



NOTA CONCEPTUAL

FUNDAMENTOS DEL RADAR DISCURSIVO

1. Introducción: ¿Por qué un marco objetivo?

El análisis de discursos, entrevistas y declaraciones políticas suele oscilar entre dos extremos igualmente estériles: la mera opinión impresionista ("me gustó / no me gustó") y la crítica partidista que juzga el mensaje según la ideología de quien lo emite. Para romper esa dicotomía, este proyecto propone un marco de análisis formal y replicable que evalúa cómo se construye y comunica un mensaje, no qué ideas defiende.

Se persiguen dos objetivos clave:

- a) Elevar el debate público, ofreciendo elementos para que la ciudadanía pueda evaluar, con un mismo rasero, las declaraciones de nuestros políticos.
- b) Proporcionar a la audiencia las herramientas para detectar manipulación, falacias y estrategias de evasión en los discursos de nuestros políticos.

Para ello, nos apoyamos en cuatro pilares teóricos de la retórica clásica, la lingüística, la psicología social y las ciencias de la comunicación.



2. Los cuatro Pilares Teóricos

Pilar 1: Estructura y Claridad (retórica clásica y lingüística cognitiva)

Base Teórica: · Aristóteles y la Dispositio. La retórica clásica establecía que un discurso persuasivo debe tener una estructura clara: exordium (introducción), narratio (exposición de hechos), confirmatio (argumentos), refutatio (contraargumentos) y peroratio (conclusión). La dispositio es el arte de ordenar las ideas para que la audiencia pueda seguirlas sin esfuerzo.

Asimismo, Steven Pinker, a través del concepto de la Lingüística Cognitiva sostiene que la "maldición del conocimiento" es la incapacidad de un experto para ponerse en el lugar de quien no sabe. Un buen comunicador político debe superar este sesgo. La claridad no es simplificar la realidad, sino hacerla inteligible. Su ausencia suele ser una estrategia deliberada para generar confusión (la cortina de humo).

Con esta primera dimensión evaluamos si el político es capaz de articular una tesis central y un desarrollo lógico, o si se refugia en la ambigüedad calculada. La pregunta clave es: "¿Puedo resumir su idea central en una frase?".

Pilar 2: Calidad Argumental (lógica Informal y teoría de la argumentación)

Base Teórica: Aristóteles y la Inventio. En la retórica, la inventio es el arte de encontrar los argumentos más sólidos para defender una causa. Aristóteles ya distinguía entre la persuasión basada en el logos (la razón) y la basada en el pathos (la emoción).

En la teoría de la argumentación y el estudio de las falacias, autores como Irving Copi y Chaim Perelman han catalogado las falacias como errores de



razonamiento que, sin embargo, pueden ser muy persuasivos. Son "atajos mentales" que explotan sesgos cognitivos. En política, su uso no es accidental: a menudo, la falacia es más efectiva que un argumento complejo. Distinguimos entre un error (usarlas sin saberlo) y una estrategia (usarlas deliberadamente para engañar).

Con esta segunda dimensión identificamos y señalamos las falacias (Hombre de Paja, Ad Hominem, Falso Dilema) para desactivar su poder persuasivo. Explicitamos la trampa argumental es el primer paso para una ciudadanía crítica.

Pilar 3: Estrategia de Conexión (comunicación política y análisis del discurso)

Base Teórica: George Lakoff y la Teoría del Encuadre (Framing). Lakoff demostró que en el debate político no gana quien tiene los mejores argumentos, sino quien impone el marco mental desde el que se discute. No es lo mismo hablar de "alivio fiscal" que de "carga impositiva", aunque se refiera a lo mismo. El reencuadre es la herramienta maestra del comunicador político para definir los términos del debate a su favor.

También son de gran relevancia las técnicas de relaciones públicas y el "Bridging". Tomado del mundo de la comunicación corporativa, el bridging ("tender un puente") es la técnica estrella para gestionar preguntas difíciles: no responderlas directamente, sino usarlas como trampolín para lanzar el propio mensaje. ("Esa es una pregunta interesante, pero la verdadera cuestión de fondo...").

Asimismo, la Teoría del Populismo (Ernesto Laclau y Chantal Mouffe) señala que el discurso político populista se construye sobre una dicotomía entre un "nosotros" (el pueblo) y un "ellos" (la élite, el enemigo externo). Esta polarización



es una estrategia retórica de alta eficacia para la cohesión grupal, pero socava el debate plural.

Con esta tercera dimensión identificamos estas tácticas en tiempo real. No evaluamos si la táctica es "buena" o "mala" en sí misma, sino si es eficaz y si respeta la inteligencia y el derecho a la información de la audiencia.

Pilar 4: Veracidad (Periodismo de Datos y Verificación de Hechos)

Base Teórica: Fact-Checking. El periodismo de verificación de hechos ha desarrollado una metodología rigurosa para clasificar las afirmaciones públicas en una escala de veracidad (desde "Verdadero" hasta "Falso" o "Engañoso").

En la era de la posverdad, la mentira más común no es la invención total, sino la "verdad a medias". Seleccionar un dato aislado y sacarlo de contexto para sostener una narrativa falsa. Esta técnica, llamada en inglés cherry picking (recoger cerezas), es más difícil de desmentir que la falsedad absoluta y, por tanto, más peligrosa y manipuladora.

En esta quinta dimensión detectamos esta práctica en el discurso oral. No se trata solo de etiquetar un dato como "falso", sino de analizar cómo esa falsedad (o media verdad) funciona dentro de la estrategia general del discurso para engañar a la audiencia.



3. La innovación del marco: la escala "Error vs. Estrategia"

Lo que distingue nuestro marco de otros análisis es la pregunta transversal más importante: ¿Esto que hemos observado fue un error o una estrategia?

El error resulta de una deficiencia en alguno de los pilares descritos, mientras que la estrategia apuntaría hacia el uso aventajado y deliberado de los mismos pilares con el fin de manipular a la audiencia.

Algunas situaciones que se pueden concluir con este análisis son la intención involuntaria, el fallo por incompetencia, nervios o falta de preparación, la manipulación deliberada y el uso calculado de una técnica para confundir, evadir o engañar.

Por ejemplo, no responder con claridad porque se desconoce el dato. Usar una falacia sin saber que lo es. Usar la ambigüedad para no comprometerse. Emplear una falacia a sabiendas de su poder persuasivo. Fingir una emoción para manipular la percepción. Se busca concluir si el político es torpe o incompetente o deshonesto pero hábil.

Esta distinción es crucial porque permite una crítica más justa y profunda. Reconoce que un político puede ser un pésimo comunicador pero una persona honesta (dimensión 2 baja, dimensión 4 alta), y otro puede ser un comunicador brillante pero un desinformador profesional (dimensión 2 alta, dimensión 4 baja). El objetivo es mapear ese perfil comunicativo y ético en cada análisis.



4. Conclusión del enfoque

Nuestro Análisis Discursivo es una síntesis aplicada de siglos de pensamiento sobre el lenguaje, la persuasión y la verdad, puesta al servicio de una crítica política objetiva, didáctica y entretenida. Aspiramos a ser una "Escuela de Espectadores Críticos" que juzga a los actores políticos por su maestría o su torpeza en el arte de la comunicación, y por el respeto o desprecio que muestran hacia la inteligencia de su audiencia.

