

VADEMÉCUM PARA DEBATES ELECTORALES

Ron Fauchaux

Número 9



**Diputació
Barcelona**
xarxa de municipis

Àrea de Règim Interior,
Hisenda i Planificació
Servei de Formació Local

Programa de Formació Electes Locals

Material de Lectura

Vademécum para debates electorales: 15 consejos prácticos

Ron Faucheaux

Hubo un tiempo en que los candidatos se pasaban horas interminables atormentándose sobre si tenían que prestarse a participar en debates o no. La regla de cajón era que los candidatos que iban en cabeza tenían mucho que perder, y en cambio los que iban rezagados tenían mucho que ganar. Y como en casi todas las elecciones había candidatos destacados, los debates solían evitarse.

Sin embargo, en las campañas de los últimos años los debates se han convertido en algo fijo. A menos que ya se esté ocupando el cargo y que la oposición sea meramente simbólica, no hay manera de evitarlos. Desde que en 1984 Ronald Reagan, siendo presidente y disfrutando de una gran ventaja en las encuestas sobre el aspirante Walter Mondale, consintió en celebrar un debate con él, la típica excusa de los titulares del cargo -y favoritos- para no presentarse se ha volatilizado. Ahora todo el mundo, votantes y medios de comunicación, espera ver a los candidatos discutiendo, tanto si se presentan para presidente como para concejal de su pueblo. El que no lo hace, inmediatamente se convierte en sospechoso y se le ataca. Así pues, los candidatos que creen contar con buenas razones para no ir a un debate deberían sopesar cuidadosamente tanto las consecuencias de no ir como las de ir.

A lo más pavoroso a lo que se puede invitar a un candidato es a reunirse a discutir con un adversario político: tanto los veteranos más curtidos como los recién llegados se ponen nerviosos antes de subir al plató a debatir. El miedo a ser cogidos por sorpresa con un ataque imprevisto o a ser alcanzados con una pregunta cuya respuesta ignoran, les revuelve el estómago de puros nervios incluso a los más aguerridos. Así pues, en las sesiones preparatorias, el equipo de campaña y los asesores de prensa deberían tener muy en cuenta ese pavor y esa turbación que los asalta a casi todos ante un debate.

Se ha dicho justificadamente que los debates no se ganan, que sólo se pierden. Habrá que añadir que casi todo el daño que se recibe en un debate es autoinfligido. Por eso la cautela y la preparación son cruciales. Sin embargo, en ese afán de ir con cuidado y bien preparado, no hay que caer en la timidez o el envaramiento.

Las siguientes lecciones son producto de la observación de numerosos debates en contiendas pequeñas y grandes, locales y nacionales.

1. Conozca las reglas.

Un candidato debe saberse al dedillo las reglas de la discusión antes de empezar. Eso incluye saber el tiempo de que dispone para la intervención inicial y para la conclusión, y para respuestas y réplicas. Asimismo, incluye saber si puede consultar sus notas, hasta qué punto las puede

llevar elaboradas y qué tipo de material gráfico (mapas, fotos, documentos, etc.) puede aportar. Las reglas, pues, influirán directamente en su estrategia de presentación.

2. Conozca el escenario del debate.

Su peor enemigo en un debate es la sorpresa. Haga todo lo posible para reducir la posibilidad de sobresalto, lo cual incluye asegurarse de que el candidato sea totalmente consciente del espacio físico. El disponer de un podio o de una mesa frente a él influirá en cómo utilizará sus notas. El que esté de pie o sentado influirá en la relación que se establecerá entre él y su adversario.

3. Insista en tener voz en cuanto al escenario; medítelo cuidadosamente.

Su equipo de campaña siempre tendría que poder influir en los términos del debate y exigir dar el visto bueno final sobre el escenario antes de aceptar la invitación. Para tomar decisiones en referencia al escenario, considere los siguientes puntos:

- ¿Los candidatos estarán sentados o de pie?
- ¿Habrá algún podio o alguna mesa?
- ¿A cuánta gente puede invitar cada candidato a formar parte del público?

Si se trata de un debate televisado,

- ¿Quién determinará los planos y la iluminación?
- ¿Qué tipo de micrófonos se usará?
- ¿Se permitirán las réplicas?
- ¿Cuánto tiempo durarán las intervenciones iniciales y finales?
- ¿Cuánto tiempo tendrá para contestar preguntas?
- ¿Quién hará las preguntas?
- ¿Quién elige a los que preguntan?
- ¿Los candidatos pueden hacer preguntas a los oponentes?
- ¿Cuándo se permite replicar y con qué extensión?

El estudio de estos puntos puede tener un impacto serio sobre las consecuencias políticas del debate. Por ejemplo, los candidatos de poca estatura probablemente no querrán estar de pie cerca de sus adversarios más altos. Los participantes con problemas para presentar condensadamente sus opiniones en las apariciones por la TV, habitualmente demasiado breves, querrán aprovechar la oportunidad para dar respuestas más extensas.

Un caso clásico que resalta la importancia de este punto ocurrió durante el segundo debate presidencial en 1992. La discusión tuvo lugar en un ayuntamiento donde el público podía hacer preguntas. Por parte de George Bush, que necesita la protección de un podio mientras discute, aceptar esa disposición espacial fue un gran error que jugó a favor de los intereses de Bill Clinton, cuyo estilo campechano encajaba mucho mejor en esa situación.

4. Prepare su intervención inicial.

En la mayoría de los debates, a los candidatos se les concede de dos a cinco minutos para hacer una intervención inicial. No improvise. Antes de entrar en la sala, tenga preparado lo que vaya a decir. Antes de abrir la boca, ya tiene que saber las palabras que van a salir de ella. Piense que esa introducción crea el marco para toda la discusión posterior. Al definir su estrategia de debate, tenga muy presente que la introducción debe guardar relación con el mensaje global de la campaña y que es una nueva oportunidad de transmitirlo.

5. Prepare su intervención final.

Quizá sea un poco delicado. Porque si bien es cierto que tiene que saber cómo quiere concluir, y que tiene que llevar algunas frases preparadas para ello, también lo es que tiene que ser lo suficientemente flexible para adaptarse a las circunstancias. Por ejemplo, si o usted o su adversario se ha expresado con torpeza durante la discusión, puede necesitar volver a ese pasaje en la conclusión. O, por ejemplo, si su oponente presenta una acusación seña contra usted y usted no ha dispuesto de una buena oportunidad para rebatirla, quizá desee utilizar parte de su intervención final para hacerlo.

6. Prepare buenas salidas para los puntos difíciles.

En casi todos los debates seguramente podrá predecir, si no todos, la mayor parte de los argumentos de su adversario así como también las preguntas que puedan surgir. Dado que el límite para cada intervención o respuesta suele ser de 30 a 90 segundos, a veces necesitará llevar preparada alguna salida brillante, memorable y políticamente pertinente.

Son frases útiles para desviar una pregunta dura, tratar un tema difícil o responder al ataque de un adversario. En 1988, el candidato a la vicepresidencia Dan Quayle, respondiendo a preguntas acerca de su juventud y preparación, pronunció una frase en la que comparaba favorablemente su propia experiencia a la de John Kennedy cuando fue elegido presidente. La frase era buena, pero al final abusó de ella. Llegados al debate televisado, su oponente, el candidato Lloyd Bentsen, llevaba la lección bien aprendida. Cuando Quayle soltó su frase sobre Kennedy, Bentsen le replicó fulminantemente: «Yo conocí a John Kennedy. John Kennedy era amigo mío. Y, Senador, usted no es ningún John Kennedy».

Otro ejemplo: el primer debate presidencial de 1984. Mondale ya estaba en guardia cuando Reagan recicló su famosa frase de debate contra Jimmy Carter en 1980: «Vaya, otra vez con lo mismo». En su réplica, Mondale volvió la frase contra Reagan, preguntándole si se acordaba de la última vez en que había utilizado la misma frase y recordándole su propia falta de preparación sobre el tema en discusión, el Medicare. La reacción de Reagan no fue la suya característica; estuvo poco convincente y arrojó serias dudas por lo avanzado de su edad. En el segundo debate,

cuando su edad salió a colación, Reagan replicó con calculada malicia diciendo irónicamente: «no voy a utilizar la juventud e inexperiencia de mi adversario contra sí mismo». Fue un éxito y de un solo golpe aparcó el tema de la edad. Una de las tentaciones de los candidatos cuando salen con una buena frase de estas es explotarla hasta el agotamiento. Casi siempre, cuando se le mete un buen gol al oponente, vale más dejarlo así y luego dejarlo correr, porque cuando las salidas buenas se repiten con demasiada frecuencia, pierden mordiente.

7. Diríjase al público adecuado.

Casi todos los debates políticos reciben cobertura informativa. En las elecciones de más envergadura, muchos se televisan en directo o en diferido. Acuérdesse siempre de que en realidad usted a quien se dirige es a ese público inmenso que sigue las noticias y no a las docenas o centenares de personas que asisten en persona al debate. A veces, el público en vivo puede ceñirse a un determinado tipo de votante (estudiantes, adultos, liberales, conservadores, hombres de negocios, profesores, abogados, etc.) mientras que el público general que leerá la crónica al día siguiente o que verá un resumen en el telediario de la noche será otro muy diferente.

Tenga presentes también a los teleespectadores. Si el debate sólo cubre parte del estado o del distrito, asegúrese de que su intervención tenga que ver con la dinámica política de la zona en cuestión. Ahora bien, al tratar de hacer llamamientos a un sector determinado, en ningún caso deberá decirle algo a un público y lo contrario a otro, independientemente de lo presionado que se encuentre para ello.

8. Prepárese para hacer preguntas a su oponente y para responder a las suyas.

En muchos debates y foros, se permite que los candidatos se hagan preguntas mutuamente. Es una oportunidad y un riesgo. Los candidatos a menudo dudan entre plantearle al oponente una pregunta dura y embarazosa (y arriesgarse a parecer mala persona) o una pregunta fácil (y arriesgarse a que el adversario salga del atolladero).

Antes de preparar las preguntas, y las posibles respuestas, esté bien seguro de que conoce el escenario y las normas del debate. Por regla general, el que pregunta dispone de un turno para replicar a la contestación que recibe. Cuando éste sea el caso, suelte la dinamita en la réplica y no en la pregunta. Asegúrese de que ha sido usted el que ha colocado la trampa para su adversario y luego atrápelo en la reacción. Intente que hable de algún tema que le permita a usted destrozado en la réplica. Pero sí, como interrogador, no puede comentar la respuesta, asegúrese de que al formular la pregunta tiene muy presente tal limitación.

9. Dé inicio a su intervención agresivamente.

En general, empiece a la ofensiva y siga así. Desde la primera frase, tome la iniciativa, formule los temas y mantenga a su adversario a la contra y bailando a su son. Y eso tanto con respecto a la actitud como al contenido sustantivo.

10. Vaya preparado para cualquier pregunta, incluso para las fáciles y jocosas.

En casi todas las elecciones, a los candidatos les plantean la misma docena de preguntas, una y otra vez. Los candidatos nunca -repito: nunca- deberían meterse en un debate sin estar preparados para responder por lo menos a esas preguntas y a sus posibles variantes.

Además, también tendrían que ir preparados para las preguntas fáciles, graciosas o insólitas, del estilo de:

- ¿Porqué se presenta para este cargo?
- ¿Podría decirnos algo agradable de su adversario? ¿Quiénes su personaje político favorito?
- ¿Cuáles su libro favorito?
- ¿Y su película?
- ¿Y su programa de TV?
- ¿De qué equipo de futbol es?
- ¿Con qué frecuencia va a la iglesia?
- ¿Con qué obras de beneficencia colabora?

Pueden parecer cosas incoherentes o triviales pero de cualquier manera prepare respuestas para ellas. Sobretudo, si una pregunta le pilla por sorpresa, intente no parecer el típico ciervo plantado en medio de la carretera deslumbrado por los faros de un coche. El uso del ingenio resulta sumamente eficaz mientras no sea anticuado, estúpido o rastrero.

11. Háblele al público, no a su adversario.

Por regla general, hay que dirigirse al público, a los votantes. El ejemplo clásico es el primer debate de 1960 entre Kennedy y Nixon, en el que este último pareció débil e inseguro principalmente porque estuvo todo el rato dirigiéndose a Kennedy, como si tratase de conseguir su aprobación, en vez de hablar a los millones de votantes que lo estaban viendo por TV. Los votantes no quieren asistir a reyertas entre políticos. Lo que quieren es que se les hable directamente a ellos.

Hay excepciones, por supuesto. En ocasiones será necesario dirigirse al adversario para explicar algo en concreto, hacede una pregunta o replicar a un ataque. Sin embargo, según el contexto, estas ocasiones debieran ser las menos.

12. Sorprenda a la oposición.

Recuerde: Su adversario está tan asustado como usted, y usted lo último que desea es que le haga perder el hilo de lo que está diciendo. Y a la inversa: haga algo en seguida para desconcertarlo, ya sea un nuevo ataque sacando a relucir algún tema que no hubiera salido antes, o bien aportando documentación. Su actitud puede convertirse en un arma temible. Entre en la sala donde se vaya a celebrar el debate transmitiendo calma y confianza. Podrá sorprender a su adversario con su sangre fría, su educación y su autocontrol.

13. Conozca bien las diferencias entre un debate entre dos candidatos y un debate con más de dos.

Por lo general, en un foro con varios candidatos, es importante hallar la manera de que su candidato sobresalga de la multitud, que se destaque ofreciendo una impresión individual. Algunos candidatos intentan singularizarse mediante sus posturas sobre determinados temas o atacando a sus adversarios. Otros lo intentan con actitudes físicas, como cuando Bruce Babbitt se puso de pie y desafió a sus adversarios en la nominación presidencial demócrata de 1988 a unirse a él -hombro con hombro- en su reconocimiento de que se necesitarían nuevos impuestos para reducir el déficit.

La dinámica de un debate entre varios candidatos puede ser considerablemente diferente de la de un debate a dos. Hay que recordar un par de reglas:

- Primera, si dos de sus adversarios se enfrentan, déjelos. Su cometido es aguantarles las chaquetas mientras se dan de tortas. Eso le proporciona la oportunidad de ponerse por encima de la refriega. Asimismo, busque un resquicio e intervenga majestuosamente a modo de gran estadista y restablezca la paz con un bon mot cuidadosamente escogido.
- Segunda, si se encuentra metido en una discusión a dos con uno de sus adversarios menores y no ve ninguna manera de salir fácilmente de ella, inmediatamente haga que participe su adversario de más calibre. No deje que se salve.

Un tema importante cuando hay más de dos candidatos en una contienda electoral es ver a quién se permitirá participar en el debate. La presencia de demasiados candidatos juntos normalmente va en detrimento de los intereses del que ocupa el cargo o del que está mejor situado para ganar. Por otra parte, si no tiene más remedio que aceptar el debate con ellos, sería imprudente aparecer como si no los quisiese allí. ¿Se acuerda de lo mezquino que quedó George Bush en 1980?. -"Yo he pagado por este micrófono"- cuando él y Ronald Reagan se enzarzaron en una trifulca sobre a quién habría que invitar al debate de New Hampshire?

14. Tenga cuidado cuando vaya a lanzar un ataque por sorpresa.

Si ha decidido atacar a su oponente en un debate, tiene que estar totalmente seguro de que dispone de una base sólida y de la documentación detallada para ello. Evite dar palos de ciego y conserve un sentido de la dignidad personal y de absoluta honradez.

Frecuentemente, los candidatos sienten la tentación de responder a los ataques sorpresa contratacando con una andanada verbal insuficientemente meditada o carente de pruebas que apoyen

la acusación. Tenga cuidado. Tal como Miguel Sheehan, asesor demócrata en materia de medios de comunicación, aconseja a sus clientes: cuando lance un ataque sorpresa, deténgase siempre antes de llegar hasta donde se siente tentado de ir. No se quede atrapado en una trampa verbal de la que luego no pueda escapar. Primero propíale un jab a su adversario y después verse forzado a tragarse sus propias palabras o tener que empezar a dar detalles nimios sobre lo que realmente había querido decir, queda fatal.

15. Evite pelearse con el moderador o con miembros de la mesa.

En general, si un candidato empieza a pelearse con el moderador o con un miembro de la mesa aparece a los ojos del público como una persona mezquina. Recuerde que usted no está conteniendo con ellos por mucho que le irriten. A veces, sin embargo, si un miembro de la mesa va demasiado lejos en lo que dice o si el moderador se salta las reglas o las interpreta para ventaja clara de sus oponentes, podrá ser necesario llamar la atención sobre ello de forma que no parezca demasiado pedante. Si se decide a hacerlo, piense en la impresión que causará al público, o sea que evite ser desagradable, molesto o resabido.

Discutir sobre las reglas del debate o justificarse por no poder hacer llegar adecuadamente su mensaje causa muy mal efecto cuando se trata de un público masivo. Ese fue el error que cometió Ross Perot en 1993 en su debate con Al Gore sobre la NAFTA.