


POR JÉSSIKA PEIXOTO



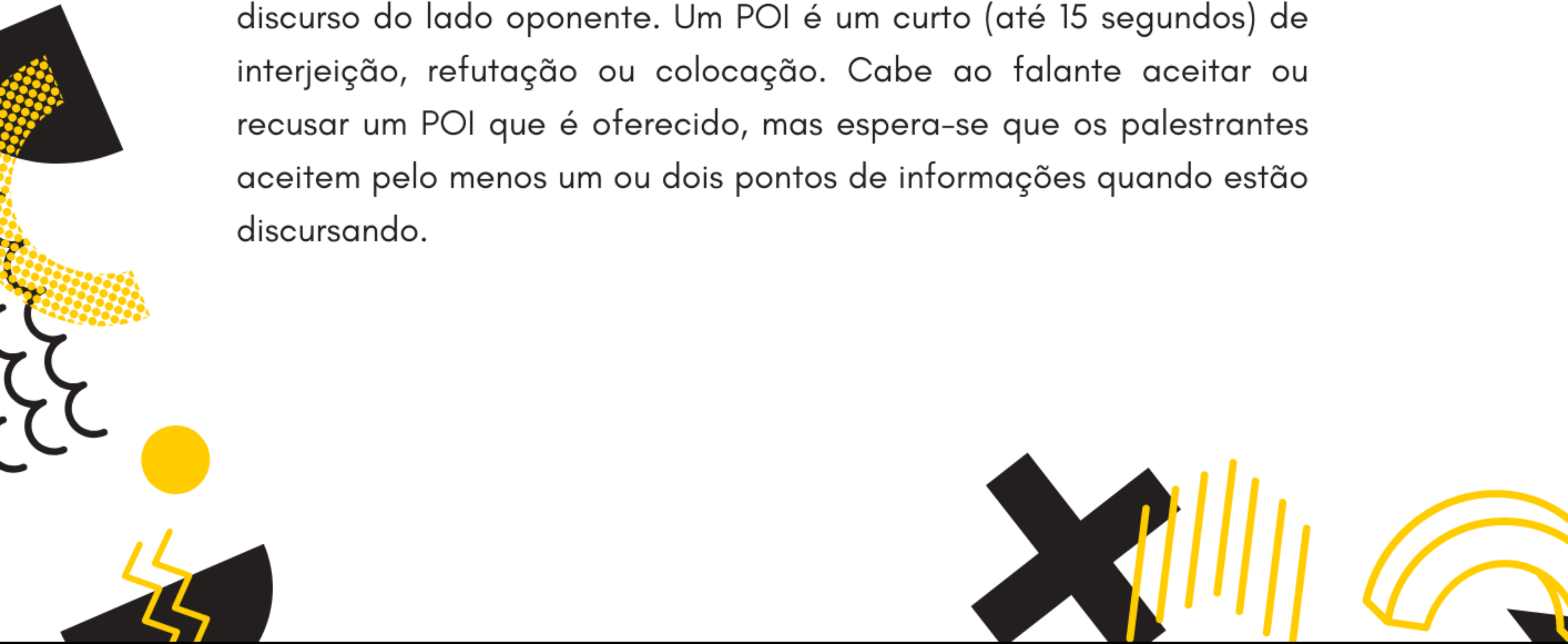
O MODELO

No modelo Schools, uma equipe é composta por três a cinco pessoas que se preparam juntas durante o Prep Time. No entanto, apenas três oradores são selecionados por rodada, algo que pode ir se alternando entre as rondas. Depois que o debate começou, apenas os três membros da equipe podem se comunicar entre si. Cada equipe é alocada para "proposição" ou "oposição" em uma moção que será dada a eles. Eles são obrigados a fornecer razões a favor ou contra a moção de acordo com o lado que lhes foi sorteado.



Os três primeiros discursos de cada equipe são de até oito minutos de duração, alternando entre proposição e oposição começando com a proposição. Após os três discursos de cada equipe, temos o discurso de Reply. Ele só pode ser realizado pelos dois primeiros oradores de cada equipe, sendo vedado que o último o realize. O Reply tem quatro minutos de duração e ocorre na ordem reversa, ou seja, começando com a oposição.

Além disso, durante os três primeiros discursos principais de cada equipe, os palestrantes da equipe adversária podem oferecer um "Ponto de Informação" (POIs) entre o primeiro e o sétimo minuto do discurso do lado oponente. Um POI é um curto (até 15 segundos) de interjeição, refutação ou colocação. Cabe ao falante aceitar ou recusar um POI que é oferecido, mas espera-se que os palestrantes aceitem pelo menos um ou dois pontos de informações quando estão discursando.



PRIMEIRO DISCURSO DE PROPOSIÇÃO - PRIMEIRO MINISTRO (ATÉ 8 MINUTOS)

O primeiro ministro é o primeiro orador do debate. Um dos principais objetivos desse palestrante deve definir claramente o escopo do debate. O que é esse debate sobre, e sobre o que não é? Também é importante para um primeiro ministro explique por quais motivos estamos tendo o debate em primeiro lugar, por exemplo, identificando problemas no mundo hoje que poderiam ser resolvidos por este movimento. Por último, mas não menos importante, um primeiro ministro apresenta argumentos que defendem seu lado da moção. Os primeiros palestrantes no debate são críticos porque estabelecem as definições e os esclarecimentos para o debate. Essa ação cria a base para um bom debate sobre o qual se apoiar. O primeiro orador da proposição, portanto, tem o ônus de fornecer uma definição justa e abrangente para o debate e para o primeiro orador da oposição garantir que essas definições sejam aceitáveis antes de prosseguir com o debate. Sem esse fundamento, os argumentos tendem a ser apresentados no vácuo e ocorrem debates fracos em geral.

O primeiro palestrante da proposição tem um desafio adicional porque a sala geralmente está “fria” antes do início do debate. Os palestrantes da primeira proposição geralmente tiram proveito da capacidade de abrir o debate, apresentando os argumentos mais fortes para o lado da proposição. Esses palestrantes também usam a oportunidade oferecida por não precisar refutar para apresentar argumentos substantivos fortemente desenvolvidos com vários exemplos para persuadir juízes o mais rápido possível.

Ao contrário dos outros oradores no debate, o Primeiro Orador da Proposição não terá a oportunidade de responder diretamente aos argumentos dos oponentes. Assim, os palestrantes da primeira proposição devem fazer o melhor uso das oportunidades, como dar e receber POIs, para mostrar sua capacidade de engajar e refutar seus oponentes.

PRIMEIRO DISCURSO DE PROPOSIÇÃO - PRIMEIRO MINISTRO (ATÉ 8 MINUTOS)

ESTRUTURA BÁSICA DE UM DISCURSO DE PRIMEIRO MINISTRO:

- Comece com uma introdução clara que destaque a importância do debate.
- Dê uma configuração clara do debate:
 - Declarando o problema que a moção pretende resolver
 - Definição de certos termos na moção caso sejam necessários
 - Apresentando um modelo caso você e sua equipe julguem necessário
 - Indique quais os dois argumentos que você apresentará e uma possível divisão da caso
- Fornece as definições da equipe
- Fornece os esclarecimentos e parâmetros
- Descreve a divisão de caso para proposição
- Apresenta três ou dois argumentos substantivos em apoio à moção

PRIMEIRO DISCURSO DE OPOSIÇÃO - LÍDER DA OPOSIÇÃO (ATÉ 8 MINUTOS)

O líder da oposição é o primeiro orador do lado oposto. O papel deste orador é, portanto, bastante semelhante ao papel do Primeiro Ministro, ou seja, iniciar o debate. O Primeiro Ministro provavelmente pintará o mundo, os problemas que existem nele e sua solução, de uma forma que favoreça seu lado da moção. Portanto, cabe ao líder da oposição desafiar essas idéias. Ele também apresenta argumentos da equipe adversária.

A posição da Primeira Oposição pode ser desafiadora, pois este orador tem a menor quantidade de tempo para se preparar para responder a dois componentes principais, ou seja, as definições da Proposta e o argumento substantivo da Primeira Proposta. O primeiro orador da oposição terá que tomar decisões rapidamente sobre se a definição deve ser aceita, contestada ou expandida. Se a definição for contestada, o Orador da Primeira Oposição terá então que explicar porque é necessário contestar, fornecer a contra-definição ou uma contra-proposta e ainda refutar a argumentação fornecida pela Proposição.

Os Oradores da Primeira Oposição também têm a responsabilidade de apresentar os argumentos mais fortes da Oposição contra a moção. Esses palestrantes também serão responsáveis por fornecer o primeiro ataque aos argumentos mais fortes da Proposta dentro do debate.

Estrutura básica de um discurso de Líder da Oposição:

- Aceita / Desafia / Expande as definições, conforme necessário
- Comece com uma introdução clara que destaque o cerne da oposição caso
- Oferece esclarecimentos da oposição
- Refuta os argumentos substantivos da Primeira Proposta
- Descreve a divisão de casos para oposição
- Oferece três ou dois argumentos substantivos que se opõem à moção
- Declare quais palestrantes apresentarão quais argumentos (divisão de caso)
- Se necessário, questione o modelo e a contextualização do proposição, declarando o que ambos os lados concordam e discordam sobre

SEGUNDOS ORADORES - ADJUNTOS (ATÉ 8 MINUTOS)

A posição do segundo orador é especial, pois fornece uma oportunidade ideal para avaliar a postura geral assumida pela equipe de defensores e fornecer críticas sobre a abordagem geral adotada pelos oponentes. Este processo de avaliação é especialmente útil para os Terceiros Oradores no enquadramento de suas refutações e para os Oradores de Reply enquadrarem seus discursos de Resposta.

Os segundos oradores também estão em uma boa posição para adicionar novas dimensões ao debate, desenvolvendo ainda mais sua argumentação. Isso permite que a equipe amplie o escopo do debate e demonstre que sua abordagem da moção não se baseia em uma única linha de argumentação ou lógica. Por exemplo, se o debate se concentrou principalmente em questões econômicas, os segundos oradores podem mudar para perspectivas mais sociais ou políticas. Assim, eles também ampliam o aspecto de análise de seus times.

Depois dos discursos do primeiro ministro e do líder da oposição, é hora de os deputados subirem ao palco. Sua principal prioridade é se envolver com o que aconteceu no debate até agora. Um bom orador adjunto deve, portanto, ser capaz de ouvir atentamente e responder rapidamente. É responsabilidade do deputado reparar refutações sofridas pelo seu próprio caso. Por exemplo, porque a equipe adversária refutou seu argumentos ou porque havia lacunas analíticas nos argumentos do primeiro orador que precisa ser abordado. Lacunas analíticas podem ser, por exemplo, a falta de exemplos ou explicação insuficiente que devam ser completadas ou reconstruídas após ataques. Além disso, cabe ao deputado atacar o caso levantado pelo outro lado. Por fim, os adjuntos também devem trazer uma nova argumentação ao debate. Grandes adjuntos são capazes de encontrar uma combinação entre reparar e estender seus casos, atacando o caso da equipe adversária e trazendo novos material substantivo (argumentos). Quanto mais trabalho o outro lado precisa fazer para contra o discurso do deputado, melhor foi o discurso.

PRIMEIRO DISCURSO DE PROPOSIÇÃO - PRIMEIRO MINISTRO (ATÉ 8 MINUTOS)

ESTRUTURA BÁSICA DE UM DISCURSO DE ADJUNTO:

1. Proposição

- Rebate os argumentos substantivos da Primeira Oposição
- Defende os argumentos substantivos da Primeira Proposta (se necessário)
- Oferece argumentos substantivos em apoio à moção
- Reconstrua e amplie os argumentos do seu lado

1. Oposição

- Refuta os argumentos substantivos da segunda proposição
- Refuta os argumentos substantivos da Primeira Proposta (se necessário)
- Defende os argumentos substantivos da Primeira Oposição (se necessário)
- Oferece argumentos substantivos em oposição à moção
- Reconstrua e amplie os argumentos do seu lado

TERCEIROS ORADORES - WHIP (ATÉ 8 MINUTOS)

Depois dos discursos dos adjuntos, é hora dos oradores dos whips entrarem no debate. Neste ponto do debate, todos os argumentos construtivos foram levantados e a maioria deles foi disputada. Isso significa que há muitas informações que um juiz precisa processar. Muitos pontos ainda estão flutuando. A proposição deu razões pelas quais seus pontos são verdadeiros, e a oposição tentou desacreditar esses pontos e oferecer outros. A responsabilidade do whip é fortalecer seus pontos de persuasão. Em outras palavras: certifique-se de que o juiz seja puxado para o seu lado. O Whip pode fazer isso adicionando novas linhas de refutação, novas linhas de análise (novos argumentos não são permitidos) ou novos exemplos e enquadramentos (framing).

O mal-entendido mais comum sobre terceiros oradores é que eles não são permitidos adicionar novas informações ao debate. Mas o fato de que eles não são permitidos para trazer novos argumentos. Isso não significa que eles não podem adicionar novos pontos em conteúdo. Como mencionado antes, os terceiros debatedores não só são permitidos, mas se espera que adicionem novo material ao debate, como exemplos, novas reparações para seus próprios argumentos ou nova refutação. O trabalho do terceiro palestrante é mostrar por que você está ganhando o debate. Seria portanto, seja sábio explicar por que os argumentos que seu lado levantou são mais persuasivos ou mais importantes do que o caso de seus oponentes. Avançados whips são capazes de avaliar a importância de seu caso contrapondo com o caso oposto de uma maneira matizada e analiticamente sólida.

Sendo assim, fica claro que o papel principal do Terceiro Orador é atacar os argumentos substantivos levantados pela equipe adversária. Priorizando as linhas de respostas ao caso elaborada pelo outro lado. No entanto, também é importante que o whip retome e reforce os próprios pontos de sua equipe. O Terceiro Orador não tem permissão para trazer novos argumentos construtivos dentro de um debate e deve se concentrar principalmente em refutar os argumentos substantivos de seu oponente.

TERCEIROS ORADORES - WHIP (ATÉ 8 MINUTOS)

Embora alguns desses pontos substantivos já possam ter sido refutados pelos segundo orador ou pelo primeiro orador, o terceiro orador pode agregar valor ao debate desenvolvendo ainda mais as refutações. Isso significa que o whip pode refutar esses argumentos de uma perspectiva diferente (por exemplo, impacto no indivíduo vs impacto na sociedade) ou em uma dimensão diferente (por exemplo, curto prazo vs longo prazo).

Os terceiros oradores devem evitar meramente listar os argumentos em ordem cronológica. Em vez disso, eles devem reorganizar os pontos em duas ou três categorias distintas (por exemplo, Político, Econômico e Social; Impacto nas Crianças, nos pobres e nas Minorias, etc.) e distribuí-los com base em sua ordem de importância, ou seja, fazendo uma priorização.

Estrutura básica de um discurso de Whip:

Terceira Proposição

- Rebate os argumentos substantivos da Oposição
- Defende os argumentos substantivos da Proposta (se necessário)
- Fornece um rápido resumo do caso da Proposição e mostra relevância
- Apontar as inconsistências no caso de seus oponentes
- Explique por que seus argumentos são mais importantes do que os argumentos de o outro lado

Terceira Oposição

- Refuta os argumentos substantivos da Proposta
- Defende os argumentos substantivos da Oposição (se necessário)
- Fornece um rápido resumo do caso da Oposição e mostre qual a relevância
- Apontar as inconsistências no caso de seus oponentes
- Explique por que seus argumentos são mais importantes do que os argumentos de o outro lado

DISCURSO DE REPLY (ATÉ 4 MINUTOS)

Estes são descritos como "um julgamento do nosso lado" e realmente representam uma visão geral das principais questões em debate. Um orador nessa função não tem tempo para lidar com pequenos argumentos ou exemplos individuais. Ele deve tratar das duas ou três grandes questões do debate em termos globais, mostrando como favorecem a equipe do palestrante e atuam contra a equipe adversária. Como regra geral, um reply que desce ao nível de lidar com exemplos individuais provavelmente não entende as questões do debate nem os princípios da boa argumentação para essa função.

- Resuma os principais pontos levantados por ambas as equipes
- Concentre-se nas principais áreas de conflito entre as duas equipes
- Analisar e avaliar por que o debate foi vencido por sua equipe
- Só pode ser entregue pelo primeiro ou segundo orador de cada equipe

Embora isso seja comumente conhecido como o discurso "reply", os debatedores não devem considerar que será suficiente apenas listar os argumentos e refutações apresentadas no debate. Listar os pontos já entregues não agrega muito valor ao debate. Em qualquer caso, dado o curto espaço de tempo disponível, não será possível elencar todos os argumentos e contestações apresentadas.

Os palestrantes irão, portanto, agregar valor ao debate das duas maneiras a seguir:

- Primeiro, eles demonstram sua compreensão das questões centrais do debate, resumindo e agrupando os argumentos em amplas áreas de conflito. Dado o tempo limitado disponível, os palestrantes são geralmente aconselhados a agrupar os pontos em duas áreas de conflito. Por exemplo, em um debate sobre a globalização, o porta-voz da oposição pode afirmar que os dois choques principais são os impactos no mundo em desenvolvimento e no mundo desenvolvido, respectivamente. Em contraste, o palestrante da resposta da proposição pode apresentar que as duas áreas de conflito estavam no impacto econômico e nas consequências sociais.

DISCURSO DE REPLY (ATÉ 4 MINUTOS)

- Em segundo lugar, os palestrantes da Reply trazem o maior valor para o debate com a análise avaliativa. Isso significa que os palestrantes olham para o debate com um olhar crítico e descrevem COMO o debate foi vencido por suas equipes. Eles terão que destacar as falhas na abordagem, argumentos e refutações de seus oponentes, apontando a força de seu próprio caso e refutações. Em certo sentido, os palestrantes irão assumir o papel do juiz e descrever como o debate foi vencido por sua equipe. Por exemplo, um locutor-resposta pode apontar que os oponentes mudaram de opinião, se contradizem, usam argumentos sem provas ou não respondem a argumentos construtivos.

Um truque que os palestrantes podem usar é imaginar que estão descrevendo o debate para alguém que acabou de entrar na sala e perdeu os seis primeiros discursos. Assim, o porta-voz da resposta descreverá o que aconteceu no debate e como a vitória foi alcançada.

É importante ressaltar que os oradores devem observar que nenhum novo argumento ou refutação pode ser levantado durante seus discursos. Assim, a linguagem usada nos Discursos de Reply deve ser totalmente retrospectiva e no pretérito. No entanto, o palestrante da proposição pode enfrentar uma situação em que o terceiro e / ou o palestrante da oposição introduzam novos argumentos. Nessas circunstâncias, o locutor da resposta da proposição não deve cometer o mesmo erro ao responder a esses novos pontos. Bastará apontar a infração da Oposição e prosseguir com o restante do Discurso de Resposta. Os juízes teriam desconsiderado o novo material da Oposição em qualquer caso.

Na grande maioria dos debates, os juízes terão tomado suas decisões sobre qual equipe venceu até o final do Terceiro Oposição. No entanto, os discursos de resposta são absolutamente essenciais, pois têm alguma capacidade de influenciar COMO um juiz deve avaliar a partida e decidir o vencedor. Em um discurso de resposta ao palestrante não tem permissão para trazer nenhum novo material construtivo. É seu trabalho mostrar por que tudo o que aconteceu no debate até agora significa que eles ganharam o debate.

PONTOS DE INFORMAÇÃO

Durante os debates as equipes podem oferecer pontos de informação (POIs). Esses são perguntas ou comentários que podem ser feitos durante um discurso do outro lado. Os debatedores não têm permissão para fazer esses comentários sempre que quiserem. Pontos de Informação só podem ocorrer a partir do primeiro minuto até o último minuto de cada discurso. Nesse intervalo, os oradores podem solicitar e ter ou não a permissão concedida. Cabe ao palestrante decidir se ele deseja aceitar ou recusar o POI. Espera-se que um palestrante aceite no mínimo um POI. Os oradores serão penalizados em engajamento se eles não oferecerem ou aceitarem POI's. No entanto, não aceite mais pontos de interesse do que necessário também. Bons palestrantes mostram que eles estão no comando de seus próprios discursos, confiantes e dispostos a se envolver, mas um discurso não é uma entrevista.

AVALIANDO O DEBATE

| | |
|-------------------|------------|
| Conteúdo | 50 |
| Estratégia | 30 |
| Estilo | 20 |
| TOTAL | 100 |

1. CONTEÚDO

O conteúdo cobre os argumentos utilizados, independentemente do estilo de fala. É como se você visse os argumentos escritos em vez de falados. Você deve avaliar o peso dos argumentos sem ser influenciado pela “magnificência” do orador que os apresentou. O conteúdo também incluirá uma avaliação do peso das refutações ou clashes. Além disso, também avalia como os argumentos são reconstruídos quando são atacados.

Essa avaliação deve ser feita do ponto de vista do cidadão médio esclarecido (acompanha jornais, sabe as manchetes, mas não é especialista em nenhum assunto). O trabalho do juiz é avaliar a força interna de um argumento, independentemente de a outra equipe ser capaz de derrubá-lo. Se uma equipe apresentar um argumento fraco, não terá uma pontuação alta em conteúdo mesmo que a outra equipe não o refute. No entanto, duas consequências decorrem disso: primeiro, se o argumento de um time principal é claramente fraco, um time adversário que não o refuta pode muito bem cometer um pecado maior do que a equipe que o introduziu. Na verdade, a equipe deixou a outra equipe se safar com um argumento fraco em relação a sua comparativa. Esta não é uma regra automática, mas é verdadeira em muitos casos. Obviamente, deve ser um argumento principal, não um exemplo menor que a equipe adversária corretamente opte por ignorar em favor de atacar pontos mais significativos. Em segundo lugar, os juízes devem ter cuidado para não serem influenciados por suas próprias crenças e preconceitos, nem por seus próprios conhecimentos especializados. Por exemplo, se você é um advogado e sabe que o que uma equipe argumentou foi desmascarado pela Corte Internacional de Justiça na semana passada, você provavelmente não deveria levar em consideração este conhecimento especial, a menos que a decisão do CIJ fosse uma questão de extrema notoriedade pública.

1. CONTEÚDO

Distanciar-se de atitudes pessoais é particularmente difícil em competições internacionais. As equipes podem usar exemplos de sua localidade que você sabe que estão errados, mas você espera que as pessoas de outros países saibam que o exemplo está errado? Por exemplo, eu duvido que eu penalizaria uma equipe que tinha um entendimento incompleto, embora superficialmente correto da política externa brasileira. Mas eu seria menos compreensivo com uma equipe que exibiu uma compreensão da política externa americana ou europeia, por exemplo, devido à importância e ao impacto de esses países em tantas questões internacionais.

2. ESTRATÉGIA

A estratégia requer alguma atenção. Acho que cobre dois conceitos:

- 1.a estrutura e o tempo do discurso, e
- 2.se o orador entendeu as questões do debate.

Esses assuntos são suficientemente importantes para justificar tratá-los separadamente.

Estrutura e tempo

Um bom discurso tem um começo, meio e fim claros. Ao longo do caminho, há “placas de sinalização” que nos ajudam a ver para onde o orador está indo (isto é conhecido como flagging). A sequência de argumentos é lógica e flui naturalmente de um ponto a outro. Isso é verdade tanto para um primeiro falante que delinea o caso de governo quanto para o terceiro falante refutando o caso de governo. Uma boa estrutura de fala, portanto, é um componente da estratégia.

O tempo também é importante, mas não deve ser levado a extremos. Existem dois aspectos para o tempo:

- 1.falar dentro do limite de tempo permitido (8 minutos e nada mais), e
- 2.dar um tempo apropriado para as questões do discurso.

Quanto ao primeiro, um orador que avança significativamente ao longo do tempo (por exemplo, 9 minutos em um discurso de 8 minutos) deve receber uma penalidade. Da mesma forma, um falante que fica significativamente abaixo do prazo (por exemplo, 7 minutos em um discurso de 8 minutos) na maioria dos casos receberia uma penalidade semelhante. Lembre-se, porém, de que o tempo é apenas um elemento da estratégia. Um falante cujo único pecado é ultrapassar o tempo ainda pode obter uma nota de estratégia razoável se todos os outros aspectos da estratégia foram bastante notáveis. Não seria uma marca brilhante - ainda haveria uma penalidade - mas também não seria automaticamente uma marca muito baixa. Tudo depende de quão bons foram os outros elementos da estratégia.

2. ESTRATÉGIA

Quanto ao segundo, o orador deve dar prioridade às questões importantes e deixar as sem importância para depois. Por exemplo, geralmente é uma boa ideia para um falante de refutação (ou seja, qualquer pessoa que não seja o primeiro orador do governo) começar com o ataque do outro lado antes de passar para o caso positivo do debatedor. Isso ocorre porque é mais lógico se livrar do argumento oposto antes de tentar colocar algo em seu lugar. O orador também deve dedicar mais tempo às questões importantes: se há um ponto crítico que sustenta todo o caso dessa equipe, ele deve obter uma boa quantidade de tempo para que possa ser devidamente estabelecido. Mas se há um ponto que é bastante trivial, ele não merece mais do que uma quantidade trivial de tempo.

Portanto, o juiz deve pesar não apenas a força dos argumentos na categoria de conteúdo, mas também o tempo adequado e a prioridade que foi dada a eles na categoria de estratégia.

Compreendendo os problemas

Intimamente relacionado ao último ponto é que os debatedores devem entender quais são as questões importantes no debate. É uma perda de tempo para um orador refutar pontos triviais se os argumentos cruciais não forem respondidos, ou seja, deve existir uma priorização.

Se isso acontecer, o orador que cometer esse erro demonstra não compreender as questões importantes do debate e não deveria pontuar bem em estratégia. Em contraste, um debatedor que entendeu quais eram as questões importantes e lidou com elas minuciosamente deve ter uma boa pontuação em estratégia.

É muito importante que os juízes entendam a diferença entre estratégia e conteúdo. Imagine um debate em que um orador responde às questões críticas com alguma refutação fraca. Este orador deve obter notas baixas para o conteúdo, porque a refutação foi fraca, mas deve obter notas razoáveis para estratégia, porque os argumentos certos estão sendo abordados.

3. ESTILO

O termo talvez seja enganoso. Os avaliadores não procuram oradores com estilo, mas sim o estilo dos oradores. O estilo cobre a maneira como os oradores falam. Como já foi observado, isso pode ser feito de várias maneiras, com sotaques engraçados e com o uso de terminologia estranha. Afaste a estranheza da mente e seja tolerante com as diferentes maneiras de apresentar argumentos.

Existem algumas coisas específicas sobre as quais você precisa ser avisado com antecedência:

Alguns debatedores tendem a falar muito rápido e podem ser bastante agressivos. Outros tendem a ser mais lentos e conversadores. Algumas equipes terão sotaques fortes, palavras estranhas e pausas enquanto o debatedor pensa em alguma resposta. Há equipes que tendem a usar grandes blocos de papel e falar atrás de púlpitos, outras usam pequenos cartões de mão e falam na frente do púlpito. Nada disso importa!

PREENCHENDO O BALLOT

1. Discursos substanciais (100)

| PADRÃO | TOTAL (/100) | CONTEÚDO (/50) | ESTRATÉGIA (/30) | ESTILO (/20) |
|------------------|--------------|----------------|------------------|--------------|
| Excepcional | 80 | 40 | 24 | 16 |
| Excelente | 76-79 | 39 - 38 | 23.5 | 15.5 |
| Extremamente Bom | 74-75 | 37 | 23 | 15 |
| Muito Bom | 71-73 | 36 | 22.5 | 14.5 |
| Bom | 70 | 35 | 22 | 14 |
| Satisfatório | 67-69 | 34 | 21.5 | 13.5 |
| Competente | 65-66 | 33 | 21 | 13 |
| Razoável | 61-64 | 32 | 19-20 | 12.5 |
| Abaixo da média | 60 | 31-30 | 18 | 12 |

Discursos Reply(50)

| Padrão | TOTAL (/50) | CONTEÚDO (/25) | ESTRATÉGIA (/15) | ESTILO (/10) |
|---------------------------|-------------|----------------|------------------|--------------|
| Excepcional | 40 | 20 | 12 | 8 |
| Muito Bom até Excelente | 36-39 | 19 | 11 | 7.5 |
| Bom | 35 | 18 | 10 | 7 |
| Razoável até Satisfatório | 31-34 | 17-16 | 9.5 | 6.5 |
| Abaixo da média | 30 | 15 | 9 | 6 |