

MANUAL DE ADJUDICAÇÃO

INSTITUTO BRASILEIRO DE
DEBATES

1ª EDIÇÃO
2020



Sumário

INTRODUÇÃO.....	3
PARTE I – O MODELO DE DEBATES	5
1. COMPOSIÇÃO	6
2. DISCURSOS	7
3. PONTOS DE INFORMAÇÃO	8
4. FUNÇÃO DE CADA DEBATEDOR	8
5. MOÇÃO	12
6. MESA DE ADJUDICAÇÃO	14
7. PREP TIME	15
8. ALGUMAS FORMALIDADES DO MODELO	15
9. ENTENDENDO O MODELO DE DEBATES COMPETITIVOS	18
PARTE II – PRINCÍPIOS DE ADJUDICAÇÃO	19
1. AVALIE DUPLAS E NÃO DEBATEDORES	20
2. AVALIE EXCLUSIVAMENTE O CONTEÚDO	20
3. AVALIE A QUALIDADE E NÃO A QUANTIDADE	21
4. VALORIZE CADA DUPLA EXCLUSIVAMENTE PELO SEU MÉRITO	22
5. SEJA COMPARATIVO	23
6. INTERPRETE O DEBATE À MELHOR LUZ	23
7. RESPEITE	24
8. NÃO PUNA, DESCONSIDERE	25
9. NÃO DEBATA	26
10. NÃO TENHA EXPECTATIVAS	27
11. RESUMO DOS PRINCÍPIOS DE ADJUDICAÇÃO	28

MANUAL DE ADJUDICAÇÃO

PARTE III – ELEITOR MÉDIO HIPOTÉTICO INTELIGENTE	29
PARTE IV – PERSUASIVIDADE	33
1. RELEVÂNCIA	36
2. PLAUSIBILIDADE	49
3. RESUMO SOBRE PERSUASIVIDADE	52
4. ERROS COMUNS	54
PARTE V – ARGUMENTOS PRINCIPIOLÓGICOS	55
PARTE VI – REFUTAÇÕES	59
PARTE VII – COMPARANDO DUPLAS	64
PARTE VIII – DESAFIO À DEFINIÇÃO	68
PARTE IX – PAINEL DE DELIBERAÇÃO	72
1. ADMINISTRAÇÃO DO PAINEL DE DELIBERAÇÃO	73
2. SPLIT DECISION	74
PARTE X – FEEDBACK	76
1. FEEDBACK ORAL	77
PARTE XI – CONSIDERAÇÕES FINAIS	81
REFERÊNCIAS	83

Introdução

Ao longo dos últimos anos o movimento de debates competitivos brasileiro passou por inúmeras mudanças nas regras de adjudicação, adaptando-se, gradualmente, às práticas dos principais campeonatos mundiais e mais usuais internacionalmente. De 5 critérios (oratória, regras, raciocínio, referências e argumentação) passamos a um único critério, a persuasividade – que direta ou indiretamente abrange grande parte dos aspectos anteriormente avaliados isoladamente.

Nesse meio tempo, surgiram muitas dúvidas e questionamentos diversos, desde desafio à definição e seu procedimento, obrigatoriedade de conceder pontos de informação ou não, se o debate deveria ser julgado na sua totalidade ou mediante comparações bilaterais, delimitações sobre a figura do eleitor médio hipotético, a relevância ou não das citações de livros e autores, até discussões mais complexas envolvendo argumentos consequentialistas e argumentos principiológicos.

Todas essas discussões, ainda existentes e muito bem-vindas, certamente enriqueceram o conhecimento da comunidade brasileira de debates competitivos, aproximando-nos cada vez mais de um modelo de adjudicação justo e, na medida do possível, objetivo, sem,

MANUAL DE ADJUDICAÇÃO

contudo, perdermos a essência da razão de existir dos debates competitivos, a troca livre e plural de ideias, experiências, e a formação de indivíduos mais capacitados para gerar transformações políticas e sociais.

Com esse manual esperamos esclarecer algumas discussões, sem a pretensão de esgotá-las, tendo o forte desejo de que esse manual seja aprimorado o tanto quanto possível posteriormente. Foi escrito pensando no iniciante, que sequer conhece o funcionamento do modelo de debates e também no experiente que tem dúvidas e questionamentos sobre aspectos específicos dentro de determinados assuntos.

Inicialmente, recomendamos fortemente a leitura do Manual do maior campeonato de debates competitivos existente, World Universities Debating Championship (WUDC) [\[link\]](#) e também sua versão traduzida para o português [\[link\]](#). Além desses materiais escritos, destacamos o curso de adjudicação em vídeo, organizado pelo Instituto Brasileiro de Debates [\[link\]](#). A terceira recomendação, e mais importante, é que toda a teoria e conhecimento adquiridos sejam postos e verificados na prática constante.

Rached Centeno

PARTE 1

O modelo de debates

MANUAL DE ADJUDICAÇÃO

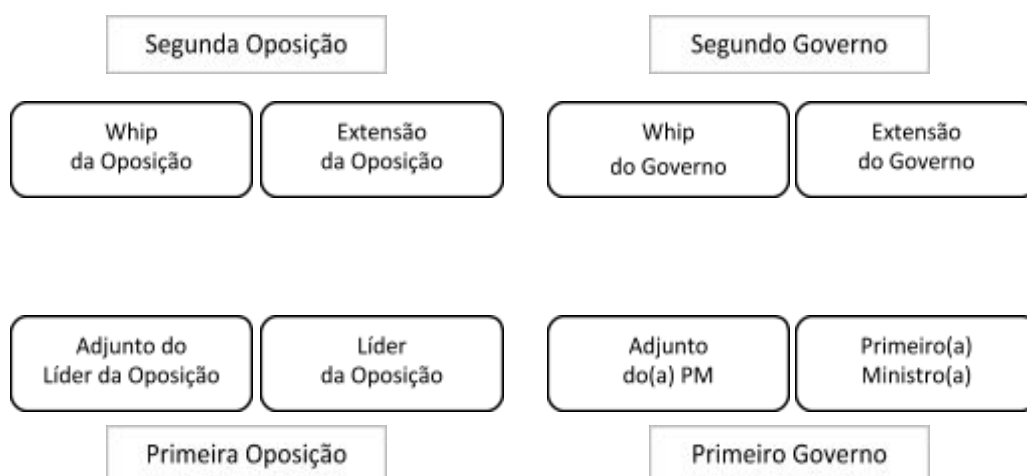
Antes de aprendermos o funcionamento da adjudicação propriamente dita é essencial entender a dinâmica do modelo de debates adotado predominantemente no Brasil e no mundo, o British Parliamentary.

1. COMPOSIÇÃO

O debate é composto por 8 debatedores, distribuídos em duas bancadas, o Governo (ou Defesa) e a Oposição. Cada uma das bancadas possui duas duplas, sendo, portanto, duas duplas de Governo e duas duplas de Oposição.

Embora o debate tenha duas duplas em cada “lado”, todas as quatro duplas são independentes e disputam o debate entre si. Entretanto, as duplas de uma mesma bancada **não podem entrar em contradição em si** ou tentar invalidar a argumentação da outra, cabendo a elas principalmente a disputa sobre quem consegue apresentar o material mais relevante, mais importante, para aceitar ou para rejeitar a moção.

Como os próprios nomes pressupõem, as duplas de Governo (ou Defesa) defendem a moção do debate e as duplas de oposição se opõem à moção do debate. Além das quatro duplas, distribuídas em duas bancadas, compõe o debate a mesa de adjudicadores, que são os responsáveis por classificar as duplas do primeiro ao quarto lugar.



2. DISCURSOS

Os discursos ocorrem de modo alternado, isto é, um discurso do Governo, um discurso da Oposição e assim sucessivamente até o término do debate. Cada debatedor tem o tempo máximo de 7 minutos de discurso (com tempo adicional de 15 segundos para encerramento). Tudo o que for dito após o tempo de 7 minutos e 15 segundos deve ser desconsiderado na avaliação do debate. Cabe ressaltar desde logo que nenhum debatedor é punido na avaliação por não utilizar a totalidade do tempo ou por ultrapassá-lo.

▪ SINALIZAÇÃO DOS DISCURSOS

Os discursos serão sinalizados, como toque(s) na sineta ou batidas de palmas, indicando marcos temporais importantes, sendo eles:

1) **Término do primeiro minuto:** Um toque na sineta (ou uma palma), indicando que os debatedores opositores podem solicitar ponto de informação ao debatedor que está discursando (solicitar fazer uma pergunta, um esclarecimento, em até 15 segundos).

2) **Término do sexto minuto:** Um toque na sineta (ou uma palma), indicando que os debatedores opositores não podem mais solicitar ponto de informação ao debatedor que está discursando e este não deve eventualmente aceitar algum ponto indevidamente solicitado.

3) **Término do sétimo minuto: Dois toques** na sineta (ou duas palmas), indicando que o debatedor deve encerrar seu discurso. O encerramento não precisa ser imediato, podendo o debatedor fazer uso razoável de alguns segundos (máximo 15).

MANUAL DE ADJUDICAÇÃO

Caso o debatedor extrapole o tempo 7 minutos e 15 segundos, o que não deve ocorrer, o tempo será sinalizado com três toques na sineta (ou três palmas), indicando que, a partir desse momento, o material apresentado não será mais considerado na avaliação. Igualmente, não haverá nenhuma punição direta na avaliação do debatedor se essa situação ocorrer.

3. PONTOS DE INFORMAÇÃO

Pontos de informação são intervenções que os debatedores podem fazer, quando autorizados, aos seus opositores. Durante o discurso do Governo, os membros da oposição (1ª e 2ª Oposição) podem solicitar ponto de informação ao orador, o qual, quando e julgar conveniente – entre o segundo e o sexto minuto do discurso, irá autorizar a manifestação. Essa intervenção terá duração máxima de 15 segundos e poderá ser uma pergunta, um pedido de esclarecimento ou qualquer outra manifestação pertinente.

Os debatedores não são obrigados a concederem pontos de informação, porém em determinadas pode significar falta de engajamento. Mesmo no caso em que o debatedor (orador) concede o ponto informação, ele não é obrigado a respondê-lo ou se manifestar acerca do conteúdo (por exemplo, por achar a pergunta pouco relevante ou periférica no debate).

O recomendável é que cada debatedor conceda, pelo menos, um ponto de informação durante seu discurso. Não há nenhuma recomendação quanto à solicitação de pontos de informação, a qual deve ser feita estrategicamente por cada dupla em momentos oportunos.

4. FUNÇÃO DE CADA DEBATEDOR

PRIMEIRO MINISTRO (PM): Inicia o debate fazendo o primeiro discurso. É o responsável por traçar, quando necessário, os primeiros parâmetros a serem seguidos, como eventual interpretação sobre algum termo da moção, alguns detalhes da proposta a ser implementada (modelo), entre outros. Essa função é denominada **definição**. Assim, quando julgar conveniente para sua

MANUAL DE ADJUDICAÇÃO

estratégia, o Primeiro Ministro, geralmente antes de iniciar a sua parte argumentativa, irá delimitar o debate. Cabe ressaltar que não é algo "obrigatório", porém a ausência de alguma especificação pode acabar prejudicando a persuasividade da própria dupla. Não há propriamente uma "função a ser cumprida" e sim uma necessidade natural de estabelecer o que será debatido, o que o Governo propõe com a moção.

Como julgar a situação em que o PM não faz uma definição e o debate acaba ficando confuso (ex.: cada dupla debatendo uma coisa diferente)?

Deve-se avaliar o quanto a falta de delimitação prejudicou a persuasão da dupla. Em um cenário extremo, onde não se sabe o que o Governo está exatamente defendendo, não há como lhe atribuir muito crédito na argumentação – não como convencer alguém a aceitar a moção se não se sabe exatamente qual é a proposta. Porém, essa avaliação não deve ser "tudo ou nada". Dificilmente haverá um cenário em que a falta de definição tornou o caso do Governo absolutamente incompreensível.

O mesmo se aplica às demais duplas, já que todas podem desafiar a definição, fazer um enquadramento razoável do debate ou argumentar em cenários (hipóteses de definição) diversas.

LÍDER DA OPOSIÇÃO (LO): Seguindo a ordem alternada de discursos, o Líder da oposição fará o segundo discurso do debate, no sentido, obviamente, da rejeição da moção. Assim como os demais debatedores da bancada de Oposição, o Líder da Oposição deve responder o material trazido pelo PM, bem como apresentar argumentos contra a moção. Algumas peculiaridades em relação a essa posição:

- O LO é quem, em regra, pode **desafiar a definição**. No geral, quando o PM define/delimita o debate de modo absolutamente injusto, tornando o debate inviável, cabe ao líder da oposição

MANUAL DE ADJUDICAÇÃO

justificar, expressamente, porque a definição anterior não é legítima e apresentar uma nova. Essa situação é rara de acontecer na prática.

- Caso considere importante estrategicamente, o LO pode apresentar uma **contraproposta** para resolver o problema trazido pelo Governo (essa contraproposta, em regra, não pode ser algo meramente complementar, que possa ser feito concomitantemente com a proposta do Governo). O Governo pode estar apresentando uma solução para o problema e o LO pode indicar uma solução alternativa, que não pode ser meramente complementar ao que o Governo está propondo. Não há obrigatoriedade em apresentação de contraproposta, sendo essa uma escolha estratégica da Primeira Oposição, a qual pode simplesmente defender o status quo, o cenário que temos atualmente – nesse caso a argumentação da oposição irá tentar provar que a proposta do Governo piora o status quo.
- O Líder da Oposição, assim como os demais debatedores que fazem o primeiro discurso de cada dupla, deve, desde logo, apresentar os principais argumentos da sua dupla. Em outras palavras, não é recomendado – por demonstrar falta de engajamento – que o principal (ou os principais) argumento da dupla (primeira oposição) apareça apenas no segundo discurso. O ideal é que o argumento pelo menos inicie no discurso do Líder da Oposição, permitindo engajamento direto do primeiro governo.

ADJUNTOS (ADJUNTO DO PM e ADJUNTO DO LO): Também podem ser chamados de “Vice Primeiro Ministro” e “Vice-Líder da Oposição”. Fazem os segundos discursos das duas primeiras duplas. O adjunto do Primeiro Ministro faz o segundo discurso do Primeiro Governo e o Adjunto do Líder da Oposição faz o segundo discurso da Primeira Oposição. Esses dois debatedores devem essencialmente responder o material opositor (refutar) e complementar a argumentação de sua dupla. Como são os últimos a discursarem na primeira metade do metade, é recomendável que façam engajamento evidenciando

MANUAL DE ADJUDICAÇÃO

as razões pelas quais a sua dupla apresentou o material que deve vencer o debate. Esses debatedores podem, excepcionalmente, apresentar argumentos e linhas argumentativas novas, porém, nesse caso, devem ceder pontos de informação permitindo manifestação dos opositores que já discursaram.

MEMBROS (EXTENSÕES): Encerrada a Primeira metade do debate, ou seja, quando após os discursos do Primeiro Governo e da Primeira Oposição, inicia-se a segunda metade com o primeiro discurso do Segundo Governo (extensão do Governo) e, em seguida, o primeiro discurso da Segunda Oposição (extensão da Oposição). Esses debatedores possuem apenas a limitação de não repetir o que já foi apresentado anteriormente. Caso repita alguma informação literalmente ou meramente faça uso de outras palavras para dizer a mesma coisa, terá esse material desconsiderado, não havendo, porém nenhuma punição por isso. Tudo que não for repetido será considerado contribuição da dupla. Entretanto, não basta não repetir, é preciso que o material – não repetido – seja mais consistente e relevante do que o das outras duplas.

WHIPS: São os últimos debatedores a discursarem, o Whip do Governo (Segundo Governo) e o Whip da Oposição (Segunda Oposição). Justamente por encerrarem o debate por cada bancada, não devem iniciar uma linha argumentativa nova. Essa limitação é acentuada em relação ao Whip da Oposição, já que é efetivamente o último discurso do debate. Isso não significa que o Whip do Governo não tenha a mesma restrição, porém, em caso de dúvida sobre o argumento do Governo estar ou não dentro das regras, deve-se decidir em benefício do debatedor. Como exceção, o Whip pode apresentar uma linha argumentativa nova para responder um ponto de informação, na medida em que for necessário. Assim, como regra geral, se o Whip de qualquer bancada iniciar uma linha argumentativa nova, essa parte do seu discurso deve ser ignorada pela adjudicação, sendo este o único prejuízo na avaliação respectiva dupla.

Primordialmente, os Whips devem mostrar que o Governo ou que a Oposição venceu o debate, substancialmente em razão do conteúdo trazido pela sua dupla, ou seja, devem demonstrar que a sua dupla trouxe um material mais plausível e relevante que as outras três duplas. Não podem iniciar um novo

argumento (caso façam isso, a adjudicação irá desconsiderar o argumento novo na avaliação). Sendo assim, os discursos destes debatedores são voltados inteiramente ao engajamento com o debate.

5. MOÇÃO

Moção é a proposição objeto do debate. Por exemplo, “Esta Casa legalizaria o aborto”. As duplas de Governo defendem a aprovação da moção e as duplas de oposição se opõem à moção. As moções geralmente terão a expressão “Esta Casa”, que pode ser entendida como um órgão fictício, ou mesmo a própria sala do debate, não se confundindo com o governo brasileiro ou qualquer instituição real, exceto quando a moção assim indicar expressamente. “Esta Casa” possui os poderes necessários para implementar a proposta da moção, não havendo impedimentos como “inconstitucionalidade”, “falta de recursos”, entre outros. Esse poder de implementar a moção é chamado de **Fiat do Governo**, um pressuposto para a própria existência do debate, pois, se a bancada de Governo não pudesse fazer o que propõe a moção, não haveria motivo para o debate existir. Nesse sentido, seria plenamente possível debater a moção “Esta Casa implementaria a pena de morte no Brasil” e qualquer argumento no sentido da “impossibilidade” de implementá-la não teria relevância. O *Fiat do Governo* limita-se, porém, a implementar o que a moção propõe, não se tratando de poderes ilimitados de fazer qualquer alteração no mundo fático.

Há três principais classificações de uma moção, política, valorativa e de agente.

- **Moção Política:** indicam uma **ação ou abstenção** de “Esta Casa”. Muito provavelmente a moção irá alterar de alguma forma *status quo*, isto é, irá indicar uma mudança na situação atual, tendo um ou mais problemas, geralmente implícito(s) no texto da moção. Para a adjudicação, é importante saber que nas moções políticas o juízo a ser feito é sobre a implementação ou não de algo e que uma dupla vence a outra por provar que teremos um cenário (um mundo) melhor ou pior com a aceitação da moção.

MANUAL DE ADJUDICAÇÃO

Exemplo: “Esta Casa desmilitarizaria totalmente a polícia brasileira”.

- **Moção Valorativa:** Não trata da implementação de uma política ou de uma ação por parte do Governo (das duplas de Governo), mas de um juízo de valor sobre uma proposição. Geralmente, as moções valorativas iniciam com os verbos “acreditar”, “preferir”, “lamentar” e “aplaudir”.

Exemplos: “Esta Casa acredita que o feminismo é incompatível com o capitalismo”/ “Esta Casa preferiria viver um mundo onde as redes sociais nunca tivessem existido”/ “EC lamenta os aplicativos de relacionamento”

- **Moção de agente:** Como regra, “Esta Casa” não é nenhuma instituição real. No entanto, eventualmente, algumas moções indicam, expressamente em seu texto, que “Esta Casa” representa algo ou alguém. Nessas moções discute-se a partir da perspectiva de um agente específico (pessoa, instituição, grupo etc...). Por exemplo, “Esta Casa, **enquanto político**, mentiria para ser eleito”. Os argumentos devem estar direcionados no sentido dos interesses do agente expresso na moção. Isso não significa, todavia, que apenas os interesses próprios importem, considerando que o agente pode ter crenças e “obrigações” morais em relação aos efeitos de suas ações.

Exemplos: “Esta Casa, **no lugar dos pais**, matricularia seu filho em uma escola particular em detrimento de uma escola pública” / “Esta Casa, **no lugar do governo brasileiro**, faria alianças com a oposição em troca de apoio político.

A moção de agente pode ser tanto valorativa (Ex.: Esta Casa, como povo brasileiro, lamenta a proclamação da república) ou política (Ex.: Esta Casa, no lugar de um movimento de minorias, optaria por protestos pacíficos em detrimento de protestos violentos).

MANUAL DE ADJUDICAÇÃO

6. MESA DE ADJUDICAÇÃO

A mesa de adjudicação é composta pelos adjudicadores, os quais possuem a função principal de classificar as duplas do primeiro ao quarto lugar. Em geral, a mesa é composta por no mínimo dois membros, sendo recomendável que a composição seja por número ímpar de membros.

CHAIR: Um dos adjudicadores da mesa será o Chair (presidente), que fará o gerenciamento do debate. Esse adjudicador, geralmente, é o mais experiente da mesa. O Chair não é superior hierarquicamente em relação aos demais adjudicadores, devendo tratar os Wings e Trainees com igualdade, respeito e cordialidade. Durante o painel de deliberação, as opiniões e justificativas do Chair não devem ter peso superior às dos demais. Em razão de ser possivelmente o adjudicador mais experiente (e mesmo que não seja), em caso de empate na decisão sobre o resultado do debate, o Chair tem o voto de qualidade para desempate. Entre as funções de gerenciamento do Chair estão a condução do debate, eventuais intervenções de ordem, monitorar o tempo dos discursos, fazer as sinalizações de tempo (ou designar alguém que o faça), gerenciar o painel de deliberação e conduzir o feedback oral.

WINGS: Devem respeitar a função do Chair de gerenciar o debate, mas também devem ter em mente que eles não estão em uma posição inferior de hierarquia, podendo discordar do Chair ou de outro adjudicador sobre qualquer ponto durante o painel de deliberação, inclusive do resultado final (*split decision*).

TRAINEES: Podem estar nessa categoria por diversos motivos, sendo os principais a falta de experiência em adjudicação (primeiras vezes ou primeiro campeonato adjudicando) ou, simplesmente, porque o CA Team não tem informações suficientes sobre o adjudicador. Os Trainees participam de todo o processo de adjudicação, tomando notas, emitindo opiniões durante o painel de deliberação etc. Porém, caso a decisão tenha que ser realizada mediante votação (não seja consensual), não terão voto. Participar como Trainee não deve ser visto como algo negativo e sim como uma oportunidade de ganhar experiência em salas altas de campeonatos, com Chairs mais experientes, aprender a fazer anotações e entender sobre a lógica dos debates

MANUAL DE ADJUDICAÇÃO

competitivos. Ao longo de uma competição, os Trainees podem ser promovidos a Wings ou até mesmo a Chairs, dependendo de suas avaliações e feedbacks recebidos.

7. PREP TIME

Quinze minutos antes de iniciar o debate as duplas recebem uma moção definida pelos organizadores do campeonato. Uma característica marcante do modelo de debates British Parliamentary é que os debatedores não escolhem suas posições ou o que vão defender no debate. As 4 duplas são sorteadas em 1º Governo, 2º Governo, 1ª Oposição e 2ª Oposição. O fato de as posições serem sorteadas faz com que, muitas vezes, os debatedores tenham que defender argumentos e posicionamentos que contrariam as suas convicções pessoais, o que é um ótimo exercício para entender pontos de vistas diferentes e aumentar a tolerância de um modo um geral, bem como se aprofundar em posicionamentos nunca antes explorados.

Após o sorteio das posições e o anúncio da moção pelos organizadores, inicia-se o tempo de preparação, que corresponde aos 15 minutos que cada dupla possui para criar seus argumentos, elaborar uma estratégia, pensar sobre o debate, organizar suas notas etc... Nesse momento já não é mais permitido o uso de quaisquer aparelhos eletrônicos, porém os debatedores podem utilizar qualquer tipo de material impresso, como livros, caderno de argumentos ou pesquisas preparadas previamente. Durante o Prep Time, as 4 duplas não podem manter contato entre si ou com qualquer outra pessoa, ficando muitas vezes em salas distintas de preparação. O Prep Time pode ocorrer em salas específicas ou mesmo livremente no local de realização do campeonato – isso será sempre informado pelos organizadores.

8. ALGUMAS FORMALIDADES DO MODELO

Antes do início do debate: É recomendável que o Chair brevemente se apresente e apresente seus colegas de mesa e, em seguida, caso ache conveniente, solicite a cada dupla a ordem dos discursos (quem da dupla irá

MANUAL DE ADJUDICAÇÃO

discursar primeiro) e o nome de cada debatedor (ou como ele gostaria de ser chamado). Em seguida o Chair deve convidar o Primeiro-Ministro para dar início ao debate. Essa formalidade é facultativa, não havendo prejuízo caso o Chair opte por não realizá-la, principalmente em razão do tempo disponível para o debate.

Durante o debate: Como vimos, o debate exige certo gerenciamento (uma condução), função exercida pelo Chair. Em linhas gerais, gerenciar o debate é impedir que as regras não sejam cumpridas, facilitar que o debate ocorra dentro da normalidade e resolver eventuais problemas que apareçam. A seguir, como exemplos, alguns procedimentos de gerenciamento do debate:

- Convidar cada debatedor para que se dirija ao púlpito e inicie seu discurso.
- Sinalizar as marcações de tempo com uma sineta ou com palmas (pode ser delegado a outro adjudicador).
- Intervir sempre que um imprevisto incontornável prejudicar o debate.
- Solicitar ordem quando, por exemplo:
 - O debatedor extrapolar o tempo de quinze segundos na formulação do ponto de informação; O Chair só deve solicitar ordem quando houver abuso por parte do solicitante do ponto, tendo em vista um possível desconforto por parte do debatedor que está discursando – sobretudo quando se tratar de um iniciante que claramente não deseja a continuidade do ponto.
 - O debatedor insistir na solicitação de Ponto de Informação diante da negativa do debatedor que está discursando. Quando o debatedor sinaliza que não aceitará ponto de informação de uma dupla, ou mesmo de todas as duplas, os debatedores devem aguardar alguns segundos antes de solicitar novamente, sempre com razoabilidade. Caso essa regra seja descumprida, o Chair deve solicitar ordem.
 - As comunicações entre os debatedores de uma mesma dupla estiverem prejudicando o debate. Preferencialmente, a fim de não causar ainda mais prejuízos, o Chair deve solicitar ordem na transição entre um discurso e outro, exceto se a conversa estiver exagerada a ponto de prejudicar o discurso ou a compreensão da adjudicação.

MANUAL DE ADJUDICAÇÃO

- o Duplas de mesma bancada comunicarem-se. Raro de acontecer, mas o Chair deve estar atento para que essa violação às regras não ocorra. O que se veda, obviamente, é a comunicação pertinente ao debate que possa beneficiar uma das duplas.

Como julgar a situação em que o debatedor “corta” o ponto de informação antes da conclusão do solicitante?

O orador pode interromper a formulação do ponto de informação caso já o tenha compreendido. Porém, caso a interrupção tenha impedido a adjudicação de compreender a pergunta/esclarecimento, esse engajamento deve ser desconsiderado pela adjudicação – tanto a pergunta (não compreendida em sua totalidade) quanto a resposta. É como se o engajamento em questão não tivesse existido. No entanto, se a adjudicação compreendeu a manifestação do solicitante, que teve seu ponto cortado, a mesa deve julgar o ponto como qualquer outro.

Sempre bom lembrar que as intervenções do Chair devem ser pautadas pelo respeito e educação com os debatedores e adjudicadores mesmo nas situações que eles estão infringindo as regras. O cronômetro só deve ser pausado em caso de situações incontornáveis ou em casos urgentes. Em suma, o Chair deve seguir o princípio de intervir o mínimo possível, fazendo-o apenas diante de um real prejuízo para o debate ou quando diante da violação de uma regra do modelo de debates. Deve atentar-se também para sua intervenção não causar um prejuízo ainda maior.

Término do debate: Quando o discurso do Whip da Oposição se encerrar, o Chair deve solicitar aos debatedores que se retirem e se cumprimentem fora da sala de debates, onde os adjudicadores irão deliberar em até 15 minutos. Eventualmente, quem sai da sala são os adjudicadores, o que ocorre geralmente nas fases eliminatórias de um campeonato, onde há um público assistindo ao debate, sendo mais fácil em termos logísticos que os

adjudicadores deliberem em outro local. Após a deliberação, o Chair deverá chamar os debatedores para o início do feedback oral, nas rodadas em que houver.

9. ENTENDENDO O MODELO DE DEBATES COMPETITIVOS

Após analisada a composição do debate, suas quatro duplas, a mesa de adjudicadores, o que é uma moção e algumas formalidades, é importante entendermos como tudo isso se relaciona em um breve resumo sobre o funcionamento do modelo de debate. No British Parliamentary cada uma das quatro duplas deve buscar a maior persuasividade, ou seja, o maior potencial para deslocar a mesa de adjudicadores para a sua posição (seja de aceitar a moção, no caso do Governo, ou de rejeição da moção, no caso da oposição). Os adjudicadores, representando eleitores médios hipotéticos, como será visto em outro capítulo, possuem a função de classificar as quatro duplas conforme a persuasividade de cada uma, sendo elementos principais a plausibilidade (consistência) e a relevância dos argumentos, seja para aceitar ou para rejeitar a moção. Essa é a principal noção que os adjudicadores devem extrair desta primeira parte do manual.

PARTE 2

Princípios de adjudicação

MANUAL DE ADJUDICAÇÃO

A seguir iremos analisar algumas diretrizes básicas que pautam a classificação das duplas do primeiro ao quarto lugar. São lições simples, mas que evitam grande parte dos erros cometidos no julgamento de um debate competitivo.

1. AVALIE DUPLAS E NÃO DEBATEDORES

O adjudicador deve comparar as quatro duplas em termos de persuasividade. Se um dos debatedores da dupla teve um desempenho inferior ao outro, por exemplo, discursando durante 2 minutos, isso, por si só, não significa absolutamente nada. Em outras palavras, o equilíbrio de desempenho entre debatedores de mesma dupla é irrelevante para a avaliação do debate. Da mesma maneira, a adjudicação não deve considerar, por exemplo, o quanto um Whip contribuiu para o debate isoladamente, como se ele fosse algo distinto da dupla. Um Whip pode não ter contribuído muito para o debate, mas a sua extensão ter ganhado das outras três duplas.

Para chegar ao ranking do primeiro ao quarto lugar, nenhum tipo de avaliação individual de debatedor deve ser feita. Todas as comparações devem ser realizadas tendo em vista a dupla de um modo holístico.

2. AVALIE EXCLUSIVAMENTE O CONTEÚDO

Qualquer elemento externo à argumentação deve ser desconsiderado pela adjudicação. Assim, o modo como o debatedor fala, sua oratória, retórica, gesticulação, carisma, entre outros, são aspectos irrelevantes. Isso não significa que a forma não possa beneficiar indiretamente o debatedor, na medida em que ela pode otimizar a absorção e a compreensão do conteúdo pelos adjudicadores. Entretanto, "ativamente", o adjudicador não deve fazer nenhum juízo sobre qualquer elemento que não seja o conteúdo do discurso. Por exemplo, se o um debatedor chegasse com um discurso pronto e lesse

durante os sete minutos de discurso, não haveria qualquer prejuízo em sua avaliação.

Também não deve haver qualquer prejuízo na avaliação de debatedores que gaguejam, perdem a linha de raciocínio, possuem problemas de dicção, entre outros. Assim, a forma prejudica ou beneficia o debatedor apenas na medida em que ele consegue se fazer compreendido e fixar melhor seus pontos, dando os devidos destaques durante a sua fala, não sendo a forma, ou qualquer outro aspecto além do conteúdo, um critério de avaliação.

Como será visto em outro tópico, adjudicadores devem assumir o papel um eleitor médio crítico em termos lógicos e verdadeiramente interessado na moção. Em razão dessas características, apelos emocionais ou apelos à autoridade são incapazes de persuadir os adjudicadores.

Citação de livros, autores, pesquisas, estatísticas, entre outros, tornam o conteúdo do discurso mais plausível? Não. O que importa é a lógica do conteúdo. O fato de o debatedor ter citado "John Rawls", seu livro "Uma teoria da justiça" ou a teoria do "véu da ignorância", não tem qualquer relevância para persuadir o adjudicador. O que pode ser relevante é a aplicação da lógica da teoria do "véu da ignorância" como um motivo para o adjudicador aceitar ou não a moção. O debatedor pode explicar a teoria, associá-la a um argumento e sequer citar seu verdadeiro autor ou livro.

3. AVALIE A QUALIDADE E NÃO A QUANTIDADE

A quantidade ou o volume de informações não deve ser motivo para distinguir as duplas na classificação final. Esse é mais um fator irrelevante para julgar um debate competitivo. Um único argumento pode ganhar o primeiro lugar do debate, e isso não é tão raro de acontecer.

Abstratamente, não é possível afirmar que uma dupla com cinco argumentos ganha de uma dupla com um argumento ou vice-versa. Supondo

que o Primeiro Governo tenha apenas o argumento Z e a Primeira Oposição tem os argumentos A,B,C e D, o adjudicador irá comparar ZxA, ZxB, ZxC e ZxD. Se "Z" tiver mais persuasividade que os outros, o Primeiro Governo deve ganhar com seu único argumento. Claro que esse exemplo é absolutamente simplificado. A comparação de duplas não se restringe à comparação de argumentos. Na maioria das vezes os argumentos não se dividem de forma tão delimitada "A,B,C,D", possuindo uma relação entre eles de pertinência e de complementação. A ideia apresentada é meramente didática, tendo como cerne a noção de que, em hipótese alguma, o adjudicador pode considerar, abstratamente, que mais argumentos, mais conteúdo ou mais informações sejam fatores para decidir o resultado. A adjudicação de um debate competitivo deve ser qualitativa e não quantitativa.

4. VALORIZE CADA DUPLA EXCLUSIVAMENTE PELO SEU MÉRITO

Esse princípio é primordial para entender o método de comparação de duplas. Sem exceções, em momento algum do debate, o que uma dupla faz irá beneficiar outra, evidenciando a ideia de que as quatro duplas são independentes no debate, ainda que haja duas bancadas e as duplas de mesma bancada estejam defendendo ou se opondo à mesma moção. Com base nesse princípio, é equivocado, por exemplo:

- Melhorar a avaliação da primeira dupla de uma bancada com base em algo dito pela segunda dupla da mesma bancada.
- Considerar uma refutação de uma terceira dupla na comparação de outras duas. Por exemplo, considerar as refutações que a Segunda Oposição fez ao Primeiro Governo quando estiver comparando Primeiro Governo e Primeira Oposição (beneficiando a Primeira Oposição).
- Aproveitar um Ponto de Informação para outras duplas. Por exemplo, se o Segundo Governo faz um POI para a Primeira Oposição que acaba evidenciando a pouca relevância do Caso da Primeira Oposição, considerando que a adjudicação não tinha percebido isso sem o POI, é equivocado a adjudicação considerar isso na comparação da Primeira Oposição com o Primeiro Governo ou com a Segunda Oposição.

MANUAL DE ADJUDICAÇÃO

Essa ideia será melhor analisada no tópico sobre comparações bilaterais. No momento, importante é entender que uma dupla não beneficia outra no debate.

5. SEJA COMPARATIVO

A principal função dos adjudicadores é classificar as duplas do primeiro ao quarto lugar, o que exige necessariamente análises comparativas dos desempenhos. Análises isoladas de uma dupla, de um debatedor ou de um argumento não são produtivas para a mesa cumprir seu papel. Desde o início do debate até o feedback oral, os adjudicadores devem ser comparativos.

É muito importante que ao longo do debate, o adjudicador faça mentalmente comparações a todo instante. Quando o Líder da Oposição, primeiro debatedor da oposição, estiver discursando, o adjudicador deve estar comparando o seu conteúdo com o do Primeiro Governo e, ao término desse discurso, já deve decidir mentalmente quem está ganhando, Primeiro Governo ou Primeira Oposição. Quando a extensão do Governo estiver discursando, o adjudicador já deve estar comparando o Segundo Governo com o Primeiro Governo e com a Primeira Oposição. Assim, discurso após discurso, deve ir formando sua Call mentalmente. O mesmo princípio aplica-se durante o painel de deliberação e durante o feedback oral, tópicos que serão abordados posteriormente.

6. INTERPRETE O DEBATE À MELHOR LUZ

No caso de dúvida, é sempre recomendável interpretar o debate “pró debatedor”, ou seja, atribuir a melhor interpretação possível, em conformidade com aquilo que o debatedor tentou provar – seu objetivo. Nesse sentido, o adjudicador deve, por exemplo, ignorar erros e confusões com a utilização de palavras, informações que parecem contraditórias dentro de um mesmo discurso por descuido do debatedor, ficando com a melhor versão do discurso, a que melhor representa a real intenção do debatedor, o que ele realmente queria provar.

MANUAL DE ADJUDICAÇÃO

Diante de um discurso confuso, com uma lógica pouco organizada, o adjudicador deve fazer o possível para interpretar o que foi dito da melhor maneira, não negando esforços de raciocínio para isso.

A principal justificativa para esse princípio é que o debate é um momento de tensão para os debatedores, iniciantes ou experientes, o que acaba por reduzir-lhes a capacidade de comunicação e de raciocínio, sendo compreensível que erros, confusões e desorganizações aconteçam. Ainda, esse princípio está de acordo com a noção de um eleitor médio hipotético que está verdadeiramente interessado na moção (em decidir se deve aceitá-la ou não) e não em detalhes dos discursos. Por fim, o debate analisado com a melhor interpretação possível torna-se mais produtivo, já que a avaliação recai sobre o que realmente importa, dando mais liberdade aos debatedores, pois eles não precisam ficar tão presos a detalhes de organização lógica do discurso e utilização de palavras – embora esses fatores possam lhe beneficiar indiretamente.

Isso não significa, de maneira alguma, que os debatedores não devam trabalhar a boa comunicação, porque, ainda que o debate seja interpretado da melhor maneira, uma comunicação falha, bem como raciocínios pouco lógicos, tende a gerar uma menor absorção do conteúdo pelos adjudicadores ou mesmo interpretações destoantes daquilo que o debatedor queria provar (o que não é culpa dos adjudicadores).

7. RESPEITE

O adjudicador deve ter a mentalidade de respeito com os debatedores durante todo o debate. Parece algo simples e óbvio, mas pode influenciar bastante na adjudicação. Quando um debatedor está, por exemplo, gaguejando, com dificuldades de oratória ou construindo argumentos sem relevância, o adjudicador deve buscar não perder foco no discurso e, principalmente, não menosprezar esse discurso mentalmente. Respeite também os debatedores no feedback oral, mostrando que a adjudicação considerou tudo que foi dito à melhor luz.

8. NÃO PUNA, DESCONSIDERE

Como já destacado algumas vezes até aqui, nenhum tipo de “punição ativa” deve ser feita na adjudicação. Uma “punição ativa” é aquela que “desconta” ou que “piora” a avaliação do debatedor. O adjudicador deve ter em mente que a dupla apenas aumenta sua persuasividade ao longo dos discursos, ou seja, nada que a dupla diga em seus discursos será motivo para penalizá-la. São exemplos de situações em que a adjudicação não deve punir (**nunca** deve punir):

- **Conteúdo irrelevante:** Por exemplo, se um debatedor tem um discurso brilhante até quarto minuto e em seguida começar a falar coisas sem sentido, totalmente desconexas com o debate, até o fim do discurso. Apenas aquilo que foi “positivo” (discurso até o quarto minuto) será considerado na avaliação final. A parte sem sentido e desconexa deverá ser meramente desconsiderada. Em geral, adjudicação deve comparar o que de mais relevante cada dupla apresentou, sendo que o material que elas apresentaram que não contribuiu para a persuasividade deve ser descartado. Logo, a adjudicação não deve punir o debatedor por parte de seu discurso se mostrar tangencial e periférico em relação às questões centrais do debate. A dupla que apresenta um ótimo argumento não deve ter sua persuasividade reduzida por ter apresentado outro argumento pouco consistente ou pouco relevante.
- **Discurso com tempo reduzido / que extrapola o tempo:** O tempo de discurso, por si só, é um fator totalmente irrelevante para comparar as duplas. Um debatedor pode, por exemplo, embora seja muito difícil de acontecer, ganhar um debate discursando apenas 2 minutos. Independentemente de quanto tempo cada debatedor discursou, a adjudicação deve avaliar o conteúdo apresentado, sem punição alguma. O mesmo aplica-se ao discurso que ultrapassa o tempo permitido pelas regras, 7 minutos e 15 segundos, devendo o material apresentado após o limite ser desconsiderado.

- **Argumentação fora das regras:**

A) Whip que apresenta um novo argumento: Não sendo para refutar outro material ou para responder um ponto de informação, esse argumento deve ser desconsiderado, como se não tivesse sido apresentado, sendo este o único prejuízo da dupla. O Whip pode, porém, acrescentar análise a um ponto já iniciado pela sua dupla. Novamente, a adjudicação não deve punir o Whip por iniciar uma nova linha argumentativa, apenas desconsiderá-la.

B) Extensão que repete conteúdo: O mesmo raciocínio aplica-se ao discurso dos Membros (Extensões) que repetem material apresentado pela dupla de abertura da sua bancada. É um ônus das segundas Casas apresentarem material distinto do já apresentado. O fato de repetir conteúdo significa que não houve contribuição em termos de persuasividade, sendo, portanto, sem relevância para a adjudicação. Em razão desse ônus, o material repetido das segundas Casas não integra o debate, é como se não tivesse existido. Cabe destacar também que, embora diga-se que é um ônus da Extensão não repetir, qualquer repetição integral no debate tende a não ter relevância. Adjunto do Governo que repete discurso do Primeiro Ministro ou Adjunto da oposição que repete conteúdo do Líder da Oposição são casos que, igualmente, levam à desconsideração do material repetido, por não haver contribuição relevante. Em síntese, nenhuma repetição é relevante no debate.

9. NÃO DEBATA

O adjudicador deve limitar-se a julgar o debate predominantemente pelas informações que os debatedores apresentaram. Tendo o adjudicador, por exemplo, formação em economia, não deverá utilizar esses conhecimentos específicos para encontrar erros nos argumentos dos debatedores. Os limites de atuação ativa do adjudicador serão analisados no tópico sobre o eleitor médio inteligente.

Simplificadamente, esse princípio significa que o adjudicador deve evitar interferir no debate, sendo suas intervenções excepcionais. Isso não significa uma total inércia do adjudicador, que deve julgar o debate com

raciocínio lógico apurado e com conhecimentos amplamente difundidos na sociedade, como alguém bem informado.

10. NÃO TENHA EXPECTATIVAS

Não ter expectativas significa não esperar nada sobre o que debate deve ser, não ter linhas argumentativas preferidas, esperar argumentos sobre determinada métrica, não ter expectativa de modo de exercer um papel no debate, modos de fazer Whip/Extensão, modos de estruturar argumentos, de estruturar discursos, entre outras possíveis preferências. Deve-se partir do pressuposto de que o adjudicador inicia o debate em um ponto central, em inércia, cabendo às duplas argumentarem para persuadi-lo, deslocá-lo.

No entanto, o debate deve ser julgado à luz da moção em sua interpretação mais razoável possível. Se a moção trata, por exemplo, de fundo eleitoral e um debatedor faz um argumento, totalmente desconexo e impertinente, sobre sistema prisional, o adjudicador deve fazer um juízo sobre o quanto esse argumento é um motivo para aceitar ou não a moção.

MANUAL DE ADJUDICAÇÃO

11. RESUMO DOS PRINCÍPIOS DE ADJUDICAÇÃO

O ADJUDICADOR DEVE

- Avaliar duplas e não debatedores.
- Avaliar exclusivamente o conteúdo.
- Avaliar a qualidade e não a quantidade.
- Valorizar cada dupla exclusivamente pelo seu mérito.
- Ser comparativo.
- Interpretar o debate à melhor luz possível.
- Respeitar os debatedores e o conteúdo dos discursos.

O ADJUDICADOR NÃO DEVE

- Punir, apenas desconsiderar.
- Debater.
- Ter expectativas em relação ao debate.

PARTE 3

Eleitor médio
hipotético
inteligente

MANUAL DE ADJUDICAÇÃO

Para que o debate possa ser julgado com a maior imparcialidade possível, é necessário que todos os adjudicadores adotem atributos ou parâmetros iguais no momento de julgar. O conjunto desses atributos comuns é chamado de "Eleitor médio hipotético inteligente" ou simplesmente "eleitor médio". Esse conceito é bastante utilizado na prática, relacionando-se com praticamente todos os assuntos de adjudicação. A seguir vamos analisar cada uma das características que devem nortear a avaliação de um debate competitivo. Podemos dizer que o eleitor médio é:

1) Bem informado: Ser bem informado significa possuir razoáveis conhecimentos gerais sobre acontecimentos, semelhante a quem lê diariamente manchetes de jornais nacionais e internacionais, sem a pretensão de decorar alguma informação ou aprofundar-se em algum assunto. Como essa característica pode influenciar a adjudicação?

- Dispensa o debatedor de explicar o que é de conhecimento comum, o que é noticiado amplamente, conceitos básicos de economia, acontecimentos históricos amplamente difundidos, entre outros. Isso permite mais liberdade criativa aos debatedores que não precisam explicar informações básicas e podem ater-se ao que é mais relevante em termos argumentativos.
- Permite ao adjudicador atribuir pouco crédito a uma informação que evidentemente contradiz o que é amplamente difundido e de conhecimento geral, a menos que o debatedor consiga explicá-la de modo suficiente. Assim, algumas informações que são contrárias ao que é amplamente difundido possuem um ônus de análise maior. O adjudicador deve sempre ter muita cautela ao interferir negativamente no debate, anulando ou atribuindo pouco crédito a uma informação sem pautar-se pelo que foi dito pelos debatedores.

2) Não possui conhecimentos específicos: Essa característica é complementar à primeira. O adjudicador não ter conhecimentos específicos segue um

princípio de que o debate é feito pelos debatedores, os quais possuem o verdadeiro protagonismo. Além disso, é uma característica fundamental para que a avaliação do debate não dependa de quem serão os adjudicadores e seja mais objetiva.

Além de não possuírem conhecimentos aprofundados sobre fatos, estatísticas e elementos semelhantes, o adjudicador, independentemente da sua formação acadêmica, é limitado em conhecimentos específicos de determinadas ciências. Assim, não compreende, sem a devida explicação, termos tais como Curva de Laffer, Ação declaratória de Constitucionalidade (ADC), Trânsito em Julgado, teoria dos jogos, entre outros.

3) Crítico em termos lógicos: Cabe ressaltar que uma informação apresentada por um debatedor pode exigir mais ou menos explicação/análise. Por exemplo, a ideia de que as “empresas são privadas e portanto vão colocar seu lucro sob o bem estar social” exige menos explicação para o eleitor médio do que a ideia de que “é fácil ingressar em uma Universidade Pública”, considerando que esta última contraria mais diretamente o que é de amplo conhecimento. Nesse sentido, o adjudicador deveria ter uma postura mais crítica em relação à segunda informação exemplificada, para que a ideia fosse explicada em termos lógicos.

Por ser crítico em termos lógicos, como já visto, apelos à autoridade/à emoção, apresentação de dados e pesquisas científicas, fontes, citações de livros/autores/referências em geral, por si só, não possuem potencial para persuadi-lo.

Importante destacar que essa criticidade não deve ser artificial, tal como exigir dos debatedores explicações que nenhuma pessoa bem informada, inteligente e altamente interessada na moção exigiria, ou ainda identificar “supostos saltos lógicos” que seriam preenchidos com um mínimo de raciocínio.

4) Inteligente: Significa que o eleitor médio tem como aptidão um raciocínio lógico apurado para compreender conceitos abstratos, ligar premissas não organizadas, entender a essência de uma explicação (ainda que o debatedor

MANUAL DE ADJUDICAÇÃO

não tenha sido claro). A inteligência do eleitor médio tem um padrão elevado em relação aos padrões médios sociais. Esse padrão de raciocínio é para compreensão, o que é diferente de adicionar elementos inéditos ao debate.

Não se deve confundir o eleitor médio com um cidadão brasileiro médio. O melhor parâmetro é um universitário, interessado em assuntos atuais, inteligente, que está avaliando um debate acerca de um tema totalmente alheio ao seu curso, sendo crítico tal como seria alguém que fosse diretamente afetado pela moção. O que se deve evitar, todavia, é um julgamento artificial com justificativa na figura do eleitor médio.

PARTE 4

Persuasividade

A avaliação do debate deve ser feita exclusivamente com base na comparação da persuasividade de cada dupla, a qual pode ser definida como a capacidade (potencial) de cada dupla para deslocar um eleitor médio à tese (caso/case) por ela defendida. Como visto na explicação sobre o modelo de debates, as quatro duplas disputam entre si a “posição” do eleitor médio (ou da mesa de adjudicadores), tentando deslocá-lo, tirá-lo da posição neutra para aceitar ou rejeitar a moção.

Como medir a capacidade de uma dupla de deslocar o eleitor médio?

Como regra, deve-se comparar a relevância (importância) dos argumentos (motivos) de cada dupla, tendo como filtro a plausibilidade. Em linhas gerais, o argumento mais relevante e consistente (plausível) tem mais potencial de deslocar o eleitor médio, isto é, de persuadi-lo a aceitar ou a rejeitar a moção.

A persuasividade não é meramente a “soma” – no sentido matemático – dos fatores relevância e plausibilidade. Em um primeiro momento, o eleitor médio está simplesmente buscando o motivo mais relevante e não o “*melhor explicado*”. Seria altamente desvirtuado da realidade imaginar que alguém, diante de uma proposta que afetará a sua cidade/sua vida, estaria analisando, em primeiro plano, quem “explica melhor”, “quem apresenta mais análise” etc.. Devemos pensar que o eleitor médio está diante de uma proposta – a moção (seja a moção política ou valorativa), e está comparando mentalmente os motivos de cada dupla, tendo como norte principal a busca pelos motivos mais importantes.

Entretanto, a busca do eleitor médio pelos motivos mais relevantes é pautada pela criticidade lógica e até mesmo fática (considerando aqui suas características de ser crítico e bem informado). Por ser crítico em termos lógicos e estar verdadeiramente interessado na aceitação ou rejeição da moção, o eleitor médio não acredita em qualquer impacto/consequência que os debatedores alegam que acontecerá com a aceitação/rejeição da moção ou mesmo na importância de qualquer princípio ou valor apresentado.

Analisando os fatores separadamente e resumidamente (apenas para fins didáticos):

- **Relevância:** Como regra, mede-se a relevância pela mensuração dos impactos apresentados ou, como será melhor analisado posteriormente, pela mensuração da importância de seguir

determinado princípio ou valor. Impactos são consequências diretas ou indiretas da aceitação/rejeição da moção – assim, um impacto só poderá ter relevância se tiver uma pertinência mínima com a moção, se ele decorrer da aceitação/rejeição da moção. Também, um impacto só poderá ter relevância se estiver apoiando a posição da dupla – estiver cumprindo o ônus principal da dupla – provar que a moção deve ser aceita/rejeitada. Tendo um impacto pertinente (que decorre direta ou indiretamente da moção) e que está no sentido de cumprir o ônus principal da dupla (apoiar a aceitação/rejeição da moção), cabe mensurar esse impacto, medir a sua abrangência e intensidade – de modo comparativo com outros impactos apresentados no debate. Essa mensuração deve vir do próprio debatedor, que deve analisar e explicitar o quão relevante é o impacto apresentado, mas, obviamente, o eleitor médio é racional e tem noções intuitivas de relevância. Podemos sistematizar a relevância da seguinte maneira:

- Como regra, a relevância de um motivo para aceitar/rejeitar a moção é determinada pela mensuração dos impactos apresentados (abrangência, intensidade, durabilidade no tempo, custo x benefício, entre outros).
 - O adjudicador deve mensurar a relevância de um impacto com base na análise feita pelo debatedor e pelas noções intuitivas do eleitor médio (com base nas características já analisadas).
 - Porém, não possuem relevância considerável os impactos que não decorrem da moção (não possuem pertinência) ou que não cumprem o ônus principal da dupla (provar que a moção deve ser aceita ou rejeitada).
- **Plausibilidade:** Pode ser entendida, em linhas gerais, como o caminho a ser percorrido para se chegar ao impacto. Se o debatedor afirma que aceitando a moção teremos o benefício

“A”, ele deve explicar, analisar, provar, apresentar elementos que corroborem essa afirmação. Essa análise para provar que o benefício “A” irá acontecer pode ter graus variados de consistência. Quanto menos plausível, quanto menos acreditável, for a ideia/impacto que o debatedor tentou provar, menos crédito ela recebe pelo eleitor médio, tendo menos potencial para deslocá-lo ou persuadi-lo.

Desse modo, podemos concluir que um argumento/impacto pode ser mais relevante que o de outra dupla, mas ter problemas em sua análise (premissas essenciais não explicadas, saltos lógicos evidentes, ideias pouco intuitivas sem análise etc.), reduzindo sua persuasividade, fazendo com que o argumento menos relevante, porém mais consistente, tenha maior potencial de persuadir o eleitor médio (mais persuasividade). Vamos analisar os dois elementos e a relação entre eles com mais detalhes.

1. RELEVÂNCIA

Como já analisamos, o debate é uma disputa das quatro duplas pela posição do adjudicador, que possui as características de um eleitor médio hipotético. As duplas devem tentar persuadir o eleitor médio para aceitar a moção (duplas de Governo) ou rejeitar a moção (duplas de Oposição). Elas devem fazer isso apresentando motivos, argumentos, os quais podem basear-se em consequências/impactos ou em princípios/valores – estes últimos serão analisados posteriormente.

Relevância é sinônimo de importância. O adjudicador deve, ao longo de todo o debate, estar comparando os motivos que as duplas apresentam em termos de importância. A grande questão é como definir o que é mais importante em um debate competitivo, o que deve prevalecer, já que muito provavelmente a moção foi elaborada por apresentar razões de defesa e de oposição equilibradas. Então é provável que as duplas de ambos os lados (Governo e Oposição) apresentem motivos relevantes.

MANUAL DE ADJUDICAÇÃO

Para medir a relevância dos motivos, o adjudicador deve mensurá-los, isto é medi-los.

a) com base na análise dos debatedores e b) com base no que se esperaria de um eleitor médio hipotético (com as características analisadas anteriormente). Quando o debatedor afirma que determinada proposta vai reduzir a pobreza nos bairros pobres, o eleitor médio tem uma noção intuitiva de que isso é importante, mas ainda resta uma pergunta “em que medida a pobreza vai ser reduzida?” ou “qual abrangência ou intensidade desse impacto?”. Sem essas respostas, sem a mensuração do impacto, o adjudicador deve julgar por noções intuitivas, o que na maioria das vezes torna o caso menos importante do que se o debatedor tivesse expressado a real dimensão do impacto (sua abrangência/intensidade).

Os **debatedores** podem apresentar **Métricas**, ou seja, o parâmetro (ou os parâmetros) que eles entendem ser o mais relevante e que, portanto, deve pautar a decisão do eleitor médio. Supondo a moção “Esta Casa acabaria com o salário mínimo”, poderíamos ter, por exemplo, a métrica de “gerar mais empregos”. A dupla que defende essa métrica está dizendo, explícita ou implicitamente, que deve ganhar o debate a dupla que melhor resolver a questão do desemprego. As duplas podem concordar com essa métrica ou discordar (disputarem a métrica do debate).

Antes de entrar no assunto métricas, para deixar claro, mensuração de um impacto é diferente de uma métrica. Mensurar uma consequência é expressar, delimitando, a real intensidade ou abrangência de uma consequência. Já uma métrica é um parâmetro pelo qual o debate deve ser julgado – qual régua o adjudicador deve utilizar para classificar as duplas.

Moção: Esta Casa acabaria com o salário mínimo			
1º Governo		1ª Oposição	
Argumento	Métrica	Argumento	Métrica

MANUAL DE ADJUDICAÇÃO

Permitiria que os empresários pudessem gerar mais empregos.	GERAR MAIS EMPREGOS	Os salários seriam reduzidos, reduzindo o poder de compra de cada família.	TRABALHADORES JÁ EMPREGADOS E SUAS FAMÍLIAS
Ainda que a empresa reduza salários, ela reinvestirá o lucro, abrindo novas filiais.		Com salários menores os funcionários perderiam em saúde mental.	
Facilitaria a entrada de novos empreendedores no mercado já que reduziria o custo das empresas.		Aproveitando-se da situação financeira dos pobres, os empresários poderiam pagar salários insignificantes.	

Nesse cenário, as duplas estão, em tese, indicando parâmetros diferentes sobre o que deve prevalecer, o que é mais importante no debate. De um lado o Governo está afirmando que o mais importante do debate é gerar mais emprego e, portanto, esse deve ser o parâmetro que o adjudicador deve utilizar para determinar quem é mais relevante. Em contraponto, disputando a métrica, a Oposição propõe que os trabalhadores já empregados devem ser o parâmetro para o debate ser julgado. Perceba que:

- A métrica não precisa estar explícita no discurso, mas pode decorrer da leitura geral dos argumentos feita pelo adjudicador (o que é mais comum);
- Duplas de lados opostos não necessariamente discordam da métrica;

MANUAL DE ADJUDICAÇÃO

□ Duplas de mesmo lado podem ter métricas diferentes.

No mesmo exemplo acima, no primeiro argumento da Oposição poderia haver um desenvolvimento no sentido de que, com a redução do poder de compra de cada família, as empresas venderiam menos e, por consequência, teriam que reduzir seus custos demitindo funcionários. Ou seja, ambas as duplas estariam debatendo sobre a mesma métrica, geração/redução de empregos. Nesse cenário elas estariam concordando sobre o que o adjudicador deve considerar mais importante.

Uma dupla pode não se limitar a um único parâmetro. O governo, no exemplo acima, poderia mostrar como, mesmo em um cenário de redução dos salários, teríamos mais empreendedores no mercado, mais concorrência e, logo, uma redução nos custos de muitos produtos, beneficiando também o trabalhador e sua qualidade de vida. Assim, estaria tanto com a métrica de gerar empregos como a de beneficiar indiretamente os trabalhadores (vulneráveis). Então, mesmo que uma dupla discorde da métrica principal (lembrando, explícita ou implicitamente), ela pode optar (e é recomendável que faça isso) por também engajar com a métrica da/s outra/s dupla/s, sem abrir mão da sua métrica (ex.: Nós consideramos que mais importante nesse debate não é gerar mais empregos, mas nós vamos provar também que a moção não vai gerar mais empregos e sim reduzi-los – oposição).

O adjudicador deve analisar a totalidade do material apresentado por uma dupla e identificar o que ela está propondo como sendo a/s coisa/s mais importante/s do debate. Na maioria das vezes as duplas não deixam a métrica explícita (ou seja, elas não dizem “*nós defendemos que a coisa mais importante neste debate é X*”, embora possam fazer), cabendo ao adjudicador interpretar o que está implícito. É recomendável que o adjudicador reserve um pequeno espaço na folha de adjudicação para identificar o que cada dupla está apontando como a métrica, para identificar se elas estão disputando ou concordando sobre como o debate deve ser julgado em termos de relevância.

Então, primeiro, é importante saber que, por trás dos argumentos, a dupla está indicando o que deve prevalecer como mais importante (a métrica), segundo, as duplas podem concordar ou disputar a métrica (isso

MANUAL DE ADJUDICAÇÃO

cabe tanto para duplas de mesma bancada quanto para duplas de lados opostos). Poderemos ter, então, dois cenários:

CENÁRIO 1 – AS DUPLAS CONCORDAM COM A MÉTRICA

CENÁRIO 2 – AS DUPLAS DISPUTAM A MÉTRICA

CENÁRIO 1 - **As duplas estão debatendo sobre a mesma métrica, com o mesmo parâmetro.** Neste cenário, as duplas concordam sobre o que é mais importante no debate, sobre qual régua deve ser usada para medir a importância/relevância dos motivos para aceitar/rejeitar a moção.

Moção	Duplas concordam com a métrica	
EC facilitaria o porte de armas	As duplas concordam que o mais importante são os efeitos do armamento/desarmamento sobre o controle da criminalidade. Ou seja, as duplas concordam que deve vencer quem melhor provar que teremos um mundo (cenário) melhor em relação à criminalidade, aceitando a moção (ônus do governo) ou rejeitando a moção (ônus da oposição).	
Julgando duplas de mesma bancada	Julgando duplas de lados opostos	
<u>Duplas de governo:</u> Qual delas apresentou o motivo mais relevante dentro da perspectiva de melhora da segurança pública? Qual delas melhor provou que teremos um cenário melhor em relação à criminalidade com a aceitação da moção? Por quê?	Comparando as duas duplas de lados opostos (ex.: 1gx1op), o saldo final da discussão é de uma melhora ou de uma piora na segurança pública? Em uma análise geral das duplas, concluímos que teríamos um cenário melhor sobre a criminalidade aceitando ou rejeitando a moção? Por quê?	

MANUAL DE ADJUDICAÇÃO

Duplas de Oposição: Qual delas apresentou o motivo mais relevante dentro da perspectiva de piora da segurança pública? Qual delas melhor provou que teremos um cenário pior em relação à criminalidade com a aceitação da moção? **Por quê?**

A resposta desse “**Por quê?**”, na maioria dos casos, é bastante subjetiva, mas o raciocínio para se chegar até aqui é razoavelmente objetivo. Não tem como tornar adjudicação absolutamente objetiva. Em todas as decisões sempre haverá um caráter subjetivo. O papel do adjudicador é buscar, ao máximo possível, uma comparação racional e lógica, ainda que tenha parcelas de subjetividade.

Em geral, a resposta desse “**por quê?**” estará na **mensuração** que as duplas fizeram sobre a importância dos seus argumentos, decidindo o adjudicador, em regra, pela dupla que apresentou os impactos mais abrangentes, mais intensos, com mais durabilidade, com a melhor relação custo x benefício, que atinge grupo mais vulnerável etc... (de acordo com a argumentação dos próprios debatedores e, subsidiariamente, com as noções intuitivas do eleitor médio, sempre à luz da moção).

Obs.: A justificativa do adjudicador deve ser sempre específica e nunca genérica simplesmente como “mais plausível” ou “mais relevante”.

Observações Importantes:

MANUAL DE ADJUDICAÇÃO

1) O quadro acima trata do cenário de comparação de argumentos consequencialistas/pragmáticos.

2) No quadro acima está sendo considerado apenas o dilema “o que é mais relevante?”. O adjudicador deve sempre filtrar as argumentações pela criticidade lógica. Ou seja, se um argumento, por mais relevante que suas conclusões sejam, não recebe muito crédito por deixar lacunas de explicação, ele não deve ser comparado em termos de relevância com outro (hipoteticamente plausível e relevante). A comparação pura de relevância, como no quadro acima, é feita quando as argumentações estão razoavelmente plausíveis – nenhuma delas apresenta falha que lhe reduza significativamente o potencial de persuadir.

CENÁRIO 2 - As duplas discordam sobre a métrica. Neste cenário as duplas discordam sobre o que é mais relevante no contexto do debate. Essa discordância pode ser implícita ou explícita. É mais difícil julgar neste cenário do que no anterior, já que a dose de subjetividade na decisão aumenta. Mas o simples fato de identificar as métricas das duplas e que elas estão debatendo sobre parâmetros diferentes já torna o raciocínio da decisão mais objetivo.

Quando as duplas discordam sobre a métrica, sobre a régua a ser utilizada para medir a relevância, o adjudicador deve ter em mente os **critérios de priorização de métrica**, por exemplo:

OBS.: Destacamos que a lista abaixo é meramente exemplificativa e aplica-se na comparativa de métricas consequencialistas/utilitaristas/pragmáticas e não para comparação entre uma consequência e um valor/princípio.

Critério de priorização de métrica	Descrição	Exemplos
Intensidade do impacto	A intensidade de uma consequência decorrente da	Ex.: Gerar empregos causa um impacto mais intenso na vida dos desempregados

MANUAL DE ADJUDICAÇÃO

	aceitação ou rejeição da moção.	do que o impacto na vida de quem sofre redução do salário. <i>Conclusão:</i> A métrica deve ser gerar empregos
Abrangência do impacto	A abrangência de uma consequência decorrente da aceitação ou rejeição da moção.	Ex.: O impacto sobre as pequenas empresas é mais abrangente do que o impacto sobre as grandes empresas – em termos de empregos. <i>Conclusão:</i> A métrica deve ser impactar as pequenas empresas
Número de pessoas atingidas	Número de pessoas atingidas (beneficiadas ou prejudicadas) pelas consequências decorrentes da aceitação ou rejeição da moção.	Ex.: A geração de empregos com o fim do salário mínimo beneficiaria um número maior de pessoas do que o número de pessoas que teriam uma redução no seu salário.

MANUAL DE ADJUDICAÇÃO

		<p>Conclusão: A métrica deve ser gerar empregos</p>
<p>Stakeholder (ou grupo) mais vulnerável</p>	<p>Pessoas, grupos de pessoas, classes sociais, entre outros, vulneráveis sendo beneficiadas ou prejudicadas pelas consequências decorrentes da aceitação ou rejeição da moção.</p>	<p>Ex.: A redução dos salários beneficiaria uma classe privilegiada, os empresários, que poderiam reinvestir o lucro maior em coisas que não geram empregos e não beneficiam os trabalhadores, que apenas perderiam.</p> <p>Conclusão: A métrica deve ser impactar o grupo mais vulnerável</p>
<p>Stakeholder (ou grupo) mais importante</p>	<p>Por algum motivo (a ser indicado), um stakeholder é mais importante no contexto do debate. Geralmente decorre de uma interpretação da própria moção (moções de agente ou que evidenciam a importância de um stakeholder).</p>	<p>Ex.: Moção "EC daria a cada trabalhador um voto nas assembleias do conselho das grandes empresas". Uma dupla pode defender que os impactos sobre os trabalhadores são mais relevantes porque eles são mais fundamentais para o funcionamento da empresa do que os executivos.</p>

MANUAL DE ADJUDICAÇÃO

		<p>Conclusão: A métrica deve ser impactar o trabalhador</p>
Longo prazo x curto Prazo	<p>Análise dos impactos decorrentes da aceitação ou rejeição da moção no tempo. Uma dupla pode ter impactos mais imediatos enquanto outra ter impactos que só se concretizarão no longo prazo.</p>	<p>Ex.: A geração de empregos com a redução de salários irá melhorar, no longo prazo, a qualidade de vida da sociedade.</p> <p>Conclusão: A métrica deve ser gerar empregos</p> <p>Ex.: No curto prazo, as famílias que terão salários reduzidos terão que retirar seus filhos da escola/universidade [...]</p> <p>Conclusão: A métrica deve ser os trabalhadores e suas famílias</p>

MANUAL DE ADJUDICAÇÃO

As duplas podem utilizar os critérios acima para provar que a sua métrica deve prevalecer, ou seja, o parâmetro que eles definiram deve ser utilizado pelo adjudicador para medir a relevância. Nesse cenário, com disputa explícita, por uma ou por ambas as duplas, o adjudicador deve avaliar não apenas o critério, mas a análise feita sobre o critério e a sua plausibilidade. Não basta, portanto, o debatedor, afirmar, por exemplo, “nós somos mais relevantes porque tratamos do stakeholder mais vulnerável”. Essa afirmação, por si só, sem uma análise sobre a necessidade de priorização do stakeholder mais vulnerável, provavelmente terá pouco potencial de deslocar o eleitor médio com sua criticidade – a necessidade de justificar a priorização depende do contexto do debate, da moção.

Em outro cenário, as duplas discordam da métrica e nenhuma delas se propõe a defender, a apresentar razões, para que o adjudicador julgue o debate com determinado parâmetro. Nesse caso, a decisão terá uma dose maior de subjetividade, devendo o adjudicador optar pela métrica que seria mais razoável de ser a opção do eleitor médio hipotético, elegendo algum critério de priorização (atingir mais pessoas, impacto mais intenso, impacto mais abrangente, stakeholder mais vulnerável etc.. – tendo em vista a moção).

Algumas observações:

- O adjudicador não deve ter métricas prévias. Em um primeiro momento, a relevância deve ser medida com base na métrica apresentada pelas duplas. Se elas discordam, o adjudicador deve analisar qual prevalece (com base na análise de priorização feita pelas duplas ou como um eleitor médio decidiria, essa última hipótese excepcional).
- Não existem métricas mais importantes previamente. Não é possível afirmar, abstratamente, que o grupo mais vulnerável é mais importante do que o grupo mais numeroso, ou vice-versa. Isso vai depender da análise dos debatedores e da moção.
- Quando as duplas discordam sobre a métrica, **o adjudicador não pode ignorar eventual desequilíbrio evidente de plausibilidade nas argumentações**, de modo que o eleitor médio não estaria

diante do dilema “o que é mais importante” se uma das argumentações tem pouca consistência, pouca possibilidade de efetivamente acontecer.

CONCLUINDO SOBRE RELEVÂNCIA E MÉTRICAS – Vimos que uma métrica é um parâmetro geral sobre o que é mais importante no debate, o que deve prevalecer em termos de relevância.

Independentemente do debate, o adjudicador deve identificar a métrica de cada dupla, seja ela implícita (a dupla não diz explicitamente o que ela acredita ser mais importante) ou explícita (a dupla diz explicitamente o que ela acredita ser mais importante e argumenta sobre). Identificada a métrica de cada dupla, em análise bilateral, deve o adjudicador identificar o cenário de que está diante:

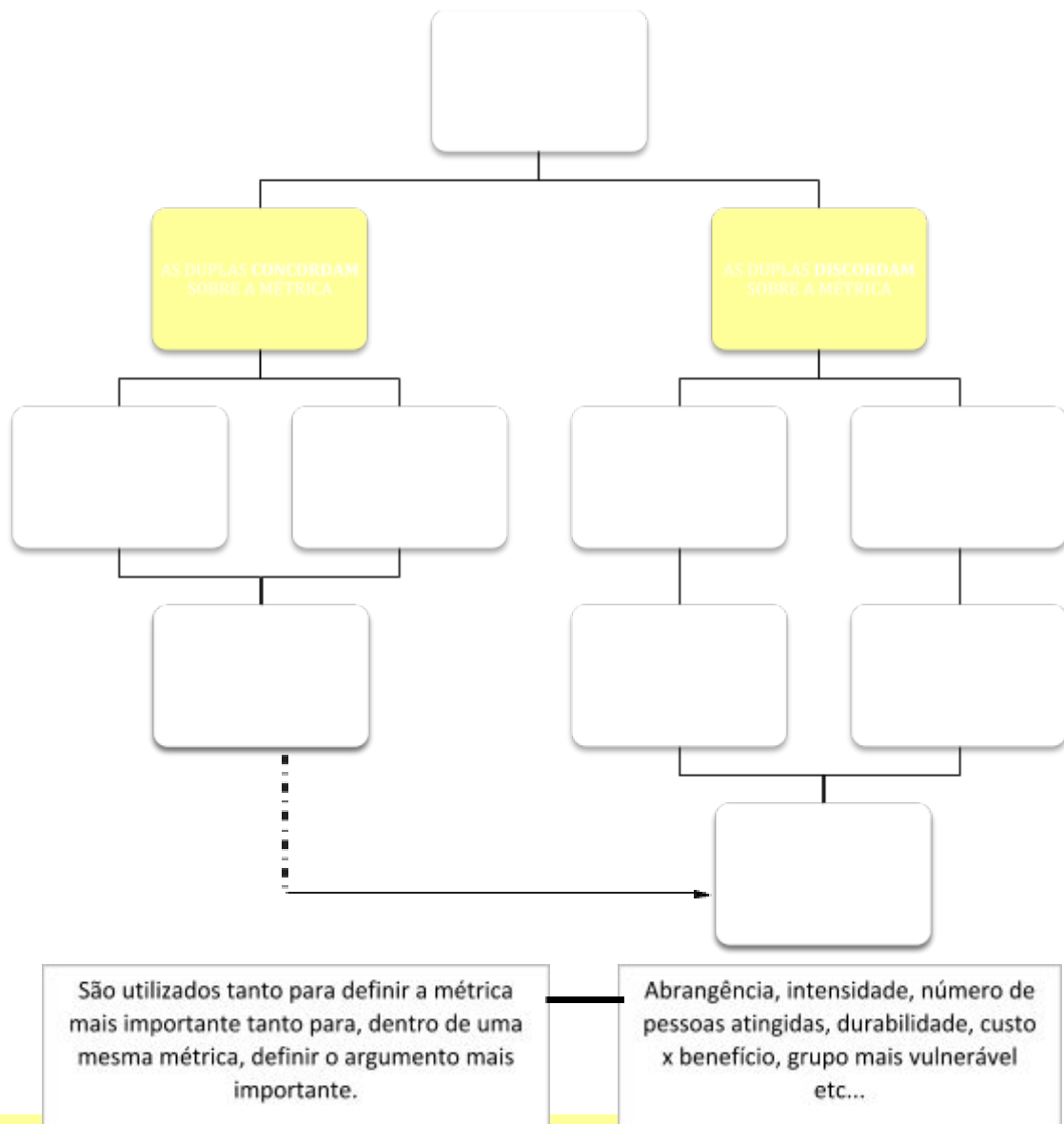
CENÁRIO 1 – As duplas concordam (explicitamente ou implicitamente). Basta julgar com base no mesmo parâmetro. Usar a régua apresentada pelas duplas e medir qual dupla prevalece nesse prisma – tendo como norte principal a mensuração da relevância feita pelas próprias duplas e as noções intuitivas de relevância que se esperaria do eleitor médio hipotético.

CENÁRIO 2 – As duplas disputam a métrica. Deve-se priorizar a defesa explícita da métrica feita pelas duplas, a qual se pautará em um critério de priorização. Deve-se analisar a plausibilidade da defesa da métrica à luz da moção – não basta uma afirmação. Não havendo nenhuma defesa explícita, deve-se decidir como um eleitor médio hipotético.

Portanto, **como definir qual dupla é mais relevante?** Você precisa ter um parâmetro para medir a relevância. Esse parâmetro (métrica) deve vir das duplas (implicitamente ou explicitamente). Se as duplas concordam, basta medir qual logrou mais êxito dentro do mesmo prisma. Mesmo dentro da mesma métrica, pode-se diferenciar as duplas com base nos critérios comuns (abrangência, intensidade, maior número de pessoas atingidas, grupo mais vulnerável, durabilidade, custo x benefício etc..) – ex.: Dentro da métrica reduzir a criminalidade, qual dupla conseguiu provar um efeito mais abrangente na redução?

MANUAL DE ADJUDICAÇÃO

Se as duplas discordam, um dos parâmetros deve prevalecer como mais importante – essa prevalência deve ser decidida prioritariamente com base na análise feita pelas duplas e, excepcionalmente, no caso de discordância implícita, como um eleitor médio decidiria – conforme os parâmetros apresentados sobre o eleitor médio hipotético (bem informado, crítico, inteligente...).



2. PLAUSIBILIDADE

A plausibilidade, como analisamos, é, como regra geral, o caminho lógico dos impactos (ou das conclusões), a explicação do debatedor para

MANUAL DE ADJUDICAÇÃO

provar a verossimilhança do seu argumento. Para provar determinado impacto, a dupla tem que percorrer um caminho lógico até conseguir demonstrar razoavelmente (dentro dos padrões de inteligência, raciocínio, informação e interesse do eleitor médio na questão – além do limitado tempo que os debatedores dispõem) que algo vai acontecer ou que é muito provável que aconteça. O eleitor médio não avalia cegamente a relevância, pelo contrário, é crítico em termos lógicos e fáticos. **Qual o nível de criticidade do eleitor médio?** Se um debatedor afirma que A vai acontecer se aceitarmos a moção, o quanto ele precisa explicar para que o eleitor médio aceite que A de fato vai acontecer ou é muito provável que aconteça? Temos que ter em mente duas coisas:

1. **O padrão estabelecido de eleitor médio:** Como visto, devem ser levados em consideração os padrões de inteligência, raciocínio, informação e interesse do eleitor médio na questão – além do limitado tempo que os debatedores dispõem.
2. **A intuitividade da ideia:** Partindo do pressuposto de que esse eleitor médio, apesar de hipotético, vive na sociedade e é bem informado, podemos deduzir que algumas coisas exigem mais explicação do que outras para lhe persuadir. Exemplos:

- As empresas colocam o lucro acima dos interesses sociais. (mais intuitivo – exige menos explicação)
- As empresas colocam os interesses sociais acima dos seus lucros.

- Os políticos estão mais interessados no bem da sociedade do que em sua reeleição. (mais intuitivo – exige menos explicação)
- Os políticos estão interessados mais na sua reeleição do que no bem da sociedade.

Esse é um bom exemplo do quão subjetivo é julgar um debate. Lembre-se que não se deve julgar sempre com a visão intuitiva de um brasileiro.

MANUAL DE ADJUDICAÇÃO

- O cigarro faz mal a saúde. (mais intuitivo – exige menos explicação)
- O cigarro não faz mal à saúde.

- As grandes potências mundiais estão mais interessadas no seu próprio desenvolvimento do que em ajudar os países não desenvolvidos (mais intuitivo – exige menos explicação)
- As grandes potências mundiais estão mais interessadas em ajudar os países não desenvolvidos do que no seu próprio desenvolvimento

Obviamente, definir a intuitividade de uma ideia é algo bastante subjetivo. Muitas divergências entre os adjudicadores residem nesse ponto. Em alguns casos pode faltar análise em um argumento de modo que não se possa lhe atribuir o crédito que a sua relevância pressupõe. Um argumento que indica, por exemplo, a ocorrência da 3ª guerra mundial se a moção for aceita pode não ter uma explicação razoavelmente suficiente para se concluir que esse impacto de fato ocorrerá ou que é provável que ocorra. Assim, embora possa ter grande relevância – da a intensidade e abrangência dos impactos que intuitivamente se sabe que uma guerra mundial gera, não terá muito potencial para deslocar o eleitor médio crítico e inteligente, logo, a persuasividade, único critério para julgar o debate, é reduzida.

Esse filtro que reduz a persuasividade de um argumento, por ter um caminho/análise insuficiente/deficitária, deve ser usado com cautela, principalmente tendo em vista a capacidade de raciocínio lógico ativo do eleitor médio, sua boa informação sobre o que acontece no mundo e sua inteligência.

As refutações que uma equipe faz à outra podem atingir premissas essenciais do “caminho lógico” do debatedor, podendo ativar esse filtro, já que, demonstrada a falta de verossimilhança, a persuasividade, o potencial de deslocar o eleitor médio, será reduzida. Às vezes, uma refutação pode tirar totalmente a persuasividade de um argumento, de modo que não se pode

lhe atribuir crédito algum. Destaca-se que esse parágrafo deve ser lido sob a perspectiva de comparações bilaterais, que serão analisadas posteriormente.

Portanto, o adjudicador deve estar atento à relevância dos argumentos como norte principal, mas deve filtrar os argumentos por falta de análise (considerando a intuitividade e as características do eleitor médio) ou por eventuais refutações sofridas (em análises bilaterais).

PLAUSIBILIDADE COMO FATOR DE DECISÃO DIANTE DA DISPUTA DE UM MESMO PONTO

As duplas podem estar disputando um mesmo ponto no debate, por exemplo, um mesmo impacto. Essa disputa pode ocorrer entre duplas de lados opostos (um clash direto) ou entre duplas de mesma bancada (em uma extensão vertical).

- **Duplas de lados opostos:** Ocorre quando as duplas disputam impactos antagônicos. Por exemplo, em um debate sobre a legalização das drogas, uma dupla defende que o consumo de drogas irá aumentar e a outra que o consumo de drogas irá reduzir. A relevância é a mesma já que trata do mesmo assunto “consumo de drogas”, logo não há como definir qual dupla é mais relevante. Nesse caso, decide-se por qual análise teve mais potencial de persuasão, a mais plausível. Ressalta-se que não necessariamente a análise mais plausível é a que trouxe mais explicação ou mais volume de informações. Deve-se julgar conforme o caso concreto, o que sempre levará uma dose de subjetividade. Mas é importante que o adjudicador indique no feedback especificamente qual foi a explicação que fez a diferença para decidir o conflito entre as duplas – se esse clash foi relevante na comparação entre elas, pois nem sempre é, já que as duplas podem disputar um ponto sem relevância no debate.
- **Duplas de mesma bancada:** Ocorre quando as duplas disputam um mesmo impacto, quando a segunda dupla tenta fazer a chamada

extensão vertical. Se o Primeiro Governo defende que o impacto A vai acontecer com a adoção da moção e o Segundo Governo defende o mesmo impacto, para decidir qual das duplas tem o maior potencial de deslocar o eleitor médio é preciso subtrair do conteúdo da segunda dupla tudo que for repetido ou muito próximo do que já foi dito pela primeira dupla da bancada e medir a contribuição do restante, ou seja, do que é diferente.

Uma segunda dupla só deve ganhar da primeira, disputando o mesmo impacto, quando a primeira for insuficiente ou quando ela, a segunda dupla, tiver um material substancialmente mais consistente. Porém, o adjudicador deve ter muito cuidado para não dar a vitória para a segunda dupla apenas por ter trazido algo novo (algum adicional) ou mesmo por ter falado mais sobre o ponto, ter feito uma análise mais extensa. Uma análise mais extensa não é necessariamente mais persuasiva, sobretudo em pontos intuitivos onde a primeira dupla cumpriu bem seu ônus de análise. Ou seja, falar mais não significa ser mais persuasivo, é preciso medir o quanto esse “algo a mais” contribuiu.

3. RESUMO SOBRE PERSUASIVIDADE

O debate competitivo deve ser julgado por um único critério, a persuasividade. Dentro desse critério, dois elementos se relacionam, a relevância e a plausibilidade. Não se trata de uma mera soma matemática entre dois fatores. As duplas tentam persuadir o adjudicador com motivos relevantes para aceitar/rejeitar a moção, porém esses motivos devem ser verossímeis, consistentes, ou terão potencial reduzido para persuadir o eleitor médio.

A primeira coisa que o adjudicador deve fazer é entender os argumentos de cada dupla e o que cada dupla está sinalizando como métrica – essa sinalização pode ocorrer implicitamente ou explicitamente. Identificada a métrica de cada dupla o adjudicador deve identificar o cenário do qual está diante:

MANUAL DE ADJUDICAÇÃO

1 – As duplas concordam com o parâmetro para medir a relevância. Deve-se julgar quem foi mais relevante dentro do mesmo prisma.

2 – As duplas discordam do parâmetro para medir a relevância. Deve-se julgar com base na disputa explícita feita por uma ou por ambas as duplas ou, excepcionalmente, com um eleitor médio hipotético.

A explicação acima mostra qual o raciocínio para definir a dupla mais relevante, porém o adjudicador não pode perder de vista o filtro que a criticidade do eleitor médio faz, de modo que é plenamente possível que um impacto mais relevante perca para um menos relevante, se aquele tiver pouca plausibilidade enquanto este último, menos relevante, mostra-se mais consistente e verossímil. Quando as duplas disputam exatamente o mesmo ponto (sejam duplas de mesma bancada ou de bancadas opostas, o fator decisivo é a plausibilidade da explicação/análise).

Observações:

Sobre Relevância

Um impacto poderá ser relevante no debate se decorrer direta ou indiretamente da aceitação/rejeição da moção (pertinência).

Um impacto só será relevante no debate se estiver no sentido do cumprimento do ônus principal da dupla – provar que a moção deve ser aceita (Governo) ou provar que a moção não deve ser aceita (Oposição).

Sobre Plausibilidade

Falar mais não significa ser mais plausível. Volume de informação não é, por si só, um fator que influencia a decisão.

Sempre que o adjudicador julgar que um argumento teve pouca plausibilidade, deve explicitar aos debatedores no feedback, de modo específico, onde houve a falha e porque essa falha influenciou para que o argumento perdesse crédito.

4. ERROS COMUNS

Os erros mais comuns em termos de análise da persuasividade são:

- **Julgar como um eleitor médio pouco inteligente, sem capacidade de raciocínio:** Por vezes o termo “eleitor médio” é confundido com uma pessoa aleatória da sociedade, o que acaba por reduzir o padrão de entendimento que o adjudicador adota, o que acarreta em exigências exageradas de explicação/análise. Outro erro semelhante é adotar uma postura de inércia mental, onde o adjudicador se impõe barreiras de “não preencher lacunas” e acaba por, pretendendo não interferir no debate, prejudicar a avaliação de uma dupla por “artificialmente” não entender uma explicação. Em qualquer caso, deve-se lembrar de que o eleitor médio é inteligente, possui raciocínio apurado e é bem informado sobre o que acontece na sociedade.
- **Dar a vitória para qualquer extensão vertical:** Como visto, o debate deve ser julgado de modo qualitativo e não quantitativo. É equivocado atribuir vitória para uma dupla que meramente adiciona mais informações ao caso da primeira dupla da mesma bancada, ainda que em nada tenha contribuído. Uma dupla não deve vencer a outra meramente por apresentar informações novas ou mais informações – é preciso mensurar a contribuição desse adicional.
- **Desconsiderar um argumento por qualquer erro lógico na explicação:** Decorre do erro já indicado de avaliar o caminho lógico com artificialidade, ou seja, de modo que nenhuma pessoa real faria. Um simples salto lógico pode não interferir na conclusão final, o que não deve ter nenhuma implicação. A plausibilidade, assim como a relevância, não é “tudo ou nada”, de modo que um erro lógico ou déficit de explicação, que não interfere na conclusão final, possa retirar todo crédito do argumento.

PARTE 5

Argumentos Principiológicos

Tratamos dos argumentos pragmáticos no capítulo anterior para darmos mais destaque aos principiológicos no manual. Ao explicar o modelo de debates, explicamos que as duplas oferecem razões para o adjudicador aceitar ou rejeitar a moção. Essas razões podem se pautar em consequências decorrentes da aceitação/rejeição (impactos) ou em **princípios ou valores que justifiquem a aceitação/rejeição da moção**.

Temos que esclarecer uma premissa essencial sobre os argumentos principiológicos:

Não há hierarquia entre um argumento pautado em impactos e um argumento pautado em princípios ou valores. O eleitor médio não tem uma inclinação prévia para valorizar mais uma consequência prática do que um princípio ou um valor. Se de um lado o argumento pragmático não é superior ao principiológico, o contrário também não verdadeiro.

O que é um argumento principiológico? É aquele cuja razão para provar que a moção deve ser aceita/rejeitada se baseia em um princípio ou valor – institutos morais amplamente aceitos na sociedade e capazes de fazer algo ser certo ou errado independentemente das consequências (ex.: dignidade humana, guerra justa, responsabilidade, autonomia corporal, democracia).

Como julgar um argumento principiológico? Do mesmo modo que um argumento pragmático. Quando uma dupla faz um argumento principiológico, ela está apontando que o importante nesse debate é seguir determinado valor/princípio (ou que pelo menos essa é uma das coisas que o adjudicador deve se importar – caso presente outra métrica pragmática). O raciocínio de comparação é o mesmo analisado no tópico anterior – estamos em um cenário onde as duplas concordam com a métrica (ambas indicam o valor/princípio como régua)? As duplas discordam sobre a métrica? Se discordam, essa discordância é explícita ou implícita? Segue-se o mesmo raciocínio dando prioridade à análise feita pelas duplas para defender o que é mais importante no debate.

MANUAL DE ADJUDICAÇÃO

Ao julgar um princípio também se deve medir a plausibilidade com filtro de criticidade e a relevância, porém esta última não pode ser analisada exclusivamente sobre o prisma das consequências decorrentes da violação do princípio/valor. Ainda que a violação de um princípio/valor, como a dignidade humana ou a cultura de um povo, possa ter consequências, a importância de preservar o princípio não se resume a evitar as consequências de sua violação, mas também no valor intrínseco para uma pessoa, um grupo ou sociedade.

É equivocado adicionar um ônus adicional de análise aos princípios, porém também é equivocado não julgá-los de modo crítico (em termos lógicos). Em suma, o tratamento deve ser o mesmo dado a argumentos consequencialistas, com a diferença no que tange à importância dos princípios que extrapola as consequências de sua violação. Obviamente, as consequências da violação de um princípio também somam em termos importância, já que é um motivo para o adjudicador se preocupar e sopesar. No entanto, destacamos novamente, assim como não há um ônus maior de análise nos princípios em relação aos impactos, também não há um ônus menor. Uma análise rasa sobre um princípio deve ser analisada tal como uma análise rasa de um impacto.

Como julgar no cenário onde as duplas discordam da métrica e não fazem qualquer defesa explícita sobre qual régua deve ser utilizada?

ou

Uma dupla apresenta um argumento puramente moral e outra um argumento consequencialista, nenhuma delas faz qualquer análise de priorização, se não há hierarquia entre essas visões, qual deve prevalecer?

Essa pergunta é bastante difícil de ser respondida (e não pretendemos estabelecer uma verdade absoluta), pois não há um critério de priorização objetivo e justo para distinguir as argumentações, como na comparação de argumentos consequencialistas.

1. Antes de pensarmos em comparar o que é mais relevante, é preciso, como em qualquer comparação, fazer um filtro crítico de plausibilidade, pois por mais relevante que alguma coisa seja, se não for verossímil, não terá

potencial para persuadir o eleitor médio. Logo, o juiz não estará diante de um dilema sobre relevância, já que uma das argumentações é muito menos persuasiva, não em razão da relevância, mas pela plausibilidade.

2. Em um cenário onde as argumentações a serem comparadas são razoavelmente plausíveis, ou seja, ambas passam pelo crivo lógico do eleitor médio, é preciso comparar a relevância, tendo como parâmetros: (i) a moção, (ii) o contexto do debate e também os (iii) valores morais amplamente aceitos na sociedade.

3. O que seria mais fundamental ao eleitor médio no contexto desse debate? As consequências exploradas ou o valor que não pode ser violado? Essa pergunta deve ser respondida considerando as análises feitas pelos debatedores, não a meta-análise especificamente (aqui estamos em um cenário onde eles não disputaram expressamente), análise sobre a extensão da importância – **mensuração** – aqui não se deve utilizar os critérios anteriormente analisados (abrangência, intensidade...).

Se um debatedor apresentou um argumento, é esperado que ele tenha feito uma análise sobre “por que isso é importante?”, mesmo que não o tenha feito de modo comparativo. O adjudicador deve buscar a resposta da comparativa nessa análise de mensuração da relevância (à luz da moção e do contexto do debate) para definir qual das argumentações foi mais persuasiva. Obviamente, essa comparação será altamente subjetiva.

E se os debatedores não fizeram nenhuma mensuração da importância de seus argumentos?

Nesse caso, muito provavelmente esses não serão argumentos relevantes no debate. Mas, se estiver diante desse cenário extremo onde há uma argumentação pragmática e uma principiológica, os debatedores não disputaram expressamente, os debatedores não fizeram análise da relevância dos seus próprios argumentos, ambos são razoavelmente equiparados em plausibilidade, decida simplesmente por qual lhe convenceu mais, dentro dos parâmetros do eleitor médio hipotético.

PARTE 6

Refutações

MANUAL DE ADJUDICAÇÃO

Em um debate competitivo, as duplas apresentam as suas razões para o adjudicador aceitar ou rejeitar a moção e também atacam as razões opositoras, demonstrando a sua inverossimilhança ou irrelevância. O primeiro aspecto que temos que ter em mente é que não se deve fazer uma separação rígida entre “argumento x refutação”, como se a refutação fosse um “adicional” na persuasividade da dupla.

A classificação argumento/refutação é meramente didática, para facilitar a identificação dos elementos que a dupla utilizou para persuadir os adjudicadores. O potencial que cada elemento tem de deslocar o eleitor médio para determinada posição depende do caso concreto, de modo que não é possível afirmar abstratamente que uma refutação tem mais valor do que um argumento, ou vice-versa.

Estabelecida essa premissa, de que a separação entre argumento e refutação é meramente didática, também didaticamente, podemos separar as refutações em dois tipos:

Refutação destrutiva: Ocorre quando um debatedor apenas invalida ou enfraquece a plausibilidade ou a relevância de um argumento opositor.

Moção: EC implementaria o voto facultativo no Brasil	
Argumento de 1º Governo	Refutação da 1ª Oposição
O voto facultativo melhoraria a qualidade do pleito eleitoral pela participação de eleitores conscientes e motivados, em sua maioria.	O voto facultativo não melhoraria a qualidade do pleito eleitoral porque o fato de a pessoa votar voluntariamente não nos leva necessariamente a um voto mais consciente, o qual decorre de outros fatores como discussão política, engajamento com as pautas, publicidade dos planos dos candidatos etc..

MANUAL DE ADJUDICAÇÃO

Nessa situação, o Governo tinha “X” persuasividade – potencial de deslocar o eleitor médio – antes da refutação. Com a refutação, a persuasividade do Governo é reduzida, na medida da importância que a parte refutada tinha na totalidade do material dupla, mas **a da Oposição não aumenta**. O simples fato de provar que um benefício na adoção da moção não irá acontecer não é persuasivo para não adotá-la.

Isso não significa que esse tipo de refutação seja inútil. A refutação pode ser um elemento essencial para determinar a diferença de persuasividade entre duas duplas, na medida em que reduz a de uma delas, ainda que não aumente da outra. Por que a persuasividade da 1ª Oposição não aumenta no caso acima? Porque a refutação não está sustentando seu ônus – que é provar porque a moção deve ser rejeitada. O fato de o voto facultativo não melhorar a qualidade do pleito eleitoral, por si só, não é um motivo para adotar o voto obrigatório – pois, em um melhor cenário da refutação – não melhora, mas também não piora o status quo. Entretanto, é importante para a 1ª Oposição na medida em que afasta/reduz a persuasividade do 1º Governo, podendo essa redução ser um fator para sua vitória.

Refutação Construtiva: Ocorre quando um debatedor invalida ou enfraquece a plausibilidade ou a relevância de um argumento opositor, ao mesmo tempo em que fornece uma razão que apoia seu lado no debate.

Moção: EC implementaria o voto facultativo no Brasil	
Argumento do 1º Governo	Refutação da 1ª Oposição
O voto facultativo melhora a qualidade do pleito eleitoral pela participação de eleitores conscientes e motivados, em sua maioria.	O voto facultativo piora a qualidade do pleito eleitoral, pois menos pessoas terão engajamento político, menos discussões nas redes sócias, entre outros fatores decorrentes do menor interesse público, o que irá gerar votos menos conscientes, devido à menor informação circulante na sociedade.

MANUAL DE ADJUDICAÇÃO

Nessa refutação, o debatedor, além de mitigar o outro lado atacando a premissa do Governo de que o voto facultativo melhora a qualidade do pleito eleitoral, também apresenta uma análise sobre o voto facultativo piorar a qualidade do pleito eleitoral – o que nos leva a um cenário pior do que o status quo, sendo um motivo para não adotar a moção? Essa refutação aumenta a persuasividade da 1ª Oposição, pois é um motivo para rejeitar a moção, além de reduzir a persuasividade do 1º Primeiro Governo.

Como as refutações contam nas análises bilaterais (próximo tópico)?

Depende. As refutações meramente destrutivas só têm importância na comparação envolvendo a dupla refutadora e a refutada. Se o primeiro governo afirma que a consequência “A” vai acontecer e a primeira oposição prova que “A” não vai acontecer, essa refutação não é relevante nas outras comparações que envolvam a primeira oposição (1ªOP x 2ªOP / 1ªOP x 2Gª). E mesmo na comparação entre primeira oposição e primeiro governo, essa refutação apenas reduz a persuasividade do Governo – por lhes retirar um argumento (logo, se era um argumento irrelevante, a refutação também se torna irrelevante).

Já no caso das refutações construtivas, que são basicamente argumentos, elas contam em qualquer comparação envolvendo a dupla refutadora, considerando que, embora possa ser “classificada” como refutação, é também um motivo para o adjudicador aceitar ou rejeitar a moção.

Algumas refutações são mais eficientes do que outras?

Na primeira distinção, percebe-se que as construtivas tem mais potencial de persuasão, já que além de mostrar que o opositor está equivocado, também oferecem um motivo para aceitar ou rejeitar a moção.

Quanto à “eficiência destrutiva”, ou seja, a capacidade da refutação de reduzir a persuasão de um argumento opositor (o que ocorre tanto na destrutiva quanto na construtiva), temos que pensar que em um argumento há elementos mais importantes e argumentos menos importantes, por exemplo:

MANUAL DE ADJUDICAÇÃO

- Uma premissa periférica: Alguma coisa aleatória dita pelo debatedor que não está relacionada às suas conclusões. Mesmo que essa premissa seja invalidade, nada muda no argumento. Logo, é uma refutação que em nada contribui para persuadir o adjudicador.
- Um exemplo real ou hipotético: A refutação sobre exemplos, geralmente, é ineficiente para reduzir a persuasão do opositor. Ainda que o exemplo, de fato, esteja equivocado, a lógica apresentada ainda pode subsistir. Então, mesmo “retirando” o exemplo da vista do adjudicador, ele ainda terá a lógica que debatedor apresentou para lhe persuadir.
- Uma premissa essencial: Invalidar uma premissa diretamente ligada às conclusões do debatedor pode lhe reduzir bastante o potencial de persuasão, seja lhe retirando plausibilidade ou relevância. Pode até mesmo invalidar completamente o argumento. Por isso é importante que o adjudicador consiga construir mentalmente o caminho lógico que o debatedor fez para saber onde a refutação atingiu.
- Ideia central: A Ideia central, ou conclusão do argumento, é a parte mais relevante a ser atacada, considerando que nela consiste a essência do motivo apresentado para o adjudicador aceitar ou rejeitar a moção.

PARTE 7

Comparando duplas

MANUAL DE ADJUDICAÇÃO

As duplas devem sempre ser comparadas bilateralmente, ou seja, duas de cada vez. Parece pouco intuitivo julgar um debate desse modo, mas temos que lembrar que se trata de um debate competitivo onde as quatro duplas são independentes, logo seria injusto beneficiar uma pelo mérito da outra – um dos princípios que analisamos anteriormente. Assim, o adjudicador terá de fazer necessariamente 6 comparações ao longo do debate para chegar ao resultado do primeiro ao quarto lugar. Neste tópico, ao contrário dos anteriores, trataremos mais de forma de comparação do que não do mérito (persuasividade).

DEBATE DE PRIMEIRAS CASAS		DEBATE DE GOVERNO		DIAGONAL LONGA	
1ºGOV	1ºOP	1ºGOV		1ºGOV	
		2ºGOV			2ºOP
DEBATE DE SEGUNDAS CASAS		DEBATE DE OPOSIÇÃO		DIAGONAL CURTA	
			1ºOP		1ºOP
2ºGOV	2ºOP		2ºOP	2ºGOV	

DEBATE DE PRIMEIRAS CASAS (DUPLAS): É o primeiro confronto que acontece no debate. Primeiro Governo x Primeira Oposição. Não há muitos aspectos peculiares nessa comparação. Atenção deve ser dada quando a oposição deixa os principais pontos para o segundo discurso e não permite manifestação do 1º governo através de ponto de informação.

Como julgar no cenário em que o líder da oposição apresenta um material pouco relevante e o seu adjunto traz pontos altamente importantes?

MANUAL DE ADJUDICAÇÃO

Nesse caso, o adjunto pode amenizar o problema oferecendo pontos de informação ao governo. Caso não o faça, o adjudicador deve elevar um pouco o nível de criticidade lógica em relação a esses argumentos “escondidos” da primeira oposição.

Como a comparação é bilateral, assim como nas demais comparações, eventuais refutações que as duplas envolvidas na comparação sofram das outras não devem ser consideradas, caso contrário estaríamos beneficiando o primeiro governo pelo mérito do segundo governo ou a primeira oposição pelo mérito da segunda oposição. Assim não se deve levar em consideração, nessa comparação, as refutações que a segunda oposição fez ao primeiro governo nem as refutações que o segundo governo fez à primeira oposição.

DEBATE DE SEGUNDAS CASAS (DUPLAS): É o último confronto direto do debate. Entre Segundo Governo e Segunda Oposição. Nesse debate não se deve considerar o que as duplas repetirem sobre o que já foi dito pelas respectivas primeiras duplas da bancada. Ou seja, o que o Segundo Governo repetir do Primeiro Governo não deve ser considerado, é como se não tivesse existido – já que é fora das regras. A mesma coisa no lado da oposição. Ressalta-se que o que for repetido das segundas duplas em relação às primeiras não é considerado em nenhuma comparação.

Como peculiaridade dessa comparação, apontamos que deve-se tratar com mais rigor o whip da oposição do que o whip do governo em relação à regra de não apresentar argumentos novos, considerando que o discurso do whip do governo pode ser respondido pelo whip da oposição, já o contrário não é possível. Isso não significa liberar o whip do governo para apresentar argumentos novos, mas no caso de dúvida deve haver maior flexibilidade.

DEBATE DE GOVERNO / DEBATE DE OPOSIÇÃO

Em debates de mesma bancada é preciso ignorar completamente eventuais refutações feitas pelo outro lado – no caso, sofridas pelas duplas que

estamos comparando. Ao comparar as duplas de governo, eventuais refutações feitas pelas oposições não devem ser consideradas, e vice-versa.

É necessário ignorar também o que a segunda dupla repetiu da primeira. Assim deve-se medir, com base no que já foi explicado, qual dupla teve mais potencial para deslocar o eleitor médio para o respectivo lado. Cabe destaque para o fato de que as refutações que uma dupla, das que estamos comparando.

Em termo que refutações que essas duplas, as que estamos comparando, fizeram ao outro lado, todas aquelas que, de algum modo, apoiam diretamente a aceitação ou rejeição da moção (refutações construtivas) devem ser consideradas.

Outro destaque fica para o que analisamos sobre extensão vertical. Em suma, não basta a segunda dupla ter algo diferente ou preencher qualquer vazio deixado pela primeira dupla, é preciso medir a importância desse material novo para persuadir o eleitor médio.

DEBATE DIAGONAL

Chamamos de diagonal longa o debate entre Primeiro Governo e Segunda Oposição e de diagonal curta o debate entre Primeira Oposição e Segundo Governo. Novamente, desconsidera-se o material repetido que a segunda dupla tenha apresentado. Pontos de informação ganham especial relevância nessas comparações já que é o principal meio de engajamento entre essas duplas. O adjudicador pode, e deve, ativamente verificar se no material da primeira da dupla há elementos que refutem ou tornem menos relevante o material da segunda.

PARTE 8

Desafio à definição

MANUAL DE ADJUDICAÇÃO

Como visto no início do manual, o Primeiro-Ministro é o primeiro membro a discursar e possui a “função” de estabelecer o debate, definir eventual limite da moção, definição de termos, entre outros aspectos necessários de compreensão para o bom andamento do debate.

O que é exatamente uma definição?

Primeiro, o que não é definição:

Modelo: É a forma de implementação de uma medida. Por exemplo, quais agentes vão implementá-la, em quanto tempo, de que forma. O modelo não é desafiável – mas pode-se apontar os problemas identificados.

Enquadramento - (re)Framing: É como o debatedor enquadra sua argumentação, em que contexto (ex.: econômico, histórico, social). É um conceito mais amplo do que uma métrica. Duplas podem debater dentro de um mesmo enquadramento amplo com métricas distintas. Também não existe desafio sobre framing – as duplas devem mostrar porque outro enquadramento é mais importante.

Definição: É uma forma de limitar o escopo do debate. A definição determina direta ou indiretamente o que não é o debate.

Ex.: Esta Casa legalizaria as drogas. Definição: Esse debate não inclui as drogas socialmente aceitas como álcool e cigarro.

Caso entenda que a definição inviabilizou o debate por algum motivo, o Líder da Oposição pode desafiá-la **explicitamente** (com uma justificativa) **e oferecer nova** definição mais razoável. Os debatedores que discursam após o desafio podem escolher qual definição seguir, se a do Governo ou a da Oposição, ou ainda apresentar uma terceira (apenas o membro do Governo ou da Oposição – extensões).

MANUAL DE ADJUDICAÇÃO

Exemplos de motivos que tornam uma definição ilegítima (desafiável):

- ⇒ Definição sem relação lógica com a moção (ex.: contraditória com o texto da moção ou com o infoslíde)
- ⇒ Restrição espacial indevida (ex.: definir que o debate deve ocorrer em determinado local que não é razoável os debatedores terem conhecimento)
- ⇒ Restrição temporal (em regra, os debates ocorrem no presente)
- ⇒ Definição tautológica (impossível de ser refutada)
- ⇒ Definição que inviabiliza o debate por algum motivo.

Exemplos de motivos que NÃO tornam uma definição ilegítima (desafiável):

- ⇒ Supostamente foge ao “espírito do debate”
- ⇒ Definição “mal feita”
- ⇒ Definição meramente inesperada

O tempo não deve ser pausado no meio do debate para que a adjudicação decida sobre desafios. Essa decisão deve ser feita apenas ao final do debate.

A adjudicação irá, ao final do debate, no painel de deliberação, escolher qual a definição mais razoável (em análises bilaterais – a cada duas duplas) e avaliar os argumentos que sejam com ela compatíveis e desconsiderar os que sejam com ela incompatíveis. Deve julgar bilateralmente, à luz da definição mais razoável.

Se a definição não foi desafiada expressamente (com justificativa), sendo apresentada, em seguida, definição substitutiva, os adjudicadores NÃO podem considerá-la ilegítima, por mais absurda que seja.

MANUAL DE ADJUDICAÇÃO

Desafios são cada vez mais raros no movimento de debates brasileiro, tanto em razão da qualidade das moções quanto em razão da consciência e maturidade dos debatedores em propor o melhor debate, não tentando ganhar o debate com alguma estratégia injusta de definição. Assim, para mais informações sobre o tema, há uma aula exclusiva sobre o assunto no Curso de Adjudicação (em vídeo) do IBD.

/

PARTE 9

Painel de deliberação

MANUAL DE ADJUDICAÇÃO

Após o debate os adjudicadores se reúnem, sem a presença dos debatedores, para decidir a Call do debate, isto é, a classificação das duplas em primeiro, segundo, terceiro e quarto lugar. Os adjudicadores devem trabalhar como uma equipe, buscando colaborar para a decisão mais justa e bem justificada possível e não para “ganharem” uns dos outros. O que mais prejudica um painel de deliberação são adjudicadores que não estão dispostos de maneira alguma a modificar sua decisão. Essa postura não é compatível com o nível de subjetividade existente na adjudicação de um debate competitivo. Assim, mais importante do que qualquer metodologia, é a postura dos adjudicadores no painel de deliberação, afastando-se da ideia de “competição para ver quem acerta a call” ou “tentar ganhar do outro virando seu voto”.

1. ADMINISTRAÇÃO DO PAINEL DE DELIBERAÇÃO

Passando à parte prática, a recomendação é que, nos primeiros dois ou três minutos do Painel, o Chair permita que os adjudicadores leiam suas anotações. Além de lembrar rapidamente o que aconteceu no debate, nesses três minutos iniciais, cada adjudicador deve ter a sua Call (ainda que não tenha certeza absoluta sobre as quatro posições).

Em toda mesa de adjudicação haverá um Chair (presidente da mesa) que será responsável por gerenciar o processo de decisão do resultado do debate. O Chair deve oportunizar ao máximo que os demais adjudicadores possam expor suas opiniões e considerações sobre o debate. As opiniões do Chair não devem ter peso maior que as considerações dos Wings, mesmo que aquele seja, geralmente, o mais experiente. O Chair deve estar aberto a ouvir e eventualmente mudar sua Call em razão das considerações dos Wings, porém, caso discorde da Call apresentada por um Wing, deve manter a sua, mantendo o split (decisão com divergência).

Passados os três minutos iniciais de leitura das anotações, o Chair deve pedir a Call do adjudicador menos experiente da mesa, depois para o segundo menos experiente e assim por diante. O Chair deve revelar sua Call

por último. Esse procedimento evita que os mais novos sejam levados a concordar com os mais experientes, os quais podem estar equivocados. Após receber as Calls, o Chair deve identificar onde há consenso e tentar sanar os dissensos. Por exemplo, se apenas um adjudicador discorda de uma posição, o Chair deve solicitar que este faça a análise a fim de verificar se os demais irão alterar sua posição ou não.

Transcorrido o tempo permitido, geralmente 15 a 20 minutos, os adjudicadores devem votar as posições divergentes. Não é recomendável ultrapassar esse tempo, pois a discussão tende a se afastar do que realmente aconteceu ou do que de fato foi dito pelos debatedores, tornando-se um debate idealizado pelos adjudicadores. Caso um adjudicador não concorde com a Call de outro, mesmo após a discussão, não deve alterar a sua Call para que a decisão seja consensual. Deve manter seu resultado, se o considera o mais justo e correto – sempre lembrando que não há um único resultado “correto”. Havendo votação, os Trainees não participam e o Chair tem o voto de qualidade (de desempate), caso a mesa seja composta por número par de membros.

2. SPLIT DECISION

Havendo decisão com divergências (*Split Decision*) quanto ao resultado final, o procedimento a ser seguido deve ser a votação entre os adjudicadores, tendo o Chair o voto de qualidade (para fins de desempate). Não há consenso no movimento de debates nacional e mesmo internacional sobre como essa votação deve ocorrer. Para fins de uniformização, até que haja uma padronização em nível internacional, recomendamos que a votação ocorra em cada uma das seis comparações, independentemente de ser a rodada classificatória ou eliminatória. Assim, deve-se votar debate de primeiras Casas, o debate de Governo, o debate de Oposição, o debate de segundas Casas, o debate de diagonal curta o debate de diagonal longa. Deve ficar em primeiro a dupla que tiver três vitórias, em segundo a que tiver duas, em terceiro a que tiver uma e em quarto a que perder todas as comparações.

MANUAL DE ADJUDICAÇÃO

É importante que o momento de votação seja separado do momento de discussão, caso contrário o procedimento poderá se prolongar muito além do tempo permitido pela organização. No momento de votação o Chair deve anunciar a comparativa (Ex.: Primeiro Governo x Primeira Oposição) e os adjudicadores devem votar quem ganha.

Na situação onde o Chair é “vencido”, este deve expor com imparcialidade as divergências e abrir espaço para que o(s) adjudicador(es) divergente(s) possam expor as suas considerações. Os adjudicadores divergentes não podem se eximir de justificar oralmente as suas posições, ainda que de modo simplificado. Em hipótese alguma o Split deve ser omitido dos debatedores.

PARTE 10

Feedback

Após a mesa de adjudicadores ter definido a Call final do debate, ou seja, a classificação das duplas do primeiro ao quarto lugar, os adjudicadores devem justificar oralmente o resultado do debate aos debatedores. Essa função é realizada predominantemente pelo Chair da mesa, porém é recomendável que este abra espaço para os Wings contribuírem quando conveniente.

1. FEEDBACK ORAL

É quando a mesa justifica a Call para os debatedores. Não existe uma única maneira de passar o feedback geral, porém o adjudicador deve fazê-lo de modo que faça algum sentido lógico para que não fique incompreensível em razão da forma.

Antes de analisarmos especificamente as formas de passar o feedback, é importante ter em mente **o que NÃO fazer no feedback oral:**

- **Não seja genérico:** Em outras palavras seja específico. Não é útil usar termos genéricos como plausibilidade, plausível, relevância, refutação, métrica etc.. É preciso ser específico mostrando de fato o que aconteceu no debate. Se for alegar que um argumento faltou com a plausibilidade, é preciso mostrar onde especificamente, qual foi o erro lógico, qual passo que faltou na análise etc.. Ao comparar duas duplas não basta afirmar que uma foi mais relevante que a outra, é preciso falar sob qual métrica ou por que motivo a mesa considerou uma coisa mais importante que a outra etc..
- **Evite análises isoladas:** No feedback oral deve-se priorizar a comparação das duplas. Criticar ou elogiar um argumento isoladamente não é uma forma de comparação, logo deve ser evitada neste momento. Criticar muito o quarto lugar ou elogiar muito o primeiro lugar não faz com essas posições sejam justificadas. Igualmente, evite elogiar ou criticar o desempenho individual de um debatedor no feedback oral.

MANUAL DE ADJUDICAÇÃO

FORMAS DE COMPARAÇÃO

Como dito, não há uma única forma, nem formas corretas, mas é importante seguir alguma ordem lógica para que o feedback faça mais sentido. Tenha sempre em mente que o objetivo é justificar cada uma das quatro posições.

No feedback oral podem ser feitas 6 comparações ou 3 comparações. O adjudicador deve medir o tempo disponível, a importância do debate, suas capacidades e sua compreensão sobre o debate para decidir se fará 3 ou 6 comparações. Na prática, a maioria dos adjudicadores sempre faz 3 comparações, porém as 6 tendem a justificar melhor o resultado.

▪ 6 COMPARAÇÕES

MÉTODO CRONOLÓGICO

- 1º □ Debate de primeiras Casas (quem ganha e porquê)
- 2º □ Debate de Governo (quem ganha e porquê)
- 3º □ Debate de Oposição (quem ganha e porquê)
- 4º □ Debate de segundas Casas (quem ganha e porquê)
- 5º □ Debate de diagonal curta (quem ganha e porquê)
- 6º □ Debate de diagonal longa (quem ganha e porquê)

MÉTODO RANKING

Segue a ordem da Call, de baixo para cima ou de cima para baixo.

Do primeiro ao quarto lugar

- 1º □ 1º lugar x 2º lugar

MANUAL DE ADJUDICAÇÃO

2° □ 1° lugar x 3° lugar

3° □ 1° lugar x 3° lugar

4° □ 2° lugar x 3° lugar

5° □ 2° lugar x 4° lugar

6° □ 3° lugar x 4° lugar

Do quarto ao quarto primeiro

1° □ 4° lugar x 3° lugar

2° □ 4° lugar x 2° lugar

3° □ 4° lugar x 1° lugar

4° □ 3° lugar x 2° lugar

5° □ 3° lugar x 1° lugar

6° □ 2° lugar x 1° lugar

▪ **3 COMPARAÇÕES**

Podem ser feitas na ordem do ranking, de cima para baixo ou de baixo para cima.

1° □ 1° lugar x 2° lugar

2° □ 2° lugar x 3° lugar

3° □ 3° lugar x 4° lugar

1° □ 4° lugar x 3° lugar

2° □ 3° lugar x 2° lugar

MANUAL DE ADJUDICAÇÃO

3º □ 2º lugar x 1º lugar

SINALIZAÇÃO

É recomendável que, antes de comparar duas duplas, o Chair faça um breve resumo do que a mesa entendeu de cada dupla. Essa análise deve ser feita em poucos segundos. Ao comparar 1gx1op, o Chair deve fazer esse pequeno resumo das duas duplas e depois apresentar os motivos pelos quais uma dupla ganhou da outra. Ao comparar 1gx2g não é necessário resumir novamente o caso do 1g. Esse é um momento adequado para ao adjudicador sinalizar também qual a métrica ele entendeu de cada dupla (ou quais as métricas, sendo mais de uma).

PARTE 11

Considerações

MANUAL DE ADJUDICAÇÃO

Longe de tentarmos exaurir os temas pertinentes à adjudicação, esperamos que o manual tenha sido útil para seu aprendizado em adjudicação. As explicações feitas no manual não devem ser compreendidas como verdades absolutas, principalmente pela peculiar característica do desenvolvimento casuístico das regras de adjudicação e pela ainda recente tentativa de internacionalização do movimento de debates brasileiro, adequando suas regras às adotadas nos principais campeonatos internacionais.

Não podemos deixar de lembrar que, por diversas passagens, ressaltamos os aspectos subjetivos que sempre existirão no julgamento de um debate competitivo, o que não deve ser fator para desincentivar a busca pelo desenvolvimento de regras objetivas que assegurem o resultado mais justo possível. No entanto, juízes e debatedores devem ter em mente esse aspecto da subjetividade da adjudicação para refletir sobre críticas, muitas vezes infundadas, a determinados resultados e justificativas apresentadas em feedback. Por mais que estejamos tratando de uma competição, a subjetividade é inerente à ideia de persuasão/convencimento, sobretudo quando o meio é a oralidade. Assim, a ideia de “call certa”, “resultado certo”, deve ser substituída pela ideia de resultado justo, buscando-se sempre a racionalidade e a lógica nas justificativas e fundamentos do julgamento.

Aos adjudicadores, recomendamos fortemente que as lições apresentadas sejam postas em constante prática, pois é a única maneira de se tornar um bom adjudicador. A teoria, por si só, é apenas uma parte necessária do aprendizado, só a prática o levará ao desenvolvimento como juiz.

Referências