

¿Qué son los debates electorales?

Introducción:

El lunes pasado, Mariano Rajoy comenzaba su intervención en el primer debate electoral de 2008 con una pregunta que rompía la cuarta pared, o sea, dirigida a los ciudadanos: “¿Está usted mejor de lo que lo estaba hace cuatro años?”. Era la misma que Ronald Reagan, el Gran Comunicador, había empleado para concluir un debate con Jimmy Carter en 1980. Por su parte, Zapatero finalizaba con ese desconcertante “Buenas noches, y buena suerte”. Entre la primera y última frase, más de una hora de debate intenso que seguramente tendrá su influencia en el resultado de las elecciones.

El tema suscita hoy día un gran interés. Por ello, a continuación se ofrece una modesta y breve exposición en la que son tratados el concepto y características del debate electoral, algunas anécdotas, los últimos debates y diez consejos para debatir.

Concepto:

Un debate es una discusión sobre unas ideas u opiniones entre dos o más personas. En *Prácticas de oratoria moderna* (Ediciones el Drac, Madrid, 2005), del profesor Reiner Brehler, se da una definición más precisa: “Debatir proviene del latín *battere*, que significa golpear. Debatir es luchar con palabras”. “El debate conoce manifestaciones exaltadas, trucos retóricos, juegos con palabras y artificios estilísticos.” El debate, por consiguiente, está basado en la palabra y en la dialéctica. Más que el debate parlamentario, de gran tradición y estrictamente regulado, aquí nos importa el debate electoral, que es un debate televisivo y televisado. Los debates electorales se realizan de cara a la opinión pública y bajo el control de un moderador, que tiene derecho a llamar al orden y que ha de ser imparcial.

Esta clase de debate es en realidad parte del marketing político propio de toda campaña electoral: una poderosa pero arriesgada arma de comunicación. Como se ha podido comprobar últimamente, la demanda de debates en España está en alza, los ciudadanos reclaman la confrontación de las ideas de los principales candidatos en directo y con iguales tiempos. Quieren ver cómo se manejan los políticos y cómo se ponen en apuros mutuamente, pero también qué capacidad de comunicar poseen. No se trata tan sólo de tirarse los trastos a la cabeza, desde luego.

El primer debate televisado tuvo lugar en Estados Unidos, el 26 de septiembre de 1960, entre los aspirantes a la Presidencia Richard Nixon y Kennedy. Es de sobra conocido lo que sucedió entonces, y por qué Kennedy ganó. Éste supo cuidar muy bien la imagen, las formas, el detalle, en tanto que Nixon apareció demacrado (había estado hospitalizado), sin maquillaje, en fin, con mala cara. Kennedy, bronceado y galán, supo imponerse de esta manera a un Nixon excesivamente serio e incómodo, aunque lo destacable es que las personas que siguieron el debate por radio opinaron que el ganador había sido Nixon. Sus respuestas eran buenas, el contenido era correcto. Sin embargo, las que lo siguieron por televisión se inclinaron a favor de Kennedy, quien al final salió reforzado; de hecho, acabaría ganando las elecciones. ¿Por qué hay que incidir en este punto? En un debate, no necesariamente triunfa el que tiene de su lado la razón, o incluso el que dice la verdad, sino el que sabe exponer y defender mejor su argumentación, ofreciendo una buena imagen, seguridad y coherencia.

Los debates son fundamentales para captar el voto en Estados Unidos, nada que ver con España, donde se nos había negado tal espectáculo desde 1993. Y hay otras

diferencias. Por ejemplo, en cuanto al número. Hace poco Obama y Hillary mantuvieron su vigésimo debate; en España, hemos de conformarnos con dos. Allí sólo están con las primarias, pero en las presidenciales habrá debates decisivos, sin duda. Además, son los periodistas los que organizan los debates, no los partidos políticos; y no se pactan de forma tan rígida como aquí los temas a tratar o las condiciones del encuentro (en el debate del lunes, estaba acordada hasta la temperatura del plató: no había casi nada dejado al azar), con lo que se gana espontaneidad y libertad.

Anécdotas de debates famosos:

El día anterior al debate del lunes, Pedro J. Ramírez, en su carta dominical en *El Mundo*, daba una serie de consejos a Mariano Rajoy, pero no dejaba pasar la oportunidad de recordar anécdotas o momentos míticos de viejos “cara a cara presidenciales”. La anécdota no es ninguna tontería: muchas veces es lo que permanece. Esto es, no importa tanto el contenido profundo de una intervención sesuda y documentada como el saber aportar una brillantez en el instante oportuno o clavar un dardo en el contrario que quede ahí por mucho tiempo. Reproduciré seguidamente tres de las anécdotas que me parecieron más instructivas.

Para ilustrar su consejo de “No aparezca como un hombre distante y sin corazón”, el director de *El Mundo* pone el mal ejemplo de Michael Dukakis (en 1988, en un debate con Bush padre), quien, al ser interpelado acerca de qué haría si violaran y asesinaran a su esposa, y si estaría a favor de ejecutar al criminal, “contestó con un frío resumen de su programa electoral en materia de derecho penal”, después de decir que se había opuesto a la pena capital durante toda su vida. Las máquinas desalmadas no caen bien a los telespectadores.

El consejo “No se pase de agresivo” tiene su ejemplo en un debate más reciente, uno de los celebrados entre Ségolène Royale y Nicolas Sarkozy en 2007. La socialista perdió los papeles--y el debate--al montar en cólera a causa de un comentario de Sarkozy sobre integración de niños discapacitados. “Tranquilícese, señora”, pidió Sarkozy, y salió triunfante frente a la colérica Royal.

Pero hay otro consejo que complementa al anterior: “No se pase de mansurrón”. En 1974, Giscard había vencido a Mitterrand en un debate acusándole de ser “un hombre del pasado”. En 1981, Mitterrand obtuvo la revancha. “Si usted dice que yo soy el hombre del pasado, yo le digo que usted es el hombre del pasivo” (en referencia “a sus relaciones peligrosas con los poderes económicos y al escándalo de los diamantes regalados por Bokassa”), le espetó a un Giscard que fue incapaz de replicar, lo que determinó su derrota, tanto en el debate como en las elecciones.

Y quiero añadir una cuarta anécdota, de nuevo con Reagan de protagonista. Reagan ya tenía 73 años en 1984, cuando se presentaba a la reelección, por lo que se le consideraba demasiado viejo para seguir presidiendo el país. Podía estar perdiendo facultades. Su rival en ese momento era Walter Mondale, de 56 años, y en un debate cuestionó a Reagan precisamente por la edad. En un posterior debate, Reagan bromeó: “No convertiré la edad en un tema de campaña. No pienso explotar por razones políticas la juventud e inexperiencia de mi adversario”. El resultado de aquellas elecciones de 1984 fue el peor nunca sufrido por un candidato demócrata.

Los debates electorales en España:

En nuestro país, el primer debate electoral televisado se celebró en 1993. Felipe González era Presidente desde 1982, con lo que se confió en exceso, minusvalorando a

un Aznar líder de la oposición sólo desde 1990. A la vuelta de un acto de campaña en Canarias el día anterior al debate, su avión tuvo graves problemas técnicos y por poco no acabó todo en un accidente. González aún tenía el susto en el cuerpo al día siguiente. Aznar, con una excelente preparación y críticas muy duras, ganó el debate. En cambio, en la revancha cometió el error de centrarse en las propuestas de su partido y no en las críticas al Gobierno socialista, así que González recuperó el control y terminó ganando esas elecciones.

Otro debate que puede ser objeto de análisis es el que mantuvieron Solbes y Pizarro. Fue un debate aburrido, soso. En mi opinión, el Ministro se hizo con la victoria, aunque no por méritos propios. El principal fallo de Pizarro consistió en dejarse arrastrar al terreno del Ministro, el terreno del tedio, de las cifras incomprensibles, de las extrañas referencias, donde Solbes ejerció el papel de viejo, entrañable y tranquilo profesor de economía, siendo Pizarro el alumno sumiso que se esforzaba en responder como podía.

No hay que olvidar, asimismo, la inexperiencia política del candidato popular. Tres fueron, a mi juicio, sus errores formales. En primer lugar, no dejar de mirar fijamente a Solbes cuando éste intervenía, ¡llegando a mostrar un rostro desencajado! Hubiera sido mejor que tomara notas de vez en cuando o que hubiera adoptado una expresión más relajada. En segundo lugar, ni sus tablas o gráficos eran comprensibles ni él sabía enseñarlos. Los de Solbes eran mucho más claros. Y, en tercer lugar, hablaba demasiado deprisa y en ocasiones repetía una misma frase dos o hasta tres veces, denotando nerviosismo.

Así las cosas, Solbes, aun tuerto, se dedicó a dar su lección magistral confiada y tranquilamente, sin pasar apuros. Para colmo, Pizarro tuvo la feliz idea de alabarle (diciendo que era un gran Ministro de Hacienda, felicitándole por el superávit) y remarcar el respeto que sentía por él. Lo cual fue definitivo para hundir al popular, ya que, si Solbes es tan magnífico y respetable, ¿para qué cambiar?

Por otra parte, hay un dato vital que no se nos debe escapar: de tres bloques, Solbes cerró el primero y el último, además de la conclusión. Los analistas casi no se han fijado en esto, pero es obvio que siempre tiene ventaja el que coloca la banderilla final, el que cuenta con la posibilidad de lanzar el mensaje que cierra la discusión.

El debate entre Zapatero y Rajoy:

Hemos llegado al duelo que enfrentó el lunes 25 a Zapatero y Rajoy. Ya hay publicados montones de artículos, encuestas, valoraciones de expertos, etcétera. Y, por si fuera poco, el lunes que viene podremos ver un segundo debate. Por tanto, no es mi intención opinar sobre quién fue el vencedor, sino centrar su atención en algunos detalles e impresiones mediante pinceladas que tienen que ver más con el aspecto formal, para que después sean ustedes los que emitan su veredicto.

Rajoy entró en el plató con la chaqueta desabrochada, lo que ha dado a pie a comentarios no muy favorables. Los analistas han detectado tres tics en Rajoy: agrandar mucho los ojos, mojarse el labio superior y manosear su alianza matrimonial. Supo contrarrestar los tics, pero al principio del debate los ojos se le iban al contador de tiempo, logrando un efecto negativo. También, en general, sesea bastante, enumera mucho (llega a dar la sensación de que se atropella) y pronuncia a veces “Estao” en lugar de “Estado”. Enseñó mal los gráficos, si bien, como eran tan vistosos (en rojo y con letras grandes), la gente se enteró de todas formas. Por lo demás, no incurrió en otros errores, a excepción de la conclusión de la ya famosa niña. La intención era buena, pero la manera de expresarla no pudo ser más cursi. En resumen, estuvo contundente, coherente y claro.

Zapatero destacó por la labor que los maquilladores habían hecho en él. Sus cejas estaban más puntiagudas de lo normal, excesivamente picudas, y su apariencia general no era muy buena (se le notaba algo cansado). Se expresaba muy pausadamente y como contenido, como si se estuviera aguantando un enorme enfado, aunque siempre sin fuerzas para manifestarlo. Rebajó hasta cierto punto su repetitivo movimiento de las manos: trasladar una caja imaginaria de un lado a otro de la mesa. Mostró bien los gráficos que le interesaban. Y fue él quien empezó a interrumpir a Rajoy. A mí no me parece censurable, salvo que la pequeña interrupción, aclaratoria o acusatoria, no se convierta en un robo del turno del otro.

Diez consejos para debatir bien:

Para finalizar, les dejo con los diez consejos prometidos. De seguro que no están todos los que son, pero son buenos consejos prácticos. Y si quieren profundizar en el estudio del debate o de las técnicas políticas en la campaña electoral, recomiendo dos libros: *Elecciones. Manual del Candidato* (José Luis Sanchis y Marcos Magaña, Ediciones AlyMar, Madrid, 1999) y *Democracia mediática y campañas electorales* (Alejandro Muñoz-Alonso, Juan Ignacio Rospir y otros, Ariel, Barcelona, 1999).

Los diez consejos son:

- 1) Cuidar la presencia física, a fin de transmitir confianza y credibilidad.
- 2) Hacer una buena entrada, con unas palabras iniciales llamativas u originales.
- 3) Ejercitar la pronunciación, tener una oratoria decente.
- 4) Hay que velar por que los gestos no sean exagerados.
- 5) Lanzar mensajes muy claros, resaltando en cada intervención dos o tres ideas fundamentales y entendiendo que van dirigidas a una gran masa de población.
- 6) Utilizar de forma dosificada fichas, gráficos, etcétera, y no leer demasiado, salvo si se hace una cita, por ejemplo.
- 7) No perder los nervios en ningún momento. El autocontrol es crucial.
- 8) Escuchar activamente al oponente, es decir, con atención real.
- 9) Asegurarse el último turno.
- 10) Si no es posible disfrutar del último turno, usar el penúltimo para dejar un mensaje imaginativo o sumamente brillante, de suerte que los espectadores piensen en él mientras se desarrolla el turno final.

Muchísimas gracias, y buena suerte.