

# Reporte Confidencial Técnicas de Debate – Reveladas

## Tres Recursos Infalibles Para Aplastar Cualquier Argumento

Por Ismael Linares\*

*\*Ismael Linares está a cargo de los cursos de “Oratoria” y “Argumentación y Debate” que están logrando – LITERALMENTE – que cientos de uruguayos aprendan a hablar en público, sin miedo escénico y de un modo realmente atractivo.*

Hola. Soy Ismael Linares y quiero responder a la pregunta que seguramente te estás haciendo: ¿cómo puede ser cierto que sea posible responder con elocuencia a cualquier argumento que cualquier persona pronuncie y en cualquier situación?

La respuesta es simple: las fórmulas de debate son “**expresiones casi matemáticas**” que sólo requieren que completes *\*los espacios en blanco\** con las palabras relacionadas al asunto que se esté tratando.

La mejor manera de explicarlo es con ejemplos, así que vamos directamente a ellos. Comenzaré aplicando las fórmulas de debate a los más absurdos ejemplos cotidianos y terminaré con las grandes cuestiones de discusión política, para que veas de qué manera se aplican a situaciones realmente variadas.

**Aclaración:** Solamente comentaré tres (3) técnicas. En los cursos presenciales explicamos *docenas de fórmulas*, pero verás que las que aparecen en éste reporte serán más que suficientes para que te diviertas 😊

## **\*\*Advertencia\*\***

Las fórmulas de debate te brindan la posibilidad de cuestionar – con elocuencia real – a las demás personas. **NO UTILICES** éstas técnicas para ridiculizar a los demás, nunca y bajo ningún pretexto. Tu postura debe ser protectora, positiva y amigable. El objetivo de desarrollar una comunicación verbal de superior calidad es enriquecer el relacionamiento con los demás y **NUNCA** hacerle daño a nadie (y ésta es una política **IRREVOCABLE** en mis cursos).

Ahora sí, comencemos – **RÁPIDAMENTE**.

### **Ejemplo cotidiano**

Situación: el padre se empeña en que su hijo, en edad liceal, comience a dedicar tiempo al estudio. Le ruega, lo reta y le explica, siempre con el razonamiento de que si no estudia no va a poder acceder a un empleo bien remunerado.

El hijo siempre responde cosas como “Estudiar no me gusta nada, me aburre muchísimo”, lo cual desata la furia del padre y el disgusto de la madre.

Veamos qué pasaría si el joven siguiera ésta secuencia verbal de técnicas (los padres me disculpan por favor):

#### **Primera técnica – Simplificación Extrema**

Se trata de pronunciar el argumento de la forma más simplificada posible: -“Papá, ¿estás diciendo puntualmente que basta con que una persona estudie para que tenga un empleo bien remunerado y que basta con que no estudie para que viva en la pobreza?”

Seguramente el padre no se atreva a defender éste argumento tan simplificado, y mientras piensa la respuesta su hijo vuelve a tomar la palabra para hacer uso de la...

### **Segunda técnica: Generalización Límite**

-“¿Es decir, papá, que estás afirmando que absolutamente todas las personas que han estudiado nadan hoy en la abundancia y que es imposible encontrar una que en la juventud se haya hecho \*la rata\* alguna vez y que ahora no tenga un trabajo mal pagado?”

### **Tercera técnica: Personalidad invertida**

Y el hijo sigue: -“Es decir que basta estudiar para ser un hombre exitoso, ¡GUAU! ¡Qué fácil es progresar en la vida!”

La técnica de “Generalización Límite” consiste en tomar la afirmación que el padre ha pronunciado en referencia a un caso particular (su hijo) y hacer de cuenta que lo ha hecho de modo general (todos los seres humanos). La tercera técnica consiste simplemente en dar vuelta el argumento y considerarlo desde la orilla opuesta.

¿Notaste cuánta fuerza ha perdido a éstas alturas el argumento inicial del padre? ¿Notaste que las tres técnicas tienen forma de pregunta? Ni qué decir si el hijo, al final de haber pronunciado todo esto, menciona el nombre de algún personaje reconocido que, sin haber estudiado demasiado, haya logrado fundar una empresa exitosa. Sí, todo esto se refuerza si al final de la secuencia mencionamos un *contraejemplo* evidente.

Pasemos a otro ámbito. Ahora se trata de un joven que disfruta mucho de ser el golero del equipo, pero afirma que no tiene oportunidades de progresar en ese puesto porque es demasiado bajo de estatura.

## Ejemplo del Golero de Baja Estatura

Aquí tenemos el objetivo de que no se rinda y continúe esforzándose a pesar de no ser demasiado alto (¿enterad@? Las técnicas de debate sirven para sacar lo mejor de los demás 😊)

Comencemos con la simplificación: -“O sea que una persona de tu estatura no tiene absolutamente ninguna posibilidad de ser un buen arquero. ¿Estás absolutamente seguro de eso?”

Continuamos con la generalización: -“Es decir que no podemos encontrar un solo hombre de tu altura o incluso más bajo que vos y que sea el arquero menos vencido del campeonato, en ninguna liga del mundo?”

Ahora invertimos: “Fantástico, basta ser alto para ser buen arquero, ¡vaya que era fácil!”

### Y ahora voy a mencionar una cuarta técnica (de yapa 😊)

que llamamos redefinición. El joven arquero podrá decir: -“es que realmente tengo una desventaja a causa de mi altura, no puedo atajar los disparos que van demasiado alto!”. Perfecto, hora de dar vuelta el argumento:

“Que seas bajo no quiere decir que no puedas ser arquero, significa que hay que entrenar muy bien

las piernas para volar más lejos!”



Ilustración 1 - Jorge Campos

Luego de haber seguido éste procedimiento verbal, te prometo que la postura mental y la motivación del joven golero de baja estatura son muy diferentes de lo que eran al inicio. O al menos habrás sembrado *la duda* en su mente. Para reforzar el efecto podemos mencionar (pero, repito, no al inicio, al final) a algún famoso guardameta de

baja estatura. ¿Te acuerdas de Jorge Campos, el golero de la selección mejicana?

Continuemos con algo más complejo...

### **Ejemplo de discusiones sobre políticas económicas.**

Supongamos que una persona defiende los postulados económicos del partido “AAA” y realiza una larga exposición diciendo que esas políticas van a lograr la prosperidad económica.

Para elaborar la respuesta recorramos la misma secuencia que en el ejemplo anterior:

1- Simplificación extrema: “Puntualmente está afirmando que, una vez implementadas las políticas de AAA, vamos a salir de la crisis inexorablemente y sin margen de error. ¿Verdad?”

Ésta pregunta tan simplificada no puede ser respondida con un simple “Sí, eso es lo que estoy afirmando” por ningún economista de ningún partido político.

Se va a ver obligado a *suavizar su afirmación* colocando unos cuantos “depende de...” en su respuesta.

Y eso es exactamente lo que queremos, que tenga que responder que aquello que dijo al principio como si fuera un hecho real incuestionable no es realmente una verdad absoluta 😊

2- Ahora generalizamos: “Es decir que - por mucho que busquemos - no podremos encontrar un solo caso de un país que, habiendo implementado sus políticas, no se haya visto favorecido, ¿cierto?”

Nota: ¿Adviertes cuánto más difícil es para la persona que hizo la primera afirmación continuar defendiendo su postura tal como la pronunció al inicio?

Continuemos, ahora con la técnica de inversión:

3- “Es decir que basta que una economía adopte esas políticas para que prospere económicamente? Vaya, no entiendo que ocurrió entonces con [aquí se menciona un país que, habiendo aplicado aquellas políticas, continúe sin prosperar económicamente] y con tantos economistas que desde hace décadas vienen buscando esa respuesta que usted tiene tan clara!”

Es importante notar que el contraejemplo se menciona recién al final de aplicar las estructuras. Esto tiene algunas importantes ventajas en situaciones determinadas, que no voy a explicar ahora para no extenderme demasiado.

Muy bien, he mencionado tres técnicas simples que puede utilizar un niño de siete años, pero te pido que a partir de ahora y en los próximos días reflexiones lo siguiente:

**1-** Nadie las utiliza.

**2-** Diariamente ocurren situaciones (sencillas y cotidianas) donde podrían utilizarse.

Vas a comenzar a “detectar” éstas situaciones a cada instante y en casi cualquier conversación! Acuérdate: no respondas con una afirmación, haz alguna de las preguntas mencionadas más arriba y detente a mirar qué pasa en la cara de los demás ツ

Realmente es difícil encontrar afirmaciones que no puedan ser abordadas por alguna de las técnicas que aprendimos hoy.

Antes de despedirme, me gustaría comentar otra técnica. Un usuario de Facebook comentó en mi fan page (<https://www.facebook.com/palabrart>) con tono de burla: “Mi mujer me encontró con otro, ¿qué le digo para hacerle creer que lo que vio no es cierto?”

No me gusta responder a éste tipo de cosas en la página de Facebook porque cuando la conversación es por escrito se pierde mucha

comunicación y algún usuario podría tomar a mal que se le responda con una técnica de debate.

Como te comentaba, cuando te dicen algo así (“Mi mujer me encontró con otro, ¿qué le digo para hacerle creer que lo que vio no es cierto?”) lo mejor es responder directamente con una *analogía*, diciendo algo como: “Por bueno que sea el médico ¿lo creerías capaz de resucitar a un muerto?”

Bien. En los cursos presenciales explicamos –literalmente- docenas de técnicas de debate, la mayoría de ellas más avanzadas de las que mencioné aquí. De todas formas, éste Reporte Confidencial es un excelente inicio, **te recomiendo que lo imprimas**, que lo leas un par de veces, y que lo lleses inmediatamente a la práctica!

Si llegaste hasta aquí es porque tenemos algunos intereses similares, entre los cuales está desarrollar el empleo de la palabra hablada para lograr comunicarse de manera avanzada, hablando en público o en privado. Por lo tanto me gustaría seguir en contacto contigo. Dejo abajo mis redes sociales, espero verte pronto por allí!

[facebook.com/palabrart](https://facebook.com/palabrart)

[twitter.com/palabrart](https://twitter.com/palabrart)

[youtube.com/c/PalabrArtOratoria](https://youtube.com/c/PalabrArtOratoria)

Que tengas un día fantástico  
Ismael Linares, profesor de oratoria y debate.

**PD:** ¿Te gustaría tener más información sobre los cursos que dicto? Abajo coloqué una breve descripción. Si tienes alguna duda ingresa a [www.PalabrArt.com](http://www.PalabrArt.com) o llámanos al (+598) 2707 5296 o al 098 126 390

Apartado adicional: información sobre los cursos

-----

## **\*Curso de Oratoria para Aprender a Hablar en Público\***

**El curso que está enseñando a docenas de personas uruguayas a hablar en público.**

**Rápido: ¿qué pasaría si tu jefe te dijera (repentinamente) “vinieron los delegados del exterior, te toca hacer la presentación del negocio”?**

Si eres una persona normal te vas a sofocar, enseguida comenzarás a experimentar nervios, miedo, frustración, impotencia y rabia.

Sabes que sobran cosas para decir, pero apenas piensas en decirlas se desordenan en tu mente. Luego, tu boca se reseca *como una cañada en enero*, y con la misma decisión que Artigas mostró en Las Piedras te plantas delante de tu jefe para decirle: **“No. No puedo hacerlo”**

Y después |en el baño|, lágrimas de furia y vergüenza que se acumulan en tus ojos.

Algunos amigos te van a decir: **“Pero si cuando estás con nosotros hablas muy bien, haz lo mismo frente al público!”** y algún líder espiritual intenta por el lado de la motivación barata: *“Tú puedes Malevo, piensa que puedes y lo lograrás!!!”*.

Bueno... La catequesis espiritual no parece funcionar con la oratoria.

**Lo admito:** la idea de poder convertirse en *“el orador del barrio”* suena inverosímil, y más aún si hemos pasado toda la vida calentando las frías butacas. **Pero...**

Continúa leyendo en [palabrant.com/](http://palabrant.com/)



Las malas noticias: está prohibida la venta, la distribución y la reproducción parcial o total de este e-book, salvo autorización escrita del autor.