

PREPARACIÓN DEL DEBATE.

- **Acercarse al tema**: normalmente, ya tendrás una opinión formada sobre el tema a discutir, puede que sea incluso la contraria a la que debas defender. Por eso, es interesante escribir en una hoja tus opiniones, vivencias y conocimientos sobre el tema, como material previo, que puedes aumentar con las ideas espontáneas que recojas de personas de tu entorno. Desde este momento, ya puedes ir separando los pros y los contras de tu postura, las posibles argumentaciones y salidas. Ten en cuenta el tiempo del que dispones, el público y jurado al que vas a dirigirte...
- **Investigar**: si el tema se presta, es conveniente recoger información (de forma precisa y anotando la fuente de donde procede) con el fin de usarla como elementos de prueba o de respuesta ante las críticas contrarias. Los datos nunca deben ser inventados o te podrás ver en un aprieto. Utiliza artículos de prensa, citas de libros, estadísticas oficiales, opiniones de personajes públicos... Así, tu discurso será más convincente. Recoge la información en fichas y ordénalas para facilitar su consulta.
- **Preparar un plan**: los datos, opiniones y argumentos deben ordenarse mediante un esquema, de forma que aparezca la línea argumental, el plan de actuación que vamos a seguir en nuestro discurso. Debes pensar una estrategia (depende del tema y de la posición a defender) para derrotar a tu oponente. Para ello, debes primero separar tus argumentos más fuertes (que presentarás durante la exposición), de los más débiles (que puedes explicar y defender en el turno de réplica). Como tu oponente también preparará su actuación, debes adelantarte a sus posibles argumentos (fuertes y débiles) y tener preparada la respuesta. No temas que esto le reste espontaneidad a tu discurso, por el contrario, te dará mayor confianza y seguridad ante el público.

Definir la proposición: la base de tu postura en el debate debe poder resumirse en una proposición, que recoja la línea central o idea principal de tu discurso. Debe expresarse en una o dos frases, con términos gramaticalmente correctos y claros (conocidos por la audiencia). Debes reflejar tu postura nítidamente (sin concesiones, ambigüedad o dudas), mostrando cómo enfocas el tema y la solución que le das. Para que sea aceptada, tu proposición debe ajustarse a los valores socialmente compartidos por los presentes (sobre lo que es bueno, justo, divertido o “normal”) y expresarse de forma positiva (aunque sea la contra, exprésala como afirmación).

LAS FASES DEL DEBATE.



EXPOSICIÓN DE LA TESIS

Es el breve discurso (1-2 minutos dan mucho de sí) en el que presentamos al público y jurado nuestra posición, junto a su razonamiento y justificación principal (argumentos fuertes). Debería constar de:

- A) **Introducción**: sirve para presentar tu proposición central, pero antes debes captar el interés del público, por ejemplo usando una noticia sobre el tema, una pregunta dirigida al público, contando una anécdota personal o ajena, sirviéndote del humor... A continuación, simplemente enuncias tu proposición central.
- B) **Cuerpo**: es el núcleo de tu argumentación, presentas de forma creíble y ordenada las razones, las pruebas y los datos sobre los que apoyas tu proposición, mezclándolo con situaciones vividas o compartidas por los presentes, para darle más fuerza a tu

discurso. Los argumentos deben presentarse por orden de mayor a menor relevancia o fuerza (aquéllos que resulten más útiles para tu objetivo, los que van a la esencia de la cuestión o que captarán mejor la atención del público). Si te toca defender una postura a favor de lo que la sociedad tiene establecido, aprovecha para remarcarlo (es lo normal, lo mayoritario, la costumbre...), explica sus ventajas, los objetivos que persigue y los problemas que evita o resuelve. Si te toca defender la postura en contra de lo socialmente aceptado (legalizar las drogas) explica los fallos o problemas de la situación actual (anuncia ya tu principal crítica), y las nuevas medidas y objetivos a perseguir, las ventajas del cambio, etc.

C) Revisión y resumen: la gente no retiene todo lo que oye; para reforzar los puntos clave de nuestra argumentación y centrar la atención del público sobre ellos, deberemos repetirlos al final del discurso, pero de forma breve y sintética. Se puede incluir aquí un adelanto de las refutaciones o críticas que se lanzarán al enemigo en el turno de réplica (centrándose contra los dos o tres puntos claves que previsiblemente nuestro enemigo utilizará en su defensa). Sólo deben citarse, y concluiremos repitiendo de nuevo nuestra proposición central (cambiando alguna palabra).

- RÉPLICA Y CONTRARRÉPLICA.

Es el momento del cuerpo a cuerpo, la hora de las preguntas, las críticas y las respuestas. Se requiere concentración, espontaneidad, reflejos y a la vez, enorme serenidad (si el contrario intenta provocarte, habla fuerte o no te deja hablar, tu haz lo contrario: acentúa tu cortesía y educación, pidiendo por favor que te deje hablar: quedarás como el bueno de la película). Aunque se respete el turno, no necesitas permiso para intervenir. El objetivo principal es debilitar la posición contraria y reforzar la tuya propia, según te toque atacarle o defenderte. Esta fase debe ser preparada tanto como las otras, pues la pura improvisación es compañera insegura y traidora. No olvides dirigirte también al público y no sólo a tu oponente. Sé expresivo, utiliza tu cuerpo para remarcar tus ideas, sin ser un histriónico.

A) ATAQUE: después de la exposición de nuestro oponente es nuestra oportunidad de mostrar sus errores y lagunas y contrarrestar sus tesis principales. Para ello, es esencial haberle escuchado atentamente, anotando sus puntos débiles, las imprecisiones y lagunas en sus datos... A la vez, debemos tener presentes aquí nuestros datos, nuestra artillería de razones e informaciones que utilizaremos según la conveniencia del momento. Una crítica es más eficaz cuanto más cerca se produce del argumento que pretende atacar (empezar por las últimas ideas del contrario, que están aún frescas en la mente del público; las demás pueden ir saliendo después, según se vayan agotando). Pero, atención, cuando atacamos estamos también exponiendo nuestra postura, arriesgándonos a recibir la contrarréplica: aquí, cuanto menos nos enrollemos, mejor. El ataque debe ser directo y, si puede ser, presentado como preguntas, dirigidas al contrario y que pongan de manifiesto sus debilidades o incongruencias, le conduzcan a un callejón sin salida, etc. No hay que hacer preguntas que permitan al contrario explayarse en su defensa, debemos prever que su respuesta nos convengan para seguir atacando y que sea lo más breve posible (lo mejor, que diga sí o no, sin escapatoria). Nunca preguntar o atacar un punto fuerte del oponente si es inexpugnable pues se volverá en nuestra contra. Mejor dejarlo pasar sin darle tiempo a calar en la audiencia.

B) DEFENSA: ante los ataques del oponente, debes mantener tu credibilidad respondiendo de forma clara y contundente a todas las críticas. No te acongojes, piensa que tus contrarréplicas pueden aportarte buenos puntos, por lo que debes tener previstas las salidas y argumentos ante los ataques previsibles de tu oponente (para ello, ponte en su lugar, estudia los puntos flacos de tu postura y trata de reforzarlos con

informaciones, ejemplos, ideas...). Y durante el debate, en todo momento debes mantenerte en guardia, escapa de los callejones sin salida, explica el contenido de tus respuestas, no respondas un simple SI o NO a sus preguntas, aprovecha para explicar y reforzar tu tesis (aún desviando la atención hacia otro aspecto más conveniente para ti). Si la pregunta o crítica del oponente es ambigua o floja, contraataca: contéstale con otra pregunta o una crítica. Si desconoces la respuesta a una pregunta, admítelo rápidamente y pasa a otro asunto. Algunos argumentos son indefendibles: mejor aceptarlo rápidamente y no defenderlos a toda costa o daremos al otro la ventaja y la iniciativa.

- LA CONCLUSIÓN.

Es la última parte del debate, el discurso breve en el que resumiremos nuestros argumentos, nuestras réplicas y contrarréplicas aparecidas durante el debate. Es importante, pues dejará en el jurado una idea o huella reciente de lo que ha ocurrido antes, una sensación de quién lo hizo mejor. En la conclusión, que debe estar parcialmente escrita previamente, deben identificarse de forma clara y concisa los argumentos, pruebas y puntos fuertes de nuestra líneas de defensa, explicando brevemente cuál ha sido nuestra proposición central; además, citaremos las críticas realizadas a la postura contraria, remarcando especialmente sus puntos débiles o errores. Es esencial que todos estos elementos aparezcan entrelazados de forma coherente y convincente, sobre todo, fácil de seguir por el público y el jurado. No se debe añadir ahora críticas o argumentos no desarrollados en fases anteriores, pues crearía confusión y te restaría credibilidad. Intenta dejar una sensación positiva, constructiva: no te despidas con una crítica sino, en la medida de lo posible, con una propuesta, una solución, una mirada de futuro...

Fuente: El debate, reglas y estrategias.
FOROIDEA.

CONSEJOS PARA SUPERAR EL “MIEDO ESCÉNICO”.

Se llama “miedo escénico” al miedo a hablar en público. Si te coge desprevenido, puede producirte palpitaciones, sonrojo, sudores fríos, garganta seca y la voz temblorosa, pero la peor consecuencia es que se te queda la mente en blanco... justo cuando todos te están mirando. La causa de todo esto es el miedo a fracasar, a hacer el ridículo, a no dar la talla o a decir algo inconveniente. Sin embargo, sentir ese miedo en tales situaciones es algo absolutamente normal; lo sienten los grandes artistas, presentadores famosos, etc. Ni siquiera es malo sentir esa comezón por dentro porque, el caso contrario, pecar de relajación y confianza produce peores resultados. Un valiente no es aquél que no siente miedo, sino el que aprende a convivir con éste y a dominarlo. Consejos para superar el miedo escénico, cuando éste es ya exagerado y nos bloquea:

1º/ Una buena preparación: cuanto mejor conozcas el tema, mejor preparado y más seguro te sentirás.

2º/ Conocer al público: piensa qué tipo de personas te van a escuchar y qué esperan oír de vosotros.

3º/ Entrenamiento: cuanto más practiques (aunque sea delante del espejo o de tu perro) tanta más seguridad tendrás; la improvisación constante es el camino más corto para quedarse “en blanco”.

4º/ **Tener el objetivo claro**: no pierdas nunca de vista a dónde querías llegar; eso impedirá que pierdas el camino o des vueltas o que llegues demasiado pronto a la meta (olvidando los pasos intermedios).

5º/ **Dominar el principio y el final**: préstales una especial preparación; eso te ayudará a superar los nervios iniciales (es el momento más delicado) y a terminar de forma airosa.

6º/ **Prepara unos buenos medios auxiliares**: el disponer de (y revisar previamente) fichas, datos, gráficos, fotos o artículos para ayudarte en tu argumentación te darán una confianza añadida.

7º/ Empezar despacio: acércate tranquilo y familiarízate con el lugar en el que vas a hablar, coloca con calma tus cosas; empieza a hablar siempre un poco más despacio de lo normal, la prisa es mala.

¿Y si, de todas formas, se me queda la mente en blanco?

Incluso un orador bien preparado y experimentado puede quedarse de repente en blanco. Pero esto no tiene tanta importancia, porque el público no tiene por qué notar que la pausa que estás haciendo se debe a un vacío: en primer lugar, el público no sabe qué ibas a decir a continuación; en segundo lugar, una pausa puede durar hasta siete segundos sin que el público empiece a notar nada raro (en ese tiempo puedes pensar y encontrar tú solito la salida). En fin, si te quedas en blanco:

1º/ **Reconócelo, no pasa nada**. “¿Por dónde iba? Vaya, he perdido el hilo”. Eso te mostrará más humano y cercano al público (menos el Papa, nadie es infalible). Ahora bien, no pidas perdón ni des explicaciones (indican debilidad, inseguridad).

2º/ **Repite la última idea** que has dicho, pero con otras palabras o un ejemplo; recuperarás el hilo.

3º/ **Sáltate esa parte** y comienza con el punto siguiente (pero dilo: “Pasamos ahora a otro tema...”).

4º/ **Haz un repaso** o resumen de lo dicho hasta ese momento, mostrando el camino, es decir, los argumentos o pasos que has dado hasta aquí (lo siguiente te acabará viniendo solo a la memoria) .