

ELECCIONES 2008 - El cara a cara en televisión LAS CLAVES DEL DEBATE

## Lo que hay que hacer

A. J. B. - Madrid - 24/02/2008

- Planificar, entrenar. El experto José Luis Arceo considera que para un debate como el que se celebra mañana es necesario ensayar durante semanas. La manera de entrenar es simple. Los asesores del líder político deben bombardearlo con preguntas, indicaciones, salidas o réplicas posibles de su oponente. Utilizando una serie determinada de variantes para cada tema, como los campeones de ajedrez.
- Empezar antes de empezar. Los debates empiezan en cuanto los candidatos salen del coche y la cámara les enchufa. "Recuerdo que en el programa *Tengo una pregunta para usted* Carod Rovira iba con una mano en el bolsillo. Es un detalle, pero no es rentable desde el punto de vista de la imagen. Predispone en tu contra", dice Rodríguez.
- Leer lo justo. No es aconsejable leer mucho. Hay que sacar gráficos, pero los justos. Tampoco conviene enredarse en una maraña de cifras ininteligibles e incomprensibles. Hay que intentar ser natural, cercano, creíble y ocurrente. "Pero todo esto con un guión casi prefijado, con unos mensajes, que son los tuyos, que debes dejar claro. Hay que entrenar para parecer natural", dice Lizcano.
- Provocar sin que se note demasiado. Para el experto José Juan Toharia, la parte interesante del debate consistirá en ver "cómo Zapatero provoca a Rajoy." Y lo explica: "Al PP le interesa una campaña tranquila. Al PSOE no. El PSOE necesita movilizar a una parte del electorado que, si vota, les vota a ellos, pero que a lo mejor se queda en casa y no vota. Es posible que esta gente reaccione a la contra. Es decir, si alguien del PP les exaspera. De ahí que tal vez Zapatero intente sacar de quicio a Rajoy para que éste diga algo fuera de tono, aunque esto será difícil. Además, no se tiene que notar mucho, porque si se nota mucho que anda provocándole, pues perjudicará a los socialistas".
- Ojo a la cámara traicionera. El catedrático José Luis Arceo avisa: "A veces la cámara no enfoca al que habla: apunta al que escucha. Y hay que estar atento a eso. En el pasado debate entre Pizarro y Solbes, cuando hablaba éste, el otro le escuchaba con cara casi de arrobamiento, como un alumno que está aprendiendo del maestro. Y eso le perjudicó mucho. Pizarro no se daba cuenta, claro, pero estaba perdiendo puntos en el debate no por lo que el otro decía ni proponía ni prometía, sino por la cara que estaba poniendo al oírle y que la estaba viendo todo el mundo".