



DEBATE POLÍTICO

**Este é o momento mais crítico da comunicação
do candidato com o eleitor**

Artigo de Francisco Ferraz

Fonte: www.politicaparapoliticos.com.br

Do ponto de vista do "espetáculo da política", os debates são o ponto alto da "programação".

Constituem o momento mais crítico da comunicação do candidato com o eleitor, diferente de todas as outras formas que esta comunicação assume na campanha.

O debate é inerentemente dramático. É a oportunidade para o confronto, frente a frente, face a face, entre os adversários, numa situação de luta, para audiências de às vezes dezenas de milhões de eleitores.

Por isso, a imagem do "gladiador". Uma luta cujo objetivo é derrubar o adversário em frente à multidão, e em busca da aprovação daquela mesma multidão. Debates sempre se constituem em situações-limite para os candidatos.

A natureza dramática do debate atrai uma atenção enorme da mídia, dos comentadores, e audiências recordes de público. O debate é a pauta dos noticiários do dia seguinte. Quem ganhou/perdeu; quem foi ridicularizado; quem saiu ileso, etc.

Mais que isto, o debate é filmado pelos candidatos, que o editam no seu programa do dia seguinte, selecionando os momentos mais favoráveis do candidato, e os piores do adversário.

Finalmente, o debate é também pauta das conversas e discussões dos eleitores, tanto dos que viram como dos que não viram, que, desta forma, adquirem uma informação que não possuíam.

Não é por outra razão, que os candidatos e suas respectivas equipes dedicam, tanto tempo e zelo, na preparação do debate.

Debate: faz diferença ou não?

Apesar de todo o jogo de cena, da enorme audiência, do espetáculo que os veículos que o patrocinam ensejam, com cobertura ao vivo da chegada dos candidatos, da animação das "torcidas", entrevistas etc, e da dramaticidade que encerra, há muitas divergências sobre o real efeito dos debates na decisão de voto dos eleitores.

Pesquisas evidenciam que, para eleitores cuja decisão de voto já está tomada, os resultados dos debates não mudam aquela decisão. Estes eleitores vêm o debate através do prisma da sua preferência, e o debate funciona como um elemento de reforço dos sentimentos positivos para seu candidato e negativos para o adversário.

Debates também tendem a ser inconclusivos no que respeita ao seu resultado final. O formato de perguntas/respostas com tempo insuficiente para dar respostas adequadas à perguntas complexas; a postura mais defensiva que adotam na tentativa de evitar erros; o fato de que as perguntas são diferentes, dificultando a comparação; respostas que "contornam" a pergunta, para o candidato falar o que deseja e não responder o que foi perguntado; o engessamento provocado pelas regras; o número às vezes exagerado de candidatos; são todos eles fatores (além de outros), que concorrem para tornar inconclusivo o resultado do debate.

Por estas razões, é paradoxal, mas é no outro dia, nas matérias dos jornais e noticiosos, e nas edições feitas pelos candidatos no seu espaço eleitoral, que o processo de formação de opinião sobre o debate começa a tomar forma.

Se o debate então não tem o poder que, muitas vezes a ele é atribuído, seria igualmente um erro, considerar que o debate não tem importância. Embora possa não ter toda a importância que se supõe, ele tem muita importância, sobretudo para eleitores indecisos.

O candidato pode - e deve - determinar, por antecipação, em quais debates irá participar quando um candidato sai-se mal, é posto numa situação ridícula, ou comete uma "gafe".

Debates, costuma-se dizer, você não ganha, você apenas pode perder! Isto quer dizer que dificilmente alguém "ganha" um debate de forma cabal e conclusiva. Mas com muito maior frequência você pode perder um debate.

Ir ou não ir ao debate?

Esta é outra questão preliminar de grande importância.

Está se tornando cada vez mais difícil a um candidato recusar-se a participar de um debate, sobretudo se for feito numa TV ou pelo rádio. Por outro lado, há situações em que o candidato nada tem a ganhar indo ao debate, somente o risco de desgaste.

Quem está atrás nas pesquisas, quem pertence a um partido pequeno, assim como os veículos e instituições que o patrocinam, têm interesse na realização do debate. Já o candidato que está distanciado na frente das pesquisas, naturalmente reluta em participar de debates.

Candidatos que estão ocupando cargos executivos e buscam a reeleição, também não se entusiasmam muito com debates, a menos que estejam em más condições nas pesquisas. No debate, a "majestade" do cargo se perde, o candidato que é uma autoridade fica nivelado com os outros, e, esta situação não apenas lhe é psicologicamente penosa, como é também politicamente perigosa, ao evidenciar que, pelo menos no debate, os outros são iguais a ele.

Entretanto, como se disse, é cada vez mais difícil recusar-se a participar do debate. A atitude passa a idéia de arrogância, pretensão de superioridade, desconsideração, e até de insegurança e temor.

O Presidente Bush, na eleição de 1992, hesitou muito em aceitar participar de debates. Ele começou a ser chamado de "galinha", uma expressão americana para covarde, medroso. A pressão que ele sofreu, dentro e fora de seu partido, levou-o a reconsiderar sua decisão, e participar. Esta regra, entretanto, não é absoluta. Dadas certas situações o candidato pode, correndo riscos calculados, evitar o debate.

Quando há um número excessivo de candidatos, pode-se argumentar, com boas razões, que não há condições de fazer-se um debate esclarecedor e frutífero. O candidato também pode determinar, por antecipação, em quais debates irá participar, definir critérios, alegando, não sem razões, de que podem prejudicar demasiadamente a sua agenda de viagens, encontros, e compromissos com os eleitores.

Não há porém, muitas razões aceitáveis para não participar. Por isso, é preciso certificar-se bem de que possui boas razões e/ou definir por antecipação seus critérios para participar, a fim de evitar o desgaste da "cadeira vazia", e das insinuações do moderador, e dos adversários, por sua ausência.

O objetivo é não perder

Costuma-se dizer que debate não se ganha, evita-se perder. Há muita sabedoria nesta afirmação. É muito raro ocorrer de um candidato vencer cabalmente o debate, sem margem de dúvidas, e ter esta vitória reconhecida pelos comentaristas e pela opinião pública.

O mais das vezes, o debate é inconclusivo, quanto à definição do seu vencedor. Todos os candidatos têm seus melhores momentos e seus maus momentos; as questões suscitadas são demasiado complexas para serem satisfatoriamente respondidas, e esclarecidas; os espectadores tendem a avaliar o desempenho dos candidatos pela lente da sua preferência.

Aliás, o próprio formato do debate tende a produzir um engessamento que não permite a discussão ser levada até a rendição do adversário. É como se o "gongo" sempre soasse antes do adversário ser vencido.

Na realidade, sabe-se quem venceu o debate no dia seguinte, pela análise dos comentaristas.

Mesmo quem assistiu a todo o debate procura no dia seguinte "*saber quem venceu*"! Mas ninguém tem dúvidas quando um candidato sai-se mal no debate, quando perde o debate. A derrota é visível, escancarada e óbvia.

O próprio candidato dificilmente consegue esconder sua derrota. Seu comportamento, sua máscara facial, suas declarações após o evento, sinalizam claramente o abatimento pelo mau desempenho.

Por estas razões, o candidato deve preparar-se para não perder o debate, não para vencê-lo.

Se não perder, se sobreviver ao debate, já marcou pontos. Preparando-se bem para não perder, prepara-se para sair-se bem, e, quem sabe, até para vencer, se não na imediata percepção dos que o assistiram, pelo menos nos comentários dos analistas no dia seguinte. Se o candidato organizar sua preparação para vencer, ficará muito ansioso e propenso a cometer erros, quando o recomendável é que se apresente tranquilo e seguro de si. Sobretudo nos debates de fim de campanha, a obrigação de vencer pode submeter o candidato a uma tensão psicológica que venha a comprometer severamente o seu desempenho.

O objetivo deve então ser o de:

- 1 - não perder;
- 2 - marcar alguns pontos

Marcar alguns pontos significa escolher alguns temas nos quais, perguntando ou perguntado, o candidato tem argumentos, idéias, propostas, frases de efeito, com os quais poderá sair-se bem. Além disso, ele também terá a abertura do debate e o seu encerramento como oportunidades para apresentar seus melhores argumentos e idéias.

É claro também que, por mais que se prepare o debate com antecedência, sempre ocorrerão oportunidades não previstas que podem ser aproveitadas.

Às vezes, o adversário comete um erro factual, outras vezes é a deliberada omissão de um aspecto crítico, outras ainda é o destemperado e desequilíbrio, ou uma contradição, ou um aspecto negativo que foi tocado tangencialmente.

Em todas estas situações (e outras mais) você pode tirar partido, intervindo no momento certo para corrigir a informação, censurar o comportamento, apontar a contradição, ou explorar a fundo uma questão que foi tocada apenas tangencialmente.

O aproveitamento destas oportunidades vai depender do grau de sagacidade, agilidade mental, senso de humor do candidato. Frente a elas, ele está sozinho. Nenhum assessor pode ajudá-lo.

Ou ele aproveita o momento, ou deixa passar a oportunidade.

O aproveitamento destas oportunidades envolve sempre algum risco. O candidato, para aproveitá-las bem, deverá fazer um esforço mental de segundos, no qual ele pensa o que dizer e imagina as possíveis conseqüências. Se assim mesmo o resultado lhe parecer favorável deve seguir. Se não, deve deixar passar a oportunidade.

Você deve então tentar não perder o debate. A partir deste piso você tentará marcar pontos, e, se a situação lhe for muito favorável, poderá tentar ganhar o debate. Estas observações aplicam-se a debates com vários candidatos.

Nas situações de debates com apenas dois candidatos, como sucede quando há segundo turno, derrotado e vencedor tendem a ser definidos com maior facilidade. Estas situações de debates a dois serão analisadas nesta coluna, com maior detalhamento, mais adiante.

Só há uma situação que não pode acontecer em nenhum tipo de debate: você ficar numa situação ridícula.

A preparação

Os debates podem ser um momento decisivo para a vitória ou podem ser eventos sem maiores conseqüências. De qualquer modo ele é um acontecimento importante, uma oportunidade valiosa, que deve ser aproveitada no seu limite.

Como já explicamos anteriormente, debates normalmente não se ganha, mas debate se perde. O objetivo do candidato deve ser, primeiro, não perder, e segundo, marcar pontos (isto é, sair-se bem em alguns momentos do debate, mais que os outros).

Sair-se bem no debate começa muito antes dele. Começa nas negociações sobre o seu formato e regras. Deve-se sempre buscar a aprovação de regras que favoreçam o candidato.

Negociar bem, favorecendo o seu candidato, deve ser a primeira vitória no debate. Evite situações em que seu candidato apareça inferiorizado, ou em que ele se sinta desconfortável. Conhecidas as regras, a preparação centra-se na seleção de perguntas que o candidato deverá fazer, e na antecipação daquelas que vai receber.

É conveniente separar pelo menos um turno de um dia, próximo do debate (ou no próprio dia), para preparar o candidato. Reúna-se com seu pessoal de estratégia, de pesquisa, de publicidade, e de plano de governo (não mais que 6 pessoas) para a preparação.

Não é difícil antecipar as principais perguntas que seu candidato vai receber, dos diferentes adversários. Para cada uma delas deve haver uma resposta adequada, e uma pasta com dados, documentos, matérias de jornais, sobre aquele assunto.

Esta pasta não deve conter tudo que há sobre o assunto, e sim o que possui uma relação com a resposta que será dada. A pior imagem que você pode passar é a de um candidato perdido em meio a papéis, na busca daquele documento que você anunciou possuir.

O conjunto de pastas deve ser estudado pelo candidato em casa quando fará suas anotações resumidas, destacará parágrafos com sublinhador, com o objetivo de familiarizar-se com elas, para usá-las com desenvoltura, durante o debate. Alguns candidatos gostam de ter cartões com os itens de sua resposta, para, de soslaio, checar se está respondendo conforme o programado.

A estratégia básica do debate parte do fato de que é melhor ser perguntado do que perguntar.

Sendo perguntado, você tem mais tempo para responder, e ainda tem a última palavra sobre o assunto com a tréplica, que lhe pertence.

Quem pergunta cede a palavra final para o perguntado

Este fato afeta significativamente a seleção de perguntas que você vai fazer. Sua pergunta portanto, deve ser ou "neutra" (isto é, você faz uma pergunta leve, em que os dois podem se sair bem), ou uma pergunta "carregada" (ou seja, uma pergunta que o adversário tenha muita dificuldade em sair-se bem, mesmo tendo a tréplica).

O que você não deve fazer é uma pergunta "carregada" na qual ele, com a última palavra, possa sair-se bem e ainda por cima deixar, ao final, uma crítica forte que você não poderá responder, por falta de tempo.

Depois de escolhidas as perguntas que você vai fazer, com os cuidados referidos, você deve analisar as perguntas que pode receber. Para estas, seja impiedoso consigo mesmo, e comece pelas piores. Antecipe aquelas perguntas que você mais teme que lhe sejam feitas. Muito provavelmente, boa parte delas será feita.

Discuta com sua assessoria, como respondê-las, levando em conta que, nestes casos, você terá a última palavra (tréplica). Há sempre uma maneira de focar a sua resposta que é a melhor de todas as alternativas. Não descanse enquanto não encontrá-la.

Antecipe também qual será a réplica do seu adversário, após a sua resposta, e prepare tréplicas para cada hipótese, que o deixem bem perante o eleitor. Não esqueça outra regra fundamental : Você deve responder a pergunta sem hesitação. Não fique "dando voltas" para entrar na questão.

Responda logo de maneira clara: sim/não; concordo/discordo; é verdade/não é verdade; etc. A seguir, então acrescente as explicações, os reparos, os detalhes. O que o eleitor não aceita é a evasão da pergunta, situação em que ele considera que o perguntado tem algo a esconder, ou é culpado, ou confirma pela evasão a afirmação do adversário.

A chave da preparação chama-se antecipação. Antecipar o que lhe vai ser perguntado, antecipar o que o adversário vai responder à sua pergunta. Antecipar é um exercício de especulação bem informada, indispensável para sair-se bem.

No dia do debate o candidato deve reservar um tempo para descanso, cuidados especiais na escolha da roupa (atenção com a gravata), e submeter-se à necessária maquiagem. Chegar ao debate com um ar confiante, bem vestido, revelando serenidade e segurança, é de grande importância para a qualidade da imagem que você quer transmitir aos eleitores.

Combine com os assessores que ficarão no estúdio e que terão acesso a você, a maneira como quer ser informado das sugestões e críticas. O tempo é muito curto e precisa ser bem aproveitado. Este contato tem que ser breve, objetivo, e relevante.