

«EXPERIENCIA» Y «CAMBIO» COMO ASUNTOS RECURRENTE EN LOS DEBATES DE LOS ÚLTIMOS CINCUENTA AÑOS EN DIVERSOS PAÍSES

Felicísimo Valbuena de la Fuente
Catedrático
Facultad de Ciencias de la Información
Universidad Complutense
Madrid

Presentado como Ponencia en el II Congreso de Comunicación Política. Madrid, 8-9 de Mayo de 2008.

Próxima publicación en *Estudios de Comunicación Política. Libro del año 2009*. Madrid. Asociación de Comunicación Política

1.- Introducción

Después de examinar los Debates que los candidatos presidenciales han venido realizando en diversos países desde 1960, el autor de esta Ponencia ha constatado que existen dos asuntos a los que una y otra vez los candidatos acuden para establecer el marco de los debates.

El objeto de esta investigación es identificar cómo los candidatos modulan estos dos asuntos- *Experiencia y Cambio*- en diferentes elecciones. Los estudiosos de los anuncios electorales tienen aquí también un gran campo para investigar.

Este objeto se concreta en los siguientes objetivos:

- 1) Verificar si el papel del moderador y/o periodista consiste en transformar el ruido de la campaña en información para los votantes.
- 2) Verificar si las preguntas del moderador y/o periodista ofrecen a los candidatos la posibilidad de eliminar el ruido de sus mensajes electorales.
- 3) Comprobar cuándo un candidato se inclina por la experiencia o por el cambio.
- 4) Analizar la contradicción que supone defender en una elección con argumentos un asunto y, en una elección posterior, descalificar ese mismo asunto porque conviene electoralmente hacerlo.
- 5) Identificar cómo cada candidato presenta un asunto, o los dos, empleando una o varias categorías modificativas que la Retórica clásica distinguía: Adición (*Adjectio*); Descuento o Eliminación (*Detractio*); Trastocamiento (*Transmutatio*) o Mutación (*Inmutatio*).
- 6) Mostrar cómo un candidato responde a cualquiera de estos asuntos cuando los presentan los otros candidatos, es decir, su manera de desmontar el marco conceptual de éstos, empleando esas categorías modificativas.

Estos objetivos dan lugar a las siguientes proposiciones:

1) Un moderador y/o periodista influye para plantear cuestiones que ocupan un lugar importante en la opinión pública.

2) A la vez, ofrece al candidato la oportunidad de mostrar su liderazgo en una situación difícil;

3) Los candidatos que ocupan un cargo de poder suelen invocar la experiencia; los oponentes, con menos experiencia de poder, invocan el cambio.

4) Un candidato, independientemente del Partido al que pertenezca, pero que ocupe una posición de poder, caerá en una contradicción y sufrirá su credibilidad cuando sostenga un asunto en una elección y, años después, en una elección posterior, descalifique ese asunto sólo por conveniencias electorales.

5) Un candidato que modula experiencia o cambio ordenadamente, según varias categorías modificativas, tiene más probabilidades de ganar un debate que aquél que cae en contradicciones cuando emplea esas categorías.

6) Un candidato que sabe atacar a sus adversarios empleando una categoría y apoyándola en pruebas tiene más probabilidad de éxito que quien emplea una categoría pero no la desarrolla suficientemente.

El autor ha estudiado los debates más importantes que han tenido lugar entre 1960 y 2008 en diversos países. Limitará su indagación exclusivamente al contenido verbal. Ocuparse de los aspectos no verbales de los Debates hubiera supuesto desbordar ampliamente los límites de esta Ponencia.

El tipo de fuentes empleadas han sido: a) los videos de los debates; b) las transcripciones estenográficas de los mismos que han aparecido en diferentes Páginas Webs.

2.- El papel del moderador y/o periodista consiste en transformar el ruido de la campaña en información para los votantes.

Eric Berne escribió un artículo sobre la naturaleza de la Comunicación. En él afirmaba que, al interferirse la recepción del ruido con la de la información, la recepción misma es ambigua. Si un receptor es un buen observador, seguramente le interesará más el ruido del emisor que la información explícita. Así, ésta se convierte en ruido, pues le estorba para observar y extraer conclusiones adecuadas sobre lo que le sucede al emisor. Se produce así una fluctuación, de manera que la actitud del receptor determina qué es ruido y qué es información; y el cambio de actitud puede ser muy rápido. Esta concepción de Berne, aunque llamativa, tiene puntos de contacto con los conceptos de Figura y Fondo, tal como los elaboraron K. Koffka y Fritz Perls.

Aplicando estos conceptos al trabajo de un moderador y/o periodista, podemos preguntarnos: si se limita en su trabajo a dar como buena la información que las fuentes - en este caso, los candidatos electorales- transmiten, ¿qué diferencia hay entre él y un magnetófono? En los asuntos humanos, el ruido -en forma de obstáculos, ambigüedades, distorsiones, desinformaciones- es más revelador que la información superficial. Lo que hace un buen moderador y/o periodista es descubrir las inconsistencias entre lo que una fuente quiere decir, dice y hace. A continuación, su trabajo se justifica porque da el contexto,

explica y/o interpreta lo que la fuente ha dicho. Por tanto, el negociador busca información y ruidos sintácticos, semánticos y pragmáticos.

De esta manera, podemos llegar a una afirmación aparentemente paradójica, pero que encierra el secreto de un quehacer valioso: *El moderador y/o periodista ha de encontrar el ruido en la información que un candidato transmite y convertir ese ruido en información para los posibles votantes.*

Ejemplos:

Primer Debate Presidencial Nixon-Kennedy (1960)

MR. FLEMING: Senador (Kennedy), el Vicepresidente en su campaña ha dicho que usted es ingenuo y, a veces, inmaduro. Él ha planteado la cuestión del Liderazgo. Sobre esta cuestión, ¿por qué cree usted que la gente debe votarle a usted en lugar de al Vicepresidente?

MR. NOVINS: Señor Vicepresidente, su campaña hace hincapié en el valor de sus ocho años de experiencia, y se plantea la cuestión de si esa experiencia fue como observador, participante o iniciador de la formulación de políticas. Por favor, ¿Podría usted decirnos específicamente cuáles han sido las propuestas más importantes que ha realizado en los últimos ocho años que han sido aprobadas por la Administración?

MR. VANOCUR: Señor Vicepresidente, ya que la cuestión del liderazgo ejecutivo es una cuestión electoral muy importante, me gustaría proseguir con la pregunta de Mr. Novins. Ahora, los lemas de campaña republicana - los podemos ver en signos en todo el país, como usted hizo la semana pasada - dicen que es la experiencia la que cuenta - eso, sobre el fondo de una imagen de usted mismo; implicando que usted ha tenido más experiencia ha tenido más ejecutivos gubernamentales de toma de decisiones, experiencia mayor su oponente. Ahora, en su rueda de prensa del veinticuatro de agosto, al Presidente Eisenhower le pidieron que un ejemplo de una gran idea de la suya que él hubiese aprobado. Su respuesta fue, y estoy citando, "Si me dan una, yo podría pensar en una. No recuerdo." Ahora que ha pasado un mes, señor, y el Presidente no ha la ha dado, me pregunto, señor, si puede aclarar qué versión es correcta si la que proponen los líderes de la campaña republicana o la del Presidente Eisenhower.

En los debates norteamericanos, un periodista, James Lehrer, ha participado en el primer debate entre candidatos presidenciales a lo largo de cuatro elecciones- 1992, 1996, 2000 y 2004-.

Primer Debate Bush-Clinton-Perot (1992)

MR. JAMES LEHRER: Gobernador Clinton, ¿cómo responder al Presidente en el - que tiene dos minutos - sobre la cuestión de la experiencia? Él dice que es lo que le distingue de ustedes dos.

MR. JAMES LEHRER: Vicepresidente Gore, usted ha cuestionado que gobernador Bush tenga experiencia para ser presidente de los Estados Unidos. ¿Qué es exactamente lo que usted quiere decir?

Primer Debate Bush-Gore (2000)

MR. JAMES LEHRER: Entonces, ¿debo entender entonces por su respuesta, señor Vicepresidente, que en su reciente entrevista con el New York Times, cuando usted dijo que la pregunta de si el Vicepresidente - o el gobernador Bush tenía la experiencia suficiente como para ser Presidente, estaba hablando sobre diferencias estrictamente políticas?

MR. JAMES LEHRER: Gobernador Bush, voy a hacerle una pregunta que es similar a la que he formulado al Vicepresidente Gore. Usted ha cuestionado si el Vicepresidente Gore ha demostrado las cualidades de liderazgo necesarias para ser Presidente de los Estados Unidos. ¿Qué ha querido usted dar a entender con eso?

Si comparamos su pregunta al candidato demócrata Bill Clinton en 1992 y la que planteó al Vicepresidente Albert Gore en la campaña del 2000, es fácil comprobar la semejanza de las dos en el contenido. Lo único que varía es que los candidatos a quienes van dirigidas son de partidos diferentes en cada caso. Lo mismo es posible concluir si comparamos la pregunta que Mr. Fleming planteaba a J.F. Kennedy en el primer debate de 1960 con la que James Lehrer planteó al Gobernador Bush en 2000.

Por tanto, los moderadores y/o periodistas trajeron al debate el ruido que observaron en la opinión pública. No se limitaron a pasar por alto los asuntos que cada candidato quería ocultar o de los que no quería hablar durante el debate.

3.- Las preguntas del moderador y/o periodista ofrecen a los candidatos la posibilidad de que eliminar el ruido de sus mensajes electorales.

Las preguntas del moderador y/o periodista ofrecen una gran oportunidad para que el candidato que sepa responderlas convierta el ruido que para él supone el dilema en que le pone el moderador y/o periodista, en información para sus posibles votantes. Cuanto más difícil sea la pregunta, más posible será que el electorado le capte como un líder, que sabe enfrentarse a las dificultades. Incluso, un moderador adverso puede convertirse en una gran ventaja para el candidato que sepa aprovecharla.

A la pregunta de Mr. Fleming- que recogía el ruido de J.F. Kennedy como ingenuo, inmaduro y falto de liderazgo-, el candidato supo responder con competencia, fiabilidad y dinamismo combativo. Por tanto, supo disipar el ruido e introducir información que agradaba al electorado. Tampoco desaprovechó la ocasión de atacar a su adversario, pues un debate es una confrontación intelectual donde, inmediatamente después de finalizar, periodistas y votantes comienzan a hablar de ganador y perdedor.

MR. KENNEDY: Bueno, el Vicepresidente y yo llegamos juntos al Congreso en 1946; juntos pertenecemos al Comité Laboral. He permanecido allí durante por catorce años, el mismo período de tiempo que él, por lo que nuestra experiencia en gobierno es comparable. En segundo lugar, creo que la pregunta es cuáles son los programas que defendemos, ¿cuál es el historial del partido que lideramos?. Yo provengo del Partido Demócrata, del que han salido en este siglo han salido Woodrow Wilson, Franklin Roosevelt y Harry Truman, y apoyado y sostenido estos programas que hemos discutido esta noche. Mr. Nixon procede del Partido Republicano. Este mismo Partido le nominó. Y es un hecho que durante la mayor parte de

estos últimos veinticinco años, el liderazgo republicano ha opuesto a la ayuda federal para la educación, a la atención médica para las personas de edad, al desarrollo de la Tennessee Valley, al desarrollo de nuestros recursos naturales. Creo que Mr. Nixon es un líder efectivo de su partido. Espero que me reconozca lo mismo a mí. La cuestión que tenemos antes nosotros es: ¿qué punto de vista y qué partido queremos que lidere a los Estados Unidos?

Mr. Novins planteó también a Nixon una pregunta difícil, porque obligaba a Nixon a responder si había adquirido su experiencia sólo a la sombra del Presidente o si su experiencia consistía en haber influido en las políticas presidenciales. La situación del Vicepresidente era muy arriesgada, porque hay mucha diferencia entre un candidato que ha sido un personaje inactivo, con una Vicepresidencia sin poder; o un personaje reactivo, al que el Presidente tiene para atacar a la oposición; a un personaje proactivo, que se adelanta a los problemas para ofrecer soluciones. Nixon salió muy bien del dilema que el periodista le planteaba. Supo concretar su respuesta en políticas que él había propuesto. Además, se presentó como un estadista, que no se limitaba a hacer viajar por otros países, sino que sus viajes traían consecuencias.

MR. NIXON: Sería bastante difícil de explicar ocho de ellas, y en dos minutos y medio. Sugiero limitarme a mencionarlas. En primer lugar, después de cada uno de mis viajes al extranjero recomendé políticas que la Administración ha adoptado. Por ejemplo, después de mi primer viaje al extranjero, recomendé encarecidamente que aumentáramos nuestros programas de intercambio de personas de los líderes en el campo laboral y en la esfera de la información. Después de mi viaje a América del Sur, recomendé establecer un organismo interamericano de préstamo que las naciones sudamericanas preferirían a participar en las agencias de préstamos que tratan a todos los países del mundo por igual. He recomendado otras políticas después de cada uno de los otros viajes; por ejemplo, después de mi viaje a Hungría en el extranjero recomendé medidas sobre la situación de los refugiados húngaros que fueron aprobadas, no sólo por el Presidente sino que el Congreso promulgó algunas de ellas como Ley. Dentro de la Administración, como Presidente del Comité de Estabilidad de los Precios y del Crecimiento Económico, he tenido la oportunidad de hacer recomendaciones que se han adoptado dentro de la Administración y pienso que han sido razonablemente efectivas. Sé que el Senador Kennedy sugirió ayer en su discurso en Cleveland que dicha comisión no ha sido particularmente eficaz. Sólo quiero sugerir que, si bien no queremos apuntarnos el tanto - no presumiría de ello -, desde que la formación del Comité, la línea de precios se ha mantenido muy bien dentro de los Estados Unidos.

4.- Optar por la Experiencia o por el Cambio depende del poder que el candidato tenga en ese momento.

Cuando un candidato está en los puestos de Vicepresidente o Presidente, en sus Discursos apela a la Experiencia. No siempre en los Debates, porque ya hemos visto que puede ser el moderador quien suscite el asunto.

Hemos visto en los apartados 2 y 3, cómo Nixon o Gore apelaban a su experiencia como gobernantes. Lo mismo hizo Bush (padre) en el primer Debate presidencial en 1992, cuando se enfrentó a Bill Clinto y Ross Perot.

Ejemplos de apelaciones a la Experiencia:

Primer Debate presidencial Bush-Clinton-Perot (1992)

PRESIDENTE BUSH: Bueno, creo que una cosa que distingue es la experiencia. Creo que hemos cambiado drásticamente el mundo. Voy a hablar de eso un poco más tarde, pero los cambios son alucinante para la paz mundial. Los niños se van a dormir por la noche sin el temor de antes a una guerra nuclear. Y el cambio por el cambio no es causa suficiente. Vimos que en el mensaje de finales de los 70 cuando se escuchó mucho sobre el cambio, y lo que pasó es que la miseria escaló hasta el techo. Pero mi programa económico es el tipo de cambio que queremos. Y la forma en que vamos a conseguirlo es que vamos a tener un nuevo Congreso. Muchos de ellos van a salir debido a todos los escándalos. Voy a sentarme con ellos, demócratas y republicanos por igual, y trabajar para mi programa de renovación de América, que representa un verdadero cambio. Pero yo diría que, si tuviera la oportunidad de separar, creo que la experiencia está en este nivel.

Primer Debate entre Felipe González y José María Aznar (1993)

F.G: ¡Ya que se ha citado el dólar en relación con la devaluación de la peseta, pues yo creo que la experiencia ha de servir para algo y el conocimiento de la realidad ha de servir para algo. El dólar esta a 124 pts. cuando llegamos. El dólar valía a 124, ahora vale, vale ahora 124, valía 132; la peseta se ha fortalecido en diez años frente al dólar, que no es una moneda despreciable. Lo digo porque se acaba de citar y no estaría mal hacer la comparación en relación con la libra, que ocurre lo mismo, es un 10% más fuerte la peseta que la libra. Es curioso porque, mire usted, el año 1989 es el año que más empleo se creo en nuestro país, 1989 que es un año de referencia, 1990 todavía se creó una muy buena cantidad de empleo, fue creándose menos en el 91 y ha decrecido el empleo en el 92; es una situación conyuntural.

Segundo Debate entre Felipe González y José María Aznar (1993)

En el segundo Debate, entre Felipe González y José María Aznar, en 1993, Felipe González apeló desde el primer momento a su experiencia.

FELIPE GONZÁLEZ: Un Gobierno, cuando se forma y yo tengo una cierta experiencia en eso, tiene que tener claro lo que va hacer. Lo primero que quiero decirle es que pretendo formar un Gobierno que aúne la experiencia con la renovación. Estamos viviendo sin duda un momento difícil a nivel internacional, complejo a nivel nacional y hace falta un Gobierno con capacidad, con experiencia y con un impulso renovador. Yo pienso quiero incluir en el Gobierno hombres nuevos, mujeres nuevas capaces de dar ese impulso y también pienso incluir a los independientes.

Primer Debate Presidencial en México entre Roberto Madrazo, Felipe Calderón, Patricia Mercado y Roberto Campa (2006)

En México, no es posible que un Presidente se presente por segunda vez a unas elecciones. Por eso, en las elecciones presidenciales de 2006, los candidatos que habían estado en puestos de poder, presentaban su experiencia.

FELIPE CALDERÓN HINOJOSA: Para que podamos generar empleo y vivir mejor necesitamos energéticos de calidad y a precios competitivos y efectivamente conozco muy bien el sector, he sido secretario del ramo; de hecho, soy el único candidato que ha sido secretario de estado, que tiene esa experiencia y conocimiento; por eso sé lo que el sector necesita, sé lo que voy hacer y lo haré como presidente. Lo primero es energéticos de calidad y a precios competitivos

ROBERTO MADRAZO PINTADO: Insistí en que todos los candidatos tuviéramos un debate porque tú tienes el derecho de conocer nuestras propuestas y poder compararlas, comparar proyectos, ideas y equipo. México requiere hoy capacidad probada, experiencia de gobierno, equipo competente. Eso lo tiene la Alianza por México.

... Como Gobernador di resultados: 0 secuestros, 0 asaltos bancarios, 0 narcotraficantes y di resultados económicos por arriba del promedio nacional. No podemos seguir por el camino del fracaso. México requiere hoy certidumbre y yo voy a tener la decisión y la voluntad de sacar a la delincuencia de México.

Primer debate entre José Luis Rodríguez Zapatero y Mariano Rajoy Permy (2008)

En el primer Debate entre José Luis Rodríguez Zapatero y Mariano Rajoy (25 de Febrero de 2008), el primero presentó la aprobación de la Ley de Dependencia, frente a la inacción del PP.

JOSÉ LUIS RODRÍGUEZ ZAPATERO: Nos proponemos hacerlo de cero a tres por cien. Hemos aprobado la Ley de la Dependencia, ustedes no hicieron nada por apoyar a las personas que no pueden valerse por sí mismas y ahora tenemos como un derecho el apoyo a más de un millón de dependientes que va a ser un cambio histórico en nuestro modelo social.

Cuando un candidato no está en el puesto de Vicepresidente o Presidente, en los Discursos y Debates suele apelar al Cambio, aunque éste se denomine de diferentes maneras. En 1960, Kennedy planteaba los problemas futuros de los Estados Unidos y qué candidato y partido podía enfrentarse a ellos.

Ejemplos de Apelaciones al Cambio.

Primer Debate Presidencial Nixon-Kennedy (1960)

MR. KENNEDY: Bueno, me limitaré a decir que la cuestión es de la experiencia y de cuál es nuestro juicio del futuro, y cuáles son nuestros objetivos para los Estados Unidos, y qué capacidad tenemos para cumplir esos objetivos. Abraham Lincoln llegó a la presidencia en 1860 después de un más bien poco conocido período de sesiones en la Cámara de Representantes y después de haber sido derrotado para el Senado en 1858, y fue un distinguido presidente. No existe un camino seguro a la Presidencia. No existen garantías de que si toma un camino u otro, un presidente triunfará. He estado en el Congreso durante

catorce años. He votado en los últimos ocho años y el Vicepresidente presidía el Senado hacia frente a sus otras responsabilidades. He tomado decisiones unas ochocientas veces en asuntos que afectaban no sólo a la seguridad nacional de los Estados Unidos, sino como miembro de la Comisión de Relaciones Exteriores del Senado. La pregunta realmente es: ¿qué candidato y qué Partido puede enfrentarse a los problemas que los Estados Unidos va a hacer frente en los años sesenta?

Primer Debate Presidencial Bush-Clinton-Perot (1992)

En 1992, Bill Clinton convirtió al Cambio en el leit-motiv de su campaña. Por eso, ganó el Efecto de Primacía del primer Debate. “Valores, sensatez y el expediente que he acumulado en mi estado también debe contar para algo”. “Y tenemos que cambiar en este país. Mi esposa, Hillary, me dio un libro hace cerca de un año en el que el autor definía la locura es justamente hacer la misma cosa una y otra vez y esperar un resultado diferente. Hemos de tener la valentía de cambiar”. “Y usted puede tener el tipo correcto de experiencia y el tipo erróneo de experiencia. La mía tiene sus raíces en la vida real de personas reales, y que traerá resultados reales si tenemos el valor de cambiar”.

LEHRER: Gobernador Clinton, ¿cómo responder al Presidente en el - que tiene dos minutos - sobre la cuestión de la experiencia? Él dice que es lo que le distingue de ustedes dos.

CLINTON: Yo creo que la experiencia cuenta, pero no lo es todo. Valores, sensatez y el expediente que he acumulado en mi estado también debe contar para algo. He trabajado duro para crear buenos puestos de trabajo y para educar a las personas. Mi estado ahora ocupa el primer lugar en el país en el crecimiento del empleo este año, cuarto en el crecimiento de los ingresos, cuarto en la reducción de la pobreza, tercero en el rendimiento económico general, de acuerdo con una importante revista de noticias. Eso es porque creemos en la inversión en la educación y en los puestos de trabajo. Y tenemos que cambiar en este país. Mi esposa, Hillary, me dio un libro hace cerca de un año en el que el autor definía la locura es justamente hacer la misma cosa una y otra vez y esperar un resultado diferente. Hemos de tener la valentía de cambiar. La experiencia es importante, sí. He conseguido un montón de buenas experiencias tratando con la gente común durante los últimos trece meses. He contactado más con la vida de las personas y visto más congoja y esperanza, más dolor y más promesa, que nadie ninguno de quienes aspiran a la presidencia este año. Creo que el pueblo estadounidense merece algo mejor de lo que está obteniendo. Hemos pasado del primer lugar al decimotercero en el mundo en los últimos doce años, desde que Mr. Bush y Mr. Reagan han ostentado la Presidencia. El nivel de ingreso de renta personal ha disminuido, mientras que las personas han trabajado duro. En los últimos cuatro años, ha habido el doble de quiebras nuevos puestos de trabajo creados. Necesitamos un nuevo enfoque. La misma vieja experiencia no es pertinente. Estamos viviendo en un mundo nuevo después de la Guerra Fría, y lo que funciona en este nuevo mundo no es gotear, no el gobierno para el beneficio de algunos pocos privilegiados, no impuestos y gastos, sino un compromiso de invertir en puestos de trabajo en América y en educación americana, controlando los costos de atención de la salud de América, y unir al pueblo americano. Eso es lo que funciona. Y usted puede tener el tipo correcto de experiencia y el tipo erróneo de experiencia. La mía tiene sus raíces en la vida real de personas reales, y que traerá resultados reales si tenemos el valor de cambiar.

En otro momento del Debate, Clinton volvió a insistir en el cambio.

CLINTON: La distinción más importante de esta campaña es que yo represento una esperanza real para el cambio, un abandono de la economía del goteo, un apartarnos de la economía de recaudar y gastar, para invertir en el crecimiento. Pero antes de que yo pueda hacer esto, tengo que desafiar al pueblo de los Estados Unidos para que cambie, y ellos deben decidir. Esta noche he de decir al Presidente: “Señor Bush, durante 12 años usted lo ha hecho a su manera. Usted tuvo su oportunidad y no funcionó. Es tiempo de cambiar. Quiero traer este cambio al pueblo norteamericano. Pero todos debemos decidir primero que tenemos el valor de cambiar para la esperanza y un futuro mejor.

Primer Debate entre Felipe González y José María Aznar (1993)

José María Aznar se presentaba por primera vez a unas elecciones a la Presidencia del Gobierno español como candidato de la Oposición. Por eso, y ya desde el primer momento estableció su agenda como el que proponía cambios y soluciones.

J.M. AZNAR: Nuestro país tiene muchos problemas; bien, esta situación tiene sus causas y tiene sus soluciones. Las causas, en mi opinión y a mi juicio, es la política equivocada que en los últimos años ha seguido el Gobierno socialista, y esa política, que, es una política arrogante, es la que ha generado en España en este momento, paro, corrupción y despilfarro. Pero si éstas son las causas, yo quiero apostar en este momento por las soluciones, porque efectivamente, hoy los españoles tenemos ante nosotros la oportunidad de recuperar esperanza, de recuperar ilusión de recuperar capacidad de trabajo.

Y es por lo que creo es que ha llegado la hora del cambio, la hora de cambiar, y la hora de cambiar hacia un nuevo gobierno, un gobierno que tenga y practique una nueva política, capaz de crear empleo en lugar de destruirlo, capaz de luchar contra la corrupción en lugar de ignorarla, capaz de abrir empresas en lugar de cerrarlas, capaz de frenar el crecimiento de los impuestos en lugar de que aumenten cada año. Un gobierno eficaz compuesto por personas competentes. Ahora es el momento de construir y de tener un gobierno para todos que ponga en marcha ese cambio, para España. Yo creo que ahora es el momento de afrontar el futuro de España, no desde la resignación, no desde el miedo, y sí recuperando ilusión, y sí recuperando esperanza.

En otro momento de una réplica, se expresó así:

...era usted el que decía que cuando la economía falla lo demás son cuentos, pues las cuentas y los cuentos que ha dejado usted en este país, en este momento, desde luego son para tenemos preocupados; por eso hace falta en cambio ahora mismo.

Y más adelante, al abordar la política económica, volvió a hablar del cambio.

J.M. AZNAR: Le está reclamando a usted todo el mundo, le ha reclamado todo el mundo a usted un cambio de política económica. ¿O es que no ha tenido usted bastante, Sr. González, con ver además del gasto de reservas de divisas que ha hecho, insisto, cómo le devaluaban la moneda tres veces en ocho meses?; ¿O es que no tiene usted suficiente con el récord que ha conseguido de que en los últimos 34 años de la historia de España su Gobierno o sus Gobiernos, de ocho devaluaciones han hecho cuatro?. Pero sobre todo, el último récord, Sr.

González, es para presumir de una política rigurosa y una política ortodoxa ha hecho usted, ha hecho usted, nueve planes económicos en 18 meses.

Finalmente, en su intervención final, donde un candidato puede ganar el Efecto de Recencia, habló así:

J.M.AZNAR: Yo quiero, a la hora de terminar este debate y a la hora de poder dirigirme a todos los ciudadanos españoles a través de estas Cámaras de Antena 3. Yo quiero decirles que aspiro y deseo para mí país, aspiro y deseo para España, un futuro de bienestar, de prosperidad en las mismas condiciones y en los mismos términos para todos los españoles, como se lo puedo dedicar, se lo puedo querer, ese futuro a mis propios hijos. De lo que se trata es de mejorar las condiciones de nuestro país, de lo que se trata es de abrir una nueva etapa en nuestro país, una etapa de esperanza, una etapa de ilusión, una etapa de un cambio razonable, equilibrado, posible, que recupere energías de todos los españoles y nos haga, efectivamente, afrontar el futuro desde la confianza. Si todos ustedes me dan su confianza, si todos ustedes dan una confianza mayoritaria al Partido Popular para formar gobierno y para hacer una mayoría, nosotros plantearemos una política económica que sea capaz de crear empleo en España.

Primer Debate Bush-Gore (2000)

Bush apareció como capaz de introducir un cambio en la economía de una forma muy sencilla y comprensible.

JAMES LEHRER: Sí, ¡adelante, Gobernador!

BUSH: Bueno, me acaba de decir que, evidentemente, esta noche vamos a escuchar algunos números falsos acerca de lo que pienso y lo que tenemos que hacer. La gente tiene que saber que, en los próximos 10 años, va a ser de \$ 25 billones de ingresos que entra en nuestro Tesoro, y prevemos que el gasto \$ 21 billones. Y mi plan dice, "¿Por qué no pasar de \$ 1,3 billones que a la gente que pagar las cuentas?". Seguramente podemos permitirnos el 5 por ciento de los \$ 25 billones que se realizan actualmente en la Tesorería para el esforzado pueblo que pagar las cuentas.

Primer Debate Presidencial en México entre Roberto Madrazo, Felipe Calderón, Patricia Mercado y Roberto Campa (2006)

En diferentes momentos del Debate, Patricia Mercado, se presentó como la representante del gran cambio: por primera vez, una mujer aspiraba a la Presidencia. También se esforzó por distinguirse de los partidos tradicionales, con sus escándalos y corrupción. Ella representaba algo enteramente nuevo. Y también habló de reformas. Sobre todo, la transparencia y la rendición de cuentas.

PATRICIA MERCADO: Bueno, usted, estoy segura, sabemos está cansada de los escándalos de corrupción; sin embargo, esto no es un tema de voluntad, no lo vamos a resolver con voluntad, sino con cambio de reglas. El nuevo tema de la democracia en México es la transparencia y la rendición de cuentas.

Hoy cuando vemos a un gobernante, a un político que se corrompe, que es negligente frente a los problemas de a quienes representa, pues la única manera de quitarlo de su puesto es a través del juicio político y esa arma de juicio político es un arma de toma y data de corruptos entre partidos.

Tenemos que cambiar las reglas para pasar a la revocación de mandato que es una ley que le permite a los ciudadanos y directamente a los tribunales a acusar a un gobernante que ha caído en un acto de corrupción sin pasar por la deliberación de los partidos políticos y creo que no me va a alcanzar el tiempo, pero podríamos empezar hoy aquí a hacer un acuerdo sobre este tema.

Roberto Campa había estado en el PRI durante treinta años. También se presentó como el partidario de que cambiaran profundamente no sólo aspectos muy importantes, sino México como nación. Aunque fue el menos votado, es un excelente orador, con gran dominio del paralenguaje y del lenguaje corporal. El pasaje más representativo de su apuesta por el cambio es el siguiente:

ROBERTO CAMPA CIFRIÁN: Ustedes saben que yo siempre he apoyado una reforma Hacendaria, la propuse, la defendí y por el modo como se frustró, renuncié a 30 años de militancia; lo hice porque estoy convencido que un gobierno pobre no le sirve a la gente, pero sobre todo, no le sirve a quienes más lo necesitan. Pagamos impuestos mal en este país porque no vemos a dónde se va y porque no tenemos un proyecto de país, un proyecto de país que nos convoque, que nos convenza, que nos una a todos. Yo te propongo un proyecto de país, te propongo un México en donde quede claro, donde se vea a dónde van nuestros impuestos. Te propongo un México con educación de calidad, que iguale oportunidades de éxito. Te propongo un México con escuelas bien equipadas, con maestros bien capacitados y bien pagados, te propongo un México que pueda competir contra cualquiera en el Siglo XXI, te propongo un México que reconozca y respete el papel de sus mujeres, un México que utilice y proteja a sus ancianos, un México que de oportunidad a sus jóvenes, un México que genere empleos aquí y en el campo para que no se sigan levantando muros de vergüenza; ésa es la propuesta, es el proyecto de Nueva Alianza y yo te invito a que votes por ese proyecto.

Primer debate entre José Luis Rodríguez Zapatero y Mariano Rajoy Permué (2008)

Mariano Rajoy se presentaba por segunda vez a unas Elecciones para la Presidencia del Gobierno de España. Había tenido experiencia en varios Ministerios durante los Gobiernos de José María Aznar. Sin embargo, se presentó de una forma muy similar a la de José María Aznar en 1993.

MARIANO RAJOY: Sr. Zapatero, no estará de acuerdo conmigo. Espero que exponga sus razones y no me critique a mí, que es lo que está haciendo normalmente. Él es el que está gobernando en España. Yo les voy a decir de verdad, cómo veo las cosas. Voy a aportar mis soluciones, que pasan por un cambio de gobierno, no lo puedo remediar, quién lo ha causado. Vamos a elegir entre seguir dando bandazos o corregir el rumbo. Yo voy a proponerles un camino y la decisión es de ustedes.

5.- Las contradicciones de los candidatos de algunos partidos en diferentes elecciones.

Los ejemplos más ilustrativos que hemos podido encontrar son los de Albert Gore y Bill Clinton

Primer Debate Presidencial norteamericano (2000)

El candidato y Vicepresidente Albert Gore estableció como asunto de su campaña la Experiencia. Gore parecía desconocer cómo el candidato demócrata Kennedy se defendía frente a los ataques contra su falta de experiencia, en la campaña presidencial de 1960. Incluso, ponía como ejemplo el del Presidente Lincoln, que llegó a la Presidencia después de haber perdido dos años antes como candidato al Senado. Si su adversario Bush (hijo) hubiera contraatacado con ese ejemplo, el efecto hubiera sido muy perjudicial para Gore. Aun así, le resultó perjudicial por otra razón que más adelante explicaremos. Tampoco Gore tuvo en cuenta que, en el primer Debate de la campaña presidencial de 1992, el candidato demócrata Clinton se inclinaba decididamente por el Cambio. Incluso, distinguía la experiencia adecuada y errónea.

El gran error de Albert Gore consistió en no responder a la pregunta que el moderador le planteó. En su lugar, explicó largamente un asunto por el que no le habían preguntado. Con lo cual, el moderador no tuvo más remedio que volverle a plantear la pregunta, como examinaremos en un apartado posterior. Una larga explicación no puede servir para huir de una situación comprometida.

Primer Debate Presidencial norteamericano (2000)

JIM LEHRER: Vicepresidente Gore, usted ha cuestionado si el gobernador Bush tiene la experiencia para ser presidente de los Estados Unidos. ¿Qué es exactamente lo que usted quiere decir?

GORE: Bien, Jim, en primer lugar me gustaría agradecer a los patrocinadores de este debate y al pueblo de Boston por acoger el debate. Me gustaría dar las gracias al Gobernador Bush por participar. Y me gustaría decir que estoy feliz de estar aquí con Tipper y nuestra familia. Realmente no he cuestionado la experiencia del gobernador Bush. He cuestionado sus propuestas. Y aquí está el por qué: Creo que este es un momento muy importante para nuestro país. Hemos logrado una prosperidad extraordinaria. Y en esta elección, América tiene que hacer una importante elección: ¿Emplearemos nuestra prosperidad para enriquecer sólo a unos pocos, sino a todas nuestras familias? Creo que tenemos el derecho de hacer y decisiones responsables. Si me confían la Presidencia, aquí están las opciones que voy a hacer: Voy a equilibrar el presupuesto cada año, pagaré la deuda nacional, voy a poner de Medicare y de la Seguridad Social en un caja con cerradura y la protegeré y voy a recortar los impuestos para las familias de clase media. Creo que es importante resistir la tentación de dilapidar nuestro superávit. Si queremos tomar las decisiones correctas, podemos tener una prosperidad que perdure y enriquezca a toda nuestra gente. Si me confían la Presidencia, voy a ayudar a los padres y fortalecer a las familias, porque, si tenemos la prosperidad que crezca y crezca, no conseguiremos el éxito a menos que fortalezcamos a las familias; por ejemplo, garantizar que los niños siempre puedan ir a las escuelas que son seguras, dando a los padres las herramientas para proteger a sus hijos contra la polución cultural. Me aseguraré de invertir

en nuestro país y nuestras familias. Y me refiero a la inversión en la educación, la salud, el medio ambiente y recortes de impuestos para la clases media y seguro de retiro. Éste es mi programa, y por eso creo que no es sólo cuestión de experiencia.

Campana de Elecciones Primarias Hillary Clinton-Barak Obama (2007)

Quince años después de ser candidato demócrata a la Presidencia, Clinton, para defender a Hillary, su mujer y candidata demócrata a la Presidencia, empleó con el candidato demócrata, Barak Obama, la misma táctica que Bush padre cuando resaltó la falta de experiencia del candidato Clinton. Éste, el 15 de Diciembre de 2007, ridiculizó la experiencia de Obama y descalificó a sus seguidores. En una entrevista con Charlie Rose en la Public Broadcasting System, Clinto afirmó:

- a) que los estadounidenses corrían un "riesgo" por votar a Barack Obama;
- b) que el senador de Illinois no estaba preparado para ser Presidente;

"Si usted escucha a las personas que están más firmemente a favor de Obama, lo que básicamente dicen es que tenemos que tirar por la ventana a todas esas personas con experiencia, porque han estado implicados en las guerras de la década de 1990".

"Los partidarios de Obama dicen que quieren a alguien que haga campaña para ser presidente un año después de llegar a senador porque él es fresco, nuevo, nunca ha cometido un error, y tiene una densa habilidad política. Y estamos dispuestos a arriesgarnos". Clinton agregó más tarde: "Es menos previsible. ¿no?"

Además, ridiculizó a Obama por jugar con la cuestión de la experiencia diciendo, "Usted sabe, [el vicepresidente Dick] Cheney, y [el ex-Secretario de Defensa Donald] Rumsfeld tenían mucha experiencia."

Finalizó con una comparación humorística:

"Eso es como decir que, dado que los médicos cometen el 100 por ciento de los casos de errores médicos, la próxima vez que necesite cirugía, encargaré la operación a un chef o a un fontanero".

En resumen: el Clinton candidato presidencial y el Clinton que apoyaba a su mujer como candidata sostenían principios enteramente distintos. Con lo cual, dejó de manifiesto que, para él, los principios eran cuestión de fechas. Los periodistas captaron inmediatamente la contradicción y le calificaron de empleó el humor para rematar su ataque. La prensa le calificó de "Wild" Bill Clinton, el "salvaje" Bill Clinton.

6.- Cómo los candidatos emplean las categorías modificativas de la Retórica clásica cuando exponen sus posiciones respondiendo al moderador.

Según Heinrich Lausberg, estudioso de la Retórica, una posibilidad fundamental de clasificar las diferencias de los fenómenos, concebidas como modificaciones, nos la ofrecen las cuatro categorías modificativas, la quadripartita ratio, quattuor species, que es como se

llaman. Las cuatro categorías modificativas aparecen en el siguiente orden: **adiectio**, **detractio**, **transmutatio**, **immutatio**.

Un fenómeno (por ejemplo, una casa, un trayecto, una forma lexical, una frase, un período, un discurso) puede estar modificado:

- 1) per **adiectionem**, por agregación de un nuevo elemento o de varios nuevos elementos que no pertenecían al conjunto, por ejemplo, de una piedra o de varias piedras a una casa.
- 2) per **detractioem**, por la sustracción de un elemento o de varios elementos la conjunto del fenómeno, por ejemplo, de una o de varias piedras a una casa. (Preferimos denominarlo *Descuento*, porque una de las líneas de investigación del Análisis Transaccional, de Eric Berne, es precisamente cómo las personas quitan mérito a los demás).
- 3) per **transmutationem**, por trastocamiento de un elemento dentro del conjunto del fenómeno, por ejemplo, quitando una piedra de un sitio y colocándola en otro sitio del muro de una casa.
- 4) per **immutatioem**, por sustitución de un elemento o de varios elementos del conjunto mediante otros elementos procedentes de fuera y que no pertenecían al conjunto.

La **immutatio** es la modificación que más a fondo afecta a la cualidad del conjunto... modificar la identidad del conjunto (mediante la **immutatio** de todos sus elementos) está reservado a la **immutatio**. (Lausberg, 1999, II: 12).

Primer Debate Nixon-Kennedy (1960).

En el fragmento del Debate que antes hemos presentado, Mr. Fleming utilizó con Kennedy la Sustracción, presentando así la táctica con la que Nixon había atacado a Kennedy. La respuesta de éste fue la Adición, presentando su experiencia semejante a Nixon y, después, asociando su figura a la del Partido Demócrata y a grandes Presidentes demócratas del siglo XX. En lenguaje de Teoría de la Negociación, empleó la Táctica de la Asociación. Después, empleó el Descuento, quitando el mérito a los republicanos, porque se habían opuesto a las grandes medidas. Finalmente, puso en marcha la Sustitución, cambiando su discurso epidíctico, basado en el pasado por un discurso deliberativo, centrado en el futuro.

Mr. Novins empleó con Nixon la táctica del Trastocamiento, porque se fue lejos de la experiencia de Nixon y le obligó a responderle, si no quería quedar en ridículo. Nixon respondió muy bien a la pregunta de Mr. Novins, porque empleó muy bien la Adición, incluso para responder al Descuento que Kennedy había efectuado el día anterior en Cleveland.

El periodista Mr. Vanacour empleó también con Nixon el método del Tratocamiento, como siempre ocurre con el humor, distinguiendo entre lo que el Partido Republicano o el Vicepresidente afirmaban y lo que el Presidente Eisenhower replicó. Nixon respondió también con el Trastocamiento, porque volvió a colocar la piedra, es decir, la insinuación humorística de Mr. Vanacour en el lugar que le correspondía. Con lo cual, convirtió el ruido del humor en información para los electores. Y también empleó el Trastocamiento al referirse a su contrincante, Kennedy, porque separó las experiencias de cada uno, alejando la

experiencia de éste en el Poder Legislativo de la experiencia de Nixon en el Ejecutivo. MR. NIXON: Bueno, yo sugeriría, señor Vanocur, que si conoce al Presidente, probablemente hablaba humorísticamente. Quisiera sugerir también que en lo que a su declaración se refiere, creo que sería incorrecto que el Presidente de los Estados Unidos revelase los casos en que miembros de su familia oficial habían hecho recomendaciones, como yo lo he hecho con él durante años, que él ha aceptado o rechazado. El Presidente siempre ha mantenido y muy adecuadamente, que tiene derecho a obtener el consejo que quiera de su gabinete y de sus otros asesores sin revelar esto a nadie - incluyendo también al Congreso. Ahora, sólo puedo decir esto. A través de los años me he sentado en el Consejo de Seguridad Nacional. He estado en el gabinete. Me he reunido con los líderes legislativos. Me he reunido con el Presidente cuando tomó grandes decisiones sobre Líbano, Quemoy y Matsus y otros asuntos. El Presidente ha pedido mi consejo. Lo he dado. A veces, mi consejo ha sido adoptado. A veces, no. No digo que yo he tomado las decisiones. Y yo diría que el presidente no debe permitir nunca a nadie tomar las decisiones importantes. Sólo el Presidente toma las decisiones. Y que sus asesores dan consejo cuando se les pide. En cuanto a lo que la experiencia cuenta, y si la experiencia es lo que cuenta, no me corresponde a mí decirlo. Sólo puedo decir que mi experiencia está ahí para que el pueblo la considere; también la del Senador Kennedy está a la vista para que las personas la consideren. Como él ha señalado, llegamos al Congreso el mismo año. Su experiencia ha sido diferente de la mía. La mía ha estado en el poder ejecutivo. Él ha estado en el poder legislativo. Yo diría que la gente ahora tiene la oportunidad de evaluar la suya contra la mía y creo que tanto él como yo vamos a acatar lo que el pueblo decida.

En el ejemplo que antes hemos puesto de Kennedy, cuando apela al Cambio, vuelve a emplear la Adición, asociando su figura a la de Abraham Lincoln y a su experiencia en el Senado, para terminar Descontando la importancia de la experiencia, puesto que Abraham Lincoln ganó la Presidencia dos años después de haber sido derrotado como candidato al Senado. Terminó su respuesta Sustituyendo nuevamente su discurso epidíctico por otro deliberativo.

Segundo debate Reagan-Mondale (1984)

Reagan empleó el Trastocamiento al referirse a la experiencia de Mondale y, al emplear el humor, su respuesta sigue recordándose como un modelo, de tal manera que ese corte figura como una pieza independiente en Internet.

"Quiero que sepan también que no voy a hacer una cuestión de edad esta campaña. No voy a explotar, con fines políticos, mi oponente, la juventud y la inexperiencia".

En el ejemplo que hemos puesto sobre la apelación a la Experiencia que Bush hizo en 1992, quiso poner en el mismo plano la experiencia y el cambio. Es decir, la Adición y la Sustitución. El error que cometió es que empleó también la Sustracción para hablar sobre el cambio y, al final, el concepto de cambio resultó confuso.

Por el contrario, Clinton empleó la Adición para hablar de su experiencia y la Sustitución, para hablar sobre el cambio. Después, se dedicó a atacar, mediante la Sustracción, la experiencia de su contrario y finalizó empleó el Trastocamiento, al distinguir

entre una experiencia buena, que era la suya, y la mala, que era la de su contrario. Por tanto, siguió un orden cuando utilizó las cuatro categorías, pero de manera ordenada.

Cuando Bush tuvo la oportunidad de equilibrar la ventaja que iba tomando Clinton, cometió su segundo error. Comenzó con el Trastocamiento, introduciendo el tema de una acusación muy grave de Clinton sobre la descomposición social que estaba sufriendo América. A continuación empleó el Descuento, desautorizando los ataques de su adversario. El error consistió en que, después de emplear la Adición para hablar sobre la gran economía norteamericana, seguidamente introdujo el Descuento para reconocer: a) que la economía no marchaba bien y b) que la experiencia del pasado había sido insatisfactoria, pero que con un equipo nuevo, las cosas marcharían mejor.

LEHRER: Presidente Bush, a un minuto para responder.
 BUSH: Acabo de pensar en otra gran diferencia entre yo (y mis dos contrincantes). No creo que Mr. Perot sienta de esta manera, pero sé lo que Gobernador Clinton hizo, porque quiero citarlo con precisión. Piensa, creo que dijo, que el país está rompiendo sus costuras. Ahora, yo sé que la única forma en que él puede ganar es hacer que todo el mundo crea que la economía está peor de lo que realmente está. Pero este país no se está descomponiendo, ¡por Dios!. Estamos los Estados Unidos de América. A pesar de los problemas económicos, somos la economía más respetada en todo el mundo. A muchos les gustaría cambiarse por nosotros. Hemos sido atrapados en una desaceleración mundial. Podemos hacer mucho, mucho mejor, pero no debemos tratar de convencer al pueblo americano de que Estados Unidos es un país cuyas costuras se están rompiendo. No me gustaría ser candidato a Presidente y creer que la única manera de ganar fuera la de convencer a todo el mundo lo horribles que están las cosas. Sí, hay grandes problemas, y sí, las personas están sufriendo. Pero creo que este programa de renovación de América que tengo es la respuesta para conseguirlo, y creo que podemos hacerlo ahora, mientras no lo hicimos en el pasado, porque vamos a tener un equipo completamente nuevo de personas en el Congreso que van a tener que escuchar al mismo pueblo de los Estados Unidos al que estoy escuchando.

En cuanto a Perot, empleó conjuntamente el Trastocamiento humorístico y el Descuento para ridiculizar la experiencia de sus adversarios. Finalmente, acudió a la Sustitución para presentarse como alternativa frente a los otros dos candidatos. El efecto fue muy positivo y algunas encuestas le situaron como el ganador del Debate.

LEHRER: Mr. Perot, la respuesta en un minuto, señor.
 PEROT: Bueno, ellos lo han captado. No tengo ninguna experiencia en la gestión de una deuda de \$ 4 trillones. (Risas.) No tengo ninguna experiencia en la parálisis del Gobierno donde nadie asume la responsabilidad de nada y todo el mundo culpa a los demás. No tengo ninguna experiencia en crear el peor sistema público de enseñanza en el mundo industrializado, pero tengo mucha experiencia en conseguir que se hagan las cosas. Por lo tanto, si nos encontramos en un momento de la historia donde queremos dejar de hablar de algo y hacerlo, yo tengo mucha experiencia en el modo de resolver los problemas, de hacer que las soluciones funcionen y, a continuación, pasar al siguiente. Tengo mucha experiencia en no emplear 10 años para resolver un problema de 10 minutos. Por lo tanto, si es el momento para la acción, creo que tengo la experiencia que cuenta. Si hay más tiempo para el estancamiento, para hablar y acusar a los otros, yo soy el hombre equivocado.

Ya hemos presentado, en el apartado sobre las contradicciones de los candidatos, cómo el candidato demócrata Albert Gore, en la campaña presidencial de 2000, cayó en la contradicción de atacar la falta de experiencia del candidato George Bush (hijo), reproduciendo la misma situación y discurso que el candidato republicano George Bush (padre) de la campaña del año 2000 cuando atacó la falta de experiencia del candidato demócrata, Bill Clinton. Además, cometió el error de utilizar la Sustitución como huida ante una pregunta comprometida.

Por el contrario, como vamos a comprobar a continuación, Bush empleó la Sustitución desde el principio, en una sola frase. Después, la Adición, para exponer sus propuestas sintéticamente y, finalmente, el Descuento refiriéndose a las propuestas de su rival. Remató, también, con una Sustitución, hablando del gran cambio que quería introducir.

LEHRER: Gobernador Bush, un minuto de réplica.

BUSH: Bueno, nosotros procedemos de distintos lugares. Y soy de West Texas. He sido un gobernador. Gobernador es el principal funcionario ejecutivo y aprende a establecer programas, y creo que usted va a encontrar que la diferencia se refleja en nuestros presupuestos. Quiero aprovechar de la mitad del superávit y dedicarlo a la Seguridad Social, una cuarta parte del superávit para proyectos importantes, y quiero enviar una cuarta parte de los excedentes de nuevo a la gente que paga impuestos. Quiero que todo el que paga los impuestos obtenga un corte en sus tasas de impuestos. Ahora esto contrasta el plan de mi digno oponente, que aumentará el tamaño del gobierno de manera dramática. Su plan es tres veces mayor que el del Presidente Clinton cuando lo propuso. Es un plan que tendrá 200 nuevos programas, y también programas ampliados. Creará 20.000 nuevos burócratas. En otras palabras, da poder a Washington. Y esta noche ustedes van a saber que mi pasión y mi visión es la de facultar a los estadounidenses a ser capaz de tomar decisiones ellos mismos en sus propias vidas.

El moderador se dio cuenta de que Gore no había respondido a su pregunta y se la volvió a plantear, para que concretase más. Esto es muy perjudicial para un candidato, porque le obliga a ponerse a la defensiva y pierde el Efecto de Primacía, por emplear la terminología de Hovland y el Grupo de Yale (Hovland, Janis y Kelley, 1957: 112-133).

LEHRER: Entonces, ¿debo entender entonces por su respuesta, señor Vicepresidente, que en su reciente entrevista con el New York Times, cuando usted dijo que la pregunta de si el Vicepresidente - o el gobernador Bush tenía la experiencia suficiente como para ser Presidente, estaba hablando sobre diferencias estrictamente políticas?

Más adelante, después de la réplica de Bush, el moderador se muestra imparcial y plantea a éste una pregunta parecida a la que ha planteado a Gore. Es una pregunta sobre la experiencia, pero englobada en el liderazgo.

LEHRER: Gobernador Bush, voy a hacerle una pregunta que es similar a la que he formulado al Vicepresidente Gore. Usted ha cuestionado si el Vicepresidente Gore ha demostrado las

cualidades de liderazgo necesarias para ser Presidente de los Estados Unidos. ¿Qué ha querido usted dar a entender con eso?

BUSH: Bueno, esto es justamente lo que he dicho: hace ocho años que hicieron campaña sobre los medicamentos con receta para personas de la tercera edad, y hace cuatro años hicieron campaña para obtener medicamentos de venta con receta para las personas mayores, y ahora están haciendo campaña para obtener medicamentos de venta con receta para las personas mayores. Parece que ellos no pueden lograrlo. Ahora pueden culpar a otras personas, pero es el momento de conseguir que alguien, en Washington, vaya a trabajar con los republicanos y los demócratas para conseguir algunas cosas positivas cuando se trata de nuestras personas de la tercera edad.

Bush responde a la pregunta y emplea El Descuento. Finaliza con el mismo mensaje que su padre, ocho años antes, pero presentándolo al final como un Cambio.

7.- Cómo los candidatos emplean las categorías cuando exponen sus posiciones respondiendo a los otros candidatos.

En este apartado sólo presentaremos ejemplos del Primer Debate Electoral en México al que ya nos hemos referido. Sobre todo, por cuestión de espacio. Además, es fácil analizar las intervenciones de otros candidatos que ya hemos presentado en apartados anteriores.

ROBERTO MADRAZO: Los hechos de Felipe Calderón están muy bien dichos pero no están hechos. Voy a mostrar los logros de Calderón en materia de energía (Muestra un papel en blanco): Nada, simplemente nada, es el candidato de las oportunidades perdidas. En 15 años ha tenido 3 oportunidades: la primera como diputado cuando se votó la reforma energética en 1992 y aquí está el video de cómo el diputado Calderón no estuvo ni siquiera en la sesión. Aquí está para que se entere qué pasó durante esa sesión. La segunda, cuando el PAN con su Presidente a la cabeza se opusieron a la reforma del entonces Presidente Ernesto Zedillo; ese Presidente (del PAN) era precisamente Felipe Calderón. La tercera, increíble, después lo nombra el Presidente Secretario de Energía con todos estos antecedentes. Y 8 meses después te despidieron de la Secretaría. Esto es muy claro. Durante tu tiempo con tu descuido subieron las gasolinas, el gas y subió la luz. En resumen, no puedes estar en la Sub-17 porque eres el que ha tenido 3 oportunidades de anotar penaltis y los 3 los has fallado.

Es mejor ejemplo de las intervenciones de Madrazo en las que atacó a Felipe Calderón. Emplea únicamente el Descuento, pero documentándolo. Termina llevando a su contrincante a un terreno distinto y muy familiar para la audiencia, como es el fútbol.

ROBERTO CAMPA CIFRIÁN: Dice el licenciado Madrazo que no atiende esta discusión y que se quiere pelear con una mujer. Ese es el problema de Roberto Madrazo: le gusta pelearse con las mujeres. Seguramente tú recuerdas cómo se deshizo de su adversario en la contienda interna, atacando a su mujer.

Este candidato también emplea el Descuento, haciendo una afirmación general, pero documentándolo con un solo caso. Si hubiera aportado más, podría haber perjudicado mucho más la credibilidad de su adversario. En otra de sus intervenciones anteriores, Roberto

Campa sí había acusado más gravemente a Roberto Madrazo, pero sin nombrarlo. Es decir, descontó la honradez de Madrazo, pero insinuando, sin documentar suficientemente.

ROBERTO CAMPA: Voy a seguir empujando una reforma Hacendaria que distribuya equitativamente las cargas, pero yo también pago impuestos y sé que tenemos un sistema tributario que nos cuesta mucho y que recauda poco y además, yo como tú pago impuestos y no veo a dónde se van, pero lo que sí veo, es a políticos que se enriquecen como por arte de magia, a quienes les aparecen casas, propiedades aquí y en el extranjero que no se podrían pagar ni con diez vidas de su salario.

Quien aplicó muy bien el Descuento a la credibilidad de Madrazo fue el candidato Felipe Calderón, que se refirió a lo que Roberto Campa había iniciado y lo completó de una manera que impactó al público y al candidato Madrazo. De hecho, éste, en el segundo Debate, prácticamente no empleó el Descuento, que tanto practicó en el primero.

Por otra parte, al no desarrollar bien el Descuento, quedó como un candidato subordinado a Felipe Calderón. De ahí la importancia de saber aplicar bien las categorías modificativas de la Retórica Clásica.

FELIPE CALDERÓN: Bueno, ignoro cuál sea la situación fiscal del señor Roberto Madrazo, lo que sí sé es que por sus departamentos en Miami no ha pagado impuestos; departamentos de casi 1 millón de dólares cada uno, que compró a través de mecanismos diseñados precisamente para evadir impuestos y para evadir toda responsabilidad. Dicen que a este candidato cada día le salen, como al nopal, más propiedades.

8.- Conclusiones

1) Los moderadores y/o periodistas de diversas elecciones cumplieron, en diferentes debates electorales durante los últimos cincuenta años, la función de transformar el ruido electoral en información precisa para los electores y, de esta manera, plantear asuntos importantes para la opinión pública.

2) A la vez, ofrecieron a los candidatos la oportunidad de transformar el ruido en la información y mostrar su liderazgo en una situación difícil;

3) Los candidatos que ocupaban un cargo de poder invocaron la experiencia; los oponentes, con menos experiencia de poder, invocaron el cambio.

4) Como ejemplos de contradicciones al plantear los asuntos claves de Experiencia y Cambio, contamos con los de Clinton y Albert Gore, con la pérdida de credibilidad que esto les causó, al dejar de manifiesto su cambio de principios sólo por conveniencias electorales.

5) El candidato que moduló experiencia o cambio ordenadamente, según las cuatro categorías modificativas de la Retórica clásica, tuvo más probabilidades de ganar un momento del debate más que aquellos que no expusieron sus argumentos con orden.

6) El candidatos que supo atacar a sus adversarios empleando una categoría y apoyándola en pruebas tuvo más probabilidad de éxito que quienes emplearon una categoría pero no la desarrollaron suficientemente.

9.- REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Albadalejo, T. (1989). *Retórica*. Madrid, Síntesis.
- Albadalejo, T., Chico Rico, F. y Río Sanz, E. del (eds.) (1998). *Retórica hoy. Teoría/Crítica*, 5 [monográfico].
- Aristóteles (1990): *Retórica*. Centro de Estudios Constitucionales, Madrid, 1990.
- Benoit, William, L., y William T. Wells. (1996): *Candidates in Conflict: Persuasive Attack and Defense in the 1992 Presidential Debates*. Tuscaloosa, Ala.: University of Alabama Press.
- El-Mir, Amado José y Felicísimo Valbuena (1997): *Manual de Periodismo*. Las Palmas, Universidad de Las Palmas y Prensa Ibérica, 800 págs.
- Faucheux, Ronald A.(editor) (2003): *The Debate Book*. Campaigns & Elections Publishing Company, L.C.C. Arlington, Virginia.
- Geer, John G. (1988). «The Effects of Presidential Debates on the Electorate's Preferences for Candidates». *American Politics Quarterly* 16: 486-501.
- Hovland, C.I., I. Janis y H. Kelley (1957) *The Order of Presentation in Persuasion*. New Haven, Yale University Press.
- (1970): *Communication and Persuasion. Psychological Studies in Public Opinion*. New Haven, Yale University Press, 1970.
- Janis, I., Hovland, C.I. y otros (1959): *Personality and Persuasibility*, Yale University Press, New Haven, 1959.
- Lausberg, Heinrich (1999): *Elementos de Retórica Literaria*. Madrid, Gredos.
- López Eire, A. (1994). *Los orígenes de la oratoria y la historiografía en la Grecia clásica*. Zaragoza, Universidad de Zaragoza.
- (1995). *Actualidad de la Retórica*. Salamanca, Hespérides.
- (1998). *Retórica clásica y teoría literaria moderna*. Madrid, Marco-Libros.
- Perelman, Ch. y Olbrechts-Tyteca, L. (1989). *Tratado de la argumentación. La nueva retórica*. Madrid, Gredos.
- Sherif, M. Y Hovland, C.I. (1961): *Social Judgement. Assimilation and Contrast Effects in Communication and Attitude Change*. New Have, Yale University Press.
- Toulmin, S. (1958): *The Uses of Argument*. Cambridge, Cambridge University Press.
- Valbuena de la Fuente, Felicísimo (1997): Comunicación Institucional (2): Discursos y Debates, en El-Mir y Valbuena (1997): 521-558.
- «Los dos debates presidenciales en México (2006): análisis retórico-comunicativo». De próxima aparición en *Estudios de Comunicación. Libro del año 2008*.