LliGa de dEBAt UNIVERSITÀRIA

Manual de participació

ORGANITZA

Xarxa Vives d'universitats 25 anys

Universitat Abat Oliba CEU. Universitat d'Alacant. Universitat d'Andorra. Universitat Autònoma de Barcelona. Universitat de Barcelona. Universitat CEU Cardenal Herrera. Universitat de Girona. Universitat de les Illes Balears. Universitat Internacional de Catalunya. Universitat Jaume I. Universitat de Lleida. Universitat Miguel Hernández d'Elx. Universitat Oberta de Catalunya. Universitat de Perpinyà Via Domitia. Universitat Politècnica de Catalunya. Universitat Politècnica de València. Universitat Pompeu Fabra. Universitat Ramon Llull. Universitat Rovira i Virgili. Universitat de Sàsser. Universitat de València. Universitat de Vic · Universitat Central de Catalunya.

ÍNDEX **Pàg.**

1. L'equip de debat **3**

Qui pot formar part de l'equip 3

El capità 4

2. El procés d'investigació **5**

1. Planificació del treball 5

2. Cerca i tractament de la informació 5

3. Organització de la informació 6

3. Plantejament del debat **6**

Estructuració de les idees 7

Redacció del discurs 7

4. El debat **8**

L'exposició inicial 8

Refutacions 8

Conclusions 9

Aspectes bàsics de l'argumentació a favor 9

Aspectes bàsics de l'argumentació en contra 9

5. L'oratòria **11**

El discurs 11

Estructura 12

Llenguatge 12

Aspectes formals 12

La posada en escena 14

El llenguatge no verbal 14

Indumentària 15

L'espai 16

Controlar els nervis 16

1. L' EQUIP DE DEBAT

D'acord amb el reglament de la Lliga de Debat Universitària de la Xarxa Vives d'Universitats, cada universitat podrà inscriure un equip que haurà d'estar format per un mínim de 2 i un màxim de 5 estudiants de la mateixa universitat. Aquest equip haurà d'estar representat per un capità o portaveu.

D'entrada, és fonamental partir de la idea que tots els integrants hauran de treballar per un objectiu conjunt, independentment de les tasques que s'assignen a cada membre. Això significa repartir el treball, coordinar-se, assumir i aprendre a delegar responsabilitats i, fins i tot, reconéixer que les nostres idees poden no ser tan bones com les dels altres.

Cal tenir en compte que, tot i que durant la competició només poden participar equips formats per 5 membres com a màxim de cada universitat, això no exclou que en el procés d'investigació i preparació col·laboren altres companys. De fet, pot resultar útil comptar amb personal addicional que ajude en la tasca de recerca, en la preparació dels debats i la seua documentació, en la valoració del màxim nombre de punts de vista, etc. Aquest grup pot ser tan nombrós i heterogeni com es considere oportú per tal de col·laborar amb l'equip central per a garantir el màxim èxit en la competició.

QUI POT FORMAR PART DE L'EQUIP

Les tasques de preparació d'un debat són diverses i les qualitats necessàries per a fer-ho no sempre són les mateixes. De vegades els rols sorgeixen de manera espontània, i cada persona assumeix la tasca que millor desenvolupa. Tanmateix, caldria tenir en compte determinades aptituds bàsiques per a dur a terme funcions concretes.

Per a l'ORATÒRIA cal:

- Facilitat de comunicació i de paraula.
- Espontaneïtat i capacitat d'improvisació.
- Fort autocontrol per dominar els nervis.
- Carisma.

Quant a la INVESTIGACIÓ es fa necessari:

- Paciència.
- Capacitat d'abstracció.
- Capacitat de síntesi.
- Ordre.

Per tant, a l'hora de constituir un equip, a banda de les característiques individuals dels components s'ha de procurar que el conjunt final que formen siga:

- Multidisciplinar. No només que les persones tinguen característiques diferents, sinó també que pertanyen a carreres i a facultats diferents. Això contribueix a tenir una perspectiva molt més àmplia a l'hora d'encarar la investigació, i la divisió de funcions és més senzilla.

- Proximitat. El treball entre persones que tenen contacte diari és molt més fàcil i profitós. Aquesta pauta és sobretot rellevant en el cas de subgrups o unitats de treball, ja que seran qui porten el treball del dia a dia.

- Temps disponible. No es pot determinar la quantitat d'hores que cada equip farà servir per a preparar els debats, però cal tenir en compte que tant el treball previ de recerca com l'assaig de les intervencions requeriran una dedicació important.

- Implicació i companyerisme. Es tracta d'una competició intel·lectual d'equips. Això significa que cada membre de l'equip ha de donar el millor de sí mateix pel bé del conjunt, i al seu torn es beneficiarà de l'esforç dels seus companys.

La selecció del membres de l'equip es realitzarà a l'arbitri de cada universitat. Des de l'organització, es proposen dues vies:

a. Convocatòria oberta en la qual es realitze una prova per a valorar les aptituds dels candidats, i on el capità responsable esculla els 5 estudiants que s'adapten més al perfil preestablert.

b. Captació individual per part del capità, valorant els diferents rols dels membres del equip.

EL CAPITÀ

És la persona nomenada per la universitat encarregada d'actuar com a portaveu de l'equip i com a intermediari amb l'organització (Xarxa Vives d'Universitats).

Pot ser un antic alumne de la universitat, personal d'administració i serveis (PAS), un professor o un altre alumne en actiu. Si és un professor haurà d'estar desvinculat de qualsevol òrgan de la lliga, siga jutge o organització.

Entre les seues funcions, trobem:

- Emplenar un formulari en línia amb les dades dels membres del seu equip i adjuntar-hi la documentació que justifique la matrícula durant l'any acadèmic en curs.

- Servir d'interlocutor intermediari entre els membres de l'equip i l'organització (per exemple, per a notificar canvis en la composició de l'equip).

- Servir de portaveu de l'equip de la seua universitat durant la competició. Abans que aquest comence, haurà de donar al jutge principal un escrit amb els noms de l'equip titular, especificant la funció de cada membre.

- També farà de portaveu de l'equip quan es vulga informar al jurat de la intenció de formular una objecció durant el transcurs del debat.

A banda de les tasques merament «administratives», el capità haurà de:

- Orientar el seu equip en la preparació del debat.
- Coordinar el treball de tot l'equip.
- Definir l'estratègia que s'adopte durant els debats.

En la majoria de casos, a més a més és l'encarregat de formar l'equip i d'escollir les persones que disputaran cada debat.

2. EL PROCÉS D'INVESTIGACIÓ

Després d'haver format els equips, cal preparar el debat. Una vegada es coneix el tema sobre el qual es debatrà, la primera tasca de l'equip consisitirà a obtenir-ne documentació. Aquesta fase és fonamental per a construir una bona línia argumental. Comptar amb un coneixement profund del tema aportarà seguretat a l'orador, ja que tenir dades reals en les quals basar l'argumentació donarà contundència i força expressiva al seu missatge. Així mateix, reduirà el risc que l'equip contrari puga espatllar els seus arguments.

És convenient que cada equip compte amb una metodologia a l'hora de realitzar la recerca. Cal establir diferents fases:

1. PLANIFICACIÓ DEL TREBALL

Dedicar temps a reflexionar sobre com realitzar el procés de recollida de materials és fonamental. No és una despesa o pèrdua de temps, és una inversió, ja que una bona planificació estalviarà gran quantitat d'esforç i ajudarà a clarificar les idees.

Quins punts caldrà tenir en compte?

a. Coneixements previs sobre el tema: cada membre de l'equip analitzarà els coneixements que té sobre la qüestió, la seua opinió i els motius que justifiquen aquesta opinió. Després es farà una posada en comú que permetrà conéixer els aspectes en què cal aprofundir durant la investigació. Aquest punt és important per tal d'evitar duplicar esforços i trobar sinergies.

b. Informació que cal obtenir: és aconsellable aconseguir dades diverses que fonamenten les exposicions. Ha de ser tant informació quantitativa (estadístiques, estudis) com qualitativa (cites, anècdotes, exemples). Malgrat que la informació primària (elaborada per l'investigador) és molt valuosa, demana molt de temps de compilació i processament, per la qual cosa se sol utilitzar informació secundària.

c. Fonts de consulta: els llocs i les persones dels quals obtenir informació poden ser tan abundants com hom imagine. Sempre han de consultar-se fonts diferents (no només per a aconseguir major quantitat d'informació, sinó també per a verificar dades), però cal considerar que el temps és limitat i mai donarà temps a consultar-les totes. Biblioteques, centres de documentació universitaris, publicacions especialitzades, etc., són les primeres fonts a les quals se sol recórrer. Tanmateix, cal tenir en compte que l'originalitat i l'actualitat de les dades són un factor molt important. Així, és convenient recórrer a Internet, hemeroteques, entrevistes personals (empresaris, ONGs, etc.)

d. Divisió del treball: sempre a partir d'una bona coordinació, tot l'equip ha d'implicar-se en la cerca d'informació. Per a optimitzar el treball és convenient un repartiment de les tasques, d'acord amb els criteris següents:

   - per àrees o tipus d'informació que se cerca;
   - segons la facilitat d'accés a les fonts.

2. CERCA I TRACTAMENT DE LA INFORMACIÓ

a. Acumulació de la informació: basant-nos en les coneixements previs i en les idees que ens han suggerit, es procedirà a la compilació de dades pròpiament dita. Cal obtenir gran quantitat de dades, de diferents fonts i dates, que ens permeta argumentar tant a favor com en contra.

   És aconsellable fixar una data límit per a deixar de recollir informació i començar a construir les argumentacions. D'acord amb això, es realitzarà una primera tria en funció dels continguts de les obres consultades (índex o titulars, en cas de notícies de premsa). Sempre es corre el risc de deixar informació que podria resultar de gran ajuda, però des de la planificació i la relació de fonts que s'ha decidit consultar poden desenvolupar-se creiteris de selecció altament fiables.

b. Selecció, anàlisi i síntesi de la informació rellevant: no tota la informació que en un primer moment podria sembla interessant resultarà útil a l'hora de preparar el debat, de manera que caldrà descartar els materials que puguen desviar la nostra atenció de l'objectiu que es persegueix.

   Cal fer una selecció més profunda a través d'una anàlisi crítica per trobar la informació realment rellevant i agrupar-la, de forma que el tractament ens siga més senzill. En general, la informació ha de reunir les característiques següents:

   - Veracitat.
   - Actualitat.
   - Rellevància.
   - Interès.

3. ORGANITZACIÓ DE LA INFORMACIÓ

Tota la informació utilitzada per a elaborar els discursos ha d'estructurar-se amb dos objectius:

- Facilitar el seu tractament durant la preparació del debat.
- Permetre la consulta de dades durant el debat mateix.

Existeixen diferents maneres d'organitzar la informació. Un mètode possible són les fitxes. Són una eina important de consulta, ja que contenen la informació fonamental obtinguda de cada font.

Estructura possible d'una fitxa bibliogràfica:

TÍTOL
Autor: Editorial: Any: CONTINGUT: ....

Aquesta estructura bàsica es pot adaptar a un altre tipus de fonts: articles de premsa, reportatges de televisió, entrevistes personals… Sempre cal plantejar-la de la manera que resulte més còmoda per als qui vagen a fer servir la informació.

El contingut hauria de limitar-se a informació molt concreta (dades numèriques, cites, etc.) i és aconsellable que cada fitxa incloga el nom de la persona que va aconseguir aquesta informació, per a possibles consultes posteriors.

Per a poder cerca informació durant el debat de manera àgil, les fitxes han d'estar ordenades i organitzades en un fitxer que compte amb una primera fitxa-índex. Un suggeriment és agrupar les fitxes per àrees o blocs d'arguments i establir un codi diferenciador (alfanumèric, per colors, etc.) A més a més, si les emprades són diferents, es poden tenir dos fitxers: un per a la posició a favor i l'altre per a l'argumentació en contra.

En el cas d'utilitzar un sistema electrònic, aquest problema estarà solventat per qualsevol de les bases de dades habituals.

3. PLANTEJAMENT DEL DEBAT

Cada equip defensarà una posició oposada (a favor o en contra), però dins d'aquesta polaritat existeixen nombrosos matisos des dels quals el tema pot ser enfocat. La investigació ha de desmbocar en un plantejament original i encertat, que siga difícil de rebatre per part de l'equip contrari.

Cada equip ha de redactar una proposició per a cada posició, que serà la línia central del discurs. És necessari que siga un enunciat afirmatiu, sense contradiccions i d'acord amb els valors socials.

ESTRUCTURACIÓ DE LES IDEES

A partir d'aquesta proposició es desenvoluparà un esquema que permeta presentar els arguments de manera lògica i ordenada, on es relacionen unes idees amb altres:

- Punts principals: són el que han d'estar presents inexcusablement en les conclusions. Es dividiran les idees en grans apartats, diferents uns d'altres.

- Idees subordinades: dins de cada apartat principal s'inclouran les idees específiques que donen suport a l'argument general.

- Anotacions: les fitxes que cada equip prepararà per a utilitzar en el debat poden incloure des de dades quantitatives fins a cites de personatges històrics, passant pels seus propis esquemes en què reflecteixen el mecanisme que han emprat per a associar les idees entre elles.

Cal tenir en compte que una subordinació excessiva pot perdre fins i tot a l'orador mateix, per la qual cosa els blocs han d'estar ben diferenciats i tenir una estrucutra clara.

Estar organitzats no és només important a l'hora de confeccionar el discurs, sinó també en l'exposició de cada idea en concret. Per a cada argument pot utilitzar-se l'esquema A-R-E (Afirmació – Raonament – Evidència), que deixarà clar als jutges que cada part dels discurs està estudiada i documentada convenientment.

REDACCIÓ DEL DISCURS

El discurs es tractarà amb major profunditat en l'apartat d'oratòria. Ací simplement es donaran uns consells per a la seua redacció:

- Preparar l'exposició inicial i un esbós de les conclucions (probablement es modificaran durant el debat).

- Repartir els arguments al llarg de les diferents intervencions, deixant els arguments decissius per al final.

- Un discurs serveix com a referència, però no ha de ser seguit al peu de la lletra, ja que mancarà de l'adaptació necessària que donarà «sabor» al debat.

4. EL DEBAT

Els debats acadèmics tenen una estructura determinada, que ambdós equips coneixen d'antuvi, i a la qual han adaptat el seu discurs. És important la utilització correcta dels torns per a treure el màxim partit de cada moment del debat.

L'EXPOSICIÓ INICIAL

Cada equip exposarà la seua perspectiva respecte la qüestió de debat, establint les línies generals de la seua argumentació. L'exposició inicial serà la primera referència que el jurat tindrà de cada equip, per la qual cosa és molt important la impressió que es cause amb ella. Ha de ser amena, que cride i mantinga l'atenció. A més a més, l'equip que obra el debat tindrà la tasca d'eliminar la tensió inicial.

En general, la proposició de l'equip a favor consistirà en la necessitat de dur a terme un canvi en la situació existent (sobretot en temes amb un condicional en el seu enunciat, del tipus *Haurien d'adoptar-se mesures per a limitar la violència en la programació infantil?*), i per tant haurà de posar de manifest els motius que li porten a sol·licitar aquest canvi i proposar una alternativa viable per a solventar el problema.

Per la seua part, l'equip en contra s'encarregarà de demostrar que la situació existent és la menys perjudicial de les possibles. Com veurem més endavant, també pot optar per presentar una alternativa a la resolució establerta en l'enunciat del tema.

Lògicament, el contingut de les exposicions inicials variarà en funció del tipus de tema de debat, i de la manera en què aquest estiga enunciat.

REFUTACIONS

És el moment de portar a terme l'intercanvi de rèpliques i contrarèpliques entre ambdós equips.

L'objectiu d'una rèplica és posar de manifest les contradiccions en les afirmacions de l'equip contrari, les llacunes informatives i, en definitiva, demostrar la debilitat de les seues tesis. Pel contrari, una contrarèplica tractarà d'enfortir la pròpia posició.

En els torns de refutacions ambdós equips han d'aprofitar per a:

- Reforçar els arguments propis i fer visibles els punts febles dels contraris.
- Introduir nous arguments. No s'han d'esgotar totes les cartes en l'exposició inicial, sinó que s'han de distribuir adequadament al llarg de tot el debat. De fet, és fonamental deixar els arguments més contundents per al final. Així s'aconsegueixen dues coses: que el jurat les recorde millor i que l'equip contrari no tinga possibilitat per a reaccionar.
- Donar la volta a les objeccions que l'equip contrari haja pogut trobar a les propostes del nostre equip.

CONCLUSIONS

Es tracta de la darrera intervenció i en moltes ocasions és el torn en què es decideix el resultat del debat.

En elles, cada equip haurà de:

- Demostrar la primacia del seu cas respecte al de l'equip contrari.
- Fer un resum dels arguments principals emprats. Totes les idees generals ja s'han d'haver exposat. No és moment de sorprendre el jurat amb un nou argument, sinó de reafirmar els que s'han esgrimit al llarg del debat.
- Mencionar els motius pels quals la posició contrària no és viable.
- Fer un comiat contundent, que preferiblement es base en la fortalesa de la posició pròpia.

ASPECTES BÀSICS DE L'ARGUMENTACIÓ A FAVOR

La tasca de l'equip a favor (AF) és defendre la resolució o afirmació del tema. Quan l'enunciat del tema inclou un condicional, AF ha de demostrar que és necessari que un agent (el govern, una institució, etc.) duga a terme un canvi en la seua possició actual respecte a la qüestió que s'està tractant.

En aquest cas, AF haurà d'elaborar una proposta específica per a portar a terme aquest canvi. Aquest pla ha de presentar avantatges respecte la situació actual de forma que el jurat es convença que realment és necessari un canvi en aquest sentit.

Per a demostrar aquests avantatges, AF ha de provar:

- Que allò sobre el que versa la seua argumentació no està sent ben gestionat pel sistema actual. Això pot estar motivat per diferents raons (per la mentalitat del subjecte agent, per l'existència de factors estructurals que ho impedeixen, com una llei, per exemple, etc.)
- Que existeixen problemes derivats de les mesures que es prenen (o no es prenen) actualment. És important demostrar l'existència d'aquests problemes, ja que si nó no tindria sentit escollir un canvi.
- Que la seua proposta és, de fet, una solució millor per al problema o problemes que s'estan tractant.

ASPECTES BÀSICS DE L'ARGUMENTACIÓ EN CONTRA

L'equip en contra (EC) pot optar per orientar el seu cas en diversos sentits:

- Defensar la situació actual com la menys perjudicial de les possibles.
- Acceptar que la situació actual no és la millor possible, però demostrar que el pla d'AF no és vàlid.
- Defensar la situació és complicat, ja que generalment tots els participants en el debat volen fer una aportació per a millorar-la. Sobretot en els darrers temps, estar en contra del canvi significa anar en contra de la marxa natural de la societat. EC podria argumentar en aquest cas que la situació actual preveu certs aspectes negatius o que és preferible a l'escenari que resultaria de l'aplicació de la proposta d'AF.

Si EC tria centrar el seu cas en el rebuig del pla d'AF, pot seguir diferents estratègies:

- Argumentar que no ofereix una solució real als problemes que l'enunciat del tema posa de manifest. Tot i que es tracte d'una bona idea, si no s'ajusta als termes del tema, no es pot considerar vàlida.
- Demostrar que de ser implementat, acabaria provocant més problemes que beneficis. En aquest cas, EC haurà d'oferir una alternativa viable.

- En cas d'oferir un pla alternatiu, el moment d'exposar-lo serà, lògicament, després que AF haja plantejat la seua proposta (generalment, en un dels torns de refutació, tot i que pot ser en l'exposició inicial d'EC si AF obri el debat i estableix des del principi el seu pla d'acció). Es tracta d'una proposició del que s'ha de fer, per la qual cosa ha d'incloure els perquès i els com. Perquè aquest pla alternatiu siga acceptat pel jurat com a vàlid, han de donar-se algunes condicions:

- Que es mantinga dins d'una posició contrària al que estableix l'enunciat del tema (no oblidem que l'ofereix l'equip EC).

- Que no pot coexistir amb el pla d'AF.

- Que suposa certs beneficis respecte al pla d'AF i la situació, és a dir, EC haurà de deixar patent un problema que existeix o que existiria de portar-se a terme la proposta d'AF, i que serà solventat per la seua alternativa.

Hem mencionat que AF ha d'establir els avantatges del seu pla. La funció d'EC serà aleshores posar de manifest els desavantatges que comportarà, i a més demostrar que aquestes superen els avantatges (és a dir, que el resultat final net és negatiu).

5. L'ORATÒRIA

L'oratòria és, segons Plató, «l'art de guanyar-se la voluntat humana a través de la paraula». Es tracta d'una definició breu però molt gràfica. Mitjançant el llenguatge parlat l'ésser humà és capaç de canviar les opinions, sentiments i les accions dels qui l'envolten, i que partien d'uns supòsits diferents als nostres.

L'oratòria parteix de la base que la forma en què s'expressen les idees és tan important com l'essència que comprenen. No hi ha prou a expressar en veu alta les idees, sinó que la forma en què té lloc aquesta expressió determina l'efecte que les paraules tenen en els qui les escolten. Es tracta que el missatge que rep el receptor coincidisca exactament amb el que vol expressar l'emissor, i que a més tinga la força afegida suficient com perquè siga acceptat com a vertader.

EL DISCURS

Quan es compta amb la informació obtinguda durant la investigació, aquesta s'ha de traduir en el discurs que l'orador pronunciarà. El nucli central del discurs serà la idea que es pretenga transmetre, a la què s'haurà de donar forma de manera que atrega, interesse i convença. Es tracta de saber com dir el que es vol dir.

Parlarem del discurs referint-nos al conjunt de totes les intervencions que realitzarà un equip.

Un bon discurs tindrà les característiques següents:

- Agilitat: frases curtes, que són més fàcils de pronunciar i entonar per part de l'orador, i sobretot de recordar pel públic. Cal tenir en compte, però, de no caure en un llenguatge telegràfic.
- Que expresse missatges veraços, concrets, rellevants i sense ambigüitats.
- Adequació (tant en el fons com en la forma):
  - A l'audiència (quantitat i característiques). El discurs sempre s'ha de redactar des del punt de vista de qui l'escoltarà. Els aspectes fonamentals són el nivell cultural, el grau de coneixement del tema, les seues inclinacions personals respecte el tema, etc. Tot i que l'orador conega en profunditat la matèria, no ha de donar cap dada per sabuda. No serà incorrecta la utilització de tecnicismes, sempre que s'acompanyen d'una explicació sobre el seu significat per assegurar-ne la comprensió per part de tots els oients.
  - Al lloc en què es pronuncie el discurs (dimensions, materials, característiques…)
  - Al temps (els torns són limitats).
  - A les característiques de l'orador mateix.
- Correcció. En dos sentits. D'una banda, correcció semàntica, morfològica i sintàctica. D'altra banda, el discurs s'ha de pronunciar sempre amb educació i respecte cap a tots els interlocutors, jurat i públic.
- Flexibilitat. El discurs ha d'estar preparat d'antuvi, per a l'hora d'exposar-lo s'ha de tenir un alt grau de flexibilitat respecte el text, ja que:
  - Fins i tot el llenguatge escrit més dinàmic resulta poc natural quan es trasllada literalment a paraula parlada. L'orador ha de fer seues les paraules que ha preparat, i demostrar que està fermament convençut de les seues afirmacions.
  - Durant el debat poden haver sorgit aspectes interessants relacionats amb el contingut de l'exposició que s'han de respondre. Es tracta de tenir agilitat mental i capacitat d'improvisació per tal d'adaptar les intervencions al curs del debat.

Per a garantir un equilibri entre la preparació i l'espontaneïtat, l'orador pot preparar un arxiu o fitxer amb blocs d'arguments, que li serviran com a complement a les seues exposicions. Cada bloc tindrà un títol i contindrà totes les proves (exemples, cites, dades, etc.) que donen suport al mateix argument genèric.

ESTRUCTURA

Realitzar exposicions ordenades ajuda al jurat a seguir la línia de pensament de l'equip. Podem distingir entre:

- Estructura del discurs: ordre lògic de les idees que s'expliquen. El criteri d'ordenació pot ser molt divers en funció de l'estratègia adoptada, però el conjunt ha de presentar una coherència (exposant, per exemple, causes abans que efectes). L'objectiu és facilitar la comprensió per part dels qui l'escolten i han de valorar-lo.

- Estructura interna de cada intervenció: introducció, cos i conclusió. Es tracta d'una estructura base per a totes les intervencions, siga el torn que siga en què es trobe l'orador.

LLENGUATGE

Un bon orador empra un llenguatge correcte i un vocabulari ampli per a dotar les seues idees d'una forma elegant i efectiva. Alguns dels aspectes que ha de cuidar són:

- Correcció sintàctica i morfològica en la composició de les oracions.

- Correcció semàntica (utilització de la paraula precisa per donar la idea que es vol expressar).

- Riquesa de vocabulari (defugint paraules pretencioses). Es tracta de disposar de paraules adequades en tot moment. És útil el coneixement i la utilització de sinònims i antònims, i treballar sistemàticament en l'ampliació de vocabulari.

- Intentar evitar la utilització de paraules massa tècniques, vocables estrangers, etc. que el públic no puga entendre.

A més d'una exposició correcta, un orador que pretenga convéncer ha d'assegurar-se que se l'escolta. Un bon discurs ha de ser dinàmic, amé (divertit quan l'ocasió ho permeta) i atractiu, que desperte i mantinga l'interès de l'audiència i la involucre en la causa que s'està defensant. Pot fer servir diferents tècniques:

- Utilització d'imatges, figures literàries i recursos estilístics. Acompanyen el discurs i el fan més gràfic. Alguns d'ells (metàfores, símils, refranys, etc.) formen part del llenguatge quotidià, de manera que en ocasions s'empren sense tenir-ne consciència.

- Utilització de l'humor, per a escapar de situacions de tensió, trencar el ritme en un moment determinat, guanyar-se el favor de l'audiència, etc.

ASPECTES FORMALS

Cada persona té una manera diferent de parlar, i és important que cada orador imprimisca el seu segell personal en les seues intervencions. Tanmateix, hi ha requisits que s'han de respectar en tots els casos:

- **Pronúncia clara i correcta**. No es pot demanar a l'audiència un doble esforç: d'una banda entre les idees que subjauen en el discurs, i per una altra entendre les paraules que ixen de boca de l'orador. El primer és inevitable, però és requisit imprescindible d'un bon orador tenir una pronúncia clara i precisa, per tal de facilitar una comprensió immediata.

És important que la pronúncia no siga forçada, ja que es perdria naturalitat. Com tota capacitat, la pronúncia es pot entrenar. Existeixen diverses pràctiques que permeten millorar la dicció. Algunes són:

- Llegir en veu alta a diferents velocitats.
- Parlar o pronunciar un discurs amb un bolígraf o similar entre els llavis.
- Parlar en veu alta prenent consciència del moviment i la posició dels llavis i la llengua quan es pronuncien les síl·labes.
- Practicar amb travallengües populars.

- **Velocitat del discurs**. Té relació directa amb l'apartat anterior, ja que si un orador parla massa de pressa, no serà capaç d'acabar les paraules i les oracions, i la seua pronúncia serà deficient. D'altra banda, si l'audiència ha de realitzar un gran esforç per seguir l'orador, acabarà cansant-se i deixarà d'escoltar-lo. Si el discurs és massa lent, els oients s'avorriran i el resultat final serà el mateix.

  Cal procurar adaptar la velocitat al moment del discurs, i sobretot al tema que es tracte. Les qüestions profundes que requereixen serietat o un esforç de comprensió per part de l'audiència sempre comportaran un discurs més lent que les anècdotes o els temes superficials.

- **Pauses**. Tot orador necessita introduir en la seua exposició xicotetes pauses per a respirar i regular l'entonació. Aquest tipus de pauses són en llenguatge parlat l'equivalent dels signes de puntuació en el llenguatge escrit, i són necessàries perquè l'orador no es quede sense alé, per a separar idees, etc.

  Durant una exposició perllongada, és recomanable fer pauses cada cert temps per a beure aigua, amb la finalitat de netejar les cordes vocals i així evitar el cansament de la veu. Si no, es pot produir ronquera i mal de gola.

  Existeixen altres tipus de pauses de durada una mica major, la funció de les quals és essencialment psicològica. L'orador les pot fer servir amb diverses finalitats:

  - Crear una expectativa o aconseguir el silenci de l'auditori abans d'iniciar el discurs.
  - Separar parts diferenciades de l'exposició.
  - Cridar l'atenció sobre una dada important després d'haver-ho enunciat.
  - Fer reflexionar el públic sobre una pregunta hipotètica o afirmació realitzada abans de continuar amb la seua exposició.

  És important per a un orador saber introduir un silenci en les moments clau de l'exposició. Una pausa oportuna és mostra de domini de la situació i absència de nervis. Sempre cal tenir en compte que els silencis també comuniquen, per la qual cosa l'actitud mentre duren és molt important: moviments pausats, respiració controlada, mirada a l'auditori, etc.

- **Modulació correcta de la veu**. Es tracta de donar l'entonació i el volum apropiats per a cada part del discurs, amb el fi de donar èmfasi a les dades importants, recuperar l'atenció de l'audiència mitjançant canvis bruscos de volum (augmentant-lo o baixant-lo), etc.

  Cada orador ha de treballar per a ser capaç d'augmentar el volum sense resultar estrident i baixar-lo mantenint la fermesa. S'ha de defugir d'exposicions linials que resulten monòtones i acaben distraient l'atenció de l'audiència.

Per altra banda, el volum mitjà de la veu ha ser el que permeta l'auditori escoltar les exposicions sense esforç. A més a més, cal considerar que el volum apropiat no serà el mateix en una sala plena que buida, en una sala encatifada que amb sòl i parets de fusta, ja que en els primers casos el so s'absorbeix, mentre que en els segons no.

- **Timbre de veu**. Cada orador ha de conéixer el seu timbre de veu, i realitzar esforços per corregir possibles deficiències (veu excessivament greu o aguda, nassal o gutural). Ningú escolta la seua pròpia veu com li sona a la resta, per la qual cosa és important realitzar assatjos davant d'altres persones i gravacions a partir de les quals analitzar els aspectes que és precís millorar.

  Tenir una veu agradable resulta de gran ajuda per a tot orador, ja que serà la primera cosa que percebrà el públic una vegada comence el discurs i contribuirà a mantenir l'atenció.

- **Evitar les falques**. Cal parar atenció en com es comencen les frases, eliminant els «mmm», «eeh», «bé», etc. Durant l'exposició ha d'evitar-se la repetició d'expressions com «és a dir», «per descomptat» o «o siga». Les falques tenen un efecte cacofònic i el públic es distreu, i acaba estant més pendent de contar les vegades que un orador pronuncia una paraula determinada que d'escoltar el contingut dels seus missatges.

LA POSADA EN ESCENA

És important guanyar-se des del primer moment el favor de l'auditori. Les reaccions del públic, sense anar més lluny, es tindran en compte pel jurat. Per tant, tot l'equip ha de vigilar de la seua entrada a la sala l'actitud i el comportament, i no només les paraules que emeten els oradors.

L'audiència – el jurat i el públic – que presencia un debat no es limita a escoltar, sinó que són espectadors que observen tot el que succeeix en la sala. Cal tenir això en compte per part de tots els qui es troben debatent (i no només pels oradors que es troben en el seu torn d'intervenció). Existeixen tota una sèrie d'elements que, sense formar part de l'argumentació pròpiament dita, arriben a influir en la decisió dels qui han de determinar el resultat del debat.

EL LLENGUATGE NO VERBAL

Els gestos i els moviments transmeten expressivitat als missatges, aportant informació que complementa el significat de les paraules. És, per tant, una labor important (i complicada) controlar tota la informació que s'emet a través de la comunicació no verbal.

Factors clau en la comunicació no verbal:

- Naturalitat. Tot i que els gestos que acompanyen un discurs s'han d'assatjar, cal executar-los de manera natural i sense exageracions.
- Coherència amb el que diu el discurs en aquell moment.
- Coherència amb la personalitat de l'orador.

Alguns dels elements no verbals que emeten informació són:

- **La positura**. Dreta, alhora que relaxada. Si s'està dempeus és convenient repartir el pes de manera uniforme entre ambdues cames, ja que és menys cansat i s'evita el balanceig entre una cama i altra que pot distreure l'audiència. Si existeix l'espai sifucient, l'orador pot caminar per la sala mentre realitza l'exposició, la qual cosa aportarà naturalitat i seguretat. Si s'està assegut, cal inclinar el cos lleugerament cap a endavant per a indicar interès.

- **Els gestos**. Són manifestacions dels sentiments d'una persona en un moment determinat. A través de les expressions de la cara, els braços, etc., un orador pot comunicar tota la gama de matisos que van des de la inseguretat fins a l'aplom, des de la sorpresa fins a la certesa que alguna cosa passaria, des de la indiferència fins a l'emoció.

  Existeixen gestos que tenen un significat acceptat generalment per la societat. Tanmateix, cal tenir en compte que els receptors pertanyen a la mateixa cultura que l'orador, ja que un determinat gest pot tenir significats molt diferents, i fins i tot oposats.

  Un altre aspecte rellevant pel que fa als gestos n'és l'amplitud i la velocitat. Els gestos grandiloqüents resulten massa teatrals, i creen la sensació que al discurs li manca contingut. Quant als gestos bruscos, escarafalls, etc., solen donar-se quan l'orador està nerviós i no controla la situació. Igual que amb les paraules, el ritme dels gestos s'ha d'adequar al contingut del discurs i el moment en què es troba el debat.

- **Les mans**. Un problema prou freqüent, sobretot en les primeres intervencions en públic, és que no se sap què fer amb les mans. Torna a ser important la naturalitat. No s'han de mantenir els braços rígids enganxats al cos, ni gesticular constantment. Per a controlar el moviments de les mans, es poden mantenir ocupades subjectant les notes, el micròfon (si la sala en disposa) o un bolígraf, tot i que cal anar amb compte: jugar amb el bolígraf o picar sobre la taula o el faristol demostra nerviosisme.

- **La mirada**. Es podria considerar l'apartat fonamental de la comunicació no verbal, ja que la seua importància ve determinada en dos sentits: d'una banda, permet l'orador conéixer la impressió que les seues paraules estan causant en l'audiència i, per altra, proporciona informació sobre l'orador mateix.

  Respecte el primer punt, és fonamental establir un contacte visual directe amb els receptors, mirant el grup de l'audiència al qual va adreçat el discurs en aquell moment determinat (el jurat, l'equip contrari, un sector concret del públic, etc.) Es tracta que cada receptor senta que el missatge va dirigit concretament a ell, en compte de ser un discurs preparat per a una massa. A més a més, a partir de la retroalimentació que suposa la reacció del públic, l'orador podrà anar adaptant els missatges tant en to com en contingut, en funció del que calga en el moment.

  La mirada s'ha de fer servir per a captar i retindre l'atenció, però també per a guanyar confiança. Així, quan s'inicia una exposició és convenient centrar la mirada en sectors del públic que demostren una actitud interessada, per després posar-la alternativament en altres inentan abraçar tots els grups.

  Quant al segon apartat, la mirada és el signe extern que evidencia l'estat intern de l'orador, ja que és un dels elements més difícils de controlar. A través d'ella, l'emissor dels missatges manifestarà la seua seguretat, determinació o, pel contrari, la seua incomoditat, timidesa, dubte, etc. Per això és important no tenir por a mirar l'interlocutor als ulls, cosa que demostra confiança i franquesa. Per altra banda, cal tenir en compte la forma de mirar, ja que una mirada fixa en una persona durant molt de temps es pot interpretar com un desafiament, una amenaça o un senyal de mala educació.

INDUMENTÀRIA

En qualsevol tipus de comunicació, la primera impressió serveix per a predisposar el públic. En el cas d'una compareixença en públic, aquesta primera impressió ve determinada inevitablement per la presència. No es tracta tant de les característiques físiques de l'orador, sinó del seu parar i de si la indumentària és adequada per a l'ocasió, que en primer terme guanyarà el favor de l'audiència.

L'ESPAI

Generalment l'orador es trobarà darrere del faristol, i la distància que hi haja entre aquest i la taula del jurat o el públic condicionarà, entre altres coses, el to de la veu.

Tanmateix, una bona utilització de l'espai és una bona eina per als oradors, que poden fer servir la llibertat de moviments (aproximacions, passejades per la sala, etc.) per a cridar l'atenció, destacar algun detall, etc.

CONTROLAR ELS NERVIS

És inevitable un cert grau de nerviosisme abans de qualsevol actuació important, sobretot si és davant d'un auditori nombrós. Es tracta d'un fet natural, i per tant no és negatiu, sempre que els nervis no ens facen perdre el control

És important que aquest estat no trascendisca al jurat, l'audiència i molt menys a l'equip contrari. Per això és convenient evitar signes evidents de nerviosisme, tant en l'orador (mirades intranquil·les a un costat i a un altre, moviments bruscos, balancejos) com en el seu equip (atenció a les reaccions, als cops d'efecte de l'equip contrari).

Algunes persones pateixen del que es coneix com a «por escènica». És el temor al fracàs o a fer el ridícul, principalment, el que provoca que en els moments previs a una intervenció l'orador arribe a creure's incapaç de realitzar-la. Un altre dels problemes relacionats amb els nervis és la possibilitat de quedar-se amb la ment en blanc. Fins i tot l'orador més preparat pot patir un bloqueig i oblidar per complet el seu discurs. En aquests casos, és convenient comportar-se amb naturalitat i reconéixer-ho obertament. Aleshores serà l'equip qui haja d'ajudar a omplir el buit.

No existeix molta diferència entre parlar davant d'una dotzena de persones i d'un centenar. Si és capaç de conservar la calma davant d'un auditori xicotet, l'orador serà capaç de realitzar les seues exposicions davant d'un major nombre de persones. Per tant, els assajos que puguen realitzar-se abans del debat davant de la resta de membres de l'equip, la xarxa de col·laboradors o un grup d'amics poden resultar de gran ajuda per a véncer aquesta por a parlar en públic.