es posible enfrentarse a la dominación sin erosionar la cohesión social.

El objetivo de esta modelación en la adopción de decisiones colectivas generalmente se encuentra encaminado a garantizar la aceptación, por parte del conjunto de la sociedad, de políticas y medidas que no siempre se encuentran a favor de sus

aspiraciones morales de libertad, bienestar y justicia. Las tecnologías contemporáneas mediante las cuales se influye en la dirección, calidad y naturaleza de la agregación de preferencias se alejan cada vez más de los ideales republicanos que centraban durante el siglo XIX y parte del siglo XX sus esperanzas en la deliberación racional, informada y democrática como mecanismo para realizar la agregación de preferencias. El fortalecimiento de un nuevo tipo de ingeniería política, crecientemente refinada, inaugura nuevas formas de autoritarismo y dominación que no centran exclusivamente su operación en la violencia, el miedo² y las estrategias discursivas, sino en diseños complejos de plataformas de decisión colectiva, que generalmente cooptan las posibilidades sociales de apertura democrática y desarrollo social.

Desde los tiempos de la *Polis* griega hasta el siglo XXI de la era cristiana podemos distinguir cinco grandes etapas de las tecnologías de modelamiento de las decisiones colectivas. Un primer periodo de miedo, un segundo de retórica, un tercero de teorías de decisión racional, un cuarto de teoría de juegos y acción colectiva y un quinto periodo, marcado por las teorías cognitivas del neuromarketing y la economía emocional. El cambio en las tecnologías de modelamiento ha dependido del conocimiento acerca de cómo funcionan los mecanismos de decisión en los seres humanos y de los instrumentos efectivos con los cuales han contado los dispositivos de poder en cada sociedad para influir en componentes diferenciados que hacen parte de la función de decisión de los agentes. Cada tecnología de modelamiento responde entonces a las configuraciones particulares mediante las cuales se ejerce el poder en cada sociedad. Una visión panorámica muestra que estas tecnologías tienden a confluir sin excluirse entre sí. De esta manera siempre es posible que, dependiendo de las

² Si bien estos elementos no son eliminados en la función de dominación de los modelos políticos autoritarios. Se origina una combinación que varía de acuerdo a las circunstancias, en donde la violencia y el miedo se utiliza de manera dosificada, en tanto las elecciones colectivas son afectadas mediante diseños de ingeniería política.

circunstancias, regresemos a las etapas más primigenias y aterradoras en tanto se experimentan al mismo tiempo, sofisticadas tecnologías de modelamiento.

I. La etapa del miedo

La violencia es la negación de toda palabra (Zapata, 2001, 65). En los albores del tiempo solo estaban el hombre y la naturaleza, se plantea en la pieza cinematográfica *Valhalla Rising* (2009)³. Poco se necesitaban las palabras ya que, ante la ausencia de una segunda naturaleza (social), era la fuerza física, ejercida sin piedad, la que definía los puntos de vista que predominaban sobre los hombres. Durante un largo lapso de la existencia humana, la violencia fue el instrumento que definió el destino de los humanos. Los tiempos en donde se ha intentado controlar socialmente la violencia son en verdad pequeños comparados con el mar de violencia que los antecedió. El efecto central de la violencia es el miedo. Desde un punto de vista psicoanalítico el miedo es una emoción de defensa ante una amenaza externa, la cual busca evitarse para protegerse.

Todo miedo se encuentra relacionado de diferentes maneras con el temor a la muerte. Si bien el miedo es consustancial a la existencia humana, podemos ubicar un periodo, desde el siglo XVI al XVIII⁴, donde se muestra de manera racional e intencional como factor estructurante de las decisiones colectivas. El giro que en este sentido inaugura Tomas Hobbes (1588-1679) es en verdad importante. Ya no se trata de usar la violencia para destruir y someter al otro sino de amenazar con la violencia para producir miedo a fin de desactivar la violencia misma; es un tipo de auto inmunización lógica en donde se invoca un factor (V1) para producir otro factor (M1) que desactiva

³ Obra cinematográfica del Director danés Nicolas Winding Refn

⁴ Cada sociedad vivirá este periodo de miedo en diferentes épocas. Existen sociedades que hoy, en pleno siglo XXI, viven en la época del miedo. Colombia ha sido una sociedad que históricamente se ha centrado en el miedo como mecanismo para modelar el comportamiento colectivo. Sin embargo, de manera esporádica se vienen evidenciando intentos para modelar las elecciones colectivas mediante estrategias racionales no-violentas. Esto no excluye al miedo como estrategia central.

finalmente el primer factor, el cual en virtud de este proceso queda parcialmente desactivado y transformado (V2). La violencia (V) no desaparece pero se dosifica desde la estructura estatal a fin de producir una emoción (Mv) que permite para reducir la violencia misma (Vr). No es que el miedo no se haya utilizado antes, lo nuevo es que en esta ocasión se teoriza y se estructura en una función de modelamiento del comportamiento colectivo:

“... el miedo, esa pasión racionalizante e imaginativa, secular y moderna no desaparece con la creación del estado soberano; lo que se conquista con el Leviatán es la seguridad pues está muy claro que para Hobbes la paz, es seguridad y nada mas pero el miedo sigue allí, latente, serpenteante, omnipresente y justificando una estructura de mando y obediencia que de otra manera seria imposible mantener... el devenir del estado y la pervivencia de la soberanía , se siguen fundamentando en el temor, el temor a lo que el mismo creó, al castigo que puede derivarse de las acciones u omisiones si es que se viola las leyes, rompe los órdenes constituidos o intenta desobedecer , disentir o revelarse; si incurre en alguna forma de desobediencia, esta actitud lo situaría por fuera del orden, en los márgenes de la sociedad, en el limbo de la indeterminación y con todo el peso del estado soberano sobre su propia humanidad. Por eso es el miedo el que mantiene al individuo su-jeto al orden establecido y en una estructura determinada de mando y obediencia...

(Uribe, 2002,39-40)

La primera elección que realizan los agentes en el contrato social es limitar su capacidad de ejercer violencia persuadidos por una capacidad de violencia mayor. La

primera agregación de preferencias del hombre en la estructura social no es libre, es fruto de la coacción. Este hecho es por decirlo de alguna manera, el pecado original de la agregación de preferencias. El problema surge cuando esta coacción se extiende más allá del ámbito de la autolimitación de la violencia, transformando el mecanismo del contrato social en un pacto de dominación. De esta manera la primera agregación de preferencias se realiza para neutralizar las agregaciones de preferencias mismas, las cuales quedan desnaturalizadas en virtud del temor. En otras palabras, la primera decisión colectiva deviene en la clausura de las decisiones colectivas mismas. Si no se restringe la limitación originaria de la libertad de los agentes a la primera capa del contrato social, se termina por negar el contrato mismo. Si la coacción originaria no es usada para que los agentes puedan vivir en libertad no tiene sentido hablar de agregación de preferencias o decisiones colectivas. Esta es la sombra totalitaria que se erige en la relación entre el miedo, el contrato social y los sistemas de decisiones colectivas. Una vez descubierto el mecanismo solamente una decisión moral puede inducir a que lo usemos en beneficio de los agentes, no en contra de ellos.

Tanto Nicolás Maquiavelo (1469-1527) como Hobbes, con coordenadas similares e intensidades diferenciales, ubican en el miedo el factor esencial para modelar el comportamiento político inicial de los agentes⁵. Maquiavelo, con el imperio romano y la Italia medieval como telón de fondo, elabora el primer modelo teórico para influir en las decisiones de los pueblos a fin de garantizar la viabilidad y estabilidad del orden político. Hobbes, con la guerra civil inglesa en el corazón, es prácticamente empujado a teorizar sobre aquello mismo que lo aterroriza. Si bien desde los griegos se habían elaborado reflexiones sobre el arte de gobernar, es con Maquiavelo en donde la

⁵ Se adopta la categoría de agente como para referirnos, al igual que el sociólogo Pierre Bourdieu, a todos aquellos individuos a los cuales se les puede atribuir una determinada acción o una serie identificable de acciones. Siguiendo los planteamientos de Anthony Giddens el agente posee un nivel de autonomía, posee una capacidad cognitiva y con sus acciones posibilita la existencia de las estructuras sociales.

reflexión política se orienta de manera nítida a la visualización de un conjunto de técnicas dirigidas a influir en las decisiones de los gobernados. Este conjunto de técnicas se centran en el engaño, la crueldad, la bondad calculada, la búsqueda de la verdad política, el cultivo de la reputación y el uso efectivo de la fuerza (Torres, 2010, página 98 y ss) a fin de infundir miedo, evitar el odio, garantizar bienes materiales y en lo posible, generar un amor limitado por parte de los gobernados. El miedo como estructurante del orden político es justificado por el florentino sobre la base de una lectura del ser humano, el cual es concebido como:

"... un ser egoísta, movido por sus propios intereses y... ambiciones y expectativas políticas, por su capricho, por su búsqueda de placer y poder y por su racionalismo utilitarista de las cosas y los hombres... el ser humano no es... impulsado por grandes ideales... sino por una predecible racionalidad política utilitarista. Más que vida eterna busca satisfacción terrena. Más que salvación, busca su egoísta satisfacción..." (Torres, 2010, 109)

Frente a un ser humano insaciable y sin capacidad para desarrollar principios morales en su sistema de decisiones, el camino difícilmente puede ser diferente al uso indiscriminado del terror como estrategia de control social. Es significativo resaltar que esta caracterización de la naturaleza del ser humano se utiliza para justificar la centralización de las decisiones colectivas en *El Príncipe*, más no se asume ni teórica ni empíricamente la consecuencia de involucrar esa naturaleza humana con la figura del *Príncipe*. Cognitivamente se realiza una operación de exclusión moral del *Soberano*, quien no se asume de manera igualmente explícita como un ser corrupto, codicioso e insaciable como todos los demás mortales, sino como guardián relativamente diferenciado de aquellos que domina. No podía tener la obra de Maquiavelo una exclusión diferente ya que su propia obra está dedicada a aquellos que

ejercen la función de dominación. Sin embargo la exclusión tiene consecuencias decisivas acerca de cómo serían visualizadas las élites en la teoría política occidental. Esta operación de clausura, de negación de la naturaleza igualmente degradada del *Príncipe*, es la condición moral para entregarle en su totalidad, la función formal de agregar las preferencias de los gobernados⁶ y de administrar el miedo a fin de garantizar la permanencia de la estructura de dominación política.

La maldad del *Príncipe* se justifica sobre la base de asumir de manera generalizada la naturaleza malvada de los seres humanos. Se requiere en el caso del *Príncipe* desarrollar una esencia infame para pretender, con éxito, conservar el poder en el orden político. La maldad no sólo está permitida sino que es requerida en la postura que adopta el Príncipe frente al conjunto de la sociedad. Afirma de manera concluyente Maquiavelo:

“... No es, por tanto, necesario a un príncipe poseer todas las cualidades anteriormente mencionadas (las atribuidas a alejando VI), pero es muy necesario que parezca tenerlas. E incluso me atreveré a decir que si las tiene y si las observa, siempre son perjudiciales, pero si aparenta tenerlas, son útiles; por ejemplo, parecer clemente, leal, humano, integro, devoto, y serlo, pero tener el ánimo predispuesto de tal manera que, si es necesario no serlo, puedas y sepas adoptar la cualidad contraria... pues a menudo (el príncipe) se ve obligado, para conservar su estado, a actuar con la fe, contra la caridad contra la humanidad...” (Maquiavelo, el príncipe, 2007, 131).

⁶ En realidad en esta etapa lo único que se agrega es la voluntad del soberano por encima y en contra de las preferencias de los agentes dominados

En estricto sentido la estrategia del miedo no agrega preferencias, impone si, las preferencias del Príncipe al conjunto de la sociedad, lo cual termina por crear ineficiencias crecientemente difíciles de superar. Es la pesadilla del dictador, de una vez logrado el poder, verse obligado a administrar, para que subsista, aquello que es objeto de su dominación. Un elemento final importante, El Príncipe no accede al poder en virtud de observar y respetar las preferencias que sobre el bienestar y la vida poseen los agentes, accede en virtud de su capacidad para, por cualquier medio "... controlar el campo de la política como un campo de fuerzas donde el poder debe encontrar las condiciones de un equilibrio..." (Lefort, 2010, 185) la agregación de preferencias, la pertinencia de las elecciones colectivas vienen *después* de la mentira y la violencia; son, las elecciones colectivas en últimas, un conjunto de estrategias secundarias para facilitar la dominación. Este hecho será decisivo para el desarrollo histórico posterior que ha adoptado la adopción de elecciones colectivas.

II. Los tiempos de la retórica y el discurso político.

Existe una ruptura histórica que es importante tener en cuenta. Desde Grecia antigua se descubre el manejo de un lenguaje como una virtud que permitía controlar la violencia y fortalecer el proceso de humanización; aún así, siglos después, de acuerdo a las constataciones históricas de Maquiavelo y Hobbes, se continúa optando sustancialmente por la violencia y el miedo. Los alcances de las palabras tienden a ser sobreestimados en el corto plazo ya que los efectos de las palabras además de inciertos, tienden a funcionar en el largo plazo del proceso civilizatorio. Las contradicciones se profundizan cuando las mismas palabras son utilizadas como instrumento de violencia y manipulación⁷:

⁷ El periodo de la ilustración generó una ilusión que con el tiempo se desvaneció. Consistía en depositar toda la posibilidad de transformación del mundo en las palabras. Siglos después existen millones de libros en las bibliotecas en tanto el mundo no puede resolver de manera clara un problema: el derecho de los humanos e incluso animales, a una vida digna.

“... las recientes investigaciones en lingüística dentro de las que se destacan las adelantadas por Meyer, Fairclough & Wodak y Van Dijk, han coincidido en que mediante las prácticas discursivas se ejerce poder, dado que, quien emite un discurso busca, ante todo, persuadir a los receptores, a través de creencias, actitudes, valores y un sinnúmero de saberes tomados de su entorno y la cultura. La relación discurso-poder esta dada por el control “sutil” que se ejerce sobre las mentes de un grupo determinado, a partir del lenguaje. En palabras de Jäger, mediante los discursos es posible “inducir comportamientos y generar (otros) discursos. De este modo contribuyen a la estructuración de las relaciones de poder en una sociedad “...” (Rojas, Suarez, 2008, 50).

En el mar de violencia y maldad humana el desarrollo de la palabra muestra un comportamiento intermitente, residual y ambivalente. El silencio de la violencia y la sinrazón muestra una densidad mucho mayor en comparación con la volatilidad e imprecisión propia de las palabras. Solamente bajo determinadas condiciones la palabra se muestra más fuerte y conveniente frente al poder de la espada⁸.

Un efecto emergente favorece la relación positiva entre las palabras y los procesos de humanización. La consolidación de un lenguaje posibilita que los acontecimientos y las percepciones se inscriban en la memoria, a través de los relatos míticos e históricos. Esta inscripción no solamente facilita la reflexión posterior sobre los acontecimientos

⁸ Para qué gastar el tiempo hablando, generando con las palabras un aburrido espacio de racionalidad, cuando el objetivo de la acción política se centraba en el saqueo, la esclavización y la muerte.

humanos, posibilita de otra parte la expresión traumática de una violencia que casi siempre llega a los límites del horror. Es posible así identificar desde las leyendas del mundo antiguo un tipo de *huella mnémica*, un conjunto de imágenes, palabras y frases conectadas por un tipo de circuito emocional que expresa una violencia particular, una crueldad exorbitante en los asuntos humanos, incluso a través de divinidades. *Prometeo* encadenado, suspendido de la roca y sufriendo espantosas torturas durante siglos, *Acteon* hijo del dios cazador *Aristeo*, transformado en siervo por la diosa *Ártemises* destrozado por una jauría de perros, *Filomena* secuestrada, abusada y mutilada por su cuñado *Tereo*; *Itis*, asesinado y decapitado por su propia madre *Progne* (Schwab, 2009, 41-79-9091). La sucesión de crueldades es infinita. ¿Y los humanos? Luego de experimentos sucesivos, el padre *Zeus* crea una tercera generación de hombres, la de bronce:

“... cruel, violenta, entregada exclusivamente a los negocios de la guerra, pensando siempre no ofenderse unos a otros. Desdeñaban los frutos del campo y se nutrían de la carne de los animales.

Eran de una dureza diamantina, la contextura de sus miembros monstruosa; nadie osaba ponerse al alcance de sus brazos...volvían sus manos unos contra otros pero, pese a su corpulencia y a su condición terrible, nada podrían contra la tenebrosa muerte...” (Las generaciones humanas, Schwab, 2009, 43).

La quinta generación, la de *hierro*, no fue mejor:

“... En su miseria, estos hombres... no reposan ni de día ni de noche, acosados por angustias y penalidades...su plaga mayor son ellos mismos. El padre no respeta al hijo, ni el hijo al padre; el huésped odia al amigo que le cobija, el compañero al

compañero... por doquier impera el derecho del más fuerte y no se piensa sino en devastarse mutuamente las ciudades. No es respetado el que proclama la verdad, el justo y virtuoso, sino que se honra únicamente al malhechor, al despreciable criminal. El derecho y la moderación no cuentan ya; el malo puede herir al noble, pronunciar palabras engañosas y falaces, jurar en falso⁹ Por eso son estas humanas criaturas tan desgraciadas. La envidia maliciosa e irascible les persigue y atormenta con su rencoroso rostro (*Las Generaciones Humanas*, Schwab, 43-44).

Viniendo las palabras del hombre, desde un inicio estuvieron subsumidas por una condición dual. Por una parte su capacidad de engaño, por otra la posibilidad, en cualquier caso minoritaria, de *hablar* con la verdad. Conteniendo esta ambivalencia, se consolida en la Grecia antigua un elemento nuevo en la modelación de las decisiones colectivas: la palabra. En el escenario deliberativo de la *Polis* el uso de la palabra bajo un conjunto de reglas sintácticas determinadas, muestra su poder para afectar la manera como los hombres miran el mundo y se miran y conciben a sí mismos. Entramos así en una nueva época en donde la dominación pura, sobre la base de la violencia y la destrucción, cede terreno, para articularse con un nuevo dispositivo discursivo, que si bien en muchas ocasiones sólo sería un adorno a la fuerza bruta, crearía al final, un nuevo espacio de consistencia en la estructuración política de las sociedades humanas. En cualquier caso la palabra abre el compás en el uso de la fuerza para estructurar la dominación humana, a partir de ahora las palabras serían usadas también por los débiles y desposeídos en la búsqueda de un mundo más igualitario. Sin embargo esto sería en el mejor de los casos, esporádico. Igual y de manera notoria se evidenciaría el poder de la palabra para engañar y consolidar lo que la fuerza había logrado.

Esqueda (2000, 153), siguiendo a Kennedy, (1963, 26 y 58) y Worthington (1994,13) ubican los primeros textos retóricos en las Cortes Sicilianas del siglo v A.C en donde

⁹ Subrayado propio

Corax de Siracusa, orador y rétor siciliano por el año 467 A.C., utilizó las artes retóricas para reclamar tierras usurpadas por tiranos. Como una *techné* de la palabra y la representación, asociada a un ejercicio lógico y emocional que busca crear efectos de *verdad* (o *de mentira*), la retórica aparece en *Aristóteles* como una habilidad dirigida a persuadir "sobre posibles cursos de acción" relacionados "a lo que está por venir" esto en un escenario en donde diversas prácticas discursivas florecían, impulsadas por el escenario mental y deliberativo de la sociedad griega. Homero en la literatura, *Demóstenes*¹⁰ en la política y los sofistas¹¹ con sus ejercicios reflexivos en relación con el conocimiento y el arte del buen gobierno. *La Polis* griega surgía, íntima e indivisiblemente unida, al ejercicio democrático de expresar a través de palabras y en público, el pensamiento individual. En estos tiempos quedaba ya claro el poder de la retórica en la estructuración de las relaciones de poder, bien como estrategia de los débiles, que apelaban a la razón frente a los abusos de los poderosos que generalmente tenían de su lado la fuerza¹², bien como estrategia para influir en la dimensión irracional de seres considerados básicamente como malos y deficientes en su juicio.

Un mapa político se configuró en la Grecia antigua de acuerdo al tipo de relacionamiento que se adoptó con relación a las palabras y su manipulación en estructuras de habla. Para *Homero* era un regalo de los Dioses, para *Aristóteles* una

¹⁰ Es particularmente interesante la posición de Demóstenes con relación a una democracia de la palabra en donde esta debería estar sustentada sobre "... el poder del individuo para hacer suya la palabra y proponer sus argumentos para la deliberación a favor de la polis..." (Esqueda, 2000, 155). El sistema de partidos políticos era visto por Demóstenes como un paso adverso, ya que expropiaba a los ciudadanos de su relación directa con la palabra.

¹¹ Evidenciarían de manera temprana los sofistas un problema medular en el ejercicio retórico. La posibilidad de jugar y manipular las palabras, al punto de crear efectos ilusorios. Más que una debilidad en la posición epistémica de los sofistas, lo que se advertía ya era un potencial de las palabras para producir efectos que debilitaban el entendimiento.

¹² Mientras en los débiles la retórica buscaba equilibrar las asimetrías del poder, los poderosos se servían de ella como lubricante de sus andamiajes de dominación.

técnica de persuasión, para *Demóstenes* la garantía de la democracia, para los *sofistas* la materia prima en la construcción de juegos artificiosos, y para los *filósofos*, el instrumento para ahondar en la verdad de las cosas. Servían las palabras, como el material más dúctil e inflamable imaginable, a todos estos propósitos, contradictorios y excluyentes entre sí. Se muestran desde esta época las condiciones que originaron la desconfianza y hostilidad posterior hacía el lenguaje por parte de la filosofía y la ciencia. Por impreciso, inexacto y ambiguo:

"... el lenguaje sería... un instrumento demasiado perfecto, demasiado basto como para poder reproducir un discurso conceptual estricto... tendemos a tener por reales muchas cosas solo porque el lenguaje tiene una palabra para designarlas..." (Bollnow, 1984,195)

No ocurría lo mismo con la oratoria, que se alimentaba justamente de la imprecisión y la ambigüedad. Con dos elementos cruciales adicionales: De un lado su facilidad para proyectar y provocar estados emocionales y de otro, su capacidad para propiciar la acción política en búsqueda de ideales fuertemente ambiguos como la libertad y la justicia.

Es importante detenerse en la concepción de Aristóteles con relación a los fines y naturaleza de la oratoria como una técnica. Para el Estagirita el objetivo de la oratoria es la producción técnica de argumentos convincentes, encaminados a persuadir, mediante el ensamblaje de componentes racionales, fantasiosos y teatrales, la zona irracional de seres caracterizados como malos¹³, egoístas, cobardes, dominados por el afán de lucro, amantes de los honores y particularmente débiles a los aduladores (Covarrubias, 2000, 273 y ss). *Aristóteles* resalta una condición humana en donde

¹³ En la *Ética a Nicómaco*, 1166 b, 1-3, Aristóteles dice que las condiciones para la amistad, aunque las cumple cabalmente el hombre bueno, se dan también en la mayor parte de los hombres, "aun cuando estos son malos".

aquellos que escuchan tienden a asumir como verdad todo lo que es dicho por aquel que habla, así "los hechos no sean como él los dice" se acepta así por parte de *Aristóteles* que es necesario utilizar estrategias irracionales y no verdaderas "para conducir a los ciudadanos hacia las mejores decisiones" (*Proaíresis*). Un parecido perturbador se evidencia a primera vista entre las tesis de Maquiavelo y *Aristóteles*: Nos encontramos ante seres naturalmente malvados frente a los cuales es necesario usar el engaño así sea para procurar su propio bien.

Un conjunto de observaciones adicionales le permite a *Aristóteles* ubicar las implicaciones cognitivas y morales de ejercer la retórica como medio como lograr el consenso deliberativo frente a multitudes poco preparadas y proclives a ser engañadas. En primer lugar el ejercicio de la persuasión se tiende a ubicar justo en el extremo opuesto de los requisitos para buscar y encontrar la verdad. Así, en *La Ética a Nicómaco* (1113 a, 32 ss) se plantea que, mientras el hombre bueno "juzga bien sobre todas las cosas" la mayoría busca el placer ajustando la verdad a esta finalidad. Dentro de su concepción de la retórica como *Techné*, *Aristóteles* realiza una distinción fundamental. Es posible asumir la retórica como una simple habilidad, caso en el cual puede ser usada por hombres incontinentes, malos e imprudentes o puede ser asumida por hombres incontinentes, malos e imprudentes o puede ser asumida por hombres prudentes, buenos que comprenden "de modo cabal el placer y el dolor" (Covarrubias, 2000, 279). En cualquier caso esta discusión es exterior a la retórica, ya que lo suyo es la persuasión del pueblo que ante todo espera ser satisfechas en sus voracidades. Es a regañadientes que *Aristóteles* acepta el carácter artificioso del discurso. Esta resistencia se refleja en la distinción establecida en *La Retórica*:

"... Pero como todas las materias que se refieren a la retórica se relacionan con la opinión, se ha de poner también cuidado [en este punto], no por su rectitud, sino por su necesidad. Porque lo justo y nada más que ello [es]"

lo que hay que buscar con el discurso, antes que el no disgustar o el regocijar [al auditorio], y lo justo es ciertamente debatir acerca de los hechos mismos, de suerte que todo lo que queda fuera de la demostración es superfluo. Con todo, al mismo tiempo es potencialmente importante, como ya hemos dicho, a causa de los vicios del auditorio..." (Retórica, 1404 a, 1-8). (Covarrubias, 2000, 274)

Son los vicios del auditorio los que obligan al orador a incorporar en el discurso elementos ajenos a la búsqueda de la verdad. La búsqueda de lo justo y de lo verdadero es el objetivo central del filósofo; más no del político, el cual deviene en arteria rota de las posibilidades de la humanidad para, a través del discurso, construir un mundo mejor. Sin virtudes morales, la retórica puede ser una habilidad con alta capacidad de daño, fuente de innumerables injusticias y origen de un desequilibrio estructural en la sociedad, a propósito de *Aristóteles*.

"Hablando en absoluto hay una radical primacía de la prudencia y la virtud, de lo verdadero y lo mejor. Sin embargo suele ocurrir que triunfan los malintencionados, y que se prefieren las decisiones incorrectas... mientras más se corrompa una comunidad política, más posibilidades hay de que el orador usurpe ciertas atribuciones... convirtiendo el fármaco de la persuasión en un veneno: la demagogia..." (Covarrubias, 2000, 281 y 285)

Sin embargo los sofistas, aquellos que tomaron el camino de la persuasión y el artificio a través de las palabras, no se encuentran exentos de peligros y matices. Mientras que

a *Gorgias* le interesa el lenguaje por su capacidad para influir en el alma, de engañar y persuadir, provocando sentimientos y haciendo cambiar las opiniones; *Protágoras* contraponía la persuasión a la violencia:

"... Gorgias interpreta el poder de la palabra como una forma de violencia ante la cual están indefensos quienes son arrebatados por ella...Protágoras pretendía enseñar no solamente el dominio de la palabra sino también su uso correcto: la palabra había de promover el bien de los individuos y de la poli...A Protágoras le interesan los efectos saludables del fármaco sobre el organismo (y de la palabra sobre el alma): el cambio hacia un estado mejor. A Gorgias le interesa más bien el poder del fármaco y el poder de la palabra como tal..." (Calvo, 1995, 96) (Covarrubias, 2000, 276).

La palabra puede ser instrumentalizada como una nueva forma de violencia o, como un camino, una estrategia para alejar a la humanidad de la violencia. Palabras para profundizar en la enajenación de los seres humanos o palabras para liberar al ser humano de la violencia, facilitándole a través de ellas, encontrar lo justo y lo verdadero. Con el mismo ingrediente podemos hacer dos cosas bien distintas. La distinción se encuentra, siguiendo a *Aristóteles* en la intención moral de quien habla.

Como corolario de esta época debe mencionarse el proceso y la condena a muerte contra Sócrates (470-399 A.C). Su muerte bien puede ser considerada como una batalla pérdida, frente a la concepción de la palabra como instrumento de persuasión, el fracaso de la palabra como un instrumento de búsqueda de la verdad. La negativa de Sócrates de preparar un discurso de defensa frente a unas acusaciones a todas luces infundadas inducen a pensar que el filósofo "... rechazó preparar una defensa a uso habitual de la época por considerarlo un engaño a la justicia y a la verdad..." (Souto, 2000, 61). Utilizar las palabras para mentir significaba rebajar a tal grado la existencia que ya no valía la pena vivir. En su defensa, *Sócrates* reconoce que efectivamente es un orador, pero no a la manera de sus acusadores, ya que:

"... no han dicho ni una sola palabra verdadera, y vosotros vais a saber de mi boca la pura verdad no ¡por Júpiter! en una arenga vestida de sentencias brillantes y palabras escogidas, como son los discursos de mis acusadores, sino en un lenguaje sencillo y espontáneo; porque descanso en la confianza de que digo la verdad, y ninguno de vosotros debe esperar otra cosa de mí. No sería propio de mi edad, venir, atenienses, ante vosotros como un joven que hubiese preparado un discurso..." (La apología de Sócrates, Plantón, 1871, 49)

No es la posición arrogante de creerse el dueño de la verdad, lo que debe leerse en la perspectiva socrática; es la actitud de buscar, a través de las palabras, la verdad. No se excluye entonces la posibilidad de la equivocación o el error, más esa no es la intención. Tan importante es el gesto socrático como la sentencia a muerte del filósofo ateniense. La sentencia indica que el artificio y la mentira resultaron más importantes que la búsqueda de la verdad y la sencillez en las palabras.

En el año 399 A.C se presentaron dos pérdidas: la vida del filósofo y la valoración de la palabra como instrumento privilegiado para encontrar la verdad.

Miguel Morey a propósito del trabajo de Carlo Michelstaedter (1887-1910) *La Persuasión y la Retórica* (2009) afirma que el esfuerzo que hace el hombre para acercarse a la verdad lo puede llevar a la evidencia de "*estar eternamente condenado a la no-verdad*". Refiriéndose a la retórica Michelstaedter afirma sin vacilar: "... es preciso que si uno ha mordido una pérfida serba la escupa..." (Michelstaedter, 2009.47)

Para Michelstaedter el mundo ha esquivado las implicaciones de vivir en una suerte de mentira estructural que desvaloriza en su concepto, el sentido mismo que pueda tener

el hecho de vivir¹⁴. La retórica se muestra en esta perspectiva como un tipo de veneno que nos aleja de la posibilidad de instaurar la verdad en la vida misma.

Como mecanismo de agregación de preferencias la retórica se muestra, en el panorama histórico de largo plazo, como una estrategia altamente inestable y con resultados imprevisibles. Todos aquellos que establecieron una relación íntima con la palabra sufrieron las peores de las suertes: *Sócrates* murió envenenado en el año 399 a.C, *Marco Tulio Cicerón* fue asesinado, decapitado y mutilado el 7 de Diciembre del año 43 a.C, *Jesús de Nazaret*¹⁵ muere crucificado el 7 de abril del año 30 d. C., posteriormente siglos después, en plena revolución francesa, el 26 de julio de 1794, el turno le corresponde a *Maximilien Robespierre*, siguiendo en su trágica suerte a otro gran orador revolucionario, *Georges Jacques Danton*. Las víctimas de la palabra no cesan. En el siglo XIX, el 15 de abril de 1865, muere asesinado el Presidente norteamericano *Abraham Lincoln*. En el siglo XX, surgiría la Oratoria Fascista con *Adolfo Hitler y Benito Mussolini* como sus más grandes exponentes. Los dos morirían luego de incendiarios y grandilocuentes discursos ejecutados ante multitudes. *Mussolini* moriría el 28 de abril de 1945 y *Hitler* le seguiría dos días después. *Jorge Eliecer Gaitán*, tal vez el más grande orador colombiano moriría asesinado el 9 de abril de 1948 y años más tarde, el 4 de abril de 1968 moriría igualmente asesinado el pastor estadounidense *Martin Luther King Jr.* Todos ellos tuvieron una relación íntima con las palabras, todos a excepción de *Hitler* murieron asesinados, en una línea histórica de más de 20 siglos.

Si bien no es objeto de análisis del presente trabajo, debe mencionarse que durante el siglo XX se realizan importantes avances en la comunicación política (publicidad y propaganda) que potencializarían el poder de la palabra y de los oradores. La

¹⁴ El 17 de Octubre de 1910 Carlo Michelstaedter luego de enviar por correo su tesis de grado La Persuasión y la Retórica, terminó con su vida.

¹⁵ Nos referimos aquí al Jesús histórico.

comunicación de masas ensamblada con el dispositivo publicitario consolidaría la transferencia de las lógicas del marketing comercial al campo político en los procesos de agregación de preferencias, con una situación emergente altamente compleja: el vaciamiento político en la agregación de preferencias, espacio vaciado de lo político y ahora ocupado por cientos de frases publicitarias que sin ningún contenido político de fondo terminarían por no decir nada sustantivo de las preferencias colectivas del conjunto de la sociedad.

III. Racionalidad individual, teoría de juegos y elección colectiva.

La teoría de la selección racional es el resultado de tres iniciativas intelectuales entre 1930 y 1955. La teoría axiomática de la decisión racional individual de Frank Ramsey y Paul Samuelson entre otros; la teoría de juegos de John Von Neumann y Oskar Morgenstern que analiza las interacciones humanas como un juego entre agentes racionales y el redescubrimiento por parte de Kenneth Arrow y Duncan Black de la teoría de la elección pública¹⁶ (Hargreaves, 1994, ix). Estas tres iniciativas dan lugar, sin que desaparezcan el uso de la fuerza y los mecanismos de la retórica como dispositivos para "agregar ´referencias" a la teoría de la elección individual, la teoría de la elección interactiva y la teoría de la elección colectiva. Una pregunta central orientó parcialmente este esfuerzo teórico: ¿cómo es posible lograr la agregación de preferencias individuales diversas en un concepto lógicamente coherente de preferencia colectiva? (Vidal de la Rosa, 2008, 222-223). El siguiente cuadro busca condensar el desarrollo global de esta tercera etapa en el modelamiento de las decisiones colectivas.

Cuadro No 1

¹⁶Otros aportes igualmente importantes provienen de John Nash, Thomas Schelling, Robert Axelrod, Anatol Rapoport, Gary Becker y William Riker.

Como la gente elige	Como la gente interacciona	Como la gente elige
Etapas teóricas		
Racionalidad paramétrica	Racionalidad estratégica	Elección colectiva
Elección individual	Elección interactiva (teoría de juegos)	Acción colectiva
<ul style="list-style-type: none"> • Teoría del consumidor • Cómo la gente elige • Información, ignorancia e imaginación • Homo economicus • Homo sociologicus 	<ul style="list-style-type: none"> • Negociación • Teoría de juegos aplicada • Organizaciones • Intercambio cultural 	<ul style="list-style-type: none"> • Democracia • Poder • agendas
autonomía	Orden anárquico	Justicia social
<ul style="list-style-type: none"> • maximización de la utilidad • pasiones (Hume) • deseos • orden de preferencias 	<ul style="list-style-type: none"> • comparación interpersonal de utilidad • dilema del prisionero • juego de la gallina • reglas • normas de reciprocidad • información asimétrica • negociaciones racionales • conflictos 	<ul style="list-style-type: none"> • estado de naturaleza • contrato social • agregación de preferencias • juegos cooperativos • democracia • poder • bienes públicos
Límites: deseos contradictorios, información falsa	Límites: dominación o eliminación del competidor	Límites: corrupción y expropiación de bienes comunes

Desarrollo histórico del enfoque de acción racional (*)

(*) Adaptación propia de cuadro presentado en: *The Theory of Choice ± A Critical Guide* -Shaun Hargreaves Heap y otros, Ed. Blackwell, USA, 1994.

Con relación a la racionalidad paramétrica Inicialmente se construye desde la microeconomía un supuesto del comportamiento humano que parte de:

"... individuos aislados con unas determinadas dotaciones en recursos y una capacidad para tomar decisiones que optimizan su utilidad o su beneficio, suponiendo que pueden elegir en un mercado sobre el que tienen información perfecta y en el que pueden efectivamente hacer la mejor utilización de sus recursos en función del propósito que se plantean..." (Paramio, 2000, 1-2)

En los supuestos centrales de esta nueva plataforma conceptual cada opción tiene unos costos y unas consecuencias y cada agente selecciona por medio de un dimensionamiento de cuáles son los resultados y un cálculo del posible beneficio de cada uno de ellos, en una relación de consistencia entre preferencias, información y acción. Esta "racionalidad es un problema de los medios, no de los fines" (Hargreaves, 1944, vii). En el núcleo de la estructura de la elección racional se destacan los siguientes elementos: 1. Los deseos y las creencias del agente son razones para la conducta; 2. Los deseos y las creencias causan la conducta; 3. Los deseos y las creencias causan la conducta en tanto que razones. 4. Se requiere que las creencias y los deseos estén fundamentados en una evidencia que se encuentra a la mano. (Dieterlen, 1987, 36). A estos elementos se requiere agregar el tema de las emociones

las cuales incorporan elementos inconscientes y morales en la acción, las cuales incluyen a su vez la dimensión de lo justo y lo injusto en la valoración de las acciones de los demás. La elección racional no excluye la argumentación, la articula de una manera diferente a la persuasión retórica:

"... una acción racional es aquella que se puede justificar mediante una sucesión de argumentos sobre respuestas plausibles... es aquella que surge de [una] cadena de razonamientos..." (Allingham, 2011, 109).

Es imposible no mencionar el llamado "teorema de imposibilidad" de Arrow el cual plantea básicamente que la aplicación de reglas democráticas no es viable ya que "...que no es posible construir un mapa de elección social a partir de preferencias individuales acerca del conjunto social sin impedir que algún individuo imponga sus preferencias a los demás... esto es, que se constituya en dictador..." (Müller, 2000, 1). Algunos siglos después parece que Arrow le otorga la razón, desde una perspectiva diferente, a Maquiavelo y a Hobbes. La democracia sería una idea *contra natura*, una aspiración normativa que no sólo no es más eficiente que otras alternativas sino igualmente un modelo que no agrega preferencias sino que impone decisiones en una suerte de absolutismo tecnocrático camuflado. Hitler, Mussolini y Stalin podrían estar sonriendo en sus tumbas, lo único que hicieron fue buscar ser más eficientes. Más preocupante es el alcance de los planteamientos de Arrow + Hobbes en el escenario moral de las sociedades humanas planteado en la leyenda griega *Las Generaciones de los Hombres*¹⁷. Imposibilidad axiomática, realismo político y precariedad moral se erigen como barreras difíciles de superar.

¹⁷ Inés de cassagne, en el texto *los mitos históricos* plantea la discusión sobre el estatus histórico de las leyendas de la siguiente manera: "...H.D.F. Kitto, en *los griegos* pregunta: "¿Hay alguna razón para dar crédito a estas tradiciones? Hace cien años (es decir hacia 1850), los historiadores afirmaban que no. Grote, por ejemplo escribió que las leyendas fueron inventadas por los griegos, es decir, que eran productos de su inagotable fantasía, para llenar los espacios en blanco de su pasado desconocido. Así, parecía necio creer que un rey Minos había gobernado alguna vez en Creta, o que tuvo lugar la guerra de Troya". Contra esto alega Kitto: "pero también resultaba necio negar su posibilidad. Un antiguo historiador griego, Tucídides (460-400), nacido en Atenas, donde

En este escenario de problemas no superados han surgido las teorías de la decisión racional, mostrando un desarrollo acelerado a niveles altamente sofisticados. Un experimento de laboratorio realizado en la Universidad de Chicago en el 2009 y titulado *Can we infer social preferences from the lab? Evidence from the trust game*, muestra que las mediciones de preferencias sociales derivadas en los laboratorios tienen un alto nivel de validez y predicción de los comportamientos externos de los agentes (Baran, Sapienza y Zingales, 2009, 23). Independiente del tema sobre el cual se centra esta investigación (la reciprocidad de los agentes), lo que se resalta aquí es que cada vez se experimentan y miden más comportamientos sociales en los laboratorios a fin de experimentar posteriormente, diferentes modelos en tiempo real, en las decisiones colectivas que adoptan las sociedades. En otra investigación sobre qué tanto los experimentos de laboratorio revelan las preferencias del mundo real, se recomienda combinar los análisis de preferencias con modelos de *decision-making* para potenciar el rol de los experimentos de laboratorio, buscando a través de miradas transversales entre diferentes experimentos, parámetros de estructuras profundas de decisión y mecanismos subyacentes en las conductas humanas (Levitt y List, 2007, 170-171). Los resultados de estas experimentaciones pueden usarse de manera ambivalente, bien para garantizar una expresión genuina de las preferencias de los agentes, bien para manipular y reducir su autonomía y capacidad de decisión.

La hipótesis por la que se opta en el presente trabajo es esta última.

recibió una educación tan vasta como sólida, continuador de Herodoto, y que puso los fundamentos de la historia, trataba las tradiciones de manera muy distinta: como los datos históricos, de cierta especie, que debían ser sometidos a la crítica y utilizados de un modo adecuado... y bien, resulta que estos "datos" de la tradición fueron confirmados hacia fines de siglo XIX por otros datos contundentes: " la historia de Grote no había alcanzado muchas ediciones, cuando Schliemann fue a Micenas y a Troya y desenterró algo tan excepcional como las dos ciudades de Homero." Poco después "Sir Arthur Evans (de Oxford) fue a Creta y prácticamente exhumó al rey Minos y su imperio insular."..."

Estas experimentaciones de laboratorio han recibido un nuevo impulso con los avances en neuroeconomía y neuromarketing que se centran en el estudio de los procesos cerebrales en el proceso de toma de decisiones. A propósito del experimento realizado por Drew Westen¹⁸ sobre el papel de las emociones en la comunicación:

"... Westen sometió a votantes demócratas y republicanos a una resonancia magnética funcional mientras recibían mensajes de sus candidatos en los que estos claramente se contradecían a sí mismos. El resultado del experimento fue que ambos grupos tendían a explicar las aparentes contradicciones de una manera sesgada para favorecer a su candidato de elección. El hecho tenía una explicación neurológica: las áreas del cerebro responsables del razonamiento no respondieron mientras los sujetos expresaban sus conclusiones, mientras que las áreas del cerebro que controlan las emociones, mostraron una mayor actividad en comparación con las respuestas dadas ante las declaraciones políticamente neutrales..."
(Matud, 2011, 6)

Siguiendo las investigaciones de Waldman y Newberg sobre el cerebro y las palabras (2012) se establece que cuando se escucha la palabra 'no' al comienzo de un diálogo, el cerebro empieza a liberar cortisol, la hormona del estrés y cuando escuchamos un 'sí', se activa una liberación de dopamina, la hormona de la recompensa y el bienestar. Toda expresión hablada, sea positiva o negativa, produce una descarga emocional desde el cerebro una palabra negativa o insultante activa la amígdala, estructura del cerebro vinculada a las alertas, y genera una sensación de malestar, ansiedad o ira (Abate, 2012, 4). El giro entre las viejas estructuras retóricas y las modernas

¹⁸ Autor del libro *The political brain*

investigaciones neurales es considerable. Sin duda se avanzará en la comprensión de las estructuras profundas mediante las cuales los agentes y las sociedades toman sus decisiones, el problema estriba en si este conocimiento más profundo significará avanzar en los ideales normativos del modelo democrático.

Discursos y slogans como el de «*A more perfect union*» (Por una más perfecta unión ¹⁹) y spots publicitarios como «*Yes, we can*» (Sí, podemos) o «*Change we can believe in*» (El cambio en el que podemos creer), utilizados por Barack Obama en su campaña para llegar a la presidencia en el 2008, son, para utilizar solamente un ejemplo, el resultado de sofisticados procesos de ingeniería política que difícilmente conducen a la adopción de las elecciones públicas que se requieren. Las sociedades se encuentran virtualmente paralizadas, bloqueadas en la posibilidad de solucionar los problemas que las aquejan. El avance en el conocimiento de las estructuras profundas de decisión por parte de los agentes, no ha significado un avance similar en la democratización de las estructuras de decisión colectiva. . La utilización de la persuasión (bien sea a través de la fuerza, el encantamiento retórico o las complejas teorías de la decisión racional) se ha orientado a la consolidación de relaciones de dominación demagógicas propias de sociedades asimétricas, empobrecidas y altamente heterónomas. El avance hacía los terrenos del neuromarketing, inaugura una nueva etapa en los procesos de manipulación emocional y moral en las decisiones de los agentes. El temor de Aristóteles y las reservas morales de Sócrates frente a la utilización engañosa de las palabras, siglos después, es una cruda realidad.

Conclusiones.

La crisis de la democracia pasa por la crisis de los fundamentos en la toma de decisiones. Ante la imposibilidad axiomática de Arrow en las reglas de elección social y la degradación de las filosofías contractualistas, que en la práctica se han convertido en

¹⁹ Pronunciado por Obama en Pennsylvania sobre la cuestión racial.

pactos de dominación, se requiere de nuevos enfoques que le devuelvan al ciudadano su capacidad de incidir en las decisiones colectivas. En la actualidad se registra una expropiación de las políticas públicas a través de modelos de decisión inspirados en el principio de dictadura, con todos los problemas de corrupción, injusticia, inequidad e ineficiencia que este principio genera en la expresión y agregación de preferencias. Los desarrollos teóricos que se registran sobre la manera en que los agentes deciden, presentan el serio riesgo de profundizar los procesos de manipulación en las elecciones colectivas que adoptan las sociedades. Sin que desaparezcan los procesos de dominación basados en la fuerza y la retórica demagógica, las nuevas teorías de la decisión racional y el neuromarketing amenazan con profundizar la capacidad de manipulación de los mecanismos profundos mediante los cuales los agentes deciden. En este escenario se juega la clausura del modelo democrático, reducido a episódicos y manipulados eventos electorales en donde los ciudadanos finalmente no deciden sobre los problemas cruciales de sus sociedades. Los procesos electorales devienen cada vez más en un ritual para legitimar lo que ya está decidido. La prevalencia de los intereses particulares, locales y globales, sobre las necesidades colectivas y la cooptación de los elegidos, exige pensar en un nuevo esquema de decisiones públicas en donde la regla de la mayoría sea complementada por un sistema de agregación cruzada que permita devolverle la decisión a los agentes, reversando los estragos de la expropiación de los sistemas colectivos de decisión a manos de los *príncipes* maquiavélicos y/o los *soberanos* hobbesianos de turno. Para esto se requiere unir dos sistemas de pensamiento que tienden a desarrollarse de manera paralela sin tocarse: la filosofía política y las teorías de la decisión racional.

Referencias

ABATE Jennifer, (2012). Las palabras pueden cambiar su cerebro, Diario La Tercera, Santiago de Chile. ALLINGHAM, Michael, (2011). La teoría de la elección - Una breve introducción-, Alianza Editorial, Madrid, España.

BARAN, Nicole, SAPIENZA, Paola y ZINGALES Luigi (2009). Can we infer social preferences from the lab? Evidence from the trust game, University of Chicago, Social Science Research Network, disponible en: <http://www.kellogg.northwestern.edu/faculty/sapienza/htm/social%20preferences.pdf>

BOISSIER Gastón, (1900). Cicerón y sus amigos - Estudio de la sociedad romana del tiempo de cesar - , Editorial La España Moderna, Madrid, España.

BOLLNOW O. F. (1984). "el giro hacia el lenguaje en la filosofía contemporánea", revista Universitas Alemania.

CALVO Martínez Tomás. (1995).De los sofistas a Platón: política y pensamiento, Editorial Cincel, Madrid, España.

CASSAGNE, Inés de (SF). Los mitos históricos, sabiduría cristiana, disponible en: http://www.sabiduriacristiana.com.ar/discipulos/INES_CASSAGNE/Los%20mitos%20historicos.pdf

CICERON Marco Tulio, (1973). El arte de la invención, Editorial TOR, Buenos Aires, Argentina.

COVARRUBIAS, Correa Andrés (2000). "La persuasión de las mayorías según Aristóteles" Revista

ONOMÁZEIN, No 5, Universidad Católica de Chile, Santiago de Chile, Chile.

DIETERLEN, Paulette (1987). Teoría de la elección racional, un ejemplo del individualismo metodológico, Revista ESTUDIOS, Instituto Tecnológico Autónomo de México, ITAM, México D.F., México.

ESQUEDA, Román (2000). "Retorica: ¿violencia o persuasión?". en Revista Metapolitica, Volumen 4,enero/marzo, México D.F, México.

HARGREAVES, Shaun, HOL IS Martin, SUGDE, Robert y otros (1994). The Theory of Choice - a critical guide -, Editorial Blackwell, Cambridge, Massachusetts, USA.

KENNEDY, G. A. (1963).The Art of Persuasion in Greece, Princenton, N.J., Princenton University Press.

MAQUIAVELO, Nicolás, (2007). El Príncipe - El arte del poder-, Editorial TASCHEN, Barcelona, España.

MATUD, Álvaro (2011). Prólogo del libro: La palabra es poder, LUNTZ, Frank, editorial La Esfera de los Libros, Madrid, España.

MICHELSTA EDTER Carlo (2009). La Persuasión y la Retórica, Editorial Sexto Piso, México D.F, Madrid.

MULLER, Alberto (2000). El Teorema de la imposibilidad de Arrow: Presentación diagramática y breves comentarios, disponible en: <http://www.aaep.org.ar/anales/works/works2000/MULLER.PDF>.

LEFORT Claude (2010). Maquiavelo - Lecturas de lo político, -Editorial Trotta-, Madrid, España.

LEVITT, Steven, LIST John (2007). –"What do laboratory experiments measuring social preferences reveal about the real world?" Journal of economics perspectives - Volume 21, Number 2-spring 2007-Paginas 153-174

PARAMIO, Ludolfo (2000). Decisión racional y acción colectiva, Unidad de Políticas comparadas, CSIC, Madrid.

PESCHARD, Jacqueline (2012) Palabra y Poder. Manual del Discurso Político de Yolanda Meyenberg Leicegui y José Antonio Lugo, Revista Sociológica, año 27, Universidad Autónoma Metropolitana, Azcapotzalco, México.

PLATON (1871). La apología de Sócrates, Obras completas, Edición de Patricio de Azcarate, Madrid, España.

ROJAS Lisbeth, SUAREZ María (2008). El Lenguaje como instrumento de poder, Cuadernos de Lingüística Hispánica, Universidad Pedagógica y Tecnológica de Colombia, Tunja, Boyacá, Colombia.

SCHWAB Gustav (2009). Las más bellas leyendas de la antigüedad clásica, editorial Gredos, Madrid, España.

SOUTO Delibes Fernando (2000). La figura de Sócrates en Jenofonte, Tesis Doctoral, Universidad Complutense de Madrid.

TORRES, Eduardo José (2010). "El Príncipe": reflexiones sobre el método y los principios políticos de Maquiavelo", Revista ALEGATOS, No 74, México.

URIBE María Teresa (2002). "las incidencias del miedo en la política, una mirada desde Hobbes" en: El Miedo- Reflexiones sobre su dimensión social y cultural-, Jean Delumeau y Otros, Corporación Región, Medellín, Colombia.

VAN DIJK, Teun A. (1999). El Análisis Crítico del Discurso, Revista Anthropos, No 186, Barcelona, España.

VAN DIJK, Teun A. (2004). "*discurso y dominación*" En Grandes Conferencias en la Facultad de Ciencias Humanas No. 4, febrero, Bogotá, Universidad Nacional de Colombia. Pp. 5-28.

VIDA L DE L A ROSA, Godofredo (2008). "La teoría de la elección racional en las ciencias sociales", Revista Sociológica, año 23, número 67, pp. 221-236, mayo-agosto.

WORTHINGTON, I. (1994). Persuasion. Greek Rhetoric in action, Londres, New York, Routledge.

ZAPATA, Guillermo (2001). Violencia, poder, palabra, Papel Político No 12, Facultad de Ciencias Políticas y Relaciones Internacionales, Universidad Javeriana, Bogotá, Colombia