

Ser um político

DPI - 330

seção 6

Debates

A Arte de Debater

- Uma das habilidades mais importantes para um orador público, especialmente de um político que vive no mundo de ideias conflitantes e agendas polarizadas é a arte de debater.

- Debates não ocorrem apenas em confrontos formalizados com políticos adversários. Eles ocorrem diariamente seja em fóruns públicos, sessões de perguntas e respostas, entrevistas, debates políticos, ou reuniões constituintes.

- Aprender a organizar pensamentos, preparar argumentos e contra argumentos são habilidades fundamentais para ser um político de sucesso.

- Treinamento em Debates permite que um político demonstre confiança e pensamento racional, e mostra aos eleitores que o político está no comando das questões.

Lembre-se que os eleitores raramente dominam as questões políticas ou mesmo a perspicácia política. Assim sendo, mesmo que eles acreditem não concordar com você cem por cento, quanto melhor você apresentar o seu argumento, mais provável que os eleitores irão apoiá-lo, independentemente de suas posições.

- Em suma, o treinamento em debate é vital na formação, desenvolvimento e apresentação de mensagens políticas.

- Assim, aprender a debater no "avô" dos ambientes de debate - organizar longos confrontos cara a cara com um adversário político, irá prepará-lo para todo confronto público sobre diretivas e política.

- O objetivo desta seção é ensinar-lhe como se preparar ser um bom debatedor entendendo que se você pode dominar estes eventos, e

estiver eminentemente preparado para outras trocas diárias e confrontos.

- A preparação para estes eventos fornecerá um modelo de como você deve se preparar para qualquer apresentação onde serão discutidas diretivas e política e onde você terá que mostrar seu domínio da situação.
- Deve-se notar, no entanto, que os debates em campanhas políticas SERÃO, muitas vezes, os confrontos e as discussões públicas mais importantes que você terá em suas campanhas.
- A natureza dos debates mais importantes que você terá são mais desafiadores do que quaisquer outras discussões públicas que você venha a ter com o seu adversário perante os eleitores. Por quê?

- Os debates geralmente ocorrem no final de campanhas políticas, quando a maioria dos eleitores estão mais atentos. Estudos mostram que os debates são mais assistidos por "eleitores indecisos", pois estes são mais atentos às trocas que podem ajudá-los a determinar sua escolha e decidir o seu voto.

- Debates normalmente não "tocam" os eleitores de base – estes já se decidiram a favor ou contra você e, raramente, o desempenho num debate poderá causar os eleitores de base a escolher o campo do adversário.

- Em vez disso, debates podem servir de fórum para ganhar mais eleitores para o seu campo e assim, juntamente com a sua base, ter os votos suficientes para vencer.

- Normalmente, as perguntas são mais intensas nos debates, . Os moderadores e os autores das questões já tiveram tempo para se preparar, têm seguido as campanhas e estão muito familiarizados com as questões e com a política da campanha.

- Moderadores e examinadores sabem que são, também, foco de atenção. Eles querem mostrar que têm um comando das questões e

políticas

da campanha e querem fazer notícia.

- Quanto maior for a eleição, mais debates haverá. Por quê?
- Os debates são grandes oportunidades para dar novos contornos à sabedoria convencional sobre você e seu oponente.
- Mesmo que você possa se preparar para o debate, com respostas "enlatadas"

às perguntas antecipadas, estas são uma das poucas instâncias públicas onde você não será capaz de antecipar todas as perguntas. E, por isso, os riscos são muito maiores.

- O formato de um debate é muito diferente de qualquer outra coisa que um candidato terá que enfrentar.. O foco de atenção estará, literalmente, sobre eles, o que aumenta a pressão e as suas consequências.

• Além disso, moderadores e questionadores querem mostrar que sabem fazer perguntas difíceis e não querem dar a impressão de estar no "bolso" de um ou outro candidato.

• Os grandes debates, normalmente, recebem uma quantidade excessiva de exposição na mídia. Estão nas manchetes ou nas páginas principais.

• Muitas vezes, os debates são patrocinados por órgãos de notícias que incorrem, via de regra, em grandes despesas para sediar os debates. Querem, portanto, aproveitar estes eventos ao máximo para terem o que noticiar.. Em suma, eles apostam que o debate "será notícia".

• Além disso, quando as organizações noticiosas são os anfitriões de um debate, colocam os repórteres da própria organização como moderadores e questionadores nesses debates.

• E, claro, os debates são excelentes fóruns onde os candidatos realmente têm a oportunidade irrestrita de questionar os seus adversários e mostrar as diferenças entre eles.

- Cada campanha, sem dúvida terá feito pesquisas sobre o seu adversário cujas informações até mesmo a mídia não possui, (os meios de comunicação não fazem "dossiers" sobre a história completa de vida pública e privada dos candidatos) de modo que a chance de "pepitas escondidas" da investigação da campanha serem divulgadas aumenta exponencialmente.

Portanto um candidato deve:

- Se preparar não só para apresentar sua mensagem e distinções entre ele e seus adversários mas, também, para os aqueles momentos do tipo "te-peguei" , em que uma dessas peças ocultas de pesquisa possa vir à tona.
- Em suma, há provavelmente mais em jogo nos debates públicos que em qualquer outro evento de campanha - a mensagem de candidatos é promovida e eficazmente divulgada através da mídia paga.

- É por isso que, quando os treinadores de debate trabalham com os candidatos, eles muitas vezes trabalham a partir da premissa de que é muito difícil ganhar um debate. É bom lembrar que os seus eleitores de base assim como os do seu oponente são propensos a acreditar que seu candidato venceu o debate, não importa qual foi o desempenho real de cada um., Entretanto, você deve trabalhar a partir de uma posição defensiva de forma a assegurar que você não PERCA o debate.

- Como é que se “perde” um debate?
- Dan Quayle \ Lloyd Bensen
- Kennedy \ Nixon
- Ford \ Carter e Polônia

- Bob Dole \ George H.W. Bush com Tom Brokaw¹

Perder um debate, muitas vezes, tem a ver com gafes, erros, ou perda de controle por um dos candidatos. Como então você faria para não perder um debate e se colocar numa posição de vitória?

Você começa logo no início das negociações do debate e trabalha para vencer estes primeiros e, em seguida, avança para vencer cada fase adicional da preparação.

Como ganhar um debate? Comece vencendo a logística das negociações do debate:

Logística de Debate:

Quem quer debates? (Titular ou candidato? Quem está à frente ou quem está atrás

- Quando fazer o debate?
 - Em quantos debates um candidato deve participar?
 - Em quais debates um candidato deve participar ?
- • Quem patrocina os debates?
 - Os partidos políticos
 - Organizações de mídia
 - Organizações de grupo de interesses (Câmara de Comércio, Saúde, Organizações educacionais, etc)
 - Bons grupos governamentais (Liga das Mulheres Eleitores, Universidades)

¹ NOTA DOS TRADUTORES. Aqui, evidentemente, os exemplos todos fazem referência à debates no cenário político norte americano. O leitor brasileiro deve tentar conhecer os pormenores desses eventos e buscar exemplos do cenário nacional.

- **Quem negocia a logística do debate – isto é quem propõe os formatos do debate?**

Tipos de questões logísticas a serem negociadas semanas, e até meses, antes do debate real:

- Duração do debate
- Local do debate
- Os participantes no debate (apenas os principais candidatos ou candidatos menores serão permitidos ?)
- Patrocínio?
- Moderador - As campanhas têm poder de veto sobre quem é selecionado?
- Questionadores - As campanhas têm poder de veto?
- Haverá discurso de abertura e de encerramento - quanto tempo deverão durar e como será determinada a ordem de fala dos candidatos?

- Qual o tempo permitido aos candidatos para responder às perguntas?
- Será permitido o direito `réplica e, no caso afirmativo, qual a duração da réplica?
- Quem faz perguntas e em que ordem?
- O moderador pode fazer perguntas separadamente? Pode fazer perguntas complementares ou variar de formato a seu critério?
- Os candidatos podem fazer perguntas os uns aos outros?
- As campanhas partidárias serão comunicadas sobre os temas gerais com antecedência?
- Os candidatos podem usar anotações ou algum outro material de apoio?
- Os candidatos estarão sentados atrás de mesa, em bancos, atrás de pódios?

- Água e pranchetas serão fornecidas aos candidatos?
- As perguntas serão feitas pelos respectivos autores, do moderador,

do público ou por e-mail?

- Haverá uma plateia ao vivo ou em estúdio?
- No caso de haver uma plateia,, quem determina a sua composição?
- As campanhas poderão fornecer componentes do público? -
Haverá assentos especiais para familiares ou pessoas-chave?
- Haverá uma sala de espera para o candidato antes do debate?
- A maquiagem será fornecida ou o candidato terá que providenciar a sua própria maquiagem?
- Haverá uma sala de observação para que a equipe de campanha possa assistir ao debate ao vivo?
- O que será fornecido na sala de observação? WiFi, impressoras, televisores?
- O debate será transmitido pela televisão ou pelo rádio?

- A mídia será autorizada a entrar no estúdio ou haverá uma sala de mídia?

- Quais serão os controles de audiência - aplausos?

- Cenas do debate podem ser utilizadas pelas campanhas após o debate - em anúncios de TV? ou serão assinados acordos de não divulgação

da filmagem?

- Os candidatos ficarão em pé no palco ou sentados?

- Haverá várias câmeras filmando os candidatos?

- Haverão "cortes" em que uma câmera pode mostrar um candidato que não está falando?

- Quem responde a primeira pergunta?

- Quem determina a altura de pódios?

- Que tipo de microfone será disponibilizado? Microfones de lapela, pódio, estúdio ou de mão?

- Os candidatos poderão deixar o pódio e ir ao banheiro durante o debate?

--Será oferecida uma **"sala de giro"**² após o debate para entrevistas com

² Nota dos tradutores: O inglês é *Spin Room* que é, literalmente, quarto giratório ou sala de giro. O giro evidentemente diz respeito à uma circulação dinâmica de informações que ali acontecem durante e, principalmente, depois do debate. É um espaço onde ficam a equipe de campanha, especialistas,

a mídia?

- Quantas pessoas as campanhas podem trazer para as *salas de giro*?
- As demonstrações de campanha devem de ser negociadas?
- Outros

A configuração das salas de debate, sala de giro e o comitê de coordenação política:

- Onde ficará o comitê de coordenação política:?
- Quem é permitido na sala de guerra do debate?
- Gerente de Campanha?
- Equipe de Pesquisa?
- Assessoria de imprensa?
- **Monitores para checarem as informações durante o debate?**
- Computador\ pessoa Web
- Família

• Equipamentos necessários para o comitê de coordenação política::

- Computadores
- Impressoras
- Conexão TV
- Máquina de Fax
- Máquina de Transcrição
- Fones de ouvido
- Gravadores de vídeo para reprodução

O que o comitê de coordenação política prepara?

- E-mails Instantâneos para os repórteres e **para a lista de comentadores não oficiais** durante o debate
- Release de imprensa após o debate
- "Memorandos de mídia", documentando as contradições, erros, gafes,

celebridades e até família do candidato. No Brasil pode ser equiparado a Sala de Imprensa embora a sala de Imprensa não inclua todos esses elementos.

etc, de seu oponente. Verificação de pesquisa para reforçar declarações feitas pelo seu candidato

- Roteiros de fala para ser enviado para os adeptos e jornalistas após o debate
- Enviar vídeo-clips das gafes para YouTube
- Kit de clipes de vídeo para repórteres, locutores
- Outros
- Qual “sala de giro” abrirá após o debate?
Quem da campanha estará na "sala de giro" do debate?
 - Candidato
 - Gerente de Campanha
 - Assessoria de imprensa da campanha
 - Presidente de Campanha
 - Verificadores (auditores?)
 - Especialistas em política
 - Especialistas em debates
 - Celebidades
 - Oficiais do Partido
 - Familiares

Uma vez toda a logística resolvida (ou enquanto está sendo resolvida), a campanha deverá trabalhar para vencer a substância dos debates reais.

Preparando-se e ganhando o debate real:

- Lembre da regra sobre ganhar ou perder debates. Como você se prepara a partir dessa perspectiva?
- Definindo expectativas – por que isso é tão importante?
- Hillary v Obama
- Fred Thompson - o próximo Reagan
- Jim Webb versus George Allen

O que esperar de sua equipe antes da preparação para o debate?

- Livros de pesquisa: em geral são documentos preparados pela equipe de campanha, com o apoio de políticos e especialistas em política que

cobrem praticamente todos os aspectos e temas políticos que poderiam surgir num debate. Estes livros proporcionam informações detalhadas sobre política, mas, também, normalmente oferecem sugestões de perguntas e respostas para as questões compilados pela equipe e seus especialistas. Estes livros são, muitas vezes, divididos por área de diretrizes, e áreas da política (como responder perguntas sobre o processo da campanha, e abordar outras questões políticas que podem ter surgido durante a campanha, tais como : não votar em campanhas passadas, queixas do **FEC (Comissão Eleitoral Federal)** apresentadas contra a sua campanha, a recusa de debater em mais do que uma ou duas ocasiões etc.)

- Livros de pesquisa costumam usar os dados que se tem sobre o candidato e o seu adversário. Estes livros são normalmente preparados por uma equipe montada por funcionários da imprensa, equipe de diretrizes políticas e pesquisadores.

- Muitas vezes, são criados dois livros. Um dos livros contém as suas diretrizes políticas e pesquisas políticas, e perguntas e respostas antecipadas que o candidato possa receber. O outro dá informações sobre o seu adversário e como ele poderia responder às perguntas e como você poderia refutar essas respostas.

- Inicialmente, os livros devem ser o mais abrangentes possível, contendo o máximo de perguntas possíveis. O candidato pode nunca ver este primeiro esboço. Rascunhos tendem a ser muito morosos e, muitas vezes, são consideravelmente reduzidos antes de serem entregues ao candidato. • Os livros iniciais devem conter as posições fatuais sobre questões e retórica frequentemente abordadas por você e por seu adversário.

Os pesquisadores terão avaliado as inconsistências na retórica, na análise das palavras, ou mudanças evidentes de opinião..

- A atenção aos detalhes é fundamental - muitas vezes, os momentos mais importantes nos debates **são as réplicas às respostas retóricas que agora se tornam substantivas.**

- Lembre-se (por exemplo) da bronca de Lloyd Bentsen a Dan Quayle -

uma resposta à retórica que Quayle vinha usando na campanha em relação a Jack Kennedy.

- A réplica de Bentsen foi um momento espontâneo?
- Histórico Entrevistador\Moderador. A equipe de pesquisa deve realizar uma minuciosa investigação das recentes declarações e artigos dos indivíduos agendados para fazer perguntas.
- A equipe deve informar o candidato sobre qualquer padrão de preconceitos que possa existir. Esta informação é crucial para prever corretamente as questões e problemas que você poderá ter que enfrentar em seu debate.
- Documento de suporte\ Resposta. O livro do debate deve preparar o candidato para rebater alegações do seu oponente.

Exemplos:

- Se o seu oponente sempre diz, "sou a favor de mais verbas para manter a polícia nas ruas ", mas votou contra verbas para a polícia, você precisa saber disso.

- Outra maneira de atrapalhar o seu adversário é utilizar outros verificadores

para refutar alegações frequentes do seu oponente. Assim, se o seu adversário apoia um cronograma para a retirada do Iraque, você pode estar pronto para responder com estatísticas e opiniões de especialistas que mostram o progresso no terreno e os perigos das retiradas por cronograma.

- Documentos semelhantes também poderão fornecer provas de reivindicações, que você irá fazer durante o debate, sobre suas posições e seu histórico nessas questões.
- Tais documentos também serão utilizados pelo Comitê de Coordenação Política pelos moderadores após o debate na sala de imprensa ("Spin room").
- Normalmente, estes materiais são seccionados por tema ou área de política no livro de debates.

- Em cada área temática, deve haver uma frente e um verso para você e seu adversário com duas seções para cada um de vocês. Uma seção descreve as suas respectivas posições e as prováveis respostas contrárias a eles e vice-versa para o seu oponente.
- Existem muitos formatos possíveis para estes livros, bem como para o tamanho dos livros e extensão das respostas. Às vezes, grades ou tabelas são produzidas para análise mais rápida e fácil do candidato. O candidato deve determinar o que funciona melhor para ele.
- Para dar uma idéia, numa corrida presidencial, esses livros podem conter centenas de páginas, para a outras campanhas estaduais ou do Congresso, os livros provavelmente terão de 50-100 páginas com apenas 25 tópicos.

Metas do debate

- Delineie os seus objetivos antes de cada debate. Embora transmitir a sua mensagem deva ser sempre o seu objetivo, muitas vezes dependendo de onde o debate cai no calendário da campanha, você terá metas mais específicas para alcançar do que apenas promover sua mensagem.
- Por exemplo, se no curso da campanha, você tem sido criticado por não ser firme o suficiente sobre a política externa, você pode num próximo debate ter como meta abordar e aprofundar questões que sugiram mais firmeza da sua parte.
- Se você está sendo prejudicado por uma imagem demasiadamente liberal ou conservadora, você pode procurar meios de se mover em direção ao centro durante um debate.
- Às vezes, em debates iniciais ou em debates menos públicos, você pode querer definir seus objetivos com base num público-alvo específico. Um público-alvo pode ser mais facilmente atingido em debates com temas específicos - como saúde, da educação, etc.

- Com exceção dos debates de eleições presidenciais ou estaduais, que são amplamente vistos, a maioria do tempo o seu público em debates será jornalistas que estão assistindo e que podem servir como "filtros" para o público em geral. Então você pode querer concentrar-se em trabalhar esses jornalistas.
- Não seja ganancioso. Você provavelmente nunca obterá uma manchete que diz: "Smith faz Jones parecer incompetente para o cargo" Mas pode considerar o seu objetivo atingido se conseguir "Smith empata com o titular Jones".
- Suas respostas à perguntas devem ser moldadas de acordo com seus objetivos.

Respostas para as perguntas são cronometradas e o tempo é quase sempre limitado, então mantenha-se na sua mensagem e repita-a sempre que puder.

- Prática, prática, prática. É clichê, mas é verdade - não há substituto
- Treinadores de Debate, muitas vezes, vão se referir aos candidatos focando não apenas na prática, mas "prática perfeita." Isso significa praticar no formato exato e no ambiente em que o debate irá ocorrer. Se o debate é sentado. pratique o debate, sentando-se, no mesmo local que você irá ocupar no debate. Se o debate tem pódios, use-os. Se é um debate de 90 minutos, faça um ensaio completo de 90 minutos executado com abertura, encerramento, e contestações, com alguém no papel do seu adversário.
- Certifique-se de quem irá desempenhar o papel do seu adversário esteja disposto a desafiá-lo. Quanto mais difícil, na prática, mais fácil a coisa real será.
- Se possível, grave em vídeo o debate de ensaio e repasse resposta por resposta em sessões de treinos.
- Evite tentar aperfeiçoar a sua resposta para cada pergunta possível no debate de preparação - haverá centenas e você não tem tempo para todas.
- Em vez disso, estreite o seu foco para as 10-20 questões mais importantes que você irá enfrentar e domine essas respostas. Gaste até 90 por cento do seu tempo nelas.

- Na estruturação de suas respostas, é sempre bom colocar o "cerne" da sua resposta na primeira frase. Por exemplo, se você tem uma pergunta sobre o controle de armas, comece a sua resposta com: "Não, eu não apoio a novas restrições à posse de armas." Então você pode terminar com suas razões e quaisquer ressalvas que possa ter.

- Em debates com 60 ou 90 segundos para respostas, isso é ainda mais importante. Se você tentar explicar a sua resposta antes de chegar à "tese", você pode nunca ter tempo para o resumo simples de uma frase.

- Depois de ter dado sua resposta e incluído uma breve explicação, você pode tentar trazer a resposta de volta para uma comparação entre você e seu adversário.

- No exemplo acima, sobre o controle de armas, você pode querer adicionar alguma coisa que grupos de posse de armas não gostem sobre o seu adversário.

Lembre-se você não está sozinho no palco e os eleitores estão a fazendo uma escolha entre você e outra pessoa - normalmente você terá que evidenciar as distinções.

Durante o Debate:

- O melhor conselho que você pode obter é relaxar e deixar a sua preparação guiá-lo.

Mas existem algumas dicas que você deve sempre usar:

- Tome nota - desde que as regras permitam isso, você deve sempre tomar notas sobre o que seu oponente está dizendo e o que você pode querer dizer em resposta. Esta é a melhor maneira de estar preparado para atacar ou apontar inconsistências quando o adversário comete erros ou deixa aberturas.

- Tomando notas mantém você ocupado, de modo a evitar erros bobos, como olhar para o seu relógio, sonhar acordado, suspirar, virar os olhos ou lançar olhares raivosos.

- Lembre-se que esta é uma competição. Você não está dando

um discurso de campanha, nem está num fórum sozinho. Você está sendo comparado ao seu oponente. E você não quer apenas parecer ser bom, você tem que parecer e ser melhor do que o seu adversário.

- Você está envolvido na versão política de um combate corpo a corpo e suas

respostas serão comparadas com as do seu adversário.

- Por exemplo, se numa pergunta sobre política fiscal, o seu adversário diz que você

aumentaria os impostos, você deve resolver isto em sua resposta. Se você simplesmente diz você vai cortar gastos desnecessários e não abordar a "acusação" você vai perder na troca já que toda a pergunta é uma troca.

- Mantenha-se dentro dos prazos de tempo e idealmente, tente terminar antes

do tempo. Ir além do tempo ou ser cortado por um moderador fará com que você

pareça despreparado na melhor das hipóteses.

- Sorria, fique calmo, relaxado e no controle tempo todo -mesmo em momentos em que você está fazendo comparações difíceis.

- Nunca deixe passar uma refutação - sempre tente ter a última palavra no embate.

- Não exagere em suas respostas ou pareça estar com raiva ou fora de controle – mas não deixe um ataque sem resposta.

- Não esqueça dos seus temas e objetivos. Um erro comum é RESPONDER ÀS PERGUNTAS que lhe são colocadas, em vez de tomar o controle da questão

e trazê-la de volta à sua mensagem e objetivos para o debate.

- Lembre-se quando seu oponente está falando, as câmeras de corte podem estar em você.

- Mantenha a sua postura durante todo o debate. Pode ser difícil em 90 minutos, mas você deve estar consciente disso e manter o controle.

- Assim como em qualquer ambiente da entrevista, mantenha contato visual constante com o entrevistador. Trechos disto sairão na TV.

Encare cada troca como uma mini-entrevista para a televisão.

- Vista-se profissionalmente, nada de camisas brancas, nada exagerado, e

sim profissional.

- Abrace sua família no palco após o debate. As pessoas assistem os momentos depois do debate.
- Sempre apresente uma revisão positiva do seu desempenho. Estudos mostram que a maioria das pessoas toma a sua decisão após e não durante o debate.
- Aperte a mão do seu oponente após o debate com um olhar forte e positivo.
- Nada de raiva, mesmo que tenha razão para estar zangado.
- Se você tiver uma escolha, tente fazer a primeira declaração de abertura e a última declaração de encerramento. Por quê?
- Vença o debate.