

ALGUNOS CONSEJOS PARA ENFRENTAR UN DEBATE

Se dice que los debates no se ganan, sino que se pierden. La mayoría de las heridas en los debates se auto infligen. Aquí tenemos algunos consejos para evitarlo.

1) **Conozca las reglas.**

El candidato debe conocer claramente las reglas del debate antes de comenzar. Esto incluye conocer la cantidad de tiempo de que dispone para sus presentaciones de apertura y de cierre, preguntas y réplicas. Incluye también saber si puede o no apoyarse en notas preparadas y qué material visual (fotos, documentos) pueden ser expuestos. Las reglas del debate afectan la estrategia de presentación.

2) **Conozca el formato físico.**

El peor enemigo del candidato es la sorpresa. Debe saber si tiene un podio o mesa en frente suyo, eso afectará su posibilidad y manera de usar notas. Si está sentado o de pie afecta la manera en que enfrenta al adversario.

3) **Prepare y trate de imponer un formato físico conveniente a sus intereses.**

Cada candidato tiene un formato físico de debate óptimo. Estar juntos y de pie penaliza al candidato bajo frente al alto. Hay candidatos que funcionan mejor en respuestas rápidas que en desarrollos extensos. Debe negociarse si hay podio o mesa, cuántos invitados puede llevar cada candidato, cómo se determinan los ángulos y la iluminación, qué tipo de micrófonos serán usados, si se puede o no hacer tomas de las reacciones de los asistentes, quién formula las preguntas, quién selecciona quienes hacen las preguntas.

4) **Prepare su apertura.**

Generalmente en los debates se concede una apertura a cada candidato, usualmente de dos o cinco minutos. Debe prepararla cuidadosamente antes de ir. La apertura condiciona el desarrollo posterior del debate. Debe ser una oportunidad para comunicar el eje del mensaje del candidato.

5) **Prepare el cierre.**

El cierre debe prepararse, incluyendo partes flexibles en donde puedan acomodarse las respuestas pertinentes a temas impuestos por el adversario y que necesiten decirse al final.

6) **Prepare frases cortas de efecto para temas difíciles.**

Los temas problemáticos pueden anticiparse. Es importante prepara para enfrentarlos frases de efecto que logren neutralizar esos problemas cuando se presentan. Esas frases, después que son bien colocadas, es mejor no repetir las, porque pierden usualmente su efecto.

7) **Siempre tenga presente cuál es su audiencia.**

Es importante tener presente cuál es la audiencia, definida geográficamente, o por segmentos sociodemográficos, que es prioritaria en su debate. Esto depende de la hora, el medio, el lugar, e incluso de la redifusión o de las crónicas que serán hechas en otros medios. Es importante saber siempre a quién se habla.

8) **Abra agresivamente.**

Generalmente es buena táctica abrir agresivamente y mantenerse en esa posición. De esta manera puede pautar el debate a su conveniencia y llevar el adversario a su terreno. Lidere el debate.

9) **Prepare respuestas aún para preguntas personales y no políticas.**

Generalmente en los debates se hacen preguntas simples, no políticas, personales. Prepare estas preguntas de manera divertida, seductora o emotiva.

10) **Hable a la audiencia, no a su oponente.**

Es importante pensar que se le habla a la audiencia. Los electores aprecian que se dirijan a ellos directamente. Cuando se concentra el mensaje en el oponente el candidato pierde impacto en los electores.

11) **Sorprenda al oponente.**

Debe reservarse algún ataque nuevo, documentación, etc. Es importante siempre mantener una actitud confiada y tranquila.

12) **Conozca la diferencia entre un debate entre dos oponentes o entre más oponentes.**

En un debate de más de dos oponentes es importante aprovechar los enfrentamientos eventuales entre otros oponentes. Buscando espacios para ubicar frases justas, de impacto y que se sitúen por encima de ese enfrentamiento.

13) **Tenga cuidado con los ataques que hace sin preparar.**

Evite los golpes injustos. No haga ataques sin muy buen respaldo. Mantenga siempre su sentido de la dignidad.

14) **Evite pelearse con el moderador o con los panelistas.**

Lo importante es la audiencia y generalmente funciona mal polemizar con ellos. Si es necesario se pueden hacer puntualizaciones con tranquilidad, firmeza y elegancia.