

Manual de l'orador

Consells introductoris per al debat

A càrrec de Jorge Tomás Carrera

(DOCUMENT NO OFICIAL)

1. *"Tinc o no tinc raó?"*
2. *"Massa perfecte"*
3. *"M'estic passant?"*
4. *"Sens dubte, m'estic passant..."*
5. *"I si el cosim a preguntes?"*
6. *"No veig el cronòmetre"*
7. *"Em sap greu, no li puc donar aquesta dada"*
8. *"No em puc parar de moure!"*
9. *"Vaig desarmat"*
10. *Quant a l'estructura del debat*
Presentació, Refutacions i Conclusions

1. “Tinc o no tinc raó?”

En igualtat de condicions, preval la forma. Els temes de debat són oberts i, de fet, ningú no s'espera que arregleu el món, que resolgueu els problemes dels polítics ni que ajudeu als filòsofs a trobar la veritat absoluta. Es tracta simplement d'un pretext per dialogar i per tenir un referent, tan interessant i apropiat a les circumstàncies com sigui possible, i amb tanta informació disponible com es pugui.

De fet, moltes vegades una de les postures és objectivament més forta que l'altra; moltes vegades és més fàcil defensar el sí que el no, o a l'inrevés. En aquests casos, haver de sostenir l'altra postura requereix l'ús d'estratègies alternatives.

Sigui com sigui, però, la realitat és que els dos equips disposen del mateix temps per parlar i, fins i tot debatent sobre el mateix tema, si un i altre l'enfoquen de maneres diferents i si tots dos aconseguixen matisar o posar raonablement en dubte els arguments de l'altre, el debat pot acabar objectivament en empat argumentatiu. En aquest cas, el que determinarà la victòria seran factors exclusivament formals, que són sempre crucials i, com acabem de dir, de vegades els únics que permeten proclamar un vencedor.

Això vol dir que, si tant els vostres arguments com els del vostre rival son igual de sòlids i raonables, però vosaltres els heu sabut transmetre amb més claredat, heu captat l'atenció del públic, heu demostrat més gran convicció i naturalitat, heu fet un discurs més brillant i més suggeridor i heu aconseguit provocar la reacció de l'auditori, tindreu totes les paperetes per guanyar el debat. Debatre és comunicar i, fins i tot quan els arguments s'acaben, el debat continua.

2. “*Massa perfecte*”

Sigueu espontanis i naturals, eviteu en tot moment la teatralitat i no sobreactueu. En aquest país hi ha oradors excel·lents amb una tècnica depuradíssima que, tanmateix, no tenen virtualment cap credibilitat a causa de l'excessiu grau de virtuosisme que exhibeixen durant els debats. La gent desconfia d'allò artificialment perfecte. En un campionat de debat on l'objectiu és transmetre idees, una forma excessivament elaborada, fins i tot quan va acompanyada d'un bon fons, no inspira confiança. La senzillesa s'ha associat tradicionalment amb la sinceritat perquè, quan aquelles coses que porta molt de temps preparar es fan molt bé, es nota justament això: que porten molt de temps preparades!, quan el cert és que en el debat hi ha d'haver intercanvi i això implica que hi ha parts que no es poden portar fetes. Si l'actuació d'algú és fins i tot aleshores tan exacta i tan precisa que es fa evident que sí la portava preparada i que, per tant, no s'està ajustant al desenvolupament del debat, sinó simplement escenificant la seva postura, aleshores perd tota la seva credibilitat.

3. “M'estic passant?”

Un debat és un enfrontament, de manera que no estalvieu contundència en la rèplica. Ara, la contundència no s'ha de confondre ni amb hostilitat ni amb falta de respecte. De fet, la contundència pot arribar a ser molt elegant i, combinada amb el sentit de l'humor i la ironia, és el que decideix els debats.

Cal, doncs, que l'actitud dels equips sigui respectuosa, sense que això faci, però, que el debat perdi la força que ha de tenir. És imprescindible que els oradors estiguin segurs de si mateixos i que tinguin capacitat de convicció, la qual cosa només es pot aconseguir amb solidesa. D'altra banda, qualsevol esquema coherent de pensament (i.e. qualsevol postura convenientment argumentada i raonada) presentarà una certa resistència a la falsació/refutació, la qual cosa s'ha de traduir en una actitud proporcionalment ferma per part de l'equip que defensi la postura.

Naturalment, però, aquesta fermesa, i la convicció resultant, els oradors l'hauran de justificar després sent capaços de reaccionar davant de les intervencions de l'altre equip tot concedint la paraula, responent a les seves preguntes i atrevint-se a debatre en el seu terreny. En cas contrari, la seva seguretat pot acabar convertida en simple intransigència: un equip que mai no surt de la seva pròpia argumentació no arriba enlloc.

4. “Sens dubte, m’estic passant...”

Un debat, tanmateix, tampoc no és una lluita de gladiadors, de manera que l'actitud ha de ser sempre positiva, constructiva i oberta. S'ha d'evitar ridiculitzar el rival, en el benentès que, sempre que nosaltres ho puguem fer, normalment serà perquè ell mateix haurà quedat ja en evidència. De totes maneres, no deixeu de posar de relleu tots els errors que el vostre oponent pugui cometre. Els debats es regeixen per moltes regles no escrites, una d'elles que *“tota afirmació feta per un equip és vertadera mentre l'altre no en demostrï el contrari”*: el Jurat tindrà la seva pròpia opinió sobre el tema de debat, però cada enfrontament s'avaluarà en funció del que s'hagi vist durant els 34 minuts que haurà durat. La feina de refutar els arguments de l'equip contrari és vostra i el Jurat no la farà per vosaltres: per més que un equip hagi dit tot un seguit de disbarats, si no ho heu fet veure (potser perquè us pensàveu que ja estava tot clar!), és possible que no hagueu defensat bé la vostra postura. Hom no es pot acarnissar amb el seu rival, però tampoc no ha de baixar mai la guàrdia.

5. “I si el cosim a preguntes?”

Fa anys, les lligues de debat es regien per una altra d'aquestes regles cavalleresques no escrites, en virtut de la qual hi havia un nombre màxim de preguntes que un equip, d'una banda, podia formular a un orador durant una intervenció, i que aquest, d'altra, havia d'acceptar per cortesia (en aquesta època daurada, a més a més, les preguntes solien ser poc compromeses, amb la qual cosa l'orador sabia que podia acceptar-les, d'una banda, i l'altre equip sabia que serien acceptades, d'altra. Això permetia a l'un demostrar la seva solidesa en la rèplica, i als altres fer constar els seus punts de vista i introduir els temes que els interessaven de cara a fer després la seva pròpia intervenció). Aquesta regla posava el límit en tres preguntes.

Es considerava que tres eren suficients perquè això generava un cert intercanvi de parers, com ha de ser el cas en una lliga de debat, però alhora donava als oradors un còmode marge de seguretat i garantia que no se'ls trauria massa temps de la seva intervenció. Més enllà d'aquest nombre, la conducta es veia com a progressivament agressiva, mentre que quedar-se per sota sovint es veia com un senyal d'indiferència de l'equip respecte del debat.

Amb el temps, però, el debat ha entrat en una fase menys ideal i més competitiva, i les preguntes han tornat a ser el ganivet que sempre han estat. De fet, si deixem les formes a un costat, sembla desitjable poder posar a prova els nervis i la velocitat de resposta de l'orador rival tot introduint elements de sorpresa que, a més a més, fan el debat més disputat i més trepidant.

Per això, tot i que, en línies generals, aquesta “regla d'or” pot ser útil de cara a moderar el to del debat, d'una banda, i a establir un límit, d'altra, a partir del qual hom sap que comença a exercir pressió sobre l'altre equip, el cert, però, és que cada debat constitueix un esdeveniment únic en si mateix i en el qual influeixen moltes variables que és impossible controlar i pautar a priori, especialment en allò referent a quines afirmacions per part de l'orador de l'altre equip faran necessari que l'altre conjunt demani la paraula, i quines no.

En aquest sentit, un debat amb les formes totalment preestablertes, per bé que exquisit, pot acabar sent poc natural i pot perdre profunditat per haver d'observar-se les maneres. Per això, cal saber adaptar-se al curs de l'enfrontament i acceptar que la necessitat de demanar la paraula i fer una intervenció o no, no només depèn de la voluntat dels oradors i de convencions socials, sinó també del propi debat i, essencialment, de les línies d'argumentació que vagin dibuixant els respectius

discursos. Si un dels equips no para de dir disbarats, de manipular les vostres paraules o de cometre errors, es farà imprescindible que demaneu la paraula tants cops com sigui necessari per redreçar la situació i evitar que el debat es converteixi en una paròdia.

En aquest sentit, no dubteu a aixecar la mà per intervenir sempre que creieu que teniu una bona raó per fer-ho. Assegureu-vos, però, que la teniu! Una pregunta plantejada de manera inadequada pot donar a l'orador una ocasió perfecte per lluir-se responnent-la i deixar-vos en evidència. D'altra banda, una pregunta simplement inapropiada o incomprensible serà avaluada pel Jurat com un intent desesperat de treure temps a l'orador, i pot acabar repercutint negativament en la vostra puntuació. És molt important, doncs, tenir clar quan, com i per què formular una pregunta (o aclariment, matís, observació, etc.), i també quina serà. Recordeu que teniu quinze segons per parlar, i el millor és que us acostumeu a fer-ho en set.

Les preguntes, a més a més, són també valuoses perquè us permeten orientar el debat cap al vostre terreny i, en segon lloc, i molt especialment, perquè us permeten minar la credibilitat del vostre adversari: preguntar una dada específica, la definició d'un terme o la font d'un estudi esmentat pel vostre rival, han estat, són i seran sempre una de les millors maneres de què disposareu per posar-lo contra les cordes, deixar-lo sense resposta i desacreditar el seu domini del tema (seria estrany que algú pogués respondre a la pregunta *"Em pot dir quin és el nombre exacte d'estudiants que l'any 2006 van sol·licitar l'homologació del seu títol universitari en un país de la UE distint del país on van fer l'Erasmus?"*). Per la mateixa raó, eviteu totes les preguntes que es limitin a demanar-li a l'orador que expressi el seu parer, primer perquè ja sabreu què respondrà! (és el que li ha tocat defensar!) i, segon, perquè amb això només haureu contribuït a escurçar la seva intervenció i l'haureu ajudat a respondre exitosament una pregunta sense despenjar-se.

Procureu evitar també fer preguntes basades en els vostres propis arguments: heu d'interpel·lar l'orador per les seves paraules, i això vol dir que no podeu aprofitar el fet que us doni la paraula ni per dir la vostra ni per posar en la seva boca coses que ell no hagi dit. Per poder debatre és fonamental que quedi clar que heu entès el que l'altre equip us ha dit, i que no sembli que simplement esteu repetint tota l'estona la vostra pròpia postura. Encara ara continua sent el cas que molts equips del més alt nivell, en comptes de fer debats, on hi ha d'haver diàleg entre dos, fan cadascun un monòleg que s'entrellaça amb el del rival seguint l'alternança dels torns d'un debat.

Per últim, de vegades l'equip contrari no acaba de tenir sort i no és realment imprescindible fer-li preguntes: en aquests casos, el millor acostuma a ser deixar que s'enfonsi sol, ja que moltes vegades una pregunta pot ajudar a un orador totalment perdut en mig del seu discurs a sortir del parany i retrobar el fil. Sempre que veieu que el rival s'ha embolicat i no sap el que diu, evitar fer-li preguntes sol ser una manera senzilla de condemnar-lo al desastre. Tot i això, també sol ser el cas que una pregunta ben dirigida i formulada en un d'aquests moments de debilitat, pot acabar inclinant el debat definitivament al vostre favor. Si us trobeu davant d'un orador que ha començat a divagar i teniu preparada una pregunta capaç d'enfonsar-lo, fer-la-hi pot servir perquè amb ell caigui tot el seu equip.

6. “No veig el cronòmetre”

El temps és una arma, i durant el debat es pot convertir en el vostre principal aliat o el vostre pitjor enemic: feu-lo servir sàviament!

En concret, i d'acord amb l'estructuració dels torns que apareix al Reglament, l'equip que defensa la postura AF sempre és el primer i l'últim a parlar. Això vol dir que, d'una banda, té la responsabilitat, i alhora la sort, de ser qui obre el debat i causa la primera impressió: si aconsegueix que aquesta sigui positiva, l'equip EC haurà aleshores d'esforçar-se el doble per guanyar-se el favor del públic per la seva banda. En segon terme, el fet que l'equip AF sigui també l'encarregat de cloure el debat, li dóna el dret a dir l'última paraula. Això implica que una frase final concloent de l'equip AF és sempre el doble de concloent que una de l'equip EC.

Tanmateix, l'EC compta, per la seva banda, amb una arma també molt poderosa, ja que disposa de l'última refutació del debat, la qual cosa vol dir que és l'últim a contraargumentar, l'últim a replicar, l'últim a presentar dades i, en definitiva, que la seva última intervenció no podrà ser contradita pel seu rival. En cas que l'equip EC reservi la seva artilleria per a aquest torn i deixi relativament buida la resta del debat, arribarà al final amb totes les seves cartes per jugar, sense que el rival n'hagi pogut refutar els arguments més forts, i amb temps per refutar tots els del seu adversari. Saber treure partit d'aquesta circumstància és fonamental a l'hora de dissenyar la vostra estratègia, i pot influir decisivament en el resultat de qualsevol enfrontament.

7. “Em sap greu, no li puc donar aquesta dada”

És vital que cada equip disposi d'un seguit d'estudis (amb les corresponents referències) d'on treure dades objectives que poder fer servir durant el debat. La informació és fonamental per dotar de contingut qualsevol discurs i no parlar per parlar.

Tot i que no és recomanable avorrir el públic amb números ni bombardejar el rival amb una riuada de dades sense interpretar (correctament interpretada, una única dada pot ser suficient per canviar el signe d'un debat!), sí que és important que, al llarg dels enfrontaments, els equips esmentin unes quantes referències (informes, estudis científics, investigacions, llibres, articles, entrevistes, enquestes, estadístiques, etc.) per tal que el seu discurs toqui de peus a terra i perquè es faci palès que els seus membres s'han documentat.

També convé que els equips puguin donar totes les referències que facin servir, i en general és preferible que portin còpies impreses dels articles que esmentin, perquè l'equip contrari els pugui estudiar durant el debat per tal de respondre-hi, si s'escau.

8. “No em puc parar de moure!”

Es difícil romandre al faristol durant tota una intervenció. Moltes vegades, els nervis fan que l'orador s'hagi de moure per l'escenari. No dubteu a fer-ho sempre que vulgueu, però procureu ser conscients dels vostres moviments i intenteu ser vosaltres qui dirigeixi el vostre cos, no a l'inrevés. És molt habitual que, en els primers debats, la inseguretat porti a l'orador a vagar de manera inquieta i erràtica per l'espai que té reservat. Això acostuma a fer evident el seu nerviosisme i distreu l'atenció del públic.

La millor manera de moure's és seguint el fil del que dieu (acompanyant els moviments del vostre cos amb el ritme del vostre discurs, els canvis argumentatius amb canvis de direcció dels vostres peus, una enumeració de diferents elements amb petites passes en una mateixa direcció, o amb moviments reiterats i decidits amb el braç, etc.), i que procureu simultanejar posicions estàtiques amb moments de desplaçament. Això sí, a) eviteu donar l'esquena al públic i al Jurat (mai no ho feu, això!); b) no us quedeu tota l'estona al mateix lloc si no és al faristol; c) no passeu tota l'estona mirant cap a l'altre equip, ni us apropau massa a la seva taula llevat de causa justificada (sovint es pot interpretar com una estratègia d'intimidació); d) no feu moviments bruscos llevat que hagin de ser bruscos (procureu que siguin suaus, i combineu-los amb d'altres de més enèrgics quan arribi el moment d'expressar idees clau, i només aleshores) i e) parleu amb les mans: com més us concentreu a moure les mans, menys sentireu la necessitat de moure les cames!

Altres apunts importants relacionats amb això: típicament, les presentacions i les conclusions són els torns més estàtics, de manera que és quan us hauríeu d'allunyar menys del faristol i quan hi hauríeu de procurar passar una major quantitat de temps (sense descartar fer-ho durant tota la intervenció). En canvi, les refutacions és sempre un moment perfecte per moure's per l'escenari. Bàsicament, això respon al fet que, durant la presentació i les conclusions, el discurs es unidireccional i lineal (l'orador parla, els altres escolten), amb la qual cosa convé que vagi associat a una idea marcadament estàtica (quan un mateix es presenta -ell o, per extensió, les seves idees-, vol fer-se visible i, per tant, es manté en una mateixa posició, per ser fàcil de trobar; igualment, quan s'arriba a les conclusions, el debat, conceptualment, ha acabat, la qual cosa implica que s'ha arribat a un resultat i, per tant, un destí, del qual hom no s'espera que es mogui -llevat que no l'accepti com a efectivament definitiu i concloent!-).

Pel contrari, durant les refutacions, l'intercanvi és bidireccional i no lineal (l'orador agafa les idees de l'altre equip, les posa en relació amb les seves i les refuta). Hi ha transferència d'informació, dinamisme, i això en llenguatge no verbal es tradueix, com si es tractés d'una metàfora natural, en desplaçament físic.

Aquestes orientacions generals poden ajudar-vos a saber dosificar el vostre moviment.

Per últim, recordeu també que el contacte visual és fonamental. Procureu mantenir la mirada fixa en el públic i el Jurat. De fet, recordeu que parleu per al públic i per al Jurat: l'altre equip no el convencereu del que dieu, perquè sostindrà el contrari passi el que passi. Per tant, a) mireu-lo ocasionalment, però sempre menys que al públic i al Jurat, b) estigueu atents a possibles mans aixecades, per no deixar de concedir la paraula i c) dirigiu-hi la mirada, això sí, quan algun dels membres us faci una pregunta, però tornant sempre al vostre discurs i, en fer-ho, portant la mirada des d'ells cap al públic i acabant sempre en el públic.

9. “Vaig desarmat”

Procureu evitar sortir amb papers, llevat que aneu amb la intenció de llegir el discurs (en aquest cas, a) la lletra del text ha de ser molt gran, per veure-la des de lluny gairebé sense haver de baixar la mirada -que, d'altra banda, heu de procurar mantenir fixa en el vostre auditori tant de temps com us deixi lliure la lectura-, b) els fulls han d'anar escrits només fins a la meitat: més enllà d'això, començaríeu a baixar el cap i deixaríeu de tenir contacte ocular amb l'auditori). Ara, porteu sempre fitxes a la mà, per fer-les servir com a batuta del vostre discurs (us ajudaran a descarregar nervis sostenint-hi alguna cosa, i sense que la pròpia mà perdi tota la mobilitat que ha de tenir), i amb aquelles anotacions que us resultin imprescindibles: referències específiques, un punt a partir del qual sabeu que podeu reprendre el fil en cas que us perdeu, frases preparades que podeu oblidar, la llista dels arguments del vostre equip, a la vista en tot moment, etc. Si feu servir bé les fitxes, no les fareu servir mai, perquè normalment donen la tranquil·litat necessària com per fer totes les intervencions sense haver de recórrer-hi.

10. Quant a l'estructura del debat

a) Presentació

Les presentacions són el moment en què cada equip es presenta i exposa les línies generals de la seva argumentació. Una bona presentació és fonamental per entrar amb força en el debat i en condiciona tot el desenvolupament posterior, de manera que és molt important i és on cada equip decideix quines cartes jugarà.

Pel que fa a les salutacions, n'hi ha prou que feu servir una fórmula educada per saludar l'altre equip, el públic i el Jurat, i a continuació digueu el vostre nom. A partir d'aquí, hauríeu d'entrar en matèria. No caiguen en el terrible error que cometen molts equips de malbaratar mig minut de la presentació llançant flors a l'Organització i a cada membre del Jurat per separat: per si de cas, us notifiquem ja des d'ara que l'Organització de la Lliga de debat de la UB és totalment impermeable al fet que li facin la pilota. Assegureu-vos d'omplir de contingut la vostra intervenció i no us preocupeu de caure bé: són els vostres arguments, la vostra claredat i la vostra convicció el que ha de captar el favor del públic.

Durant la presentació, heu d'enunciar i introduir els punts principals de la vostra argumentació. Estructureu-ne bé el contingut, sigueu ordenats i molt clars, i feu servir exemples, metàfores i analogies per expressar les vostres idees. Alhora, parleu amb tota la calma que pugueu i vocalitzeu bé. Tot ha de contribuir a crear una imatge de conjunt coherent, serena i ferma.

Aquesta part del discurs, no cal dir-ho, ha d'anar preparada i molt preparada. Això pot voler dir portar-la escrita o portar-la memoritzada. Pel general, desaconsellem la lectura. Llevat que el text estigui molt ben escrit i aconsegueixi reproduir l'estil oral, el públic desconnecta després del primer minut i només torna a prestar atenció ocasionalment. D'altra banda, saber llegir bé en veu alta sostenint alhora la mirada sobre el públic i el Jurat és moltes vegades molt més difícil que no pas sortir directament a improvisar. Ara, aquella gent que sap llegir bé en veu alta, pot aconseguir un efecte molt poderós si porta totalment feta i cronometrada la seva intervenció.

L'alternativa de portar el discurs memoritzat i recitar-lo és força recomanable, deixant un marge per a la improvisació (sempre s'oblida alguna paraula), especialment tenint en compte que es poden memoritzar les parts importants del discurs: obertures i

tancaments, sobretot (degudament cronometrats, per acabar tot just quan el cronòmetre marki “00:00”), així com cites i frases literals que convingui reproduir textualment per aconseguir el màxim efecte. Aquesta alternativa de memoritzar “fragments” més que no pas paràgrafs acostuma a donar molt bons resultats.

Els més valents poden intentar sortir directament a improvisar ja a les presentacions, però aleshores el debat podria haver acabat abans de passar a les refutacions, de manera que molt de compte. Una presentació desdibuixada i poc sòlida, sense línies clares i que contingui contradiccions, és un plaer per a qualsevol refutador.

No oblideu enunciar tots els vostres arguments principals i fer-ho de manera incremental (dosificada, progressiva i fent veure les relacions entre uns i altres sempre que pugueu): no cal que en doneu divuit, sinó només els que siguin substancialment diferents i pertinents en el context del debat, formulats al nivell de generalització apropiat (no pretengueu extrapolar les vostres experiències personals a tothom, però recordeu alhora que no hi ha ningú únic).

Assegureu-vos també que deixeu clar com es relacionen els vostres arguments amb la vostra postura, i com s’inscriuen en el marc del debat: com cal entendre’ls, quines conclusions se n’ha de treure i per què. Il·lustreu-ho amb exemples i/o anècdotes explicatives que transmetin clarament el que voleu dir (casos paradigmàtics i entenedors) i eviteu els tòpics (exemples extrems, casos excepcionals que no siguin representatius quan es tracta de descriure tendències generals, etc.) No us perdeu en els detalls, però tampoc no sigueu excessivament teòrics ni feu discursos massa abstractes, o el públic no acabarà de saber exactament quin és el vostre missatge. El que connecta a la gent són idees clares i fets concrets.

Per estructurar el vostre discurs, torneu sovint a la pregunta del debat. Feu-ho cada cop que hagueu explicat un argument, per rematar la jugada (“i per això pensem que sí/no”), i recapituleu els vostres arguments ràpidament al final de la intervenció, perquè la gent els tingui frescos. A més a més, procureu cloure la presentació de manera espectacular, amb una frase contundent (qui en diu una, en diu tres!, però sempre separades, perquè totes tinguin el seu efecte corresponent i no es facin la competència! -si van molt seguides, la gent retindrà només la millor o, pitjor, l’última, malgrat que les altres també siguin bones!-). Tot i que la major part del discurs convé que sigui racional, és imprescindible que inclogueu unes quantes dosis d’idealisme i de càrrega emocional. Sempre hi ha paraules que tothom vol sentir, que embelleixen

qualsevol discurs i que desperten sentiments que habitualment tenim adormits, a l'espera que algú els evoqui.

b) Refutacions

Aquí és quan es produeix el xoc de trens. Durant les presentacions, els oradors encarregats de les refutacions prenen notes de tot el que diu l'equip rival, i preparen tot el seu arsenal d'arguments, contraarguments i dades en contra. El cert és que, instintivament, tothom sap fer una refutació: es tracta de portar la contrària a l'altre equip, detectar els seus principals arguments i dir per què no funcionen, ja sigui per fal·làcies, errors de raonament, premisses falses, omissió d'informació clau, etc.

Hi ha pocs consells per fer les refutacions, tot depèn de com vagi el debat i hi ha un gran espai perquè el talent personal marqui la diferència. Cal tenir molt ben après el discurs propi, haver-se preparat molt bé tots els punts a favor i en contra de l'altra postura i, idealment, sortir a parlar sabent per on es començarà, com es continuarà i on s'acabarà, la qual cosa sol implicar 1) identificar els principals arguments i referències que hagi fet servir l'equip contrari, i només els principals, evitant perdre's tot discutint detalls, metàfores, analogies i coses puntuals que no condueixin enlloc; 2) disposar tots aquests punts en un ordre que permeti encadenar la refutació d'un amb la del següent, per tal de lligar el discurs propi i perquè les idees vagin encaixant sobre la marxa (molt important sempre que improvisem: que una cosa ens porti automàticament a la següent); 3) posar cada argument contrari en relació amb un de propi, sempre que sigui possible, derivant-ne conclusions i deixant clares les implicacions de cadascun en relació amb la nostra postura; 4) durant la intervenció, tornar sovint al propi discurs, resumint i recordant els arguments del nostre equip, esmentant afirmacions dels nostres companys i no dubtant a dir allò de "com hem dit ja a la presentació, x" o "això té a veure amb el que he dit abans, p"; 5) acabar de manera elegant, amb una frase concloent que vingui al cas o una cita, i sempre en relació amb el punt més important de l'argumentació de l'equip rival, que ha de ser sempre aquella qüestió de què acabem parlant i de la qual sempre hem de saber com volem acabar de parlar.

La refutació també és un bon moment per fer ús de la documentació: presentar estudis, contraestudis, investigacions que palesin errors metodològics d'altres estudis, contrarestar un informe amb un altre de més recent, etc. En aquest sentit, és

fonamental tenir la documentació ben ordenada i ben classificada: poder accedir-hi ràpidament durant el debat, sense perdre temps i demostrant-ne domini, contribueix a crear una imatge d'eficiència molt positiva i serveix per intimidar el rival, a banda que us farà més fàcil emprar la pròpia informació que hagueu recopilat!

Per últim, és important que hagueu previst una sèrie d'estratègies per omplir temps, en cas que acabeu de refutar massa d'hora (de vegades, hi ha argumentacions que es refuten en un parell de minuts!). Recapitular, repetint i tornant a explicar els arguments del vostre equip, sempre és una bona manera de fer temps. També ho és introduir algun tema del qual podeu parlar més endavant en el debat. Procureu, però, no començar temes nous quan us quedi poc temps, o en cas contrari podeu quedar-vos a mitges. Alternativament, tenir preparat un "cas" especial, memoritzat i de durada cronometrada, pot ser una excel·lent manera d'acabar una refutació: explicar una anècdota breu, significativa i en l'últim moment de la vostra intervenció, afegeix un to narratiu, permet incorporar al discurs una part preparada a priori (amb bones frases de tancament, de l'estil de *"Com va dir James Madison, hem de deixar que sigui l'ambició d'un home el que aturi l'ambició d'un altre home"*) i, tot plegat, maximitzar l'efecte sobre el públic.

c) Conclusions

El torn més breu ha estat sempre el més difícil de fer. Molt pocs oradors són capaços de fer unes conclusions de llibre. En sentit estricte, les conclusions són el moment de 1) recapitular, 2) reiterar, 3) comparar i 4) tancar.

En primer lloc, cal deixar constància de totes les coses importants que s'hagin dit durant el debat per part dels dos equips, tot recordant el tema, les postures i els arguments que s'hagin donat a favor i en contra. A continuació, cal recapitular breument sobre quina base s'han rebutjat els arguments aliens i sobre quina s'han defensat els propis (carregant les tintes on calgui, naturalment, perquè, fins i tot si l'altre equip se n'ha sortit millor, a les conclusions no ho sembli), per què s'han descartat uns i per què es continuen sostenint els altres o, si no, en quina mesura, com i per què han canviat (generalment arribant a la conclusió, però, que els canvis no afecten al posicionament global de l'equip!). També és el moment de fer memòria de totes les preguntes que l'equip contrari no hagi respost, totes les dades demanades

que no hagi donat i, bàsicament, els errors més grans que hagi comès, i de posar-ho en relació, respectivament, amb una o més d'una pregunta que el nostre equip hagi respost bé, una o més d'una dada que haguem donat i, per últim, aquell encert o encerts més grans que haguem tingut, independentment que al debat també hi haguem comès tota una sèrie de pífies, les quals, evidentment, hauran de quedar convenientment silenciades.

Si conté tot això, i si s'ha anat acompanyant puntualment de la frase “i per això concloem que x”, “d'això nosaltres n'extraïem que z” i “per tot això, ens veiem moguts a pensar que p”, aleshores ja només cal que l'últim paràgraf de la conclusió recordi la pregunta, refermi la postura pròpia, torni a donar ràpidament els arguments, posant-los en relació en cada cas amb algun detall o afirmació del debat que hagi cridat l'atenció per alguna raó, i la conclusió, si acaba amb una frase final de l'estil de la de James Madison, serà una conclusió de llibre.

Un dels problemes, és clar, rau a fer tot això en tres minuts (cal tenir una excel·lent capacitat de síntesi!). D'altra banda, els altres dos grans problemes que acaben desnaturalitzant les conclusions són 1) que el noranta per cent de les vegades algun dels equips les aprofita per refutar, la qual cosa és penalitzable, ja que el contingut de la intervenció no s'ajusta al que hauria de ser segons les normes del debat (en aquest cas, els equips rivals han de fer notar aquest fet al Jurat i convé que presentin una reclamació -per bé que també s'ha de dir que, la gran majoria de vegades, a les conclusions acaben refutant tots dos equips, per la qual cosa el conflicte sol acabar en taules-) i que 2) en línia amb l'anterior, a les conclusions no és possible presentar noves dades, nous arguments ni noves referències que no hagin aparegut ja al llarg del debat. Igual com passava abans, si un equip no respecta aquesta norma, el seu rival tindrà dret a presentar una reclamació. Les conclusions han de ser el resum del que s'hagi vist durant el debat, i en cap cas no s'hi pot afegir cap mena d'informació addicional. Que un dels equips hagi de ser sempre l'últim a parlar, no els ha d'impedir fer una última intervenció per dir de què han parlat.