

LA PREPARACIÓN DE UN DEBATE ACADÉMICO

El debate en el que va a participar es *un juego dialéctico* que posee un *desarrollo artificioso*. Aunque también es algo que, para que sea instructivo, debe prepararse con cuidado. En esta necesaria preparación existe un *principio de salida* que deseamos recalcar: *Nunca debe rechazar debatir sobre un tema que le produzca aversión o le parezca alejado de sus planteamientos personales*¹.

Preparar el debate: la gran ventaja competitiva

Es un caso suficientemente conocido: en su momento, el aspirante a presidente de los EE. UU., J. F. Kennedy recibió un buen entrenamiento para los debates, mientras que R. Nixon pensó que no era necesario. Cuando se enfrentaron ante la televisión cara a cara, el joven demócrata -bien maquillado- se apresuró a preguntar cuál era su cámara y, mirando a los ojos de los americanos que le contemplaban, utilizó la técnica de “llevar el agua su molino”. Con ella eludió, en el último minuto del debate, una pregunta sobre las armas nucleares que llevaba una “gran carga de profundidad” en su contra. En vez de atender a la pregunta que se le hacía, lanzó su famoso mensaje: “Fortaleceré los seguros sociales de los americanos”.

Así acababa de demostrar la eficacia de la preparación y el entrenamiento: Ni más ni menos que la diferencia entre la derrota del “despreocupado” Nixon y la victoria del preparado y entrenado pretendiente. Desde entonces, ningún candidato a triunfar o simplemente a mantenerse en política puede permitirse olvidar este adiestramiento.

Se comprende con facilidad que los medios de comunicación son para los políticos –aunque no sólo para ellos-, además de sus aliados para darse a conocer, una auténtica prueba de fuego por la que han de pasar si quieren que sus mensajes y sus caras sean conocidos por los votantes que han de elegirlos. En situaciones en las que hay que “dar la cara” en público no es bueno confiarse a la improvisación. En casos así, es bueno preguntarse: ¿Tengo bien cubiertos todos los flancos de mi posición? ¿Controlo mis gestos y expresiones? ¿Tengo un mensaje bien elaborado? ¿Cuál es el ‘talón de Aquiles’ de mi imagen? ¿Se entiende por completo lo que digo? ¿Sé cómo usar los instrumentos de la persuasión y el debate? Con todo, no hay que

¹ No es infrecuente que, tras la preparación a fondo de un debate, puedan variarse o matizarse determinadas apreciaciones personales o, cuando menos, queden más sólidamente afianzadas.

llegar a la petulancia de la actitud de Henry Kissinger cuando les decía a los periodistas: “Espero que tengan preparadas sus preguntas a mis respuestas”.

Hay quien piensa que un debate ha ido bien si “siente” que ha vencido sin embargo esta apreciación no es del todo exacta. Una persona puede vencer en un debate y salir con su prestigio y credibilidad muy deteriorados; sobre todo, cuando se muestra queriendo vencer a cualquier precio y por todos los medios, sin excluir la demagogia, la manipulación o aun el engaño. Quien debate ha de cuidar el efecto duradero que dejan siempre sus intervenciones. Puede demostrar competencia en el manejo de la argumentación y, sin embargo, aparecer como una persona no fiable, por carecer de escrúpulos.

Mostrarse competente en el debate no es algo que las personas llegan fácilmente a dominar². Sobre todo, porque no es lo mismo ser observador que participante. Hay muchos que saben juzgar si un personaje ha estado bien o mal en un debate, pero si se les diese la ocasión de participar, no se atreverían. Sienten pereza y temor a practicar o no creen en sí mismos ni en la posición que defienden o les falta energía y entrenamiento para exponer sus puntos de vista. En definitiva, son personas *in-activas*.

Numerosos debates parecen más unos “monólogos de sordos”: cada participante está encasillado en sus propias ideas y no escucha para nada las ajenas. Rara vez se puede destruir un argumento sólo utilizando los materiales previamente preparados; hay que adaptar o descartar los materiales preparados si ya no son pertinentes.³

El debate es una pugna de argumentos.

En un *debate académico*, los participantes sostienen posturas diferentes y tratan de hacer prevalecer la propia mediante la fuerza probatoria de sus razones. La argumentación es, por lo tanto, la base del debate. Las divergencias que se mantienen en un debate de esta clase suelen obedecer, por lo general, a:

- Criterios de actuación
- Modos de enfocar los problemas
- Jerarquía de valores
- Prioridades en medios y objetivos.

Reglas básicas de un *debate académico*

Si todo trabajo se realiza con mayor eficiencia cuando se sigue un procedimiento, el *debate académico* lo requiere también para que sea viable y provechoso. No sólo para mejorar los resultados, sino para que, cuando menos, se obtenga un aprendizaje.

Razones para la existencia de método:

² Los debates están presentes en nuestra vida diaria: en la televisión, en los periódicos, en nuestro trabajo y aun en nuestra propia casa. Sin embargo, aquí vamos a tratar de una clase de debate.

³ Una útil guía en español para actuar en los debates se halla en: <http://www.diba.es/fl/fl-materials.asp>

- Lo requiere el rigor y la precisión de las pruebas que se aportan en el debate, pues éste debe permitir extraer conclusiones.
- Los participantes en el debate, en principio, mantienen distintas posiciones y están en desacuerdo.
- Los participantes se comunican oralmente por medio de cortas intervenciones. Normalmente se vuelve atrás para responder al contrario y retomar la intervención anterior.
- Desde el comienzo existe la tensión emocional provocada por el desacuerdo, y ésta va creciendo con el transcurrir del debate. La tensión se controla mediante la disciplina del método.
- En el debate ha de cuidarse que el auditorio pueda seguir, sin perderse, el razonamiento de los participantes.

Normas para la concertación de un debate

Seguramente más de una vez seremos invitados a participar en un debate. Nuestro partido, la institución a la que representamos, o en todo caso nuestra posición personal, se verán enfrentadas a otras posiciones. Por otro lado, todo debate tiene su público, ya sea porque es recogido por los medios de comunicación, ya sea por celebrarse ante un auditorio. No podemos ni debemos ser ingenuos al confiar tanto en la organización del debate como en la preparación personal ante él.

¿Cómo iniciar la preparación?

Lo más importante para empezar un debate es saber de qué se va a debatir. Con gran frecuencia, sin embargo, se inicia tal actividad sin tener en cuenta esta advertencia. Convendrá, por lo tanto, reflexionar sobre estas preguntas: a) ¿En qué consiste la divergencia? b) ¿Dónde está el fondo de la discrepancia? c) ¿Qué debo defender? d) ¿A qué se opondrá mi adversario? e) ¿Qué no puedo admitir de él?

“Todo lo que se discute se reduce a tres cuestiones: Si existe la cosa [asunto o problema], qué es la cosa y cómo es la cosa”⁴. Según esto, se discute en primer lugar sobre hechos y sus circunstancias: a) Si algo es cierto o posible. b) Si ha ocurrido o no. c) Si es como se cuenta o de otra manera.

En segundo lugar, aceptando que los hechos han ocurrido, o pueden ocurrir, cabe debatir sobre qué etiqueta hemos de ponerles para conocer qué son, en qué consisten,... Estando, finalmente, de acuerdo en que los hechos han tenido lugar, e independientemente de la denominación que merezcan, se puede discutir si están bien o mal, si convienen o perjudican, si son beneficiosos o perjudiciales, etc. Estas son, pues, tres posibilidades de debate que ofrece cualquier asunto.

Nada impide polemizar sobre una o varias de las cuestiones básicas, pero lo habitual es que los debates no se limiten a ellas, esto es, al análisis de los hechos. Se suele discutir con frecuencia al

⁴ CICERÓN: *El Orador*. Madrid. Alianza Editorial. 2002.