

Manipulare, seductie si ideologie ostensiva

AUREL CODOBAN

Professor, Ph.D., Chair of Systematic Philosophy, Babes-Bolyai University, Cluj. Romania. Author of the books: *Repere si prefigurari* (1982), *Structura semiologica a structuralismului* (1984), *Filosofia ca gen literar* (1992), *Sacru si ontofanie* (1998), *Semn si interpretare* (2001)

In the conference, the author approaches the manipulation, the persuasion and the seduction through the lenses of the anthropology of communication. Beginning with the Palo Alto school of thinking, communication started to be regarded not as much as a process of transmitting information, but rather as contributing to the construction of human relations. The author proposes a model in which argumentation is situated as a "zero level" of pure transmission of information. While persuasion is seen as the effect of the individual's status (or prestige) over a group, manipulation and seduction manifest their consequences at a mass level: manipulation being more elitist, and seduction realizing a re-naturalization of the sign, at the level of unconsciousness. Manipulation and especially seduction are explained as the elements of an "ostensive ideology", that is the contemporary ideology of advertisement.

Sunt usor covarsit, e prea multa lume: sperasem ca lucrurile sa decurga mult mai discret. Anuntul era formulat initial pentru luna noiembrie: de aceea credeam ca va fi mai putina lume. Pentru ca mi-as fi dorit sa fie o discutie mai degraba prieteneasca, restransa si retrasa. În ce ma priveste trebuie sa marturisesc ca am un fel de sfîiciune pe care o practic uneori chiar si la cursuri, deci cu atit mai mult fata de prieteni: nu le poti da celorlalti timp, cel mult poti sa nu le iei timp. (Timpul este probabil cea mai pretioasa dintre dimensiunile ce ne caracterizeaza. E si felul in care ne platim pacatele: cu mici bucle in timp.) Ma sfiesc de aceea sa iau din timpul celorlalti. Am un fel de sfîiciune si un fel de regret pentru ca ceilalti simnt un

KEY WORDS:

manipulation, argumentation, seduction, persuasion, ideology, advertisement, anthropology of communication, information, discourse

fel de datorie afectiva sa-si piarda timpul petrecandu-l intr-un fel cu mine sau cu toti impreuna. Desigur ca nu pot decat sa le multumesc pentru asta, si dupa aceste multumiri trebuie sa adaug multumirile mele un pic stupefiate pentru prezentarea extrem de generoasa pe care domnul Sandu Frunza mi-a facut-o si care ma covarseste.

Voi incepe prin a afirma ca intr-un fel sau altul perspectiva gindirii mele a fost aceea a semnificarii sau comunicarii. Cred ca tematizarea filosofiei din clipa de fata este comunicarea, ca filosofia se priveste in aceasta oglinda a comunicarii cînd se defineste pe sine si ca, de asemenea, cand punem in discutie ceea ce este religia si ceea ce sunt diferitele dimensiuni de interes filosofic ale umanului si culturii, aceasta este cheia in care trebuie sa le interpretam: cheia comunicarii. In acord cu acest stil de preocupari am ales sa vorbesc in aceasta seara, despre manipulare si seductie. Nu va fi exact ceea ce, poate, v-ati fi dorit: nu voi da retete de seductie. Am facut-o cu ani in urma, intr-un curs, si uneori cred ca inca platesc pacatele pentru asta. Deci nu as vrea sa merg foarte departe in aceasta directie cu ceea ce urmeaza sa va spun in seara asta, ci as vrea sa las doar o imagine teoretica clara asupra ceea ce este manipularia si seductia. De asemenea, nu o sa fac multe apeluri la bibliografie, as vrea sa pastram cat se poate de clar firul conceptual a ceea ce intentionez sa va spun.

Acestea fiind spuse cred ca putem plonja in tema noastra cu o precizare suplimentara dar necesara: intentionez sa abordez manipularia si seductia din

perspectiva comunicarii, nu din cea psihologica. E mai degraba aici filosofia comunicarii sau teoria comunicarii decit psihologie (cu toata simpatia mea pentru psihologie). Mai intii pentru ca omul este privit aici in ceea ce este el ca semnificatie, mai degraba decit in reactiile lui individuale pe care le putem atribui mecanismelor psihologice. Pe de alta parte, si acesta este aspectul cel mai important aici, eu cred ca in ceea ce priveste manipularia si seductia – ca si in ceea ce priveste comunicarea - avem de a face in mai mare masura cu ontologia decit ne-am obisnuit sa credem. O ultima precizare as vrea sa fac, ea este o precizare in raport cu vechile mele preocupari teoretice legate de structuralism, de semiologia structuralista mai ales. Vreau sa va spun ca in felul in care comunicarea si semnificarea, sau semnele si interpretarea sunt tratate in clipa de fata, s-a produs o schimbare. Acesta nu mai este maniera teoretica in care structuralistii sau Chomsky au procedat, ci mai degraba varianta unei antropologii a comunicarii care inceteaza sa fie metafizica pentru a se apropia foarte mult de ceea ce este concretul. Aceste analize vizeaza structura cotidiana a limbajului. Marea teorie metafizica nu mai functioneaza in post-modernitate din cauza concretetei demersului, a exigentei aplicabilitatii (chiar si filosofia ar trebui sa devina aplicabila, practicabila din nou). (Intr-o parenteza as mai vrea sa va spun ca nici macar teoriile stiintifice nu mai functioneaza, ceea ce noi vedem petrecandu-se sub ochii nostrii este inlocuirea dimensiunii teoretico-speculativo-metafizice a stiintei cu tehnostinta. Avem mai degraba

tehnologii si formule concrete de lucru decat noi mari teorii stiintifice. Poate ultimile teorii stiintifice cum au fost cea a lui Einstein, sau, eventual mecanica cuantica apartin probabil deja oarecum metafizicii.) Noua perspectiva antropologica a comunicarii se implica efectiv in procesul comunicarii, este o practica a comunicarii mai degraba decit o teorie abstracta a ei.

Dupa aceste cuvinte de introducere as vrea sa facem, in sfirsit, un prim pas in acest concret al antropologiei comunicarii si sa vedem de fapt care anume este miza efectiva a comunicarii. Stiti, Occidentul, desigur cel modern, ne-a obisnuit sa gandim comunicarea drept transmitere de informatii: adica atunci cand comunicam transmitem informatii. Antropologia comunicarii initiata de Scoala de la Palo Alto schimba insa perspectiva: ideea este ca de fapt comunicarea serveste mai degraba la structurarea, la stabilizarea sau la modificarea relatiilor interumane. Functia prima a comunicarii este mai degraba una legata de relationare, de constructia relatiilor interumane, decat de transmitere de informatii. Eroarea in interpretarea comunicarii este legata de un anumit tip de evolutie pe care Occidentul a suportat-o. Scolarizarea noastra, felul in care trecem prin scoala, dupa contextul iluminismului, e cea care ne face sa asteptam de la ceilalti discursuri pline de informatii, adica discursuri care sa reduca, sa restranga sau sa anihileze starea noastra de incertitudine. Avem nevoie de informatii ca sa eliminam incertitudinile noastre si asteptam de la comunicarea cu ceilalti un flux de informatii. E o asteptare care foarte adesea este

inselata, ceea ce produce plictiseala. Comunicarea nu este insa destinata in primul rand si in esenta ei sa furnizeze informatii. Aceasta furnizare de informatii este o achizitie tarzie, comunicarea este destinata, cum ziceam, instalarii relatiilor, stabilirii, structurarii, modificarii si stabilizarii relatiilor. Ceea ce inseamna ca problema pe care trebuie sa ne-o punem in primul rand in contextul comunicarii este problema atitudinii, comportamentului sau a actiunii care se obtine in urma comunicarii. Comunicarea este, ca sa zic asa, orientata inspre schimbarea atitudinilor celuiilalt, a deciziilor celuiilalt, a atitudinii sau comportamentului celuiilalt. Asta este ceea ce urmarim in procesul comunicarii.

Pentru a intelege mai bine ce inseamna din acest punct de vedere comunicarea si discursul sa revenim la mitul antropologic al lui Freud, cel al hoardei primitive initiale, sa revenim la grupul primitiv uman. Ne putem imagina cum capata in aceste grupuri primitive comportamentele umane o convergenta (care este una instinctual-emotionala). Exista ierarhii ale puterii in grupurile de animale si in grupurile primitive ale oamenilor. Adica, stiti prea bine, Konrad Lorenz este cel care a pus la punct schema, intr-un card de gaste avem un individ *alpha* care loveste toate gastele cu ciocul in cap si este un individ *omega* care este lovit de toate gastele cu ciocul in cap. Asta este structura ierarhica, desigur, cu intermediari gradualii intre cele doua trepte extreme. Grupurile umane primitive, probabil ca nu difera in ierarhiile lor de ceea ce sunt ierarhiile animale. Ce vreau sa va spun este ca in

grupurile umane intiale convergenta comportamentelor, faptul ca ele merg in aceeasi directie si ca oamenii care fac parte din aceste grupuri isi asuma anumite comportamente sau atitudini este ceva ce se realizeaza printr-un fel de baza instinctual afectiva a comportamentului. Deci este ceva care se realizeaza de la sine, oarecum automat. E nevoie de foarte putina comunicare, adica nu mai mult decat comunicarea care se petrece bunaoara intre animalele care isi pazesc teritoriul, protesteaza impotriva incalcarii lui si iau atitudini de forta fara sa exercite forta. Putem spune insa ca pana si asta e o maniera de comunicare. Adica faptul ca anunti, anticipi o reactie in raport cu celalat, o reactie care denota posibila desfasurare a unei forte ajunge pentru a obtine comportamentul sau atitudinea pe care vrei sa o obti in grupul uman primitiv.

Problema se complica in momentul in care avem de a face cu situatia caracteristica Greciei ca provincie a Europei, si cu Europa ca provincie a lumii. Ceea ce Europa a produs, si vedem asta la capatul unei evolutii indelugate, este mai degraba individualismul, sau individul izolat. Asta este produsul efectiv al Europei si Grecia este cea care angajaza miscarea in aceasta directie. Evolutia porneste de la un sistem in care omul individual este judecat in functie de grupul de apartenenta din care face parte. Vechiul Testament, ca si mitologiile religioase leaga responsabilitatea ce revine unui individ de familie, de grupul de apartenenta. E ceea ce ne spun tragediile grecesti, mitologia greaca, ceea ce ne spune Vechiul Testament atunci cind

afirma: „Parintii mananca agurinda si copiilor li se strepezesc dintii”. Asta inseamna ca responsabilitatea individului este legata de familie, care, ca si destinul la greci, este exterioara individului. Ei bine, totusi in contextul grec apare o individualizare care cere o libertate si o responsabilitate care devin din ce in ce mai individuale. Acesta este momentul in care comunicarea devine intr-adevar importanta. Adica comunicarea vizeaza atitudini, comportamente, decizii, actiuni in momentul in care individul castiga autonomia, in momentul in care nu exista o convergenta instinctual afectiva a comportamentului in raport cu membrii grupului la care apartine. in momentul in care nu exista o orchestrare de acest fel (apropo de una din formulele pe care Bateson o lanseaza, cea de a intra in orchestra), comunicarea inseamna sa intrii in orchestra. Or in fazele initiale, primitive ale umanitatii te afli intr-un fel in orchestra. Ce vreau sa va spun ? Vreau sa va spun ca in fazele ulterioare, in momentul in care se elaboreaza individualitatea, insotita de libertatea presupusa a individului si de responsabilitatea lui, devine importanta persuasiunea. Acesta este momentul in care pot incepe sa fac separatiile si delimitarile conceptuale pe care intntionez sa le fac, pentru ca asta este miza mea de fapt: incerc sa stabilesc niste puncte de reper foarte clare pentru ceea ce este manipularea sau seductia in raport cu persuasiunea. Deci eu cred ca putem construi, si restul discutiei va merge in aceasta directie, un fel de sistem de axe care sa serveasca nelamurilor noastre conceptuale si acest sistem de

axe are în vedere, desigur, argumentarea în forma ei pură, dar argumentarea este din punctul nostru de vedere un fel de treaptă zero pentru toată discuția noastră. O să mă explic imediat. Într-un fel de contrapondere cu argumentarea putem situa persuasiunea și ca ceea ce sunt manipularea și seducția alcătuiesc o altă axă. O să mă ocup în continuare de întemeierea sau explicitarea acestei combinatorici care urmează să ne îngăduie să deducem persuasiunea, manipularea și seducția, din ceea ce este ceea ce am numit „nivel de grad zero” al argumentării. Pentru început trebuie să vă spun însă că am situat într-un plan diferit această influențare a atitudinilor, comportamentelor și deciziilor noastre față de cel în care se obțin aceleași atitudini sau comportamente prin constrângere. Constrângerea nu înseamnă neapărat exercitiul violentei, constrângerea poate să fie numai presupusă. Adică presupunem prezenta violentei, presupunem exercitarea forței și reactionăm ca atare. E adevărat deci că obținerea unui comportament, a unei atitudini a unei decizii, a unei acțiuni prin intermediul constrângerii implică înțelegere, înțelegerea consecințelor a ceea ce ar putea decurge din acțiunea violentă neexercitată efectiv, a consecințelor unui alt comportament decât cel impus. Dar în acest caz, în pofida a ceea ce spunem mereu în contextul hermeneuticii, că înțelegerea ne schimbă viața, în pofida acestei afirmații hermeneutice, trebuie să recunoaștem că înțelegerea în cazul constrângerii a unei violente implicite sau explicite, lasă neschimbate atitudinile, concepțiile sau convingerile celuilalt și

obținerea respectivă a comportamentului, a atitudinii este, deși trecută prin înțelegere, una forțată totuși.

În raport cu această situație ceea ce va descrie aici funcționează altfel: în primul rând ar trebui să explicăm în ce sens considerăm în schema noastră nivelul argumentării ca fiind de gradul zero; pentru că între persoane umane nu încapă niciodată (sau, în caz excepțional, teribil de rar) argumentare pură. Singurul text al argumentării pure este algoritmul programului de calculator. Nu cunosc un alt sistem de argumentație decât cel al programului de calculator. Acolo argumentația este eficientă, funcționează doar prin forță sa. E un grad zero, pentru că nu implică nimic uman, perceptibil sau de descoperit. E adevărat că atunci când vorbește despre persuasiune Aristotel are în vedere trei forme, între care una ar putea fi asimilată argumentării pure. El vorbește despre *ethos*, despre *logos* și despre *pathos* și, dacă admitem că *logosul* este legat de argumentare în forma ei pură și că nu implică nimic altceva, ar apărea o problemă dificilă pentru existența schemei noastre. Dar vreau să vă spun că Socrate a decis deja într-un fel această problemă. Pentru că Socrate este cel care îl forțează pe Gorgias să recunoască în dialogul cu același nume a lui Platon, că retorica (sau persuasiunea, cum zice de fapt Socrate) naște credința, nu cunoaștere. Argumentarea însă, în formula pe care o invocăm, cea a „limbajului mașinii”, de calculator, produce cunoaștere în mod clar pentru că este informație pură. Nimic altceva decât informație. Deci as lega argumentarea de formula aceasta a informației pure care este compatibilă numai

cu limbajul de programare din computer si care, la fel ca logosul divin produce imediat actiune.

Celelalte forme insa apartin in mod cit se poate de clar la ceea ce este persuasiunea despre care vorbeste Aristotel. Vedeti, in cazul *ethosului* lucrurile sunt foarte clare: avem de a face cu cineva care impune argumentele sale nu numai pe calea logicii, ci datorita stilului lui de viata, a *ethosului*: are un stil de viata care il ridica deasupra celui pe care urmareste sa-l convinga. Si atunci argumentatiei lui i se adauga aceasta superioritate etica sau morala. Superioritatea stilului de viata, cum ar spune Nietzsche, care actioneaza asupra celui alt inotind argumentele si convingandu-l. La fel se intampla in cazul *patosului*. Emotiile pe care cel care transmite mesajul le arata, le traieste, le manifesta produc o convingere in cazul receptorului. Ce se intampla de obicei in cazul *logosului* pe care Aristotel il invoca intre formele persuasiunii? In acest caz actioneaza de asemenea ceva care transforma argumentarea in persuasiune. Ce anume? De data aceasta este vorba despre prestigiul logicii sau a stiintei. Stiinta sau rationalitatea este persuasiva prin calitatea ei de rationalitate. Adica ei i se atribuie de la inceput o preeminenta in raport cu celelalte atitudini umane: noi credem in taria stiintei. Poate ca cel mai simplu mod de a explica ce vreau sa va spun e sa invoc secolele al XVIII-lea si al XIX-lea care sunt secolele mitului progresului stiintific. I se atribuie cunoasterii stiintifice calitati extraordinare: stiinta va putea rezolva tot, stiinta va face tot. Aceasta atitudine fata de stiinta si fata de cunoasterea stiintifica sau fata

de rationalitatea presupusa a argumentarii, creeaza deja factorul efectiv al persuasiunii. Nici in cazul logosului in cele mai „stiintifice” sau „rationale” forme ale lui nu avem de a face deci cu argumentarea de nivel zero, cea care transmite pura informatie ca in „limbaj masina” a programului de calculator.

Prin urmare peste tot in contextul acesta al persuasiunii avem de a face de fapt cu ceea ce este, cu ceea ce era, atitudinea celui puternic in vechile grupuri umane, in ierarhiile bazate mai mult sau mai putin pe forta fizica directa, pentru ca cel care detinea puterea isi exercita controlul asupra celorlalti, avea o pozitie similara simbolic cu cea a regalitatii. In conceptul de persuasiune aristotelic regasim urma acestei ierarhi: cel care persuadeaza e pe pozitia regalitatii, fie din perspectiva *ethosului* pentru ca el e cel care duce o viata superioara si poate convinge pe cel care nu este inca la nivelul acestei vietii superioare pentru ca argumentele lui sunt insotite de calitatea vietii pe care o duce, fie este cel care rationeaza, care argumenteaza, cel care detine logica sau cunoasterea stiintifica, si aceasta ii confera un fel de superioritate, un fel de regalitate, fie este omul de actiune, cel care este capabil sa se emotioneze de ce este prezentat in argumentare. Deci persuasiunea trimite inca la ierarhiile din grupurile umane. Persuasiunea nu este decat un fel de actiune prin intermediul cuvintelor, este statusul efectiv al individului in grup impus prin intermediul comunicarii. De asta reuseste de fapt sa persuadeze, pentru ca are o pozitie, are un rol, are un stil de viata in contextul grupului care face convingator ceea ce el spune. De

altfel, noi stim bine cum se procedeaza in raport cu argumentele: cand nu avem argumente pentru a sustine ceea ce dorim, refuzam sa discutam si facem tot ceea ce noi vrem sa facem. In cercetarile despre persuasiune apare clar faptul ca, in situatiile comunicarii de grup, oamenii se lasa convinsi de statutul social al celui care vorbeste, a pozitiei in ierarhie, a status-ului. Deci in grupurile umane angajate in comunicare, oamenii sunt convinsi, persuadati mai degraba de pozitia celui ce le vorbeste. E adevarat ca in discutii inter-individuale, ceea ce iese in evidenta este capacitatea, sunt calitatile efective de bun vorbitor a celui care vorbeste, dar numai in contexte inter-individuale.

Toate acestea sunt inca numai prealabile, fac parte din cadrulul a ceea ce vroiam sa va spun, pentru ca ceea ce ma intereseaza este mai degraba manipularea si seductia. Problema conceptuala dupa mine este cea a manipularii si a seductiei si a distingerii ei clare de ceea ce este argumentarea si persuasiunea. Cu asta cred ca ne putem apropia de ceea ce era tama efectiva anuntata pe afis, a discutiei noastre. Dupa cum stiti, cetatile ateniene functioneaza bazandu-se pe principiul unei democratii directe. Adica toti cei interesati participa in mod direct la orice disputa si voteaza in orice chestiune care-i priveste pe toti. Nu asta este situatia modernitatii. Democratia noastra, o stiti la fel de bine, este democratia prin reprezentanti. Nu in sine aceasta schimbare este importanta, exista o schimbare mult mai importanta in spatele ei. Este schimbarea pe care Hegel o anunta. Hegel e unul dintre filosofi cu

totul remarcabili ai modernitatii; el vorbeste in mod clar despre ceea ce a fost marea cucerire a filosofiei germane. Marea mutatie care s-a produs si care face intr-un fel caduca filosofia antichitatii este ca, dintr-o data, in loc sa vorbeasca despre principiu ca forma sau ca substanta, Hegel vorbeste despre subiect. Temeiul acestei lumi, substanta ei, nu mai este materia sau forma, este subiectul. Asta este consecinta efectiva a tematizarii cunoasterii in ceea ce a fost filosofia germana. Numai ca Hegel incepe sa spuna clar ce anume este subiectul, adica care este principiul lumii si care este principiul istoriei in acelasi timp. Pentru ca subiectul hegelian capata tot mai mult un nume pe scena istoriei occidentului: masele, subiectul este masa. Si este masa moderna care intr-o faza initiala, asa cum o spune Sloterdijk folosindu-l pe Canetti, este masa de adunare, adunatura. Este masa pe care ati vazut-o la televizor in momentul caderii lui Ceausescu. Aceasta masa este de fapt subiectul despre care ne vorbeste Hegel si este produsul modernitatii. Aici a aparut unul din aspectele care a introdus ideea scenariului pentru ca cei care au adunat masele populare, cei care au instalat populatia Bucurestiului in dispozitiv, cum se spune in maniera militara, au incalcat o regula. Cel care a observat asta si mi-a povestit este Cristoiu. E o observatie deosebit de importanta dupa parerea mea: masele nu au fost distribuite pe sectorul alocat. Atunci cand, in vechiul regim, se facea o demonstratie in aceasta tara, erau sectoare trasate cu var si cei care veneau de la diferite intreprinderi sau institutii ocupau pozitii precise ale sectoarelor. Nici odata nu se

intampla altfel pentru ca in acest fel puteu fi imediat reperati: se stia care este sectorul si cine ocupa acest loc. Dintr-o data insa, in decembrie 89, s-a construit masa ce apartine modernitatii. Masa despre care Canetti spune: „negru de oameni”. Ei bine trecerea de la persuasiune la manipulare este trecerea de la subiecti elitari sau nu, dar individuali, la masa. Masa nu poate fi persuadata. Indivizii in grupuri umane sau in relatii inter-individuale pot fi persuadati adica pot fi in relatie directa cu vorbitorul, pot fi convinsi de niste argumente insotite de *ethos*, de prestigiul logosului, a expertizei, a calitatii de cunoastere a celui care vorbeste. Sau pot fi influentati de asemenea de patos. Cu masele acest lucru nu mai este posibil pentru ca odata cu aparitia maselor in istorie se trece de la nivelul tinta care este cel al constiintei la nivelul programarilor inconstiente. Va spuneam cu o clipa inainte ca prin constrangere violenta se poate obtine schimbarea atitudinii, comportamentului sau a actiunii. Exista intelegere, constiinta este prezenta, numai ca nu obtinem o schimbare a constiintei, o modificare a convingerilor. Ele se obtin numai prin persuasiune. Prin urmare persuasiunea lucreaza in campul constiintei, asupra continuturilor efective ale constiintei, asupra unor continuturi constiente, ca sa zic asa, pe cata vreme in cazul manipularii este prezent mai degraba ceea ce nu este constient. Nu neaparat ce este inconstientul in sens freudian, desi indata dupa filosofia hegeliana de indata subiectul este anuntat, indata ce masele isi fac prezenta in istoria modernitatii, se intampla si asta, tema inconstientului este pusa pe

tapet. Marea schimbare survenise la inceputurile filosofiei germane, odata cu ideea ca nu principiul, ci subiectul produce lumea (in imaginatie, in cunoastere, in comunicare). Cealalta mare schimbare care survine la sfirsit este ideea pe care Schopenhauer o are si care zice ca acest principiu este irational, este vointa. De vreme ce principiul este subiectul, iar masele sunt subiectul istoriei moderne si intrucit acest principiu nu mai este rational ar fi usor atunci sa conexez masele si manipularea de inconstient. Desigur, avem de a face cu manipularea indata ce apar masele in istorie pentru ca este scurtcircuitata constiinta individuala, dar alfel decat prin simplul apel la inconstient.

Ce inseamna de fapt manipularea ? Stiti, e povestea de circulatie in manualele de manipulare cu cei doi calugari, unul mai tanar, altul mai batran. Amandoi au acelasi viciu, fumeaza, e impotriva regulamentului manastirii si atunci ei trebuie sa comunice staretului, sefului manastirii si sa ceara permisiunea sa fumeze. A doua zi cand se reintalnesc, numai calugarul batran continua sa fumeze. Bun, ii zice cel tanar, adica ti-a dat voie sa fumezi? De ce mie nu mi-a dat voie? Cel batran il intreaba : Cum ai formulat cererea? L-am intrebat daca in timp ce ma rog pot sa si fumez si mi-a interzis in mod categoric asta. Ei bine, ii raspunde calugarul batran, asta-i toata diferenta: eu l-am intrebat daca in timp ce fumez pot sa ma si rog!

Care este diferenta? De ce asta nu este persuasiune? De ce asta este ceva mult mai profund decat persuasiunea? Pentru ca depaseste nivelul constiintei si al continuturilor constiente. În ce fel le

depaseste? Vedeti, asta este punctul meu de vedere pentru a separa, a delimita logic manipularea de orice alte forme comunicationale de influentare a comportamentului. Cred ca in cazul manipularii avem de a face cu un recurs la ceea ce este limbajul de programare, ca sa folosesc o comparatie legata de computer. În cazul constiintei noi suntem in situatia in care suntem acum cu Windows-ul in cazul calculatorului. Adica noi vedem de fapt ceea ce ne lasa programele sa vedem. Nu vedem insasi programele, „limbajul masina”. Cu DOS-ul, vechiul sistem de operare, pe care voi nu l-ati mai prins, vedeam care este limbajul masina si puteam programa in limbaj masina. Dincoace avem interfete. De fapt constiinta este o interfata care ne ingaduie sa programam prin intermediul ei ceea ce este mai profund in noi. ca sa nu vi se para ca spun lucruri ciudate sau straini vreau sa va spun ca aceasta idee le-a venit unor antropologi germani din prima jumatate a secolului 20, de la ei s-a inspirat Ralea atunci cand a definit omul ca o fiinta a amanarii. Ideea lor este ca omul este un fetus de maimuta nascut prematur. Si ce inseamna prematuritatea omului? ca in momentul nasterii omul nu are garnitura de instincte gata constituite. În cazul omului instinctele sunt inlocuite de semnificatii. Omul este o fiinta educabila si nu dresabila. Adica nu se construiesc un algoritm din instinctele lui ci el este programabil la un nivel mai profund pentru ca el traieste intr-o lume de semnificatii, nu intr-un mediu de stimuli si semnale. Ceea ce inseamna ca omul reactioneaza la semnificatii, nu la stimuli. Adica omul

este „un prefacut” si e capabil sa-si disimuleze reactia care o are fata de faptul ca la secretariat sau la decanat miroase urat. De obicei pisica sau cainele se fereste de un miros urat. E reactie la stimuli. Omul a devenit o fiinta ipocrita pentru ca se raporteaza la semnificatii. Omul traieste intr-o lume de semnificatii instalata de o dubla articulare. Deja stimulii, indicii, semnalele sunt la un prim nivel distantat in raport cu realitatea. Dar semnificatiile pe care limbajul uman le produce sunt deja la un al doilea nivel. Asta este caracteristica efectiva a omului. În asta rezida diferenta omului fata de cimpanzeii Bonobo: ei sunt capabili sa foloseasca unelte. Ce nu pot face ? Nu pot face unelte de facut unelte. Asta defineste pozitia omului, faptul ca el se afla intr-o lume de semnificatii si nu intr-un mediu de indici si semne. Asta este suficient si definitoriu pentru a spune ca manipularea si seductia tin mai degraba de comunicare, de semne si de interpretare decat de psihologie.

Sa revenim la manipulare. Cea mai clasica dintre manipulari apartine lui Benjamin Franklin. Este una din manipularile clasice, de manual, as zice. Franklin observa ca, senator fiind, e cineva care i se opune mereu. Ce face el? Ii cere imprumut acestui coleg american, senator si el, o carte pe care acesta o avea in biblioteca. O returneaza la timp, ii multumeste acestuia si dupa aceea observa ca respectivul senator nu mai este atat de indarjit impotriva propunerilor pe care Franklin le face. E paradoxal. Noi credem in mod normal ca ar trebui sa fim recunoscatori cuiva care ne-a facut un favor. Paradoxul manipularii este ca nu noi

suntem recunoscatori cuiva care ne-a facut un serviciu, ci ca cel care ni l-a facut continua sa ne faca servicii. Este motivul pentru care sunteti intrebati adesea cat e ceasul: pentru ca o actiune care o faci o data te predispune la alte actiuni pe care urmeaza sa le faci. Motivul pentru care ti se cere macar un pahar de apa de catre cineva care bate la usa, incercand sa iti vanda ceva, este acelasi. Daca apuci sa spui un da ai toate sansele sa continui sa spui da. Nu este vorba aici nicidecum despre persuasiune sau semnificatii ci este ceva ce tine de programarea constiintei noastre, de limbajul masina care ne programeaza constiinta.

Mai sunt si alte tipuri clasice de manipulare. Intr-o firma care are sucursale se stabileste ca trebuie investit capital in dezvoltarea uneia dintre sucursale (acest tip de manipulare se numeste inghetarea in decizie si este practic auto-manipulare). Se face investitia in sucursala respectiva si trece un an, se verifica succesul actiunii si se constata ca succesul nu este pe masura asteptarilor, dar colectivul care a luat decizia, decide sa aloce in continuare fonduri acestei sucursale in loc sa procedeze asa cu o alta sucursala care este de succes. Asta este si stilul in care noi ne automanipulam. Daca vrem sa mergem la gara din Manastur asteptam sa vina numarul 9. Pe masura ce asteptam troleul 9 aceasta asteptare ne blocheaza in asteptarea troleului 9. E o automanipulare. Decizia cu razboiul din Vietnam a fost similara. Americanii ar fi trebuit la o analiza realista a situatiei sa se dezangajeze, dar comitetul care a luat decizia interventiei militare americane in Vietnam nu s-a dezangajat ci a continuat sa escaladeze

angajamentul. Este angajarea care intervine la jucatorul care merge sa isi joace banii la cazinou si care continua sa joace in asteptarea succesului, nu isi stabileste un prag pana la care sa isi poata permite pierderea. Continua pana cand topeste tot ceea ce are.

Alta manipulare clasica de un tip diferit, „usa in nas”, pe care o povestesc mereu cu placere pentru ca e una din primele manipulări pe care le-am vazut cu ochiul liber, apartine unuia dintre baietii de la filosofie de pe vremuri care mi-a fost coleg. De obicei nu avea bani, ma rog asta este o chestie general studenteasca, se repezea la vreuna din acele tinere domnisoare filoloage si incepea sa-i formuleze o cerere de imprumut ca pentru o suma mare (100 de lei de pe vremuri), obtinea un refuz exagerat si dupa ce scadea foarte brusc cererea cerand un singur leu si nu era refuzat niciodata. E o chestie foarte interesanta, cei care sunt smecheri asa procedeaza si cu voi adica cer o suma mare (doua sute de mii) si pe urma scad la exact cat au intentionat sa obtina (10 mii). Dupa ce ati refuzat vehement, veti fi gata sa acceptati.

Stiti, constiinta noastra este programata ca sa functioneze coerent. Se amesteca in aceasta programare de a functiona coerent a constiintei noastre si putin din ceea ce este stilul de religie occidental, adica putin din ceea ce este crestinismul. Monoteismul marilor religii a continuat, monoteismul crestinismului mai ales, a continuat linia greaca de a produce individul liber si responsabil. Eu cred ca marele esec tirziu al crestinismului este acela ca in loc sa produca persoana a produs individul si chiar

individul de masa. Esecul proiectului se vede in filosofia germana. Filosofia germana vorbeste despre subiect. Kant distinge intre subiectul cunoasterii si subiectul moralitatii; nici unul dintre ei, asa separati cum sunt, nu este persoana proiectului crestin. Totusi crestinismul a produs ceva teribil de important, chiar dupa disolutia, pretinsa in modernitate, a credintei, chiar dupa anuntul lui Nietzsche ca Dumnezeu a murit, a produs de fapt un fel de monoteism al eului. Ceva care incepe de altfel sa fie dizolvat astazi in America in practica judiciara. Crestinismul a continuat filosofia greaca sustinand ca individul este persoana pentru ca este liber si responsabil. Dar ca sa fie liber si responsabil individul trebuie sa fie unic de-a lungul intregii vietii. Pentru ca altfel nu il poti pedepsi pe criminalul de ieri, astazi, pentru ca eul lui este diferit, eul criminal este diferit, eul care a facut accidentul este diferit. Care este consecinta coerentei eului pe care crestinismul a impus-o. Consecinta imediata este ca noi suntem programati, intreaga cultura occidentala ne programeaza pentru o libertate si o responsabilitate care ne obliga sa admitem coerenta eului. Aceasta programare este limbaj masina, cum spun eu, pentru ca, altfel decit inconstientul, este dedesubtul constiintei noastre si daca noi am inceput prin a spune da, datorita coerentei noastre vom continua sa spunem da desi nu ne convine. E ceea ce se intimpla cu cel care, pe strada, vede pantalonii ieftiniti cu cincizeci la suta, la solduri, intra, spune ca vrea sa cumpere pantalonii respectivi, vanzatorul anunta ca nu sunt de marime lui, ca doar marimile supradimensionate sunt

la solduri, si omul totusi cumpara o pereche de pantaloni, de vreme ce intentia pe care si-a exprimat-o constient prin angajament este sa cumpere o pereche de pantaloni. Asta se cheama manipulare. Adica manipularea se cheama de fapt accesul la limbajul de programare, trecerea peste ceea ce este campul constiintei. Or asta este ceea ce se poate face cu masele, cu masa de adunare sau de confluire, si cu individul de masa. Adica poti sa recurgi mai degraba la ceea ce este limbajul lor de programare, decit la constiinta lor. Va pot face o vaga confesiune: in fazele in care eram ofiter de rezerva sarcina noastra era sa fabricam mesaje de propaganda in caz de razboi. Si cu aceasta ocazie am vazut diferitele tehnici care au fost utilizate. Trebuie sa va spun ca una din retetele cele mai frecvente folosite in decursul razboaielor de la razboiul cu buri incoace, a fost aceasta: ca inamicul „taie mainile copiilor si violeaza femeile”. Violarea femeilor este unul dintre motivele, unul dintre itemurile folosite constant in propaganda neagra de razboi. De ce ? Pentru ca in calitatea noastra de specie suntem programati sa reactionam fata de tot ceea ce ameninta perpetuarea speciei. Cei care n-au facut asta de-alungul istoriei au disparut si genele care sa conduca la un astfel de comportament nu se mai pot regasi. Deci faptul ca noi am supravietuit indica un raport de protectie cu partea slaba a speciei, care sunt femeile si copii, si de cate ori recurgem la aceasta formula starnim de fapt ceva ce este ascuns in limbajul de programare. Sunt exemple simple, vreau sa intelegeti

ce se petrece în manipulare: câmpul conștiinței e scurtcircuitat, se recurge la limbajul de programare.

Dar ce este cu seductia, ce se întâmplă cu seductia, în ce fel seductia intervine în contextul respectiv al discuției noastre ? Aici este momentul să merg un pic mai departe și să fac legătura pe care v-am promis-o legată de tematizarea comunicării. Anume tematizarea comunicării introduce pentru prima dată, și asta apare la Hegel, l-am menționat destul de des pe Hegel în seara asta, ideea alterității. Nu e nevoie de alteritate atunci când filosofia tematizează cunoașterea. Subiectul se confruntă cu obiectul și cunoașterea înseamnă de fapt identificarea obiectului cu structurile perceptiv-mentale ale subiectului. Nu e nevoie de doi. Alteritatea începe când există doi ireductibili. Dar doi ireductibili există numai în comunicare: comunicarea nu există dacă cei doi sunt identici, ca să existe comunicare este nevoie de alteritate. În cazul acesta fiecare din cei doi trăiește în propria lui lume de semnificații. Adică tematizarea comunicării implică pluralitatea lumilor posibile. Există practic așa de multe lumi cât de mulți suntem noi. Chiar dacă mediul este unic, chiar dacă spațiul în care ne găsim este unic, lumile sunt multiple pentru că sunt lumi construite din semnificațiile din mintea noastră. Adică aceste lumi se construiesc, așa cum harta din mintea noastră a tot ceea ce există se construiește din suprapunerea a ceea ce este ordinea limbajului peste ceea ce este experiența noastră. E clar că aceste lumi a fiecăruia dintre noi nu sunt radical diferite de ale celorlalți. Există o similaritate de experiență și o similaritate de limbaj care îngăduie

construirea unor similarități de lumi. Dacă lumea este radical diferită atunci îl internăm pe respectivul; în rest cei care se află în această seară în această sală au niste lumi care se suprapun parțial, niciodată total. Eu spun mereu când fac introducerea la teoria semnelor, că noi nu comunicăm, că nu ne transmitem când comunicăm nimic unii celorlalți, că trăim într-o cumplită singurătate și anume că de fapt atunci când comunicăm unii cu alții nu facem decât să indicăm unde anume pe harta lumii din mintea noastră trebuie să caute celălalt pentru a găsi ceea ce se află acolo. Dar hartile sunt similare, nu identice.

Atunci când vorbesc despre manipulare și seducție în această pleiadă de lumi posibile care seamănă cu ciorchinii, mă refer la operații care se petrec la nivelul acelor cadre care sunt constitutive pentru lumea de semnificații a individului. Ce se întâmplă în cazul seducției? În contextul iubirii avem de a face cu o punere în comun a lumilor individuale separate. Ce se întâmplă când doi sunt în faza inițială de îndrăgostiți sau când doi cred unul despre altul că celălalt ține la el. Se vede foarte bine ce se întâmplă dacă examinăm primele iubiri sau cele adolescente, cele de liceu. Ce fac cei doi? Se plimba ținându-se de mână și își pun în comun lumea. Adică licitează semnificația. A, zice unul, ție îți place actorul nu știu care ? Da, zice celălalt dar mie îmi place și nu știu cine! Ție îți plac Sarmalele reci sau Spitalul de urgență ? Da, mie îmi plac și rușoaițele alea lesbiene Tatu... și licitează mereu ce le place ce nu le place, ce culoare, ce mâncare și așa mai departe. Ce fac atunci ? Licitează semnificațiile și construiesc o

lume comuna. Seductia nu este insa acest lucru, seductia este altceva. Seductia seamana mai degraba cu manipularea, decat cu indragostirea. De ce? in cazul seductiei avem de a face tot cu multimea. Seductia se poarta intre indivizi. dar este vorba de indivizii care apartin multimii. Manipularea este legata esentialmente de ceea ce este multimea de adunare, multimea modernitatii. Aceste multimii sunt cum zice Canetti negru de oameni, masa de oameni. Seductia este legata de o alta faza din evolutia multimii. Dupa revolutia romana transmisa de altfel in direct, oamenii s-au asezat cu totii la televizor. Au facut asta cand era vorba de condamnarea lui Ceausescu. Probabil ca acesta a fost momentul de trecere de la masa de adunatura, de adunare sau de confluire, cea din piata Republicii, si masa care sta la televizor. Noua masa nu mai este masa de divertisment. Noua masa este compusa din indivizi pe care nu poti sa-i vezi, pentru ca acesti indivizi stau in blocurile din Manastur si din centru la televizor.

In cazul persuasiunii se mai simte regalitatea celui care emite mesajul. Deci in aceasta faza avem o structura mai degraba piramidala a comunicarii sociale. E structura vechii ontologii platoniciene, e structura vechii tematizari care tematizeaza ceea ce este. Regele (aristocratia) se afla in varful piramidei si se adreseaza supusilor pentru a le pretinde sa se ridice la nivelul lor. Aceasta forma de comunicare este una elitara, compusa de indivizi intre care exista relatii interpersonale. O sa folosesc inca odata exemplul lui Ceausescu ca sa intelegeti. Stiti care este marea

problema dupa parerea mea? Ceausescu, la fel ca si Hitler, a triumfat pentru ca nu era un lider pe verticala, ci era un lider pe orizontala. Dupa modernitate, dupa tematizarea comunicarii, nici nu mai exista lideri pe verticala acceptabili, nici nu mai exista verticala ontologica ci exista numai orizontala cunoasterii sau a comunicarii. Modernitatea a impus egalitatea din nastere, care produce omul din masa. Toti ne-am nascut egali. Asta constituie masa. Nu exista ierarhii. Atunci pentru masa, liderul este cel in care ea se poate oglindi, nu este omul superior al vechilor elite. Ci este exponentul: el concentreaza toate aspiratiile, toate adeziunile. Este, ca sa zic asa, cel mai mare divizor comun. Este ceea ce s-a intamplat cu Ceausescu intr-o prima faza. Adica el a mers impotriva rusilor, a pledat pentru o formula nationala, a mers intr-o directie a aliantei cu americanii, Ceausescu a fost omul rundei Kenedy, a fost Praga din '68 etc.. Atata vreme cat a fost un lider pe orizontala Ceausescu a avut succes lucrurile au mers bine, a fost o perioada de belsug. Cand se schimba lucrurile? Atunci cand Ceausescu incearca sa se transforme intr-un lider pe verticala. Atunci cand pretinde maselor sa se ridice la el, atunci cand pretinde poporului sa-l merite, sa faca eforturi, sa fie ascetic, sa manance mai putin, sa plateasca datoriile.

Acum, dupa cum observa Sloterdijk, noul tip de lider nici macar nu mai este un lider efectiv identificabil ca si om. Noul tip de lider pentru masa dispersata de indivizi care au interiorizat masa in ei, este programul de televizor. Nu mai este Fuhrerul, nu mai este liderul

populist sau dictatorul. Programul de televiziune este cel care dicteaza de fapt, pentru ca el ilustreaza cel mai mare divizor comun al exigentelor, pretentiilor, gusturilor individului care a interiorizat masa. Aceasta trecere este de fapt trecerea de la manipulare la seductie. Pentru ca seductia face altceva decat face manipularea, dar opereaza tot in contextul acestor lumi de semnificatie si a comunicarii. Ce se intampla in seductie ? O sa va dau exemplul cel mai la indemana din filmul american recent, *Infidela*. Tanara doamna, eroina, care are o familie altfel admirabila, e prinsa in ceea ce sunt frustrarile pe care le produce efectiv orice cultura sau orice civilizatie, inclusiv cea occidentala. Adica cultura sau civilizatia ne obliga la ceea ce numeau antropologii germani interbelici amanare. Nu putem sa obtinem fericirea aici si acum. O vom obtine-o pe lumea cealalta, o vom obtine la batranete cand salariile vor fi destul de mari, o vom obtine-o mai tarziu cand... E mereu amanare. Cultura asta face de fapt. E o deplasare sau o spatiere care inseamna amanare.

Acest lucru este vizibil in felul in care evolueaza semnele. E felul in care Pierce construiește ierarhia semnelor. El vorbeste despre semne care sunt stimuli sau indici, sunt semne directe. Cum va spuneam, cum este mirosul de peste pentru pisicuta noastra de acasa. Dupa aceea vorbeste despre semne iconice care sunt analogice. Dar cu analogia intervine o problema. Pentru ca pisicuta noastra sau cainele nu pot recunoaste imaginile din oglinda si la televizor ractioneaza numai datorita sunetului care este un indiciu nu un semn iconic. Dupa semnele iconice vin

simbolurile. Simbolurile sunt ceea ce Sausseure numea de fapt semn lingvistic, adica semn arbitrar. Miscarea hominizarii, a culturii, miscarea de civilizare este aceasta miscare care duce de la ceea ce sunt indicii, de la ceea ce sunt semnele iconice spre ceea ce este de fapt semnul in abstractia lui, in descarnarea lui, in lipsa lui de substanta si de concretete. Dar aceasta miscare este o miscare frustranta pentru ceea ce este mamiferul uman. Ce inseamna in aceste conditii seductia? Acum vreau sa va povestesc scena efectiva in care americanca din familia buna de oameni seriosi si muncitori, dar care traieste efectiv intr-un sistem de frustrare in familie. E un fel de presiune a mediului in tot felul de aspecte din acestea marunte. Ea este prinsa de furtuna din familie, e prinsa de furtuna de afara si dintr-o data, poate intr-un fel de sclipire de fulger, i se pare ca vede prins pe cel care incearca sa o ajute. Care este nu intamplator latin, francez. (Atitudinea anglo-saxona fata de latini: Latinul este cel care tine de iubire, de relatia inter-umana de caldura umana si este cel care este usor pervers. Întotdeauna, chiar daca este elegant in filmele *Western*, latinul este ticalos, chiar daca este curat are o curatenie perversa, în vreme ce anglo-saxonul, chiar daca trece mlastina, este doar vag murdarit estetic, dar altfel curat in profunzimea fiintei lui.) Ce se intampla in film? El ne arata foarte bine cum functioneaza seductia. Ce inseamna seductia de fapt? Seductia inseamna de fapt o reintoarcere a unui semn impotriva miscarii firesti de semnificare, adica o renaturalizare a semnului. Ceea ce este amanat, ceea ce este situat in paradis sau intr-o intarziere nedefinita, e

dintr-o data plasat in chip izolat in contextul efectiv si plin de frustratii a vietii de aici si acum. Seductia asta face: intoarce un semn, care a devenit un semn paradisiac prin elaborarea lui semnificanta, il intoarce inapoi, il naturalizeaza si dintr-o data cel care este in prezenta acestui semn va avea o reactie ca si cum fericirea ar fi posibila aici si acum, necontenit, in afara curgerii timpului si in afara oricarei plati de facut. Cultura ne invata ca exista costuri de achitat, ca exista timpul care curge si ca exista diferenta intre momentele efective ale timpului, ca totul este dificil si nu se poate obtine decat prin efort, prin truda - aceasta este lectia despre destinul omului pe acest pamant. Dar aceste semne ale paradisiului realizat sunt intoarse si naturalizate. Seductia functioneaza adresandu-se inconstientului, impotriva constiintei. Renaturalizarea semnului inseamna de fapt acest lucru: ca semnul se intoarce peste constiinta care este un *Neinsager*, care nu stie sa spuna decat nu (ca in celebrul banc cu „constiinta nu si nu”). (Bula e la proces, e acuzat, e insotit de politisti, povesteste ce s-a intamplat: mergeam asa si am vazut o tanara domnisoara si constiinta nu si nu si m-am luat dupa ea si constiinta nu si nu si o tine tot asa, cu constiinta nu si nu, la care judecatorul ii spune plictisit : Da' lasa dracului constiinta! Si Bula ii zice: Asa m-am gandit si eu domnule, lasa dracului constiinta.) Asta este ceea ce se intampla in seductie. Pentru ca constiinta spune nu, constiinta amana si atunci semnul care se reintoarce impotriva acestei miscari introduce de fapt ceea ce este paradisiacul la indemana. Il naturalizeaza il face sa

fie aici si acum. Asta e unul din cele mai seducatoare comportamente. De a nu spune nu niciodata. Daca spui da, inconstientul intelege mesajul. Asta face seductia, seductia spune intotdeauna da. Nu spuna da dar.., da dar trebuie sa treaca putin timp, da dar nu acum. Ea spune doar da. Inconstientul deci nu stie decat sa spuna da. Desigur, lucrurile sunt mai complicate decat le-am prezentat. Pentru ca eul nostru este de fapt un ciorchine de euri. Eric Berne in analiza tranzactionala si in jocurile de limbaj, reluandu-l pe Freud ne spune ca in noi exista trei instante ale eului care ne constituie. Avem de a face cu supraeul, eul si sinele pe care Berne le numeste parintele, adultul si copilul. În fiecare dintre noi exista cele trei instante. Putem spune ca in fiecare dintre noi exista trei lumi care se suprapun partial si ca atunci cand comunicam de fapt intre doi indivizi sau intr-un grup sau cu o multime, una din instantele noastre vorbeste cu instantele celuilalt individ sau a multimii. Adica parintele se adreseaza copilului sau parintele se adreseaza adultului sau adultul se adreseaza adultului sau parintelui sau copilul se adreseaza parintelui. Cand avem de a face cu persuasiunea am putea spune ca, de regula parintele, se adreseaza adultului. Daca ar fi vorba despre demonstratie (argumentare pura), ceea ce este o situatie foarte rara daca nu chiar inexistentă, adultul se adreseaza adultului. Daca este vorba de manipulare parintele se adreseaza copilului. Copilului i se spune: vrei sa cresti mare? Atunci trebuie sa fii cuminte si sa bei laptic! Seductia inseamna inversarea acestei relatii. Atunci functioneaza seductia in

comunicare cand copilul spontan i se adreseaza parintelui.

Ajungi aici as mai avea un singur lucru de spus: peste toate aceste modificari care fac sa apara manipularea si seductia se mai suprapune inca o modificare. Forma lumii noastre este cea pe care textul o produce. De ce? Pentru ca, scrierea si textul reprezinta un fel de iesire a lumii din imagine. Or, atat filosofia greaca cat si religiozitatea iudaica precrestina cat si cea crestina au mers impotriva imaginii. Nu este intamplator ca marile religii sunt religii ale cartii, religii ale textului. Tot asa nu este deloc intamplator ca filosofia este legata de text. Deci incercarea esentiala pe care o face filosofia si religia crestina si religiile cartii in general, este sa smulga pe om magiei imaginii. Pentru ca omul este supus efectiv magiei imaginii. De aceea s-au putut foarte bine intalni Platon si crestinismul iudaic: pentru a scoate, a smulge pe om din ceea ce este magia imaginii. Aceasta miscare, cum ati vazut la seductie nu este niciodata unidirectionata. Tot ceea ce este poetica sau retorica (adica persuasiune) asta face: reintroduce in textul care s-a rupt de imagine si care a indepartat imaginea, reintroduce imaginea. Ideologia a fost un atare gen de codare a actiunilor noastre si de interpretare a atitudinilor si comportamentelor noastre care miza pe prestigiul textului. Dar ce se intampla in clipa de fata? Ce se intampla in acest context in care ideologia inceteaza sa mai apartina textului? Pentru ca ideologia din clipa de fata nu apartine textului, ci imagologiei. Ese o ideologie pe care imi place sa o numesc ostensiva.

Este ideologia care a adus la conducerea tarilor din est, odata cu caderea comunismului, a unor actori, scriitori si asa mai departe. Tineti minte cine aparea frecvent pe ecranele televizoarelor? Oameni reperabili ca actori ca scriitori si asa mai departe. Ce inseamna acest gen de ideologie? Ea nu a venit cu un program, nu a spus: acestea sunt problemele Romaniei, iata care sunt solutiile noastre. Nici in clipa de fata nu exista un program serios, deci o rezolvare teoretica a acestor probleme. Dar ce fel de ideologie exista? Cea calchiata dupa dupa programul de televiziune. O ideologie a imaginii, o imagologie. Iar imaginea poate fi sintetizata asa cum niciodata imaginea nu a putut fi inainte. O ideologie ostensiva, adica o ideologie care iti spune: vrei sa arati ca si tanara domnisoara din imagine? Atunci trebuie sa folosesti Nivea sau Loreal sau Garnier. Vrei sa fi ca si barbatul din imagine? Trebuie sa ai masina x sau y. Trebuie sa gatesti cu asta, trebuie sa faci asta... Ideologia ostensiva, imagologia este de fapt publicitatea: cea comerciala, cea politica, cea culturala. Totul este publicitate. E noua noastra enciclopedie, e noua noastra ideologie ostensiva. Nu ti se argumenteaza sau motiveaza nimic in maniera logica si persuasiva care au apartinut textului in chip esential. Ti se arata in mod efectiv, de asta spun ca asta este o ideologie ostensiva. Marea problema a gandirii filosofice, a gandirii critice este aceasta confruntare cu imaginea care serveste cel mai mult stilului din clipa de fata care este stilul seducerii. Nici macar nu mai este asa de mult un stil al manipularii. Desi am vazut exercitii foarte bune de manipulare

chiar si in aceasta ideologie ostensiva. Dar stilul in care functioneaza ideologia in clipa de fata este mai degraba unul ostensiv, bazat pe imagine si pe seductie. Ati vazut vreodata in publicitate vreo bucatarie care sa arate ca dupa ce gatiti voi? Niciodata! Ati vazut vreodata apartamentele din publicitate sifonate, cum arata dimineata camera din care iesiti ? Nu. Totul este paradisiac. E ca si cum niciodata nu ar fi fost folosit sau poate fi folosit la nesfarsit fara efecte neplacute. Ca si cum timpul, negatia, oboseala, pierderea de energie nu exista. Este da-ul care il spunem impotriva oricaror

negari, oricaror limitari. Este da-ul nesfarsit al inconstientului si al lui Molly Bloom. Asta este de fapt seductia: da-ul care nu cunoaste nici un fel de limitari. Da-ul care este spus fara nici un fel de oboseala, de cheltuiala, de consum de energie. Si atunci care este sarcina filosofiei? Sarcina gandirii critice devine mult mai complicata, pentru ca se adreseaza nu atat ideilor expuse logic si persuasiunii, cat imaginii, manipularii si seductiei. O critica care ar putea functiona la acest nivel ar fi chiar o gandire a viitorului.