

MPRA

Munich Personal RePEc Archive

# Language as power strategy in the civil wars

Estrada, Fernando

Universidad Externado de Colombia

2004

Online at <https://mpra.ub.uni-muenchen.de/58518/>

MPRA Paper No. 58518, posted 12 Sep 2014 16:43 UTC

# Lenguaje como estrategia de poder en las guerras civiles

Fernando Estrada

Ponencia presentada al VII Simposio de la Revista Iberoamericana de Filosofía Política

2004

Cuando Carlos Castaño en el periódico *El Tiempo* le mandó a decir a Alfonso Cano, miembro del secretariado de las Farc, que le “resulta extraño que se sienta con la idoneidad suficiente como para indicarle al pueblo colombiano cual es el mejor modo de apagar el fuego y dejar de atizar la candela” ofrece descriptivamente un factor que ha gravitado decisivamente en el actual proceso de negociaciones. Su interés en ocupar el firmamento de la opinión pública. La firme decisión de ganar la guerra de los medios. Otro titular de primera plana, un día después a la declaratoria de congelamiento del proceso con las Farc, destacó la frase de Humberto de la Calle: “es un disparo de escopeta de regadera contra todo el país”, y otros titulares de la misma edición: “La paz, a la nevera”, “Congelados y desconcertados”, “Es un disparo contra el país”. Jorge Visbal dijo que “la nueva posición de las Farc es definitivamente el resultado de hacer *conejo* al país”. Todas estas expresiones sintetizan un fenómeno ineludiblemente ligado a los hechos duros de la guerra en Colombia, se trata de la progresiva incorporación de una retórica, cuyo fin es justificar las acciones y las posiciones de los principales artífices de la guerra. Es un lenguaje que debemos aprender a leer entre líneas, si aceptamos la lección clásica de Karl von Clausewitz según la cual, no resulta posible desenredar la lógica de la guerra si no somos capaces de comprender también la serie de estratagemas en las cuales esta se encuentra fundada. La guerra no es posible sin un discurso que la justifique, ni un discurso, en las actuales circunstancias, puede ser ajeno a los intereses de la guerra.

## Juegos del lenguaje

En este ensayo analizo el papel paradójico de los medios de comunicación en situaciones de conflicto. Sustento que la guerra y la negociación pertenecen a un juego de “actos argumentativos” estructurados mediante una doble relación metonímica y metafórica. Que entre tanto la relación metafórica conceptualiza la negociación como una analogía condensada de la guerra, la metonimia expone la negociación como su correlato. Que mientras la metáfora permite identificar veladamente los aspectos bélicos en las declaraciones y discursos de los actores armados, la relación metonímica extiende la función argumentativa como un todo con el juego de poder. También definiendo que la metáfora y la metonimia, pueden operar como modalidades extensivas de la guerra o, por el contrario, como es deseable, pueden llegar a conformar una retórica que sea expresión política de la misma. Lo que a mi parecer no resulta idéntico.

Esta red conceptual metonímica / metafórica conforma un *continuum* que desempeña un papel constitutivo en el manejo del conflicto y explica cómo estos dos tipos de actos argumentativos –guerra y negociación- refuerzan o reducen su impacto. Comprender la mezcla de estas formas de argumentación y su red conceptual nos permite observar cómo los medios de opinión pueden, bajo diferentes circunstancias, cumplir un papel moderador en las negociaciones de paz.

Mi enfoque también sugiere que es posible encontrar un camino intermedio entre quienes, como Foucault, sustentan que la retórica no es más que una guerra disfrazada o encubierta, y el optimismo de aquellos que, como Perelman, sugieren un auditorio universal de la argumentación como método ideal para la solución racional del conflicto. Esta posibilidad descansa en el hecho que, a pesar de sus raíces conceptuales comunes (en cuanto hacen parte de un dominio semejante), la red metonímico / metafórica que vincula la negociación y la guerra, no es ineluctable. Tener argumentos radicales en el diálogo hace parte de una fase necesaria para la medición de fuerzas de los actores armados y, no debe ser motivo para rehuir el análisis de sus términos por más simples y repetidos que parezcan. Hay que confiar en que este rostro áspero del lenguaje entre los negociadores sea meramente un accidente en la evolución del proceso, y que esta red conceptual violenta llegue a ser reemplazada en el futuro por

cualquier otra que esté constituida por esquemas metafóricos y metonímicos más pacíficos.

## La guerra como lenguaje

En su libro: *Metaphors We Live By*<sup>1</sup>, Lakoff y Johnson muestran como el lenguaje cotidiano está influenciado por lo que denominan: “conceptos metafóricos”<sup>2</sup>. Bajo ellos se estructuran diversas metáforas que delimitan un dominio determinado (el tema) por lo que se refiere a otro dominio (el foro). Estos conceptos son de uso tan frecuente que escasamente somos conscientes de aquello que contienen. Considérese la metáfora: “El tiempo es dinero”. Detrás de ella encontramos un número ilimitado de expresiones tales como: “Me está haciendo *perder* tiempo”, “He invertido mucho tiempo en el trabajo”, “Le *llegó* el tiempo de renunciar”, etcétera (Lakoff y Johnson 1980: 8). Los conceptos metafóricos son estructurales y explicativos; ellos proveen y regulan la organización de nuestro pensamiento y el discurso sobre una amplia gama de fenómenos derivados de nuestra experiencia y la idea que nos hacemos de la misma.

El primer ejemplo que destacan Lakoff y Johnson es: *una discusión es una guerra*. El tema (discutir) se conceptualiza en lo que respecta a predicados aplicables principalmente al foro (la guerra). Esta metáfora se expresa con frases como: “tus afirmaciones son *indefendibles*”, “*atacó* los puntos débiles de mi argumento”, “sus críticas dieron *justo en el blanco*”, “*destruí* su argumento”, “si usas esa *estrategia* te *aniquilará*”, etcétera. (Lakoff y Johnson 1980: 4). Aquí la discusión y la guerra tienen una estructura (parcialmente) isomórfica que comprende los imaginarios de los participantes, sus intenciones y propósitos. Este isomorfismo permite proyectar los componentes de la guerra hacia aspectos comunes de la discusión, a la vez que se discute con los términos tomados en préstamo de la guerra.

---

<sup>1</sup> Traducido al castellano como: *Metáforas de la vida cotidiana* (1991).

<sup>2</sup> Este libro dio origen a una serie de estudios sobre la estructura metafórica del lenguaje y del pensamiento, incluyendo diversas aplicaciones a dominios específicos. Véase por ejemplo, Lakoff (1985,1987), Lakoff y Turner (1989), Lakoff y Johnson (1999), Dascal (1992), Johnson (1987), Gibbs (1994), Panther y Radden, (eds.) (1999), José María González (1999), Gilles Facounnier (1999).

En la retórica del conflicto armado, los guerreros se conciben a sí mismo como adversarios que defienden posiciones, realizan ataques, contraataques, maniobras y otros movimientos, con el fin de conseguir persuadir a la opinión pública que ellos no son los victimarios, sino las víctimas; Sus discursos se pueden describir, al igual que su estrategia militar, en distintas fases: fases principales y fases subalternas (batallas, escaramuzas, tregua, cese al fuego); Se dan sucesiones causales legaliformes (Los resultados de atacar las defensas del enemigo, los contraataques, las retiradas) etcétera. (Lakoff, Johnson 1980: 80,81). Lo fructífero de esta analogía es el poder extender la lista de casos a distintos contextos. La retórica usada en entrevistas, reportajes y crónicas, son sus armas, sus argumentos, sus ataques. Sus movimientos en la polémica, pueden poseer distinta fuerza; anticipándose a las objeciones de sus oponentes y enemigos procuran disponer de mayor inteligencia sobre sus tácticas, acumular evidencia a su favor, y obtener ventajas que podrán luego aprovechar oportunamente.

## **El lenguaje como guerra**

Existe, sin embargo, un tipo de técnica retórica más ligada con las acciones del conflicto que nos permite describir los contenidos discursivos de los actores armados.

Considérese, como ejemplo, la guerra psicológica y el papel de la propaganda desplegada por los paramilitares y guerrilleros. Aquí se usan eufemismos, expresiones de doble sentido, ironías, frases duras, acusaciones y contra acusaciones, y todo como parte integral de una estrategia de debilitamiento del contendor. Con tales estratagemas el propósito se persigue minar la moral del contrincante a la vez que se aumenta la propia auto percepción. Ganar la opinión a favor. Castaño responde a la pregunta de Darío Arismendi ¿Qué sucedería si cada uno hace justicia por sus propias manos: “Sería preocupante, sería doloroso, es más, yo voy más allá. Entro en contradicción, y digo, ¿Por qué tiene que presentarse esto? Son víctimas los unos y los otros. Me entristece tener que utilizar métodos atroces”. En estos casos, los sentimientos que despertados buscan tergiversar el sentido de las

palabras. Al menos en parte, aquí parecen coincidir el tema y el foro de las metáforas. De hecho, en la propaganda no hay lugar para el diálogo, lo que importa es afectar psicológicamente al oyente. No se trata sólo de una relación metafórica.

La perspectiva metafórica o la analogía de la argumentación como extensión de la guerra se ha relacionado también con la concepción de juegos de competencia, de tal manera que se sustituyen los efectos reales de la misma. En los juegos de guerra el simulacro encubre las crueldades de la misma. Tiene que ver lo anterior con la idea de que jugar es un tipo de “actividad educativa” que como el ejercicio, nos prepara para la vida real. Hay contados ejemplos trasferidos del mundo animal que se sustentan en ambos enfoques, sobre todo aquellos que relacionan el juego con la agresión del contrincante<sup>3</sup>.

En muchas culturas, de hecho, el debate se ha estipulado como una clase de juego con reglas específicas. Antiguamente en la India se tenían tres tipos de debate con reglas precisas –la discusión, la disputa y la polémica-; en la Grecia Antigua, los retóricos alardeaban de poder enseñar a cualquiera cómo ganar todo tipo de contienda; en el Medioevo Tardío el arte de disputar jugaba un papel central en la enseñanza; en las campañas electorales de los Estados Unidos o en las recientes campañas para elegir alcaldes y gobernadores en Colombia, los canales de televisión colocaron especial interés en programar debates. Esta forma de comunicación pública representa, en el panorama de la lucha por el poder político, un fenómeno de filosofía social que requiere toda la atención de las ciencias sociales.

El debate puede encausar las acciones polémicas de tal manera que derrote las pretensiones de grupos sociales enteros o las aspiraciones de individuos particulares, juega un papel primordial para el establecimiento de condiciones políticas del conflicto. En este sentido el debate no es sólo análogo a una lucha cuerpo a cuerpo, sino que realmente puede llegar a ser una confrontación con las características de una guerra. Lo anterior, en el caso colombiano, vemos que tiene fundamento en las diatribas que se han desatado en el plano retórico a raíz del congelamiento de los diálogos de paz con las Farc. Cada sector de la negociación intimida al enemigo con una

---

<sup>3</sup> Para una aplicación de la teoría de los juegos (evaluada) al caso del conflicto colombiano, véase: María del Pilar Castillo y Boris Salazar (1996: 185-197).

guerra de frases de alcance irregular. Pero este fenómeno no es únicamente parte del conflicto armado, también en la vida corriente si alguien refuta la teoría o los argumentos de otra persona –en los que esta ha invertido su vida entera- de hecho está realmente hiriendo no sólo la teoría sino a individuo que está detrás de ella, que la ha defendido. Si a través de la argumentación, la exposición pública o algo similar se procura el descrédito del contendor, este queda en efecto golpeado, herido moralmente, pierde seguridad en sí, en su habilidad para continuar creando, y en casos extremos, el desprestigio los separa de sus amigos, de su familia<sup>4</sup>.

### **La relación estratégica**

Tenemos entonces que los argumentos empleados en la guerra pueden ser expresados de una manera más directa que la metáfora, un modo que lleva a la relación *metonímica* entre la palabra y la acción en el conflicto. La metáfora establece un vínculo entre varios dominios de cosas en virtud a la semejanza, no se requiere una relación directa entre ellas; algo distinto sucede con la metonimia que depende de una relación más íntima entre los fenómenos. Cuando Manuel Marulanda le recuerda al gobierno el “robo de las gallinas y los marranos” no se refiere únicamente a los animales de campo, sino a la guerra que inició el Estado colombiano contra los campesinos hace 40 años y que dio origen a la conformación de las Farc. Se puede ver cómo cualquier relación directa entre las cosas puede resultar suficiente para la metonimia. En la guerra como en la vida cotidiana hacemos uso frecuente de tales relaciones<sup>5</sup>.

Considérese las siguientes frases metonímicas que conectan el argumento con la guerra: Dice Castaño: “Yo creo que lo de las

---

<sup>4</sup> En respuesta a la crisis de un paradigma científico, los defensores del mismo, suelen translucir dolorosamente su experiencia personal, así Thomas Kuhn describe por ejemplo la reacción de W. Pauli en los meses anteriores al momento en que el documento de Heisenberg sobre la mecánica matricial señalara el camino hacia una nueva teoría cuántica: “Por el momento la física se encuentra otra vez terriblemente confusa. De cualquier modo, es demasiado difícil para mí y desearía haber sido actor de cine o algo parecido y no haber oído hablar nunca de la física”. Thomas Kuhn (1982: 138).

<sup>5</sup> Véase: Lakoff y Johnson (1980: 38,39).

torturas es una novela de terror”, “La opinión pública se hace con el corazón, no con la razón” “Es un método despreciable ser obligados a cometer masacres”, “Lo que tenemos es una guerra irregular, una guerra sucia, una guerra rastrera”, “Lo que me produce paz conmigo mismo y con Dios, es saber que yo no empecé esta guerra”, “Cuando la guerra llega y toca la puerta es para quedarse. En cada una de estas expresiones encontramos una relación de causa-efecto entre la guerra y los argumentos, y viceversa, una relación entre los argumentos y la guerra. El significado de cada término depende implícitamente de cómo se organiza la secuencia de los fenómenos que se describen, de tal manera que la guerra precede al argumento o, viceversa, el argumento es causa de la guerra<sup>6</sup>.

Describir de este modo el conflicto armado es reconstruir desde un modelo mental las relaciones entre la argumentación y la guerra, de tal manera que estas relaciones se comprendan como parte de un mismo dominio, la guerra y los argumentos sostienen entre sí relaciones causales de aproximación y cercanía. Un modelo estructurado de esta manera nos ayuda a comprender tal vez mejor los aspectos (psicológicos) propios del precepto clásico de C. Von Clausewitz: “La guerra no es más que la continuación de la política por otros medios”<sup>7</sup>.

## **Los dos extremos de la red**

Según lo visto, la negociación y la guerra está integrada en una red metafórica y metonímica. Es decir, que pertenece a dominios que resultan estructuralmente semejantes y familiares, aunque pertenezcan a campos significativos diferentes. Estas diferencias entre la función metafórica y metonímica se pierden a la distancia cuando actúan recíprocamente a un mismo nivel como componentes de un

---

<sup>6</sup> Estos aspectos de correlación entre causas y efectos se refieren al esquema cognitivo socialmente compartido que, con el correr del tiempo, se convierte en un lugar común, un tópico para interpretar determinados fenómenos. Empleamos relaciones de correlación causal en variadas situaciones, al describir la experiencia de ir a un restaurante, viajar, pasear, presentar un examen, etcétera., Lakoff (1987: 78,79)

<sup>7</sup>Clausewitz (1984: 58,320). “La guerra no es simplemente un acto político, sino un verdadero instrumento político, una continuación de la actividad política, una realización de la misma por otros medios”.

solo proceso complejo. ¿Cuáles son las implicaciones de esta doble relación?

Hablamos de semejanza y diferencia, distancia y proximidad. La metáfora requiere semejanza y distanciamiento: “Cuando la guerra llega a la puerta de su casa y toca es para quedarse”, en este caso la guerra es semejante a un forastero que pasa (en algunos aspectos), pero no pertenece al mismo orden ontológico; ellos son en cuanto distantes “diferentes tipos de cosas”. La metonimia, de otro lado, requiere proximidad y diferencia: El congelamiento de los diálogos “es un disparo contra el país” (*El Tiempo*). Las partes y el todo, la causa y sus efectos, los lugares y los eventos son (espacial y procedimentalmente) inmediatos, pero pueden tener una pequeña o ninguna semejanza: su enemigo no es semejante a usted, el fuego no es semejante al humo, Casa Verde no es semejante a las Farc.

Los dominios involucrados en la metáfora son parte de diferentes categorías o conceptos que probablemente resultan de experiencias diferentes y con distinta base ontológica. La guerra está integrada a una categoría de procesos y dinámicas de tipo político-militar en los que se supone, como lo refiere Clausewitz, ataques ofensivos, masa, economía de fuerza, maniobra, unidad de mando, seguridad y sorpresa, etcétera. Cuando estos fenómenos son vinculados mediante metáforas como: “La guerra es la política por otros medios” ellos siguen perteneciendo a categorías diferentes, distanciados por el concepto que relaciona el tema y el foro de la metáfora.

Por contraste, lo comprendido en la metonimia no es un dominio conceptual en el sentido implicado por una categoría. Las gallinas y los cerdos pertenecen a la misma categoría de otros animales, pero no exactamente a la misma que quiere referir el guerrillero que los evoca en un discurso. Cuando nos referimos a la pertenencia a un mismo dominio, no debemos olvidar que tal dominio de semejanza corresponde a una clase diferente. Su unidad es derivada de las relaciones entre miembros de clases diferentes por medio de categorías comunes (Por ejemplo, la parte al todo, la secuencialidad, la adjunción). Luego, vemos que en la metonimia y en la metáfora se establecen dos tipos de “distanciamiento” y dos tipos de “proximidad”.

Se sigue que la dimensión de proximidad-distanciamiento en el caso metonímico no es pertinente para la metáfora, y viceversa, la dimensión de semejanza-distanciamiento no es relevante para la

metonimia. La metáfora puede comprender la proximidad metonímica, pero debe conservar la distancia categorial. La metonimia puede admitir la semejanza categorial, pero debe conservar la “distancia” que separa los fenómenos de una misma categoría en la escritura, en una sucesión causal o una relación compleja de las partes al todo<sup>8</sup>. La diferencia entre la metáfora y la metonimia está dada entonces en la forma como la descripción se realiza a través de la relación de semejanza o a través de la relación de proximidad<sup>9</sup>. La metáfora y la metonimia cumplen en la argumentación operaciones retóricas complementarias, son como los dos polos extremos de un continuo.

Este rodeo nos permite entender cómo la adecuación de la metáfora y la metonimia, a pesar de pertenecer a esquemas cognitivos distintos, no resulta contradictoria. Su oposición, sin embargo, tampoco puede borrarse sin afectar sus contenidos de uso significativo. Para ilustrar esto regresemos a nuestro tema inicial: la negociación y la guerra.

Los dos extremos de la red metafórico-metonímico no son lo suficientemente independientes. De hecho, lo que se da es una especie de intercambio entre sus efectos. Supóngase, por ejemplo, que se enfatiza la semejanza metafórica entre la discusión y la guerra a fin de crear mayor énfasis en el conflicto bélico. Desde el eje metonímico, esto implica que la “discusión” al describir las “diferencias políticas” estará más ligada a aspectos de la “guerra” –ambos en términos de una diferencia categorial y de proximidad: se volverán un simple paso en dirección a la guerra, una preparación para la guerra.

Las partes que se atrincheran detrás de posiciones inflexibles en la mesa de negociaciones, que marcan una “frontera” inquebrantable, que realizan declaraciones aparentemente inexpugnables e irreversibles, es probable que efectivamente estén viendo comprometidas sus ventajas militares en el diálogo. Sin embargo, si en la mesa de negociaciones, la discusión es interpretada en otro sentido que no sea el énfasis en la guerra, sino como un paso para

---

<sup>8</sup> Si bien típicamente la metonimia relaciona cosas que pertenecen a diferentes categorías, esto no es indispensable. La Oficina de Prensa se encuentra dentro de la Casa de Nariño (ambas están construidas con ladrillo), y cada una puede representar al presidente (de carne y hueso).

<sup>9</sup> De hecho la metáfora crea proximidad al generar una relación –y por esto mismo una clase de interacción entre dos categorías-, (Cf. Max Black: 1962)

prevenir la guerra (ambas posibilidades, claro, permiten la misma escritura). Cuando Castaño dice: “Con respecto al asesinato de mi hermana. Yo tendré que echarle tierra a eso”. Vemos aquí que en el vértice metafórico la similitud entre el argumento y la guerra no puede ser sobredimensionado. Quizás esto fue lo que quiso expresar Bar-Hillel cuando dijo que “en el discurso, la paz es más profunda que la guerra”. Así se conserva la distancia categorial, y es presumible que con ello se contribuya a mantener las diferencias entre la discusión y la guerra, a pesar de su proximidad en la retórica.

La interdependencia entre los extremos de la red metonímica y metafórica que conectan el argumento con la guerra, sugiere la posibilidad de una integración conceptual entre estos dos fenómenos<sup>10</sup>. No exploraremos esa posibilidad aquí, salvo para señalar que esto es lo que parece estar por debajo de una famosa frase que ha acompañado el proceso de paz en Colombia desde hace dos años: “Dialogar en medio de la guerra”. Frase atractiva quizás porque opera en ella tanto la metáfora como la metonimia. Metonímicamente, evoca un estadio de acercamiento entre la guerra y el diálogo que no resulta aparentemente problemático, por el contrario, su eficacia viene dada por el sentido pragmático impuesto por los intereses en disputa. Metafóricamente interpreta la mesa de negociación como un campo de batalla donde la bravura, aunque se muestre amable, es desplegada con pleno reconocimiento de las partes. De tal manera que se acepta empíricamente el aspecto militar, la fuerza material, como parte del conflicto, a la vez que se propone la posibilidad de su mitigación a través del diálogo, de la argumentación, de la retórica.

### **Entre Foucault y Lakoff / Johnson**

Sin embargo, admitir todo lo anterior sólo nos induce a aceptar el hecho de no poseer una separación taxativa entre la negociación y la guerra, entre la discusión y la lucha. Esto, a su vez, no quiere decir – como lo supone Foucault – que la retórica deberá supeditarse inexorablemente a la voluntad de poder, a la guerra. El que la frontera entre los dos fenómenos sea borrosa no obliga que sea imposible destacar las diferencias significativas de cada uno. Tales diferencias pueden notarse si tomamos los fenómenos como dos extremos de una

---

<sup>10</sup> Sobre el rol de la proyección metonímica integrada, véase Facounnier y Turner (1999).

escala continua. “La negociación pura” y “la guerra pura” pueden ser comprendidas como dos polos de un *continuum*, como dos “tipos ideales”. Los “tipos reales” se localizan en varios puntos de la escala, resultan de diferentes mezclas entre los tipos ideales. exploremos un poco más esta vía alterna para concebir las relaciones entre negociación y guerra.

Primeramente debemos notar que cuando utilizamos el término “discusión” no hacemos referencia unívoca a la guerra. De hecho, tiene un doble significado. Sin duda uno de estos corresponde al esquema Foucaultiano. Así como cuando decimos en términos del sentido común: “teníamos la razón”, significa que teníamos un medio de lucha. Un argumento en tal sentido evoca un conflicto de poder, plenamente emotivo e irracional<sup>11</sup>. Esto puede incluso involucrar un despliegue real de fuerza (gritar, por ejemplo, es un despliegue de fuerza no menor a disparar o golpear). Pero también tenemos el “argumento” defendido por los filósofos, los lógicos y los científicos. En este sentido, hablamos de algo que se ajusta a las reglas de racionalidad y que puede ser evaluado de acuerdo con tales reglas. La ganancia con el diálogo no consistiría tan sólo en *no* reducir al oponente, imponiéndole silencio al gritarle o matándole, sino *persuadiéndole*.

Tradicionalmente la retórica se ha polarizado en ambas direcciones: o como puramente irracional / emotiva (cercana a la propaganda), o como recurso primeramente racional (complementario de la lógica). Pero la retórica involucra ambos elementos, los *combina* en distintos grados, apoyando la hipótesis del *continuum*, de acuerdo con la cual, cada que se defiende un argumento –y, para el caso, de la guerra- se da una integración particular de poder y racionalidad, de violencia y persuasión.

Lakoff y Johnson han llegado a una conclusión similar. Habiendo empezado, como hemos visto, desde una distinción tajante entre el dominio de la discusión y la guerra, que sólo admite puntos comunes a través de la cartografía metafórica, han llegado a aceptar que el vacío entre ambos dominios no es tan grande. Comprenden que hay casos en los que se puede decir que ambos dominios se mezclan hasta que sus miembros se vuelven subcategorías de un único dominio, i.e., pueden ser visualizados como “el mismo tipo de cosa”.

---

<sup>11</sup> Véase Dascal (1998).

Siempre que esto ocurre, sin embargo, la relación ejemplificada no tiene que ser metafórica:

Tomemos por ejemplo *una discusión es una lucha*. ¿Es una subcategorización o una metáfora? Aquí la cuestión es si luchar y discutir son el mismo tipo de actividad. No es una cuestión sencilla. Luchar es un intento de ganar dominio que característicamente significa herir, infligir dolor, lesionar, etcétera. Pero existe tanto el dolor físico como lo que se denomina dolor psicológico o moral; hay dominio físico y dominio psicológico. Si nuestro concepto de *lucha* incluye el dominio y el dolor moral como algo paralelo al dolor y dominio físicos, entonces podemos considerar que *una discusión es una lucha* es una subcategorización más que una metáfora, ya que ambos conceptos implicarían ganar dominio psicológico. Bajo este prisma, una discusión sería una clase de lucha, estructurada en forma de conversación. Si, por el contrario, concebimos la lucha como algo puramente físico, y el dolor psicológico solamente como dolor si lo tomamos en sentido metafórico, entonces debería ver *una discusión es una lucha* como una metáfora. (Lakoff y Johnson, 1991: 124-125 ).

Para los autores citados la subcategorización y la metáfora son puntos extremos de un *continuum* único.

Una relación de la forma A es B (por ejemplo *una discusión es una lucha*) será una clara subcategorización si A y B son el mismo tipo de cosa o actividad, y será claramente una metáfora si son claramente tipos diferentes de cosa o actividad. Pero cuando no está claro si A y B son el mismo tipo de cosa o actividad, entonces la relación A es B cae en algún punto en la mitad del *continuum* (p.125).

Nótese cómo la subcategorización, que en este contexto significa predicación literal, equivale a reducción, i.e., lleva al polo Foucaultiano. La única manera de prevenir semejante reducción es distanciando categóricamente la negociación de la guerra, y permitiendo tan sólo entre ambas una relación de tipo metafórica.

Existe, sin embargo, una tercera posibilidad que estos autores no contemplan. La negociación y la guerra no sólo están relacionadas

*literal* o *metafóricamente*. Ellas también pueden relacionarse *metonímicamente* en virtud de algún vínculo que los haga parte de un *todo*, en lugar de ser subcategorías. Cualquier metonimia, en cuanto se conecta a tierra mediante relaciones más directas e íntimas que la simple analogía, sigue siendo un tropo, i.e, no es literal: Nadie puede, por ejemplo, en circunstancias normales atribuirle una conducta prudente a las gallinas y los marranos de Tirofijo.

Esto parece complicar un poco las cosas. Nosotros podemos asumir los puntos extremos del *continuum* como conceptos “puros” de la negociación y la guerra. La metáfora, la metonimia y la subcategorización serían tres formas de relacionarlos. Estimando que el último elimina el vacío entre los polos extremos, los otros dos son diferentes procesos con los que se consigue un tipo de acercamiento entre ambos. Como ha insistido Max Black (1962), una metáfora crea semejanza entre el tema y el foro, o entre la fuente y el objetivo. Una vez conectado a través de la metáfora, ellos “interactúan” el uno con el otro, rompiendo de este modo con la rigidez impuesta por la categoría

Los medios de comunicación cuando abordan un conflicto operan dentro de los parámetros del *continuum* anterior. Según la representación de los acontecimientos, se supone que los medios presentan los hechos desde un punto de vista objetivo y que distribuyen equitativamente los tiempos de opinión y las intervenciones. Desde esta perspectiva, la quintaesencia de los medios sería *informar* al público, no *formarle* sus opiniones. Los críticos de esta idealización sostienen que es pura ilusión. Estos enfatizan el hecho que los medios son herramientas para manipular a la opinión pública hacia una toma de posición. Otros señalan que los medios cuentan con su agenda propia, que son los propietarios de los medios quienes imponen qué es noticia y que debe ocultarse, que se debe crear como “real” para los fines de favorecer determinadas decisiones. En ambos casos, los medios de comunicación juegan un papel fundamental para hacer que las cosas sucedan o no sucedan, sean parte de la noticia o queden ocultas. Sus posiciones como “observadores” son tan sólo un distintivo para cumplir su rol actual como agentes en el juego del poder.

Sin duda existen medios que se acercan por su estilo a uno de estos dos estereotipos. La mayoría de ellos, sin embargo, operan en algún punto entre estos dos polos. Muchos periodistas, pienso, creen sinceramente que lo que ellos reportan son “hechos” y que su deber es

proveerle a la gente “información”. Pero también saben que seleccionando y revisando la información ellos forman la opinión de acuerdo con sus propios prejuicios, saben que su éxito dependerá de su habilidad para fundamentar algún prejuicio mediante algún tipo de información “objetiva”. Con la tendencia a obtener la primicia o la “chiva” mucho antes que la competencia lo consiga, es probable con tales deseos el periodista provoque el estallido de un conflicto.

Bajo la lucha obvia entre paramilitares y guerrilleros subyace una guerra de poder no reconocida; me refiero a la lucha subterránea entre la opinión pública en general y la forma en que ésta piensa, y los medios de comunicación, que han inventado una opinión pública de realidad virtual, y que tienden a intentar dominar las noticias más que a informar de ellas. La opinión pública virtual está compuesta de llamadas de chiflados, de invitados seudo expertos a los medios de comunicación y de encuestas sin sentido.

## **Conclusiones**

La guerra de los medios tiene efectos diversos, las imágenes de los noticieros contribuyen en parte al morbo con la violencia, la gente tiene necesidad de satisfacer el hambre de información, pero entre mayor información mayor insensibilidad, las masacres se esperan, casi se predicen. Los medios fragmentan la información, seleccionan, los columnistas de periódicos han aprendido a “dudar” de las declaraciones de las partes en conflicto, pero otros creen aún dócilmente que el medio debe alcanzar el tope del rating. Además, dada la incertidumbre sobre los resultados obtenidos después de dos años de diálogos, los medios se ven empujados a preparar el terreno para eventuales cambios en la dinámica del conflicto. Los periodistas deben dirigirse simultáneamente a diversos auditorios: la comunidad internacional, lectores y televidentes colombianos, los mismos actores de la guerra, guerrilleros, paramilitares, ejército, y cada uno de estos auditorios dividido entre quienes predicen una “guerra total” y quienes creen que la firma de un documento es suficiente, también están los escépticos, los indiferentes etcétera. Cualquiera puede advertir que los periodistas son conscientes del peso de su tarea, de la influencia que puede tener una declaración, una imagen, un reportaje, una crónica. Una sola nota puede contribuir a modificar el curso de los acontecimientos.

El mismo hecho que acompaña las declaraciones públicas corrientes, el escenario de grabaciones, el maquillaje del personaje invitado, el fondo, el paisaje, las circunstancias políticas específicas de la publicación o difusión, hace que los mismos protagonistas de un conflicto sean conscientes del papel decisivo que los medios de comunicación cumplen en un proceso. Los protagonistas de la noticia también saben, previamente a los encuentros, que cuando están frente a una cámara de televisión o ante un periodista, sus declaraciones, sus imágenes, sus demandas, están haciendo la historia. De ahí el cuidado que también dan a cada uno de sus movimientos, sus palabras etcétera. Carlos Castaño entiende que la cámara y el micrófono representan la oportunidad de hacer política, Manuel Marulanda reviró por el trato que los medios le dan a la guerrilla: “Ahí tenemos unas cuenticas pendientes con ustedes, y se las vamos a cobrar”. La conexión metonímica entre estas declaraciones de la guerra y la negociación. También es evidente que la propia negociación es difícil como lo han hecho ver los voceros de la guerrilla y del gobierno en sus declaraciones. No hay duda que la metáfora de la guerra no puede ser más apropiada para describir las dificultades en los diálogos de paz, como en el caso de Castaño replicándole a Alfonso Cano: “Usted le adjudica a una supuesta derecha gobernante todos los males de Colombia, sin el mínimo atisbo de autocrítica respecto a la acción guerrillera en todos los largos años. Como si de un lado se situaran los demonios y del otro las angelicales fuerzas del bien a las que usted representa”. No es difícil imaginar los movimientos, contraataques, tácticas, estrategias, amenazas de suspensión del diálogo, presión y chantaje que circulan corrientemente en una mesa de negociaciones. Se trata de la movilización de fuerzas adicionales a lo militar, treguas y reagrupaciones que los antagonistas políticamente implementan para obtener ventajas.

## **Referencias bibliográficas**

Black, M. 1962. *Models and Metaphors*. Ithaca, NY: Cornell University Press, (Versión castellana: *Modelos y metáforas*, Madrid, Tecnos, 1966).

Castillo, María del Pilar y Salazar, Boris: “Jugando a la violencia en Colombia: el dilema de pagar o no pagar” en Cuadernos de Economía 25, Vol. XV, 1996. Bogotá: Universidad Nacional, pp. 185-197.

Dascal, M. 1992. “Movement metaphors: Linking theory and therapeutic practice”. In M. Stamenov (ed.), *Currente adveances in Semantics Theory*. Amsterdam: John Benjamins, pp.151-157.

Echeverría, Javier. 1995. *Cosmopolitas domésticos*. XXIII Premio Anagrama de Ensayo, Barcelona, Anagrama, pp.68-75.

Estrada G, Fernando. 1999. “Metáforas del poder”. *El Estado y la Fuerza*. Bucaramanga, pp. 219-269.

Facounnier, G. and Turner, M. 1999. “*Metonymy and conceptual integration*”. In Panther and Radden (eds.), pp.77-90.

Facounnier, Gilles. 1999. *Mappings in thought and language*: Cambridge University Press.

Foucault, M. 2000. *Estrategias de Poder*, Barcelona: Paidós Básica.

Gibbs, R.W. 1999. “Speaking and Thinking with metonymy”. In Panther and Radden (eds.), pp.61-76.

González, José María, *Metáforas del poder*, Madrid: Alianza Editorial, pp. 11-250.

K. Von Clausewitz, 1968. *On War*. Abridged edition, by A. Rapport. Harmondsworth: Pelican Books (first edition. 1832), (Versión castellana: *De la Guerra*, Madrid, Labor, 1984).

Kuhn, Thomas, 1982. *La estructura de las revoluciones científicas*, México: Fondo de Cultura Económica, pp. 128-148.

Lakoff, G. and Johnson, M. *Philosophy in the Flesh: The Embodied Mind and its Chllenge to Wester Thought*. New York. Basic Books.

Popper, K. 1984. *La sociedad abierta y sus enemigos*, Buenos Aires: Paidós Básica.

Schopenhauer, A. 1999. *Dialéctica Erística*, Madrid: Trotta.