

L U M B R E



El debate: defender propuestas con respeto

Materia: Líder y candidato

06/10/2026

Antes de empezar

El debate no es una pelea: es una prueba de carácter y claridad bajo presión. Aquí se gana con temple, no con golpes.

QUÉ APRENDERÁS

- Entrar a un debate preparado, responder sin agredir y volver siempre a la propia propuesta.

No ganas un debate humillando; ganas siendo el más sereno

El público no elige al que más grita ni al que mejor ataca. Elige al que **se ve más confiable bajo presión**. Un debate es tu mensaje puesto a prueba: te van a interrumpir, a provocar y a sacar de tus casillas. La pregunta es si vas a responder con clase o con nervios.

Tu meta no es aplastar al rival: es que la gente piense "esta persona sí puede gobernar". Cada vez que te desvíes al insulto, le regalas al rival la imagen de temple que él no pudo tener.

Qué vas a entrenar

La técnica del puente, el encuadre del tema y el autocontrol cuando te provocan.

VIDEO

ESTRATEGIA para GANAR cualquier DEBATE #hablarenpublico

Video externo en YouTube. Lumbre no aloja ni controla el contenido enlazado.



Escanea para verlo en Lumbre

<https://www.youtube.com/watch?v=d0nxyxP3r0Q>



En un debate, la calma es la prueba más elocuente de capacidad.

Tres técnicas que salvan cualquier pregunta

Las tres terminan donde tú quieras: en tu mensaje.

Técnica	Para qué	Ejemplo
Puente	Pasar de la trampa a tu mensaje	\\"Lo importante aquí es que...\\"
Encuadre	Definir tú el tema del que hablas	\\"Esto no va de mí, va de las familias que...\\"
Reencuadre	Convertir un ataque en propuesta	\\"Tienen razón en que urge; por eso proponemos...\\"



El puente: salir de la pregunta trampa y aterrizar, caminando, en tu mensaje.

Cómo sostener la presión

- Responde primero a la idea, nunca a la emoción del rival.
- No lo nombres con desprecio: di \\"mi contrincante\\" o su cargo.
- Si mienten, corrige con dato y sigue; no te quedas en el reclamo.
- Respeta los tiempos: quedarse corto te hace ver disciplinado.
- Al ataque personal, responde con altura: el contraste es tu argumento.

ACTIVIDAD INTERACTIVA
DISPONIBLE EN LUMBRE

1. Te acusan en vivo de algo que no hiciste



2. La técnica del "puente" sirve principalmente para:

- ☐ Cambiar de tema para evitar la pregunta
- ☐ Tomar la pregunta y llevarte de vuelta a tu mensaje
- ☐ Atacar al rival por su pasado
- ☐ Ganar tiempo mientras piensas

3. Cuanto más duro ataques al rival en un debate, más posibilidades tienes de ganar la confianza del público.

- ☐ Verdadero
- ☐ Falso

4. Une cada situación del debate con la técnica adecuada:

4.	Te preguntan por un tema incómodo	-----
4.	El rival intenta imponer su tema	-----
4.	Te acusan de un problema real de la gente	-----

Opciones: Puente hacia tu mensaje central · Encuadre: defines tú de qué trata el asunto ·
Reencuadre: reconoces y ofreces tu solución

La preparación que sí controlas

El debate se gana antes de entrar. Enumera las **cinco preguntas que más te duelen** (ese tema que evitas) y prepara un puente para cada una; ensaya en voz alta mientras alguien del equipo te interrumpe y te provoca a propósito. Quien solo ensaya lo que le favorece, se bloquea en lo inesperado. Lleva tres cifras que dominas de memoria y una frase de cierre que puedas repetir aunque te corten.

Casos: el temple como ventaja

Caso 1 — la provocación que no mordió. A una candidata la interrumpen y atacan tres veces seguidas. Responde con calma, sin nombrarlo, y en cada réplica vuelve a su mensaje sobre seguridad. Al cierre, el público recuerda su serenidad y el ruido del otro: el contraste hizo el trabajo por ella.

Caso 2 — el dato que no dominaba. Un candidato presume una cifra que no sabe sostener; la contrapregunta descubre que no conoce su propia propuesta. *Lección:* en un debate, afirmar sin saber es más caro que callar; no digas un número que no puedas explicar si te lo piden.

5. Elige la pregunta más incómoda que te podrían hacer en un debate y escribe tu respuesta usando un puente. Ensáyala en voz alta con un integrante del equipo que haga de moderador.

Graba el ensayo y revisa si sueñas sereno o a la defensiva.

Siguiente paso: *Entrevistas de prensa: claridad y disciplina* — el mismo temple, pero en un terreno donde tú no controlas la pregunta.

Referencia curricular

Materia:	Líder y candidato
-----------------	-------------------

Versión interactiva completa (con actividades, videos y autoevaluación):



<https://politica.lumbre.lat/object/camp-lid-r01-0a03>

Material educativo generado desde Lumbre · lumbre.lat