

CÓMO DEBATIR¹

INTRODUCCIÓN

Un debate es, en líneas generales, - como se explica en la Nota Técnica CPNNI-15 “*El arte del debate*”- una confrontación intelectual que “se basa en el enfrentamiento de opiniones, valoraciones y argumentos divergentes de, al menos dos personas, sobre cualesquiera temas de interés social.” Los “debates académicos” en los que va a participar usted como protagonista son una discusión hecha en forma de juego; su finalidad principal no es ganar o incluso llegar a un acuerdo expreso, sino aprender a preparar, presentar y defender argumentos propios; a controlar su validez; a comprender el porqué de los argumentos ajenos y a defenderse de ellos; a ser, finalmente, más convincente². Son, a la vez, un ejercicio de un gran *rigor lógico*, y una *escuela de comprensión mutua*, de *dominio emocional* y de *escucha*; en definitiva, una escuela auténtica de *formación para la democracia*³. Un debate tal como lo va a practicar es una ágil carrera de cien metros lisos, una guerra relámpago, una ofensiva rápida y electrizante. Sus aplicaciones son múltiples: reuniones de trabajo, consejos y comisiones, intervenciones en medios de comunicación, negociaciones, debates políticos y electorales,... Los procedimientos pueden variar en cada caso, aunque el proceso, en el fondo, sea semejante.

¹ Nota técnica de la División de Investigación del Instituto Internacional San Telmo, preparado por el Profesor Ricardo Velilla Barquero.

Copyright © 2009 Instituto Internacional San Telmo.

Prohibida la reproducción total o parcial sin autorización escrita del Instituto Internacional San Telmo.

² Debe tenerse muy en cuenta que el ejercicio del debate es, en el fondo, una contraposición entre dos o más “razones verdaderas aunque parciales”, un instrumento razonable para acercarse a la verdad, no para crearla. Si el “dialéctico” -es decir: el participante en un debate- no lo entiende así, se convierte en sofista: un premeditado embaucador que construye silogismos a partir de premisas no ciertas, con lo que nunca podrá alcanzar una conclusión legítima. En casos así, la instrumentalización del debate -y aun de cualquier diálogo- lo transforma en un instrumento perverso para determinar lo que es verdadero o bueno, oportuno o provechoso.

³ Esta *formación para la democracia* encuentra sus orígenes en el mundo griego; tiene, pues, más de dos mil años de historia. “Ser ciudadano es quizá tener conciencia del otro y de su lugar en la sociedad, reconocerlo en su dimensión personal, tener conciencia igualmente de sí mismo en relación con los otros, dentro de una sociedad que posee sus reglas y colocado políticamente dentro de un país, de un Estado, del mundo en que se vive. [...] ¿Acaso no es necesario aprender a debatir para ser ciudadano en la medida en que el debate, por la expresión y la confrontación de la pluralidad de opiniones, está intrínsecamente ligado a la naturaleza de la democracia?” Reflexión de un participante al término de un *Seminario sobre la práctica de los Debates* (Universidad Autónoma de Barcelona, 2005).

El famoso *Debating*, del que se celebran en la actualidad anuales competiciones entre universitarios y otros estudiantes sobre todo del mundo anglosajón, está en la base formal del propio parlamentarismo. El *Debating* se propone recuperar la retórica como un arte de la persuasión -no de la manipulación ni de la coacción-, que debe colocarse en el centro de la actividad política y aun social, ya que es un instrumento que contribuye a fomentar la participación de los ciudadanos y las personas en los asuntos de interés común. El entrenamiento en los debates proporciona a sus participantes un desarrollo de tres capacidades esenciales: a) estimula el pensamiento analítico y crítico; b) amplía enormemente la comunicación expresiva, y c) agiliza el manejo de las destrezas lógicas.

Cuenta el filósofo inglés John Locke⁴ que, en una reunión de médicos ingleses muy eruditos, se discutió durante largo tiempo si por el sistema nervioso fluye algún “liquor”. Las opiniones divergían. Unos y otros expusieron los argumentos más diversos y parecía imposible llegar a un punto de acuerdo. Entonces, Locke pidió la palabra y preguntó si todos sabían con exactitud lo que entendían por “liquor”. La pregunta parecía en tales circunstancias casi frívola. Pero se aceptó la propuesta. Unos entendían por “liquor” un líquido real (como agua o sangre), y por esto negaban que por los nervios fluyera algo así. Otros interpretaban la palabra en el sentido de fluido de una energía (algo parecido a la electricidad), y, en consecuencia, estaban convencidos de que por los nervios fluye un “liquor”. En muchas discusiones –y también en debates- hay que precisar primero el significado de las palabras, sobre todo si en ellas reside el meollo de la discrepancia.

Paul Watzlawick⁵, recuerda la técnica de Anatol Raport para solucionar problemas (originalmente de tipo político): en caso de conflicto, en vez de que cada partido dé su propia definición del problema, el partido “A” debe exponer del modo más exacto y detallado la opinión del partido “B”, hasta que éste (B) acepte la exposición y la declare correcta. Después, el partido “B” habrá de definir la opinión de “A” de modo que le resulte satisfactoria a éste. Dice Watzlawick que aplicando esta técnica sucede no pocas veces que una de las dos partes en litigio diga asombrada a la otra: “Nunca hubiese pensado que usted pensara que yo pienso así.” Como método operativo sin duda parecerá muy lento. Pero, ¿es más eficaz discutir sin saber exactamente cuál es el objeto del que se está hablando?

CÓMO DEBATIR CON ÉXITO: ALGUNAS ESTRATEGIAS Y TÁCTICAS

Todavía está vigente la afirmación de Eugenio d'Ors al tratar tal vez de la más grande limitación de la gente hispana: “una suerte de trágica ineptitud para el diálogo”. Para desarrollar la capacidad de dialogar (iy de escuchar!), nada mejor que su propio

⁴ LOCKE, J.: *Ensayo sobre el entendimiento humano*. México: Fondo de Cultura Económica. 1999.

⁵ WATZLAWICK, P.: *Lo malo de lo bueno o Las soluciones de Hécate*. Barcelona: Herder. 1987

“Decálogo para todo dialogante”, que bien podría ser también una buena lista de actuaciones para debatir⁶:

- I. Escucha a todos, sobre todas las cosas.
- II. Honrarás la educación que has recibido.
- III. No desearás atropellar la palabra de tu prójimo.
- IV. No te acalorarás.
- V. No tratarás de confundir.
- VI. No pronunciarás palabras agresivas.
- VII. No desearás tu monólogo frente al prójimo.
- VIII. Celebrarás la inteligencia de los demás.
- IX. No dialogarás en vano.
- X. Vence en el diálogo, pero sobre todo convence.

En cierto momento leí que César Martínez, director creativo de campañas políticas, afirmaba de manera muy gráfica, refiriéndose a su candidato ideal para debatir: “Que sea como el elefante: orejas grandes (para escuchar bien), larga trompa (olfato para captar los fallos del otro), colmillos bien afilados (para saber argumentar y rebatir los argumentos del contrario), buena memoria para retener lo dicho, piel gruesa (para aguantar las críticas) y paso firme... ¡Si eres elefante, eres bueno!” A todo ello habría que añadir: una actuación brillante dando una buena imagen⁷.

Gran parte de los debates exitosos tienen un fuerte diseño estratégico: unas líneas centrales y básicas que van a articular gran parte de su desarrollo. De estos ejes estratégicos depende en gran medida el éxito o el fracaso. Después vienen los pasos tácticos, las acciones concretas de carácter cotidiano. Este plano de la táctica debe traducir, a cada paso, los lineamientos estratégicos. Y debe hacerlo en forma minuciosa, disciplinada, preparada y precisa.

Algunas estrategias

1. La preparación del debate debe hacerse con concentración en los argumentos propios pero, sobre todo, en los del oponente; con confianza en su preparación y con relajación. Identifique las posiciones de su adversario, especialmente las más débiles o basadas en prejuicios. Identificar los prejuicios propios ayuda también a conocer los ajenos. Recuerde, además, que un razonamiento puede ser rechazado, en general, de las siguientes formas:

⁶ Citado en LAGO CARBALLO, A.: *Eugenio D'Ors. Anécdota y Categoría*. Madrid: Marcial Pons. 2004.

⁷ En la memoria del electorado norteamericano, por ejemplo, todavía se recuerda negativamente cómo, en 1992, George Bush padre miró varias veces su reloj como cansado de contestar las preguntas del público. Desde el primero de los debates entre el republicano Richard Nixon -que se negó a ser maquillado- y el telegénico y joven senador por Massachusetts John F. Kennedy quedó claro que la seducción del electorado en los tiempos de la imagen no depende sólo de la inteligencia o preparación del candidato. Aquellos que contemplaron el juego dialéctico en televisión pensaron que Kennedy había ganado. En contraste, el otro segmento de la audiencia que siguió el debate por radio y los periódicos llegó a la conclusión de que Nixon vencía.