

INSTITUTO BRASILEIRO
DE DEBATES



Manual WUDC

VERSÃO COMPLETA E REVISADA EM LÍNGUA PORTUGUESA

MANUAL DE DEBATES E ADJUDICAÇÃO

Tradução integral do manual WUDC Panamá 2025

Uma Nota sobre este Manual

O Manual de Debate e Adjudicação do Campeonato Mundial Universitário de Debates ('WUDC') é resultado do trabalho coletivo de gerações de debatedores e juízes que, ao longo dos anos, se dedicaram a consolidar conhecimentos e práticas sobre o debate competitivo em língua inglesa. Este documento foi originalmente desenvolvido e atualizado por diversos Chief Adjudication Panels (CAs) dos Campeonatos Mundiais e Europeus, sendo uma referência fundamental para a formação de debatedores e adjudicadores em todo o mundo.

A presente tradução para a língua portuguesa é uma iniciativa do Instituto Brasileiro de Debates (IBD) diante da histórica realização do Campeonato Mundial de Debates em Língua Portuguesa no Brasil. Este trabalho busca ampliar o acesso a esse conhecimento, promovendo sua democratização e assegurando que debatedores, avaliadores e educadores de língua portuguesa possam se apropriar das melhores práticas do debate competitivo em sua própria língua.

O IBD reafirma, com esta iniciativa, seu compromisso inegociável com a proteção, o fortalecimento e a promoção do debate competitivo no Brasil. Traduzir este manual não é apenas um gesto de inclusão, mas uma ação estratégica para o desenvolvimento técnico e pedagógico da comunidade lusófona de debates. Este material preserva, na íntegra, os fundamentos, os princípios e as metodologias concebidos pelos CAs responsáveis por sua elaboração, reconhecendo e valorizando suas contribuições para a formação de gerações de debatedores ao redor do mundo.

Disclaimer sobre a Tradução

Esta tradução buscou ser fiel aos conteúdos, conceitos e diretrizes apresentados na versão original do *WUDC Debate & Judging Manual*. No entanto, alguns termos originalmente em inglês foram mantidos nesta versão em razão de seu uso consolidado e amplamente difundido na comunidade lusófona de debates. Sempre que isso ocorreu, incluímos uma explicação em português, garantindo que o significado e a aplicação de cada termo estejam claros para todos os leitores, independentemente de seu grau de familiaridade com o jargão técnico do circuito.

Agradecimentos

Agradecemos aos brasileiros que contribuíram para essa tradução: Hian Gualberto, Jess Peixoto, Gabriel Guia, Livia Fordellone, Luiz Arns, Vitor Cezario, Renata Hamdar e Samuel Knijnik.

Manual de Debates e Adjudicação

(atualizado pelo CAP do WUDC Panamá 2025)

Uma Nota sobre a Autoria deste Manual

O Manual de Debates e Adjudicação do Campeonato Mundial Universitário de Debates (conhecido como “WUDC” ou “Worlds”) foi compilado inicialmente em preparação para o 35º Campeonato Mundial, realizado na Malásia. Antes disso, em mais de três décadas e meia de história do Worlds, não existia um único documento autoritativo - além da Constituição do WUDC – que especificasse como os debates e adjudicações deveriam ser conduzidos no Campeonato Mundial.

Este Manual é fruto do tempo, trabalho, sabedoria e dedicação de muitos integrantes de CAPs (Chefias de Adjudicação), além de intelectuais e acadêmicos do circuito de debates.

O CAP do WUDC Panamá 2025 - composto por Juanita Hincapié Restrepo, Erasmus Mawuli Segbefia, Jane Mentzinger, Kat Cheng, Marta Vasić, Pranav Kagalkar e Shudipto Ahmed - trabalhou em conjunto para atualizar e esclarecer seções deste documento.

Lista Resumida das Significativas Contribuições Anteriores

- **CAP do WUDC Madri 2023:** Jessica Musulin, Sourodip Paul, Klaudia Maciejewska, Nar Sher May, Njuguna Macharia, Ruth Silcoff
- **CAP do WUDC Belgrado 2022:** Brent Schmidt, Enting Lee, Hadar Goldberg, Juanita Hincapié Restrepo, Milos Marjanovic, Noluthando Honono, Robert Barrie, Yarn Shih
- **CAP do WUDC Coreia 2021:** Bobbi Leet, Boemo Phirinyane, Connor O’Brien, Dan Lahav, Milos Marjanovic, Mubarrat Wassey, Sebastian Dasso, Sooyoung Park, Tejal Patwardhan, Teck Wei Tan
- **CAP do WUDC Tailândia 2020:** Ashish Kumar, Jasmine Ho, Michael Dunn-Goekjian, Ayal Hayut-Man, Archie Hall, Mayu Arimoto, Lucia Arce, Julio Meyer, Evan Lynyak, Cliff Simataa, Jessica Musulin
- **CAP do WUDC Cidade do Cabo 2019:** Ameera Natasha Moore, Fanele Mashwama, Dan Lahav, Elisha Kunene, Enting Lee, Raffy Marshall e Steph White
- **CAP do WUDC México 2018:** Michael Dunn-Goekjian, Mifzal Mohammed, Emma Johnstone, Sella Nevo, Wasifa Noshin, Steven Penner, Paul Smith, Evan Lynyak e Nicholas Ferezin
- **CAP do WUDC Holanda 2017:** Syedd Saddiq, Karin Merckens, Hyewon Rho, Michael Dunn-Goekjian, Omer Nevo, Jodie O’Neill, Veenu Goswami, Yashodhan Nair e Ingrid Rodriguez
- **CAP do WUDC Tessalônica 2016:** Manos Moschopoulos, Arinah Najwa, Chris Bisset, John McKee, Josh Zoffer, Sarah Balakrishnan e Tasneem Elias

- **Equipe de Julgamento do Worlds Malásia 2015:** Shafiq Bazari, Jonathan Leader Maynard, Engin Arıkan, Brett Frazer, Madeline Schultz, Sebastian Templeton, Danique van Koppenhagen
- **Ex-Chefes de Julgamento do Worlds:** Michael Baer, Sam Block, Doug Cochran, Lucinda David, Harish Natarajan, Sharmila Parmanand
- **CAP do EUDC Mar Negro 2023:** Hadar Goldberg, Milos Marjanovic, Geneva Roy, Josef Moscovici, Klaudia Maciejewska
- **CAP do EUDC Atenas 2019:** Dan Lahav, Sharmila Parmanand, Benji Kalman, Brian Wong, Clíodhna Ní Cheileachair e Milos Marjanovic — pela criação da escala de feedback de juízes
- **CAP do EUDC Varsóvia 2016:** Emilia Carlqvist, Harish Natarajan, Adam Hawksbee, Helena Ivanov, Radu Cotarcea e Yael Bezalel — pelas atualizações na escala de oradores
- **CAP do EUDC Manchester 2013:** Alex Worsnip, Andrew Tuffin, Dessislava Kirova, Filip Dobranić, Omer Nevo, Joe Roussos, Jonathan Leader Maynard, Sam Block e Shengwu Li — pelo trabalho original na Escala de Oradores do WUDC

Última atualização: novembro de 2024 pelo CAP do WUDC Panamá 2025

Índice

Introdução: Regras e Orientações.....	6
1. Regras Fundamentais do Debate BP.....	8
1.1 Formato BP.....	8
1.2 Duração dos Discursos.....	9
1.3 Funções das Quatro Equipes.....	9
1.4 Pontos de Informação (POI).....	10
Considerando os POIs na Avaliação de Engajamento.....	11
Interrupção de um POI.....	12
Persistência Excessiva (Barracking/Badgering).....	13
Pontos de Esclarecimento.....	13
1.5 Antes do Debate.....	14
A Moção.....	14
Informações, Contexto ou Definições que Acompanham as Moções.....	14
Tempo de Preparação (Prep Time).....	14
Introdução dos Pronomes.....	15
1.6 Iron.....	16
1.7 Quebra de Ordem ou Decoro.....	17
Chamar à Ordem.....	18
Parando o Cronômetro.....	18
1.8 Estrutura do Torneio.....	18
2. Debater e Julgar no WUDC.....	21
2.1 Vencendo um Debate.....	21
2.2 O ‘Eleitor Médio Bem Informado’.....	21
Fatos, Conhecimento e Linguagem Especializada.....	22
Disposições.....	23
Julgar como o Eleitor médio bem informado.....	23
2.3 Persuasão.....	25
Análise.....	25
Estilo.....	26
2.4 Contradições.....	29
O que é uma contradição?.....	29
Contradições dentro do mesmo discurso ou da mesma equipe.....	29
Contradições entre equipes da mesma bancada.....	30
Como as equipes devem lidar com contradições do lado oposto.....	30
2.5 Refutação, Engajamento e Comparações.....	31
2.6 Ônus.....	33
Ponderação entre modelos de análise concorrentes.....	34
2.7 Tipos de Moções.....	36

Moções de Policy (Política Pública).....	36
Moções de Análise.....	38
Moções de Agente.....	41
Moções Não Convencionais.....	43
2.8 Cumprimento de Papel.....	43
2.9 Definições e Modelos.....	45
Restrição indevida da definição (Squirrelling).....	47
Definições vagas.....	47
Desafiando a Definição.....	49
2.10 Opondo-se ao Debate.....	52
Contraproposta.....	52
Alternativas.....	53
2.11 Discursos de Extensão.....	55
Esfaqueamento.....	56
2.12 Discursos de Whip.....	57
2.13 Equidade.....	59
3. Notas Adicionais para Adjudicadores.....	60
3.1 Decidindo os Resultados.....	60
3.2 Paineis de Adjudicação.....	62
Juiz aprendiz (Trainee).....	62
3.3 Gerenciando a Discussão.....	63
3.4 Preenchendo o Ballot.....	65
3.5 Anunciando o Resultado.....	67
Estruturando uma Adjudicação Oral.....	67
3.6 Alguns Erros Comuns a Evitar na Tomada de Decisão e no Feedback.....	70
Tratar em Generalidades em vez de Especificidades.....	70
Não Julgar o Debate como Ele Aconteceu.....	71
Conceder Prioridades Indevidas a Certas “Classes” de Argumentos.....	71
Julgar por “Penalidade”.....	71
Julgar o Formato em vez do Conteúdo.....	72
Tomar uma Decisão Rápida e Depois Procurar uma Justificação.....	73
3.7 Dando Feedback para os Adjudicadores.....	74
Apêndice A: ESCALA DE PONTUAÇÃO DE DEBATEDORES – WUDC.....	75
Apêndice B: ESCALA DE FEEDBACKS PARA CHAIRS- WUDC.....	77
Apêndice C: ESCALA DE FEEDBACKS PARA WINGS E TRAINEES – WUDC.....	80

Introdução: Regras e Orientações

Este manual está dividido em três capítulos. O Capítulo 1 explica o formato fundamental e o funcionamento dos debates no formato British Parliamentary ('BP') utilizado nos Mundiais. O Capítulo 2 explica como os juízes devem avaliar os debatedores e, conseqüentemente, como os debatedores devem debater. O Capítulo 3 oferece algumas notas adicionais para os juízes, abordando questões como o funcionamento do processo de deliberação, pontos dos oradores, como dar feedback, algumas armadilhas a evitar, entre outros.

Em última análise, tudo o que está nos Capítulos 1 e 2 deste manual pode ser dividido em dois tipos de declarações: Regras e Orientações. As regras são exigências obrigatórias do formato BP, a maioria das quais está na Constituição do WUDC – infringir essas regras é inadmissível, embora em muitos casos a infração possa ser pequena, não especialmente repreensível e facilmente corrigida. Muitas regras proíbem estritamente certas práticas: por exemplo, não é permitido oferecer um ponto de informação ('POI') depois de 6 minutos do discurso de um orador. Algumas infrações das regras (por exemplo, oferecer um POI após 6 minutos, falar por mais de 7 minutos e 30 segundos, ou trazer adereços para o discurso) podem exigir intervenção do Presidente do debate (idealmente rápida e mínima) para impedir que o orador infrinja as regras (por exemplo, o presidente pode instruir quem ofereceu o POI ou o orador atual a se sentar e parar de falar). Chamamos isso de 'quebra de ordem'.

Outras regras tratam de como o Presidente deve avaliar aspectos dos discursos para determinar a persuasividade relativa das equipes. Muitas dessas estão em forma inicial como regras constitucionais, mas foram desenvolvidas por meio de prática prolongada e aceitação comum em conjuntos que possuem elementos de regras e orientações. Exemplos incluem o manejo adequado da recusa de POIs, consideração de características estilísticas que possam afastar, e avaliação de se um argumento foi realmente persuasivo logicamente. Quebras dessas regras raramente, ou nunca, exigirão intervenção do Presidente; em vez disso, são consideradas na avaliação do juiz sobre o quão persuasivo um orador foi ao adjudicar o debate. Em outras palavras, as regras especificam o que pode e não pode ser feito nos esforços dos debatedores para vencer os debates. Elas não são opcionais, embora na vasta maioria dos casos as violações sejam pequenos erros e devam ser tratadas como tal, e não como uma tentativa escandalosa de trapacear.

Em vários momentos, este manual faz afirmações que não são regras, mas orientações – procuramos sempre ser explícitos ao declarar que algo é orientação e não regra. Orientação é um conselho geral sobre como ter sucesso no debate. Por exemplo, é sensato, se você quer ser persuasivo, estruturar seu discurso de certas maneiras: rotular explicitamente seus pontos e usar exemplos de diferentes casos. Mas não é necessário fazer nenhuma dessas coisas para ser persuasivo ou vencer um debate, e não há razão

para que alguém que rotula seus pontos seja necessariamente considerado mais persuasivo do que alguém que não o faz. Rotular pontos explicitamente ajuda o orador a transmitir seu argumento aos juízes – mas pode haver outras formas de fazer isso ou circunstâncias em que a rotulagem explícita não seja necessária. Assim, a orientação constitui um conselho geral dos autores deste manual para debatedores ou juízes – parecido com as dicas ou conselhos que um treinador daria – que podem ser seguidos ou não, conforme desejarem.

Crucialmente, uma equipe nunca deve ser penalizada na avaliação de um debate por não seguir qualquer orientação oferecida neste manual simplesmente ‘porque é a orientação oferecida no manual’. Em outras palavras: os juízes devem avaliar quão persuasivas as equipes são segundo as regras, não o quão bem elas seguem nossas orientações.

1. Regras Fundamentais do Debate BP

1.1 Formato BP

Cada debate contará com quatro equipes, cada uma composta por dois oradores.

Há duas equipes de cada lado do debate. De um lado estão o Primeiro Governo (OG/1G) e o Segundo Governo (CG/2G); do outro lado estão a Primeira Oposição (OO/1O) e a Segunda Oposição (CO/2O).

Os dois lados do debate são às vezes chamados de 'bancadas' – como, 'a bancada do Governo' e 'a bancada da Oposição'. As duas primeiras equipes do debate (OG e OO) são às vezes coletivamente chamadas de 'primeira metade', enquanto a terceira e a quarta equipes (CG e CO) são às vezes chamadas coletivamente de 'segunda metade'.

	Bancada do Governo	Bancada da Oposição
Primeira Metade	OG/1G <ul style="list-style-type: none">• Primeiro(a) Ministro(a) (PM)• Adjunto(a) do Governo (DPM)	OO/1O <ul style="list-style-type: none">• Líder da Oposição (LO)• Adjunto(a) da Oposição (DLO)
Segunda Metade	CG/2G <ul style="list-style-type: none">• Membro do Governo (GM)• Whip do Governo (GW)	CO/2O <ul style="list-style-type: none">• Membro da Oposição (OM)• Whip da Oposição (OW)

Na ordem especificada abaixo, os oradores das quatro equipes fazem seus discursos, sendo que cada orador faz um discurso:

1. Primeiro(a) orador(a) – Primeiro(a) Ministro(a) da equipe do Primeiro Governo;
2. Primeiro(a) orador(a) – Líder da Oposição da equipe da Primeira Oposição;
3. Segundo(a) orador(a) – Adjunto(a) do(a) Primeiro(a) Ministro(a) da equipe do Primeiro Governo;
4. Segundo(a) orador(a) – Adjunto(a) do(a) Primeiro(a) Ministro(a) da equipe da Primeira Oposição;
5. Primeiro(a) orador(a) – Membro do Governo da equipe do Segundo Governo;

6. Primeiro(a) orador(a) – Membro da Oposição da equipe da Segunda Oposição;
7. Segundo(a) orador(a) – Whip do Governo da equipe do Segundo Governo;
8. Segundo(a) orador(a) – Whip da Oposição da equipe da Segunda Oposição.

O debate é presidido pelo *Chair*, indivíduo designado a supervisionar o andamento do debate, convocar os oradores para falar e fazer cumprir as regras. No Mundial, o *Chair* geralmente será um dos juízes — os indivíduos que decidirão o resultado do debate. Na Grande Final, o *Chair* pode ser um Mestre de Cerimônias designado ou outro indivíduo específico que não está julgando. Cada debate também terá um cronometrista que pode ser o próprio *Chair*, outro juiz, ou uma pessoa distinta, responsável por marcar o tempo dos discursos dos oradores.

1.2 Duração dos Discursos

Os discursos duram 7 minutos. O cronometrista dará sinais de tempo (geralmente uma batida na mesa, um toque de sino ou palmas) para indicar quando 1 minuto, 6 minutos e 7 minutos (frequentemente indicado por palmas ou batidas duplas) se passaram. Embora o ideal seja que os oradores terminem o discurso em 7 minutos, eles legitimamente podem continuar para concluir uma frase ou finalizar uma conclusão. Como regra geral, isso não deve levar mais do que 15 segundos adicionais. Após 7 minutos e 15 segundos, os juízes não poderão mais considerar **nada** do que o orador disser. O *Chair* ou o cronometrista deverá bater na mesa, ou bater palmas três vezes em intervalos de 10 segundos após os 7 minutos e 15 segundos para lembrar ao orador que ele está bem além do tempo permitido. Se o orador continuar falando após 7 minutos e 30 segundos (o que nunca deve ocorrer), o *Chair* deve 'pedir à ordem' e instruir o orador a sentar-se.

Os oradores devem iniciar seu discurso assim que forem chamados pelo *Chair*, salvo circunstâncias razoáveis aprovadas pelo *Chair*. Oradores podem levar um tempo, plausível, para organizar suas anotações e iniciarem seu cronômetro. Os *Chairs* devem garantir que o debate transcorra em tempo hábil.

1.3 Funções das Quatro Equipes

Cada equipe tem um papel específico no debate, e os oradores desta equipe devem tentar cumprir esse papel efetivamente:

- A. O Primeiro Governo deve definir a moção, apresentar argumentos a favor de seu lado e refutar os argumentos feitos pela Primeira Oposição.

- B. A Primeira Oposição deve refutar o caso do Primeiro Governo (isto é, o conjunto geral de argumentos que apresentaram) e apresentar argumentos construtivos explicando por que seu lado deve vencer o debate.
- C. O Segundo Governo deve oferecer uma análise adicional a favor da moção, que seja consistente, porém distinta do material apresentado pelo Primeiro Governo. Essa análise pode consistir em material substancial, refutação, enquadramento, caracterização ou qualquer conteúdo que avance o caso do Governo.
- D. A Segunda Oposição deve oferecer uma análise adicional contra a moção, que seja consistente, porém distinta do material apresentado pela Primeira Oposição. Essa análise pode consistir em material substancial, refutação, enquadramento, caracterização ou qualquer conteúdo que avance o caso da Oposição.

Mais detalhes sobre as funções das quatro equipes podem ser encontrados no Capítulo 2.

1.4 Pontos de Informação (POI)

Um Ponto de Informação (POI) é uma interrupção formal feita por qualquer orador da bancada oposta ao orador que está com a palavra. Cabe ao orador que tem a palavra decidir quais POIs aceitar (ex: permitir que seja feito) ou recusar (ex: não permitir que seja feito).

O primeiro e o último minuto de cada discurso são conhecidos como 'tempo protegido', durante os quais não podem ser oferecidos POIs ao orador que está discursando. Durante os cinco minutos intermediários (ou seja, entre o 1º e o 6º minuto do discurso) POIs podem ser oferecidos.

As equipes devem aceitar pelo menos um POI por orador e são fortemente incentivadas a aceitar três POIs ao longo do debate, incluindo pelo menos um POI de uma equipe na diagonal (ex: CO aceitando POIs do OG).

Um POI pode durar até 15 segundos. Pode ser formatado como um comentário ou uma pergunta dirigida ao orador que tem a palavra. Para oferecer um POI, o orador deve, se possível, levantar-se e dizer '*ponto de informação*', '*sobre esse ponto*' ou simplesmente '*ponto*'. Os oradores não devem oferecer '*POIs codificados*' – declarações que revelem o conteúdo do POI antes de ser aceito (ex: dizendo '*sobre a lei*' ou '*de jeito nenhum!*'). Se o POI for recusado, o orador que o ofereceu deve sentar-se imediatamente.

Não podem ser oferecidos POIs após o marco de 6 minutos do discurso, e aos 6 minutos todos os oradores que estiverem de pé oferecendo POIs devem sentar-se. É aceitável que um POI oferecido e aceito antes dos 6 minutos continue após o marco de 6 minutos até ser concluído, atingir o limite de 15 segundos ou ser interrompido. Também é aceitável que um POI oferecido antes dos 6 minutos seja aceito exatamente aos 6 minutos e então, seja realizado. Depois que todos os oradores estiverem sentados após os 6 minutos, não podem mais ser oferecidos ou aceitos POIs.

Às vezes, os oradores podem expressar preferências relacionadas aos POIs, como:

- pedir que certos oradores ou equipes parem de oferecer POIs;
- dizer que só aceitarão POIs de uma equipe específica (ex: OG dizer que só aceitará um POI de CO);
- pedir que os POIs sejam oferecidos apenas em momentos específicos (ex: após o 5º minuto);
- solicitar que apenas POIs não-verbais sejam feitos (ex: apenas pedir levantando a mão).

No entanto, **os debatedores não são obrigados a seguir essas preferências, os juízes não devem aplicá-las e elas não devem influenciar a avaliação do debate.** Todos os debatedores têm o direito, durante o tempo permitido pelas regras, de oferecer POIs a uma equipe do outro lado. Da mesma maneira, um orador pedindo que POI's sejam oferecidos não cria nenhuma obrigação especial para que um time ou orador ofereça um ponto.

Porém, em competições online, os oradores podem pedir que os POIs sejam feitos de uma maneira específica que seja única ao formato online (ex: pelo chat, ligando a câmera, se desmutando para fazer um POI), e essas solicitações devem ser respeitadas pelos demais participantes na sala.

Considerando os POIs na Avaliação de Engajamento

Os Pontos de Informação (POIs) são um componente importante nas rodadas de debate. Cabe aos juízes acompanhar e avaliar o engajamento feito por meio dos POIs durante a rodada, o que inclui, mas não se limita a: se o orador recebeu ofertas de POIs, se aceitou algum POI, a qualidade do POI oferecido e a qualidade da resposta ao POI. Caso um orador não tenha aceitado nenhum POI, os juízes devem lembrar a sala da importância de aceitar POIs após o fim do discurso. Os juízes também devem comentar

sobre o engajamento com POIs em seus feedbacks para as equipes, sendo avaliados por esse critério nos formulários de avaliação dos juízes.

Ao avaliar oradores que não aceitaram POIs (supondo que lhes foram oferecidos POIs suficientes), os juízes devem interpretar a recusa em aceitar POIs como indicativo de um nível reduzido de engajamento e considerar isso ao decidir o resultado. Por exemplo, juízes podem reduzir a pontuação do orador que não aceitou POIs para refletir seu menor engajamento, ajustar a margem de vitória das equipes ou inverter decisões apertadas. Isso **NÃO** significa que a equipe receberá um quarto automaticamente por não aceitar POIs, e **TAMBÉM NÃO SIGNIFICA** que não possa vencer o debate!

Se um orador não recebeu nenhum POI, ou recebeu apenas um ou dois no início do discurso e não teve oportunidades para POIs na segunda metade, **não será penalizado pela falta de engajamento** (afinal, é difícil engajar-se quando não há o que engajar!). Um orador nessas circunstâncias pode pedir explicitamente um POI, demonstrando assim disposição para engajar-se, mesmo que nenhum POI seja oferecido posteriormente.

Algumas vezes, a recusa em aceitar um POI é considerada equivalente a aceitar um POI muito prejudicial – isso não é uma forma adequada de avaliar tal situação. Um juiz nunca deve dar crédito a equipes por argumentos que elas não fizeram.

De modo geral, os juízes devem avaliar a qualidade dos POIs e das respostas aos POIs da mesma forma que avaliam qualquer outro material argumentativo ou refutativo no debate.

Interrupção de um POI

Interromper um debatedor que está oferecendo um POI é conhecido como ‘cortar’ o POI. Os POIs podem durar até 15 segundos; contudo, o orador pode interromper um POI antes dos 15 segundos para retomar seu próprio discurso. Sempre que um debatedor que está oferecendo um POI for interrompido ou ultrapassar o tempo permitido, ele deve parar de falar e sentar-se. Se o orador que oferece o POI não parar após os 15 segundos ou após ser interrompido, o juiz deve intervir, chamando ‘ordem’.

Se um POI for interrompido antes de os 15 segundos terminarem, o juiz deve avaliar se a interrupção foi legítima. Se o POI foi cortado antes que o ponto pudesse ser claramente exposto, pode ser apropriado considerar que o orador não aceitou efetivamente o POI, pois os debatedores não podem engajar-se adequadamente se não permitirem tempo suficiente para que os oponentes façam o POI.

Persistência Excessiva (Barracking/Badgering)

Após um POI ter sido oferecido a um orador e recusado por ele, nenhum outro POI deve ser oferecido a esse orador nos próximos 15 segundos por qualquer debatedor. Oferecer POIs repetidamente em rápida sucessão, violando essa regra, é conhecido como *barracking* ou *badgering* (assédio).

Isso não é permitido, pois é incômodo para o debate e injusto com o orador.

POIs não iniciam um diálogo. Uma vez que o POI foi feito ou interrompido, o debatedor que o ofereceu deve sentar-se. Caso deseje interromper novamente o orador, deve esperar o tempo necessário e então oferecer um novo POI. A única exceção é quando o orador não conseguiu ouvir ou compreender o POI e pede que quem ofereceu o repita ou reformule sua pergunta ou comentário. Nessa situação, o debatedor pode permanecer de pé para repetir sua intervenção.

Pontos de Esclarecimento

Às vezes, debatedores oferecem POIs utilizando as expressões “esclarecimento” ou “clarificação”, geralmente no discurso do Primeiro-Ministro (PM), para indicar que desejam fazer uma pergunta sobre como o PM está estruturando o debate, em vez de apresentar um argumento. Isso é permitido, mas pontos de esclarecimento funcionam exatamente como qualquer outro POI.

O orador não é obrigado a aceitar um POI apenas porque ele foi rotulado como ponto de esclarecimento. Aceitar um ponto de esclarecimento conta como aceitar um POI, pois ele é, de fato, um POI. Pontos de esclarecimento não possuem nenhum *status* especial nas regras; quem oferece o POI apenas tem a permissão de usar o rótulo “ponto de esclarecimento/clarificação” ao fazê-lo.

Um ponto de esclarecimento deve ser usado exclusivamente para esclarecer aspectos do modelo. Não deve ser utilizado como disfarce para realizar um POI comum.

1.5 Antes do Debate

A Moção

Cada rodada possui um tema específico, conhecido como “moção”. As moções são definidas por um grupo de juízes seniores do torneio, chamado de “Chefia de Adjudicação” (também conhecido como “CA” ou “CA Team”). O CA anuncia a moção de cada rodada, juntamente com o “draw” (a alocação das salas e as posições em que cada equipe debaterá em cada sala), para todos os participantes, 15 minutos antes do início dos debates. Caso os debatedores tenham dúvidas sobre o significado literal de alguma palavra na moção, podem solicitar ao CA uma definição. Não é permitido pedir essa definição a qualquer outra pessoa, nem consultar recursos online. Também não é permitido solicitar ao CA qualquer assistência além da definição literal da palavra desconhecida.

Informações, Contexto ou Definições que Acompanham as Moções

Em algumas ocasiões, o CA pode divulgar um slide informativo, conhecido como “infoslide”, antes da divulgação da moção. Esse slide geralmente consiste em um parágrafo explicativo curto que pode ter diversos objetivos: desde esclarecimentos simples sobre palavras da moção até fornecer contexto e informações relevantes sobre questões pertinentes ao debate.

As informações fornecidas no infoslide devem ser consideradas verdadeiras para os fins do debate. Por exemplo, se o infoslide traz uma definição de um termo presente na moção, essa definição não deve ser questionada durante o debate. Contudo, as equipes são livres para apresentar definições adicionais, esclarecimentos ou informações contextuais durante o debate, além daquelas já fornecidas no infoslide.

Tempo de Preparação (Prep Time)

Após a divulgação da moção, as equipes têm 15 minutos para preparar seus discursos. Durante esse período, os dois debatedores da equipe devem se reunir exclusivamente entre si para realizar a preparação. Receber qualquer tipo de ajuda de terceiros durante esse tempo, como técnicos, outros membros da instituição ou juízes, é estritamente proibido. Caso isso seja observado, a equipe deve ser denunciada e poderá ser penalizada com a desclassificação do torneio¹.

¹ Esperamos que nenhuma equipe no Worlds viole essas regras rígidas. No entanto, se você for um debatedor e presenciar outra equipe se preparando com alguém que não seja seu parceiro ou utilizando dispositivos eletrônicos de forma indevida, você deve denunciar imediatamente a

As equipes não podem, em hipótese alguma, utilizar a internet para pesquisar sobre a moção ou se comunicar com qualquer pessoa que não seja a Chefia de Adjudicação a Comissão Organizadora ou seu próprio parceiro. Contudo, é permitido utilizar dispositivos eletrônicos como cronômetros ou câmeras para fotografar o draw, a moção e o infoslides. Também é permitido o uso de dicionários eletrônicos offline. Não há exceções, a menos que a equipe tenha recebido autorização prévia do time de Equidade, validada pela CA, em razão de circunstâncias específicas (como necessidades de acessibilidade). Para evitar dúvidas, mesmo equipes autorizadas a usar laptops não podem utilizar arquivos digitais nem ferramentas de comunicação online, como Google Docs.

Durante os 15 minutos de preparação, a equipe do Primeiro Governo (OG) pode se preparar dentro da sala onde ocorrerá o debate. Nenhuma outra equipe, juiz ou observador deve entrar na sala até que o tempo de preparação se encerre.

Os juízes devem convocar os debatedores para a sala de debate exatamente 15 minutos após o anúncio da moção. As equipes devem estar prontas para entrar na sala assim que o tempo de preparação terminar. Equipes que se atrasarem correm o risco de serem substituídas por um *“swing team”* (equipe reserva criada especificamente para substituir equipes ausentes, sem participação oficial no torneio). Caso o *swing team* chegue à sala e o debate tenha começado antes da chegada da equipe original, esta não poderá mais participar daquela rodada e receberá zero pontos.

Introdução dos Pronomes

Antes do início do debate, todos os participantes da sala serão convidados a se apresentar, incluindo a possibilidade de indicar seus pronomes de gênero.

Não há qualquer obrigatoriedade de declarar um pronome. O chair (presidente da mesa) deve deixar isso claro ao conduzir as apresentações tanto dos debatedores quanto dos adjudicadores.

situação a um membro da CA ou, caso não haja nenhum disponível, ao chair (presidente da mesa) e, na ausência deste, a qualquer outro juiz. O juiz que receber essa denúncia deve, sempre que possível, tentar confirmar visualmente que a equipe de fato está se preparando com ajuda externa ou fazendo uso indevido de dispositivos eletrônicos. Idealmente, esse juiz deve solicitar que outro juiz também presencie a situação para confirmação. Em seguida, o juiz deve solicitar que a equipe forneça seu nome e informar claramente que se preparar com qualquer pessoa além do parceiro ou utilizar dispositivos eletrônicos para finalidades que não sejam cronometragem ou consulta a dicionários offline é estritamente proibido. O juiz deve então comunicar o ocorrido a um membro da CA, seja imediatamente, seja logo após o encerramento daquela rodada de debates.

Por exemplo, o Chair pode dizer:

“Antes de começarmos este debate, vamos nos apresentar. Neste momento, você pode, se desejar, informar o pronome pelo qual gostaria de ser tratado. Caso não queira informar um pronome, não tem problema. Neste caso, pedimos que todos utilizem linguagem neutra em relação ao gênero.”

Caso você não se sinta confortável em compartilhar um pronome, ou não tenha um pronome que deseje divulgar, pode simplesmente dizer seu nome (e sua posição na fala) na apresentação. Se desejar compartilhar um pronome, um exemplo seria:

“Olá, meu nome é... meu pronome é...”

À medida que o Chair apresenta cada orador, pode também lembrar a sala do pronome da pessoa, se aplicável. Por exemplo, o Chair pode dizer:

“Convido agora o membro do governo, [nome], pronome ‘_____’.”

Todos os participantes devem prestar atenção ao pronome informado por cada pessoa e utilizá-lo ao se referir a ela (se aplicável). Não se deve presumir o pronome de ninguém.

Caso você use um pronome incorreto, peça desculpas. O desrespeito ao pronome de uma pessoa pode ser tratado como uma violação de equidade.

Se um orador ou adjudicador não informar um pronome, todos os demais participantes devem utilizar linguagem neutra para se referir a essa pessoa (ex.: “orador”, “Primeiro-Ministro”, “adjudicador”).

1.6 Iron

Se, durante qualquer rodada preliminar, um membro de uma equipe adoecer e precisar de atendimento médico, ou se uma condição médica reconhecida impedir sua participação naquela rodada, o outro membro da equipe poderá participar sozinho no formato conhecido como iron-personing.

Nesse formato, a mesma pessoa realiza os dois discursos da equipe. Ela deve fazer sua preparação individualmente. Na adjudicação, o painel deve tratar essa equipe da mesma forma que trataria qualquer equipe regular, preenchendo o *ballot* normalmente, apenas indicando que se tratou de uma equipe em iron-personing.

As regras relativas ao iron-personing ficam a critério do CA e do Comitê de Equidade. Em caso de conflito entre esses dois órgãos, prevalece a decisão do Comitê de Equidade.

Para os efeitos do debate e da adjudicação, essa equipe funciona como qualquer outra – pode receber qualquer colocação, de primeiro a quarto, e recebe duas pontuações individuais, uma para cada discurso. As demais equipes na sala recebem suas colocações normalmente. No tab (sistema de tabulação dos resultados do torneio), o orador ausente não recebe uma pontuação individual por aquela rodada, e o orador que fez iron-personing recebe uma única pontuação, que será a mais alta dos dois discursos realizados. A equipe mantém as duas pontuações obtidas nessa rodada, que serão utilizadas normalmente na definição dos próximos emparelhamentos. Uma equipe pode seguir normalmente no torneio desde que não realize iron-personing em mais de 3 rodadas preliminares, dentre as 9 existentes.

1.7 Quebra de Ordem ou Decoro

Para que o debate transcorra de forma adequada e para que todos os oradores tenham a mesma oportunidade de realizar seus discursos, é obrigatório que todos os debatedores (e qualquer outra pessoa presente na sala) se abstenham de interromper ou atrapalhar o debate. São considerados comportamentos que quebram a ordem e o decoro do debate:

- *Barracking* ou *badgering* (oferecer POIs de forma insistente e repetitiva);
- Continuar oferecendo um POI após ter sido cortado, seja pela pessoa que está discursando, seja pelo Chair;
- Oferecer POIs de qualquer maneira que não esteja descrita na seção 1.4, quando não estiver discursando ou oferecendo um POI aceito;
- Falar além dos 7 minutos, considerando o limite de tolerância de 15 segundos;
- Falar em volume audível ou gerar qualquer ruído que distraia durante o discurso de outro orador;
- Praticar qualquer outro comportamento altamente disruptivo;
- Usar objetos, adereços ou materiais físicos (props) durante o discurso;

- Receber qualquer tipo de comunicação externa durante um discurso (por exemplo, bilhetes, mensagens ou anotações passadas pelo parceiro de equipe);

Essas condutas não são apenas violações das regras ou da prática ética do debate, como também configuram quebra de ordem e decoro. Diferentemente de outras violações (que afetam apenas o desempenho da equipe), as quebras de ordem devem ser interrompidas imediatamente pelo Chair por meio do comando “Ordem”.

Chamar à Ordem

Quando o Chair diz “Ordem”, todas as pessoas devem parar imediatamente qualquer uma das condutas descritas acima. Isso não deve acontecer frequentemente. Se a advertência for seguida, nenhuma outra medida é tomada. O Chair nunca deve chamar “Ordem” em casos de violação de regras que não sejam quebra de ordem.

Parando o Cronômetro

Em situações excepcionais, o Chair pode dizer claramente “Pare o cronômetro”. Nesse momento, a pessoa que está discursando deve parar imediatamente, e o cronometrista deve pausar o cronômetro.

Esse recurso só deve ser usado quando há um obstáculo sério e urgente que impede o debate de continuar – por exemplo, se um debatedor ou adjudicador desmaia ou passa mal, ou ainda se ocorre uma interrupção grave, como um membro da plateia atrapalhando constantemente, falha no equipamento de som, entre outros.

Nesses casos, o objetivo principal de parar o cronômetro é proteger o bem-estar de todos os presentes e resolver o problema o mais rápido possível – seja desligando equipamentos, prestando socorro a alguém ou retirando uma pessoa que está perturbando o debate.

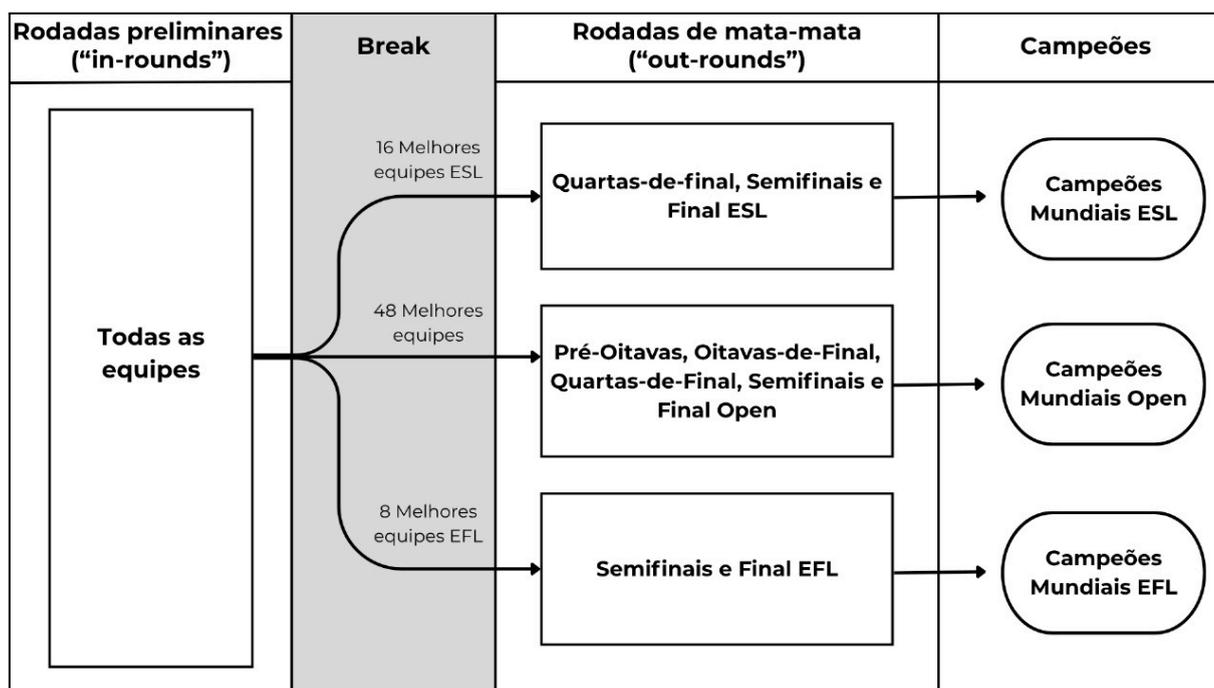
Essa medida é rara quando se trata de quebras de ordem e é mais comum em interrupções externas ao debate. Resolvido o problema, o Chair deve confirmar se quem estava discursando está pronto para retomar, solicitar que o cronômetro seja reiniciado e permitir que o discurso continue exatamente de onde parou.

1.8 Estrutura do Torneio

O WUDC é estruturado em duas etapas. A maior parte do torneio, geralmente realizada nos três primeiros dias, consiste em rodadas preliminares, também chamadas de

“in-rounds”, nas quais todos os debatedores participam. Tradicionalmente, são realizadas nove rodadas preliminares.

A maioria dessas rodadas são abertas – ou seja, ao final da rodada, os times recebem o resultado do debate e *feedback* dos adjudicadores. Entretanto, as últimas rodadas são fechadas – os resultados e o *feedback* não são imediatamente divulgados e só ficam disponíveis após o anúncio do break (fase classificatória para as eliminatórias)².



Após as rodadas preliminares, as equipes com melhor desempenho no torneio avançam para um conjunto final de rodadas eliminatórias, conhecidas como “out-rounds”, enquanto as demais equipes não avançam — esse processo é chamado de “break”.

As equipes são ranqueadas de acordo com o total de “team points” acumulados nas rodadas preliminares (3 pontos para cada primeiro lugar na sala, 2 pontos para segundo lugar, 1 ponto para terceiro e 0 para quarto). Em caso de empate no total de team points, o desempate ocorre com base no total de “speaker points” (a soma da pontuação de até 100 atribuída individualmente a cada orador em cada rodada).

Atualmente, no Worlds, 48 equipes avançam para o Open Break (aberto a qualquer equipe no torneio), normalmente 16 equipes avançam para o ESL Break (destinado a equipes cujos dois membros são falantes de inglês como segunda ou terceira língua) e

² Esse adiamento na divulgação dos resultados garante que as equipes não cheguem ao **break** com a certeza de que irão, ou não, avançar para as etapas eliminatórias.

geralmente 8 equipes avançam para o EFL Break (para equipes cujos dois membros são falantes de inglês como língua estrangeira).

Uma equipe que seja elegível para mais de um break deve informar previamente para qual deseja concorrer (Open, ESL ou EFL), mas não pode participar de mais de um. As equipes classificadas em cada break participam então de três chaves eliminatórias separadas, avançando até o Open Final, o ESL Final e o EFL Final, cujos vencedores são declarados Campeões Mundiais em suas respectivas categorias³.

³ Isso pressupõe que os requisitos constitucionais para esses breaks sejam atendidos – a Constituição do WUDC exige que haja um número mínimo de equipes elegíveis para ESL e EFL participando do torneio para que cada etapa dos finais de ESL ou EFL seja realizada. Por exemplo, se houver um número menor de equipes ESL presentes, o **ESL Break** pode ser limitado às semifinais (com 8 equipes); se houver um número maior, o break pode ser expandido para incluir as oitavas de final (**Octofinals**, com 32 equipes).

2. Debater e Julgar no WUDC

2.1 Vencendo um Debate

Todas as equipes em um debate têm como objetivo vencer o debate. Para tanto, tanto debatedores quanto juízes devem ter em mente a seguinte afirmação central sobre como se vence um debate:

As equipes vencem debates sendo **persuasivas** em relação aos **ônus** que seu lado do debate está tentando provar, dentro das **restrições** estabelecidas pelas regras do BP.

Há dois comentários importantes sobre essa afirmação central:

- A. Alguém poderia levantar-se em um debate e ser persuasivo sobre qualquer coisa, mas isso não ajudará a vencer o debate, a menos que seja relevante para os ônus que as equipes buscam provar.
- B. As regras do debate limitam as formas legítimas de ser persuasivo. Por exemplo, na ausência de regras, o Whip de Oposição poderia ser muito persuasivo ao introduzir argumentos inteiramente novos, mas as regras proíbem isso. Portanto, elementos de um discurso só podem ajudar a equipe a vencer uma rodada se forem ao mesmo tempo persuasivos e estiverem dentro das regras.

2.2 O ‘Eleitor Médio Bem Informado’

Na maioria das áreas da vida, a persuasão é altamente subjetiva – o grau em que somos persuadidos por algo reflete nossas crenças existentes, nossas preferências estéticas ou estilos pessoais, nossos interesses particulares e assim por diante. Seria problemático se o debate fosse julgado de forma tão subjetiva – os resultados dependeriam tanto de quem fossem os juízes quanto do desempenho dos debatedores, tornando um lado do debate muito mais difícil de vencer porque os juízes estariam predispostos a discordar dele.

Consequentemente, na medida do possível, **os juízes avaliam a persuasão dos discursos com base em um conjunto compartilhado de critérios de adjudicação, em vez de usar de seus próprios pontos de vista sobre o assunto**. Em particular, os juízes são convidados a se imaginarem como um hipotético ‘eleitor médio bem informado’ (às vezes também chamado de ‘cidadão médio informado’).

Fatos, Conhecimento e Linguagem Especializada

O eleitor médio bem informado tem o tipo de conhecimento que se espera de alguém que regularmente lê, mas não decorou, as primeiras páginas e a seção internacional de um grande jornal internacional (como o New York Times ou The Economist) no ano anterior ao WUDC. Ele não lê jornais técnicos, literatura especializada ou similares. Em resumo, é uma pessoa inteligente que possui um conhecimento amplo, mas não profundo. Imagine um estudante universitário inteligente e razoavelmente bem informado que estuda uma disciplina completamente alheia a qualquer tema que ajude a entender o debate em questão.

Os debatedores podem certamente fazer referência a exemplos, fatos e detalhes que um eleitor médio bem informado não conhece, mas devem explicá-los em vez de apenas citá-los. Embora possam não saber muito sobre um tema específico para os padrões de alguns debatedores, o eleitor médio bem informado é genuinamente inteligente e entende conceitos, fatos ou argumentos complexos uma vez que sejam explicados. Onde tais exemplos não forem explicados, e apenas citarem o nome de um país, por exemplo, os juízes devem desconsiderar o material que eles entendem, mas que o eleitor médio bem informado não entenderia.

Os juízes devem aplicar esta regra com rigor: é injusto para as outras equipes na sala se não o fizerem.

Importante, o eleitor médio bem informado não vem de nenhum lugar ou país específico. Portanto, não existem 'exemplos domésticos' que exijam menos explicação para o eleitor médio bem informado, mesmo que todos na sala sejam daquele país. Onde quer que você esteja, assuma que seus juízes são de outro lugar.

Seguindo a regra acima, o eleitor médio bem informado não conhece termos técnicos que exigiriam um diploma universitário específico para serem entendidos. Pode-se assumir que ele possui o vocabulário generalista que vem de algum tipo de formação universitária, mas provavelmente não do seu curso específico. Ele também não tem o conhecimento acerca de jargões econômicos ou jurídicos geralmente conhecidos que nós, como debatedores, conhecemos. Dizer 'curva de Laffer' para a maioria das pessoas é equivalente a emitir sons que parecem inteligentes. De modo similar, usar termos como 'eficiência econômica' fará com que eles sejam entendidos apenas da forma como uma pessoa leiga os compreenderia, perdendo qualquer especificidade técnica. Os juízes devem julgar de acordo com isso, e os oradores que quiserem usar a especificidade extra que termos técnicos transmitem devem dedicar tempo para explicar as conotações desses termos.

Disposições

Este eleitor médio bem informado não tem opiniões pré-formadas sobre o tema do debate e não se deixa convencer por sofismas, enganos ou falácias lógicas. Ele tem a mente aberta e deseja decidir como votar – está, portanto, disposto a ser convencido pelos debatedores que apresentarem o caso mais convincente a favor ou contra uma determinada política. Ele não julga debates com base em crenças pessoais ou convicções políticas, nem entra num debate pensando que um lado é indefensável.

Como descrito na seção anterior, ele está bem informado sobre assuntos políticos e sociais, mas carece de conhecimento especializado. Ele é inteligente a ponto de entender e avaliar argumentos contrastantes (inclusive sofisticados) que lhe são apresentados; mas sua adjudicação é limitada ao material apresentado, a menos que este contradiga claramente o conhecimento comum ou seja manifestamente implausível.

Julgar como o Eleitor médio bem informado

Como já pode ser intuído pelos parágrafos anteriores, o eleitor médio bem informado é bastante diferente da maioria, ou talvez de qualquer pessoa do mundo real. Mas o conceito do ‘eleitor médio bem informado’ é útil para revelar um conjunto de características importantes que os juízes devem buscar para garantir que todas as equipes tenham uma audiência justa em qualquer debate. Assim, o termo ‘eleitor médio bem informado’ descreve a expectativa de que os juízes devem:

- estar cientes de fatos básicos sobre o mundo (por exemplo, ‘Síria fica no Oriente Médio’ seria considerado básico);
- estar familiarizados com questões e eventos que tenham sido manchete internacional por um período razoável (por exemplo, os juízes devem estar cientes da crise de envelhecimento da população em países desenvolvidos. Devem saber que diferentes países adotaram modelos de resposta distintos, como aumento da imigração, aumento da idade para aposentadoria ou políticas que visam aumentar a natalidade. Não precisam conhecer os detalhes dos modelos individuais de cada país, a menos que a resposta específica de um país tenha virado notícia internacional. Por exemplo, juízes devem saber que a China aboliu a política do filho único);
- evitar usar conhecimento pessoal que tenham sobre o tema, a menos que seja razoável supor que alguém que cumpra os dois critérios anteriores também o teria;

- dar pouca credibilidade a apelos meramente emocionais ou de autoridade, exceto quando estes tenham influência racional sobre um argumento;
- evitar presumir uma origem geográfica, cultural, nacional, étnica ou outra ao avaliar argumentos;
- evitar preferir argumentos ou estilos de fala que combinem com preferências pessoais;
- avaliar os méritos de uma *policy* (política pública), solução ou problema proposto separadamente de qualquer perspectiva pessoal a respeito.

Isso não significa que os oradores não possam fazer afirmações complexas sobre questões complicadas baseadas em seus próprios conhecimentos especializados, nem que os juízes não possam ser convencidos por essas afirmações. Embora se deva presumir que os juízes tenham conhecimento comum sobre vários assuntos, eles também devem ser plenamente capazes de seguir e analisar logicamente um debate, compreendendo conceitos complexos quando explicados. Se as equipes desejam trazer seus próprios conhecimentos especializados para o debate, devem ser capazes de explicá-los de forma livre de jargões e compreensível para o eleitor médio bem informado.

Pensar como o eleitor médio bem informado não nos isenta da responsabilidade de realmente julgar o debate – avaliar o fluxo lógico dos argumentos, determinar até que ponto as equipes os venceram e garantir que isso tenha ocorrido dentro das regras. Não devemos dizer “embora isso tenha sido claramente um discurso irracional e superimpactado, o eleitor médio bem informado teria se deixado convencer”. Isso não só leva a conclusões irracionais, mas também geralmente superestima o quanto somos mais inteligentes do que um eleitor médio bem informado.

Enfatizamos que uma razão fundamental para os juízes se imaginarem como o eleitor médio bem informado é evitar que se apoiem em seus gostos subjetivos e crenças pessoais. Muitos de nós debatem bastante e desenvolvemos preferências estéticas sobre a fala, além de piadas internas e referências que achamos muito engraçadas. Isso é natural, mas desvia um pouco o foco do debate. Como eleitores, somos muito menos propensos a dar crédito à políticas (políticas) apenas por serem defendidas de forma “sofisticada” ou “engraçada”.

Os juízes devem lembrar que seu objetivo não é avaliar quem foi o mais inteligente, elegante ou engraçado, mas quem usou melhor sua inteligência, elegância e humor para nos convencer de que a política defendida era uma boa ou má ideia.

2.3 Persuasão

Os juízes avaliam os debates julgando, sem preconceitos, qual equipe foi a mais persuasiva. A persuasão de um argumento, no BP, está enraizada nas razões plausíveis apresentadas para mostrar que ele é verdadeiro e importante (o que chamamos de “análise” ou “mecanização”), e na clareza e força retórica com que essas razões são explicadas (o que chamamos de “estilo”).

É crucial entender que, no BP, ***análise e estilo não são critérios separados para avaliar um argumento***. Em particular, o BP não considera possível que um argumento seja persuasivo apenas porque foi apresentado com estilo. Não há nada de persuasivo em falar uma frase de forma clara e impactante se essa frase não for, de fato, uma razão para um argumento. E, igualmente, razões para um argumento que não possam ser compreendidas por um juiz não podem persuadi-lo.

Bom estilo é sobre transmitir de forma eficaz a análise do orador aos juízes. Estilo e análise, portanto, não geram persuasão de forma independente, mas descrevem os elementos coletivos necessários para tornar um argumento persuasivo. O fato de discutirmos ambos em seções separadas não deve diminuir isso.

Análise

A análise por trás de um argumento consiste nas razões apresentadas para sustentá-lo. Razões podem apoiar argumentos de várias maneiras diferentes, nenhuma das quais é, por si só, “melhor” ou “mais importante”. Razões podem explicar por que um argumento é verdadeiro ao:

- apresentar evidências empíricas para um argumento;
- fornecer mecanismos para explicar por que certa implicação ocorrerá;
- identificar intuições morais amplamente compartilhadas a favor de um argumento;
- expor uma implicação negativa ou danosa de um argumento contrário de forma lógica;
- identificar uma resposta emotiva que nos faça nos importar com determinada implicação;

...ou fazer várias outras coisas que incentivam o eleitor médio bem informado a acreditar que um argumento é verdadeiro e relevante para o debate.

As razões podem ser mais fortes ou mais fracas conforme vários critérios importantes, incluindo:

- a precisão do que o orador diz;
- o nível de detalhamento com que as alegações lógicas relevantes, evidências empíricas, processos causais, intuições morais, implicações lógicas ou outros elementos são explicados.

Além dessas formas de identificar razões dentro de um discurso que apoiam os argumentos do orador, os juízes aplicam padrões mínimos para avaliar o grau de suporte que uma razão oferece, se a razão em si é plausível e, portanto, torna o argumento do orador persuasivo. Alegações seriamente implausíveis (de modo que qualquer eleitor médio bem informado não acreditaria na lógica e/ou premissas) oferecem suporte fraco, se algum, a um argumento.

Certas coisas não importam (por si só) na avaliação de quão boa foi a análise de um orador:

- o número de argumentos que o orador apresenta;
- quão inteligente/inovador foi o argumento;
- quão interessante foi o argumento;
- argumentos que você conhece, mas que não foram apresentados.

O que importa, uma vez que um argumento é feito, é quão importante sua conclusão parece ser no debate em relação aos ônus que cada lado está tentando provar, e em que medida parece ter sido analisado e respondido (e quão bem resistiu ou foi defendido contra tais respostas). Os juízes não consideram o quão importante acharam um argumento em particular, no abstrato, mas sim quão central ele foi para a contribuição geral de qualquer equipe neste debate específico, e quão fortes foram as razões que os oradores ofereceram para sustentar a alegação de que ele era importante ou não.

Estilo

Os argumentos podem ser impressionantes do ponto de vista estilístico de várias maneiras – crucialmente, “bom estilo” não deve ser equiparado ao “tipo de estilo admirado na minha cultura/circuito de debates”. Os oradores não possuem “mau estilo”

simplesmente porque não falam com os sotaques, maneirismos, referências ou frases estabelecidas usadas no país de origem do juiz. É fundamental que os juízes **não** deixem de creditar os argumentos por causa do estilo ou sotaque com que foram apresentados, sob pena de violação da Equidade.

Acima de tudo, um “sotaque forte” não é mau estilo. Todos no mundo têm seu próprio sotaque particular, e todos o têm de forma marcante! Quando se fala em sotaques fortes ou suaves, está-se comparando subjetivamente a intensidade do sotaque em relação aos sotaques com que se está familiarizado. Essa medida subjetiva não é uma base válida para julgar certos estilos como superiores. Há apenas uma situação legítima em que o “sotaque” pode ser um problema para um orador no Mundial, e é quando os juízes genuinamente não conseguem entender o que o orador está dizendo, apesar dos seus melhores esforços para isso. Isso configura um problema do mesmo modo que falar rápido demais para ser compreendido – os juízes precisam entender as palavras do orador para avaliá-las. Esse problema pode afetar qualquer sotaque em princípio – não é exclusividade de sotaques de “ESL” ou “EFL”. O Mundial é uma competição internacional, e os oradores podem ser julgados por pessoas de qualquer nacionalidade. Assim, existe uma obrigação para todos os oradores se fazerem compreendidos por todos os juízes, e um ônus para os juízes fazerem todo o possível para entender as palavras e o sentido do orador. O torneio busca ser o mais inclusivo possível para falantes de todas as línguas, mas o Mundial é, inevitavelmente, uma competição baseada no idioma inglês.⁴ Se os juízes, apesar de seus melhores esforços, não conseguirem compreender um argumento, não poderão considerá-lo persuasivo.

Portanto, como sugerido, um ponto básico sustenta a avaliação do estilo no Mundial: há ampla variação global sobre o que torna um estilo esteticamente agradável, e ***juízos subjetivos sobre bom estilo não devem influenciar o julgamento do BP em um torneio internacional.*** Mas isso não significa que o estilo seja irrelevante. O Mundial estabelece um número mínimo de princípios para guiar um estilo eficaz que consideramos fundamentais e internacionalmente aplicáveis. Como já mencionado, bom estilo é sobre *transmitir razões de forma eficaz.*

As razões são mais convincentes na medida em que:

- São compreensíveis.

Como dito, as alegações do orador devem ser compreendidas pelos juízes para serem avaliadas. Jargão técnico sem explicação, falar tão rápido que se torna incompreensível, falar tão baixo que não se ouve, arrastar palavras ou frases fragmentadas podem tornar um argumento impossível de entender e, portanto,

⁴ O Campeonato Mundial Universitário de Debate (WUDC) acolhe a criação de Campeonatos Mundiais parceiros em outras línguas, dentre os quais o Campeonato Mundial Universitário de Debate em Espanhol se destaca como um exemplo pioneiro.

não persuasivo. Para ser claro: os juízes **devem** fazer um esforço dedicado para entender o orador ao máximo, e **não devem** descartar automaticamente discursos como incompreensíveis.

- Transmitem de forma clara e precisa o que o orador quer passar.

Ambiguidade, imprecisão e expressões confusas fazem com que os juízes fiquem inseguros quanto à natureza das razões apresentadas e como elas sustentam o argumento. Quanto mais clara e precisa a transmissão do raciocínio, mais persuasivo ele é.

- Transmitem eficazmente a importância emocional, moral, prática ou outra do argumento do orador.

A pergunta-chave que um juiz deve fazer a si mesmo é: “Há informação adicional sendo transmitida por meio desta escolha estilística?” Se sim, então a retórica ampliou o efeito da análise lógica e deve ser reconhecida como algo que torna o argumento mais persuasivo. Se não, então a retórica não foi eficaz em transmitir a importância da análise lógica e não deve ser reconhecida como um fator que torna o argumento mais persuasivo.

Caracterizações adicionais, ilustrações e enquadramentos que enfatizam a lógica apresentada podem contribuir para a persuasão do argumento. Escolha de palavras, frases, complexidade da linguagem, entonação e outras escolhas estilísticas não são valorizadas isoladamente, mas apenas na medida em que **acrescentam significado e persuasão** aos seus argumentos (por exemplo, usar “delta” para substituir a palavra “diferença” não altera significativamente o conteúdo do discurso).

É tentador, mas errado, pensar que argumentos em debates possam ser avaliados por uma lógica fria, pura e sem emoção, indiferente à linguagem ou tom. Fazer e avaliar argumentos é impossível sem atribuir certa importância aos impactos, princípios ou alegações, e o uso apropriado da linguagem e do tom pode transmitir essa importância.

É fundamental notar que a retórica não pode substituir a análise lógica – mas pode amplificar o efeito dessa análise lógica. A retórica persuasiva não precisa ser complexa, desde que comunique a importância do seu ponto.

Para reiterar: argumentos não podem ser persuasivos apenas por possuírem estilo. Estilo e análise devem funcionar juntos para tornar um argumento persuasivo.

2.4 Contradições

As equipes (tanto do Governo quanto da Oposição) não devem se contradizer nem contradizer seus parceiros de bancada. Além de ser pouco persuasivo, a inconsistência é injusta com as equipes adversárias. Não se pode razoavelmente esperar que um debatedor responda a duas linhas de argumentação contraditórias, especialmente se forem apresentadas em momentos diferentes durante o debate.

O que é uma contradição?

Uma contradição é: afirmar explicitamente e adotar uma posição oposta àquela já defendida pelo seu lado; apresentar alegações que sejam mutuamente excludentes em relação às alegações já apresentadas pela equipe de abertura, seu parceiro ou em seu próprio discurso anteriormente.

Não é contradição: uma afirmação claramente pré-argumentativa ou dita equivocadamente (isto é, algo que possa ser considerado pré-argumentativo, sem as palavras suficientes ao redor para ser uma razão para apoiar ou não a moção, que pareça contradizer um argumento que o orador, seu parceiro ou seu membro de fechamento posteriormente apresenta). Isso evita que equipes sejam punidas indevidamente por um erro de fala ou por dizer algo inconsequencialmente.

Contradições dentro do mesmo discurso ou da mesma equipe

Equipes não podem ser creditadas por duas alegações mutuamente exclusivas. Elas só podem ser creditadas pela primeira alegação que apresentarem. Alegações subsequentes que contradizem ou não podem coexistir com a primeira alegação não devem ser creditadas pelos juízes e equipes adversárias. Isso ocorre porque equipes internamente inconsistentes não podem simultaneamente obter crédito por duas áreas de argumentação mutuamente excludentes.

Além de não creditar alegações contraditórias, os juízes podem também considerar em que medida a contradição enfraqueceu a força dos argumentos prévios da equipe ao determinar a contribuição dessa contradição para o debate. Se o orador ou a equipe se contradizer diretamente em discursos posteriores, isso enfraquece seus próprios pontos e deve ser levado em consideração durante a deliberação para avaliar a plausibilidade do argumento, como se uma equipe adversária tivesse apresentado esses argumentos como refutação. Embora a alegação posterior deva ser desconsiderada, os juízes devem avaliar como a contradição afetou a persuasividade da primeira alegação.

No entanto, os juízes não devem creditar equipes adversárias a menos que apontem a contradição.

Se um orador claramente errar no início do discurso e corrigir depois, não se deve descontar o restante do discurso simplesmente porque contradiz o que disse primeiro. Exceto no caso de erro claro do orador, o argumento apresentado primeiro deve ser considerado a posição da equipe, e argumentos posteriores que o contradigam devem ser desconsiderados.

Contradições entre equipes da mesma bancada

É importante notar que contradições ou refutações às alegações da equipe de abertura por parte da equipe de fechamento não devem ser consideradas ao determinar a força dos argumentos da equipe de abertura ou seu grau de persuasão.

Argumentos feitos pela equipe de fechamento que contradizem diretamente os argumentos da equipe de abertura devem ser ignorados pelo juiz (isto é, o tempo gasto pelo orador de casas baixas para contradizer sua equipe de abertura é equivalente ao orador não ter dito nada).

Isso garante que todas as equipes no debate sejam tratadas de forma justa, já que as equipes de fechamento têm a obrigação normativa de manter consistência com as equipes de abertura. Também assegura que os debates sejam coerentes e que as equipes não sejam forçadas a defender alegações opostas ou responder a casos contraditórios.

Fazer um argumento do tipo “mesmo que” (por exemplo, “mesmo que a equipe OO esteja errada neste ponto, vamos mostrar que esta moção ainda deve ser rejeitada”) não constitui contradição entre equipes. No entanto, assim como qualquer outra extensão, um argumento “mesmo que” não será suficiente para garantir a vitória da equipe de fechamento, a menos que melhore a posição persuasiva da bancada.

Como as equipes devem lidar com contradições do lado oposto

É prática recomendada que as equipes apontem contradições (se existirem) no caso da equipe adversária, incluindo contradições entre as duas equipes da bancada oposta. Sempre que houver uma contradição, as equipes devem considerar a primeira alegação como a versão com a qual devem se engajar.

Por exemplo: a equipe de OG apresenta duas alegações mutuamente exclusivas — alegações A e B. A alegação B (a mais recente) não deve ser creditada pelos juízes ao

avaliar a contribuição de OG, mas ainda pode enfraquecer a persuasividade da alegação A. Ao se engajar com a OG, as outras equipes devem considerar a alegação A como a linha de argumentação que OG defende — ou seja, a Oposição deve responder a ela e a equipe CG deve ser consistente com essa linha (veja a seção 2.9 para questões relacionadas a desafios definicionais).

2.5 Refutação, Engajamento e Comparações

O resultado do debate deve depender do que as equipes dizem. Os juízes não devem intervir no debate. Não se deve inventar argumentos para as equipes, completar argumentos ou refutar argumentos por elas. O engajamento das equipes de fechamento não deve beneficiar sua equipe de abertura (por exemplo, a refutação da equipe de fechamento não deve influenciar a comparação direta entre OG e OO).

Não descartamos automaticamente argumentos apenas porque discordamos deles ou porque identificamos fraquezas. Argumentos são persuasivos e impactantes quando apresentados e fundamentados; tornam-se menos persuasivos e impactantes se forem contraditórios internamente ou respondidos por outras equipes.

Isso tem uma implicação importante: se, por exemplo, a equipe de OG apresentar argumentos cuja conclusão seja “devemos implementar a política”, e todas as outras equipes ignorarem esses argumentos, OG não perde por “o debate ter seguido adiante sem eles”. Seus argumentos não refutados devem continuar a ser tratados como impactantes e avaliados como tal. Isso NÃO significa que os argumentos não respondidos tenham necessariamente um efeito particular na colocação de OG neste exemplo. Os juízes ainda precisam considerar a importância do argumento antes de decidir como ele afeta o posicionamento das equipes no debate.

Se um argumento for claramente absurdo (de modo que nenhum cidadão global bem informado poderia acreditar em sua lógica e/ou premissas), ou tiver importância marginal no discurso do orador, é razoável que uma equipe respondente decida dedicar seu tempo a outros pontos, especialmente quando houver material mais forte na rodada.

Além disso, os juízes têm o direito de avaliar o quão bem fundamentado é um argumento — um argumento que seja apenas uma afirmação (“como todos concordaríamos, a linguagem constroi a realidade”) sem fundamentação posterior não deve receber muito crédito. Não existe uma obrigação absoluta para um orador “responder a todo argumento” do lado oposto. Contudo, pode ser vantajoso para outras equipes apontar e responder a argumentos mal construídos. Se alegações importantes não forem contestadas, isso deve ser contado como uma concessão da equipe que deixou de respondê-las.

Refutação consiste em qualquer material apresentado por um orador que demonstre por que os argumentos das equipes adversárias estão errados, são irrelevantes, comparativamente menos importantes, insuficientes, inadequados ou inferiores às contribuições do lado do próprio orador. A refutação não precisa ser explicitamente rotulada como tal (embora possa ser sensato que os oradores o façam) e pode ocorrer no início, no meio, no fim ou ao longo de todo o discurso. Material rotulado como refutação pode também ser construtivo, e material rotulado como construtivo pode funcionar como refutação. Portanto, ***refutação não denota um tipo especial de argumento ou análise – refere-se simplesmente a qualquer material que se engaje diretamente com os argumentos do lado oposto.***

Quando as equipes têm a chance de se refutar mutuamente, avaliar as contribuições relativas torna-se mais fácil. Os juízes devem acompanhar os argumentos e avaliar, com base nas respostas, qual equipe contribuiu mais para convencer logicamente que devemos implementar ou rejeitar a póllice.

Mas quando as equipes não têm a oportunidade de se refutar, determinar quem foi mais persuasivo é mais difícil. Isso ocorre frequentemente, por exemplo:

- entre equipes em diagonais;
- quando o Whip de Oposição explica algo de uma forma nova;
- quando equipes de abertura são impedidas de receber POIs.

Nessas circunstâncias, os adjudicadores são forçados a realizar uma avaliação mais independente dos argumentos apresentados. Eles precisam analisar não apenas quais argumentos são mais relevantes, mas também quais estão mais claramente comprovados. Argumentos que exigem que o adjudicador faça diversos saltos lógicos são melhores do que não apresentar argumento algum, mas não são preferíveis a um argumento bem fundamentado, que se apoia em menos suposições não demonstradas.

Avaliar os argumentos também envolve fazer uma comparação com o material já existente no debate. Por exemplo, ao comparar duas equipes na diagonal (como Primeiro Governo e Segunda Oposição), o adjudicador deve primeiro se perguntar se a equipe que falou antes apresentou algum material que já respondia antecipadamente à questão. A equipe de abertura antecipou, dentro da sua construção ou dos seus substantivos, algum dos pontos que viriam depois? A equipe que falou depois lidou com as partes mais fortes da construção da equipe de abertura ou apenas respondeu aos pontos mais fracos? Além disso, é importante verificar se eles permitiram que a equipe da diagonal interagisse por meio de POIs, dando a ela a oportunidade de se

engajar. Impedir deliberadamente o engajamento de uma equipe cuja contribuição é relevante costuma ser algo óbvio e muito pouco persuasivo.

É crucial destacar que, nessas situações, os adjudicadores não podem construir novos argumentos para as equipes da primeira metade (top-half). Eles podem, no máximo, interpretar e aplicar de forma razoável as contribuições já existentes. As equipes da segunda metade (closing) não são obrigadas a justificar explicitamente por que seus argumentos devem ser considerados mais valiosos do que os da abertura para superá-los na classificação. Embora o uso de sopesamento de bancadas (ponderação comparativa entre bancadas) possa aumentar o valor persuasivo dos argumentos de uma equipe, a ausência desse recurso, por si só, não é uma razão suficiente para que uma equipe perca.

Se uma equipe oferece uma estratégia de sopesamento de bancadas, o painel de adjudicação deve avaliá-la com o mesmo rigor aplicado a qualquer outro argumento do debate, e não aceitá-la automaticamente. Se a equipe de fechamento não fornecer uma justificativa explícita, ela não deve ser penalizada. Os adjudicadores continuam tendo a responsabilidade de, de forma independente, realizar a ponderação dos argumentos ao decidir qual equipe de abertura ou de fechamento vence.

Para mais detalhes sobre sopesamento entre frameworks concorrentes, consulte a seção 2.6.

2.6 Ônus

Conforme já foi afirmado, não há valor algum em ser persuasivo em um argumento que é irrelevante para o debate. Na hora de avaliar quais contribuições são relevantes, é útil considerar os burdens (ônus argumentativos) que uma equipe precisa cumprir dentro daquele debate.

Ônus não podem ser simplesmente criados porque uma equipe afirmou que eles existem, e os adjudicadores não devem aceitar essas afirmações se elas não estiverem sustentadas por análise. Da mesma forma, equipes e adjudicadores não devem impor ônus não requeridos aos seus oponentes. Além disso, mesmo que uma equipe não cumpra um determinado burden, isso não significa automaticamente que ela perde o debate. O painel deve considerar toda a análise apresentada, mesmo que ela não esteja necessariamente alinhada com o burden central discutido na rodada.

No entanto, há duas formas principais pelas quais um burden pode ser legitimamente atribuído a uma equipe (e os oradores podem, de maneira legítima, apontar esses burdens e explicar por que eles, ou seus oponentes, precisam cumpri-los):

Primeiro: o ônus pode ser implicado diretamente pela própria moção. Por exemplo, se a moção for “Esta Casa priorizaria a vacinação de cidadãos que cumprem a lei em casos de grandes epidemias”, cabe às equipes do governo demonstrar que, nessas circunstâncias específicas (grandes epidemias), a vacinação dessas pessoas deve ser priorizada. Elas não precisam demonstrar que a vacinação de cidadãos que cumprem a lei deve ser priorizada em qualquer outro contexto fora de epidemias, nem que apenas essas pessoas devem ser vacinadas — apenas que elas devem ser priorizadas no contexto da moção. A forma como o Primeiro Governo (OG) define a moção pode, no entanto, afetar esses ônus. Por sua vez, as equipes da oposição precisam demonstrar que essa política está equivocada — ou seja, que priorizar a vacinação de cidadãos que cumprem a lei, em casos de grandes epidemias, deve ser rejeitado. Elas não precisam, necessariamente, provar que cidadãos cumpridores da lei nunca devem ser priorizados em nenhuma circunstância (embora exemplos de quando eles são priorizados possam ser usados para construir argumentos sobre princípios ou precedentes).

Segundo: O ônus também pode ser estabelecido pela própria análise que as equipes escolhem desenvolver. Por exemplo, se a moção for “Esta Casa acredita que assassinato é uma ferramenta legítima de política externa”, a Primeira Oposição (LO) pode começar argumentando que o assassinato constitui uma grave violação do direito internacional. Para que esse argumento seja relevante, a oposição precisa demonstrar que a ilegalidade de uma ação é um fator que determina sua ilegitimidade. Esse burden se torna especialmente relevante se, por exemplo, o Deputy Prime Minister (DPM) disser que aceita que o assassinato é, de fato, ilegal, mas argumentar que a ilegalidade não é uma boa base para determinar se uma ação é ilegítima.

A partir desse ponto, a oposição precisará apresentar razões mais fortes para sustentar que a violação do direito internacional torna, de fato, uma ação ilegítima. Caso contrário, simplesmente continuar dizendo que o assassinato é ilegal — ou fornecendo mais detalhes sobre sua ilegalidade — não contribui mais para cumprir os burdens do debate. Isso ocorre porque, nesse estágio, ambos os lados concordam que o assassinato é ilegal; o que está em disputa agora são as implicações dessa ilegalidade para determinar se a prática é ou não legítima, e é sobre isso que recai o burden restante no debate.

Ponderação entre modelos de análise concorrentes

Conforme evidenciado pelos exemplos anteriores, as equipes frequentemente disputam quais critérios devem ser utilizados para adjudicar a rodada, defendendo que os pontos sejam julgados segundo determinados frameworks e métricas. Isso é totalmente permitido: as equipes podem, dentro do próprio debate, discutir quais critérios devem ser usados para avaliar se uma política é boa, como parte do esforço de argumentar que ela, de fato, é boa.

Os adjudicadores devem julgar essa disputa sobre critérios – ***não devem simplesmente aplicar os critérios que preferem pessoalmente***. A avaliação dos adjudicadores sobre essa disputa deve seguir a seguinte lógica:

- Existe algum critério ou princípio que todas as equipes explicitamente concordam que é verdadeiro e relevante? (Por exemplo, todas as equipes concordam explicitamente que o objetivo é salvar o maior número possível de vidas, e o debate gira em torno de como fazer isso da melhor forma.)
- Se não, existe algum critério ou princípio que todas as equipes implicitamente concordam ser verdadeiro e relevante? (Por exemplo, embora nenhuma equipe declare diretamente que o objetivo é salvar vidas, toda a análise desenvolvida pelas equipes aponta para esse direcionamento.)
- Caso contrário, existe algum critério ou princípio que uma das equipes conseguiu provar, dentro do debate, ser verdadeiro e relevante? Ou seja, se não há consenso explícito nem implícito, e cada equipe está defendendo métricas diferentes, qual equipe apresentou as melhores razões para acreditar que a métrica que ela defende é a mais importante na rodada?
- Se nenhum desses cenários se aplica, então os adjudicadores devem recorrer ao que o Eleitor Médio Bem-Informado consideraria relevante. No entanto, essa deve ser uma medida de último recurso, uma vez que é muito raro que nenhum dos critérios anteriores se aplique.

Um erro comum dos adjudicadores é assumir automaticamente uma métrica utilitarista (ou seja, decidir com base em “o que gera as melhores consequências”). Isso não deve ser presumido, a menos que uma equipe tenha apresentado argumentos sustentando por que esse deve ser o critério adotado. Da mesma forma, também é incorreto desconsiderar argumentos de princípio que defendem que certos efeitos sejam mais importantes que outros, por razões que não estão relacionadas com a maximização de utilidade.

Portanto, os adjudicadores devem ouvir atentamente os argumentos das equipes sobre quais devem ser os objetivos e princípios que guiam o debate, e avaliar os impactos, danos e benefícios dentro desse contexto. Isso significa que os argumentos sobre como devemos determinar qual é a política correta podem ser absolutamente centrais e, inclusive, redesenhar completamente os burdens que cada equipe tem dentro da rodada.

Por exemplo, em um debate sobre “Esta Casa invadiria a Coreia do Norte”, se as equipes da oposição conseguirem provar que “guerras são sempre moralmente erradas,

independentemente dos benefícios práticos” (o que exige mais do que simplesmente afirmar isso), então caberá às equipes do governo oferecer razões para demonstrar por que, ainda assim, um raciocínio prático baseado em consequências continua sendo relevante.

De forma geral, os adjudicadores devem ser cautelosos ao considerar que um argumento se torna totalmente irrelevante simplesmente porque outra equipe defendeu um framework de princípios diferentes. É muito improvável que qualquer equipe consiga provar, de maneira absolutamente incontestável, que seu conjunto de critérios é o único correto, a ponto de invalidar completamente todos os argumentos que não se encaixam nele. **Assim, é mais adequado que os adjudicadores tratem esses argumentos como menos persuasivos, quando se apoiam em critérios questionados por outra equipe, do que simplesmente descartá-los por completo.**

2.7 Tipos de Moções

As moções podem assumir diferentes formatos, frequentemente sugeridos pelas expressões que as introduzem, como “Esta Casa faria/implementaria...” (This House Would), “Esta Casa acredita que...” (This House Believes That) ou “Esta Casa apoia...” (This House Supports). Isso também influencia os *burdens* (ônus argumentativos) que as equipes enfrentam na rodada. Contudo, os Chefes de Adjudicação não utilizam essas expressões de forma tão padronizada a ponto de podermos definir regras rígidas sobre seu significado. Ainda assim, há diretrizes gerais importantes a serem consideradas:

Moções de Policy (Política Pública)

- Esta Casa faria/implementaria/proibiria... (EC “verbo de ação”)

Moções do tipo “Esta Casa faria [X]” configuram uma moção de *policy*, na qual as equipes de governo defendem que a política X deve ser implementada. Uma *policy* é um curso concreto de ação que as equipes de governo buscam convencer os adjudicadores de que deveria ser adotado. Portanto, o debate gira em torno de se a Casa deve ou não fazer X, com as equipes de governo defendendo que sim e as equipes de oposição defendendo que não.

Esses debates são puramente normativos, ou seja, eles não exigem que as equipes discutam se a política X provavelmente será implementada na vida real, nem se ela está ou não presente no status quo. Para os fins do debate, as equipes de governo são o governo e seus formuladores de política, e a discussão é sobre se eles deveriam ou não adotar essa política – e não se o governo real, no mundo concreto, irá ou não

implementá-la. Assume-se que a política será implementada da maneira como o governo descreveu – isso é conhecido como **Fiat do Governo**.

Por essa razão, não é uma linha válida de oposição dizer “mas o governo nunca faria isso” ou “mas os políticos jamais aprovariam essa lei”. **Esse tipo de argumentação não é pertinente em uma moção de *policy*.**

Por exemplo, considere a moção “Esta Casa baniria os cigarros”. O debate deve assumir que a equipe de governo tem poder para implementar essa política e que ela será aprovada no Congresso, Parlamento ou instância equivalente. Contudo, o governo não pode controlar as reações sociais a essa política – ou seja, não pode presumir que todas as pessoas irão obedecer automaticamente após a aprovação. A questão central do debate é se a política deveria ou não ser implementada, nas condições estabelecidas pela equipe de governo – não é apenas uma discussão sobre se os cigarros são bons ou ruins. É perfeitamente legítimo que a oposição reconheça que os cigarros fazem mal, mas ainda assim se posicione contra a política de proibição total.

Nas moções de *policy*, a equipe de oposição pode escolher defender o status quo, propor uma contra-proposta ou sugerir uma alternativa (ver seção 2.10). Não é obrigatório que a oposição apresente uma contraproposta, embora, em certos casos, isso possa ser estrategicamente benéfico.

Se decidir apresentar uma contraproposta, a oposição recebe o mesmo poder de fiat que as equipes de governo: o debate assume que a contra-proposta será igualmente implementada. Assim, também seria inválido argumentar que a contraproposta da oposição “jamais seria aprovada” na vida real.

Contudo, é crucial observar que a contraproposta da oposição não pode exigir significativamente mais recursos, custos ou esforço de implementação do que a política apresentada pelo governo. Mais detalhes sobre isso estão na seção dedicada à contraproposta.

- Esta Casa Acredita que [X] deveria (ECAQ X deveria)

Moções que começam com “Esta Casa acredita que [X] deveria...” são moções que questionam se determinada afirmação é verdadeira ou válida **do ponto de vista de um observador neutro**. Embora estejam formuladas como uma declaração de verdadeiro ou falso, as equipes de governo ainda possuem fiat e são incentivadas a apresentar um modelo.

Por exemplo, na moção “Esta Casa acredita que os EUA deveriam sancionar a Arábia Saudita”, é possível que as equipes debatam os prós e contras das sanções de forma abstrata, mas o debate se torna muito mais claro e substantivo se as equipes de

governo apresentarem um modelo que detalha quais seriam as sanções, como seriam implementadas, qual seu escopo e seus efeitos esperados.

Assim como nas moções de policy, as equipes de oposição também podem apresentar uma contraproposta, conforme descrito na seção 2.10.

Essas moções não devem ser confundidas com moções de agente ou moções de análise, que serão discutidas nas seções seguintes.

Moções de Análise

- **Esta Casa Acredita Que X (ECAQ)**

Moções que começam com “Esta Casa acredita que X...” são moções de julgamento de valor. Elas exigem que as equipes de governo argumentem que a afirmação representada por X é verdadeira, enquanto as equipes de oposição argumentam que X é falsa. Nessas moções, não é necessário que a equipe de governo apresente um modelo ou uma política concreta a ser implementada.

Por exemplo, na moção “Esta Casa acredita que não há obrigação moral de seguir a lei”, o debate gira em torno de se essa afirmação é verdadeira ou não. O debate não é sobre se o governo deveria fazer algo a respeito, como abolir todas as leis (o que, além de tudo, seria implausível).

Ainda que o governo não precise apresentar um modelo, ele deve definir os termos do debate. No exemplo acima, seria necessário definir claramente o que se entende por “obrigação moral”.

- **Esta Casa Apoia/se Opõe (ECA/ECO)**

Moções que começam com “Esta Casa apoia...” ou “Esta Casa se opõe...” não exigem que as equipes de governo proponham um modelo. O que se espera é que as equipes de governo defendam que apoiariam – de forma simbólica, política, material ou de outra natureza – o agente, grupo, instituição, causa, ideia, valor ou declaração expressa na moção. A oposição, por sua vez, defende que esse apoio não deveria ocorrer.

Por exemplo, na moção “Esta Casa apoia a atuação dos EUA no Oriente Médio”, a equipe de governo deve defender que a atuação dos EUA na região é positiva e merece ser apoiada em totalidade, sem escolher quais aspectos ela quer apoiar ou não. A equipe de oposição deve defender que esse apoio não deve ser concedido em totalidade, sem escolher quais aspectos ela quer opor ou não.

Nenhuma das equipes pode escolher apoiar ou se opor apenas a partes específicas. Não é aceitável, por exemplo, que a equipe de governo diga que apoia apenas as intervenções diplomáticas, mas não as militares – **ela deve defender o conceito na totalidade.**

Além disso, a equipe de governo não possui fiat nessas moções – ou seja, não pode determinar como será a atuação dos EUA. **Ela pode argumentar que é provável que ocorra de determinada maneira, mas essa caracterização fica aberta para ser contestada pelas demais equipes.**

- **Esta Casa Prefere (ECP)**

Moções que começam com “Esta Casa prefere...” funcionam como outras moções de análise, mas com uma diferença fundamental: a oposição é obrigada a defender o comparativo específico apresentado na moção. Isso se dá de duas formas:

- Se a moção for do tipo “ECP X a Y”, a oposição defende Y.
- Se a moção for apenas “ECP X”, a oposição defende o *status quo*.

Por exemplo, na moção “Esta Casa prefere o alistamento militar por sorteio em vez do recrutamento agressivo de voluntários”, a equipe de governo deve argumentar que o sorteio é preferível, e a oposição deve argumentar que o recrutamento agressivo de voluntários é melhor.

Se a moção for “Esta Casa prefere o alistamento militar por sorteio”, a equipe de governo defende essa política, e a oposição defende as políticas de alistamento como estão no *status quo*. Eles não podem defender a abolição do exército ou a redução do alistamento — a obrigação da oposição é defender a comparação proposta na moção.

Existe também uma variação específica das moções ECP, que são as formuladas como “Esta Casa prefere um mundo em que X”. Nesse tipo de moção, o ônus do governo é imaginar e defender esse mundo alternativo descrito na moção. Assim como nas outras moções ECP, a oposição é obrigada a defender o *status quo* ou o comparativo apresentado.

Por exemplo, na moção “Esta Casa prefere um mundo onde não existe religião organizada”, as equipes de governo precisam conceber esse mundo alternativo sem religião organizada e defender por que ele seria melhor. Essa moção tem um caráter contrafactual e retrospectivo, ou seja, requer que as equipes discutam como o mundo teria se desenvolvido se a religião organizada nunca tivesse existido. Nesse tipo de debate, é esperado que haja discussões sobre como isso teria afetado a trajetória histórica da humanidade.

É importante destacar que, por se tratar de um mundo alternativo, argumentos sobre a transição do *status quo* para esse mundo não são permitidos. Usando o exemplo acima, não faz sentido discutir as reações ou o backlash decorrente do desaparecimento da religião organizada, pois, nesse universo, ela nunca existiu.

As equipes devem usar o bom senso para determinar em que ponto esse mundo alternativo diverge do *status quo*. Por exemplo, se a moção menciona a introdução de uma nova tecnologia, seria irrazoável assumir que essa tecnologia existia há dois mil anos – faz mais sentido assumir que ela foi introduzida recentemente. Da mesma forma, na moção “Esta Casa prefere um mundo onde Hillary Clinton venceu as eleições presidenciais dos EUA”, é evidente que o debate se refere às eleições de 2016, quando ela era candidata, e não às de 1800 ou 2012.

Moções que usam expressões como “em vez de”, “ao invés de” ou “como alternativa a” funcionam da mesma forma que moções de ECP – ou seja, vinculam a oposição à defesa do comparativo específico proposto.

Por exemplo, se a moção for “Esta Casa acredita que é do interesse do Vietnã fortalecer relações com os EUA ao invés da China”, a oposição é obrigada a defender o fortalecimento das relações com a China. Ela não pode argumentar que o Vietnã deveria se aproximar de ambos ou fazer um jogo diplomático entre os dois.

Se a moção for “Esta Casa acredita que é do interesse do Vietnã fortalecer relações com os EUA”, a oposição deve defender o *status quo*. Se o *status quo* envolve balancear relações entre EUA e China, a oposição pode defender essa posição comparativa.

- **Esta Casa Lamenta X (ECL)**

Moções que começam com “Esta Casa lamenta...” pedem que as equipes debatam se o mundo teria sido melhor caso X nunca tivesse ocorrido. Com o benefício da retrospectiva, as equipes podem analisar os danos e benefícios do passado, assim como refletir sobre como a ausência de X poderia evitar danos futuros ou gerar benefícios futuros.

As equipes devem descrever como seria um mundo alternativo em que X nunca existiu ou nunca aconteceu. Esse tipo de debate é conhecido como um debate contrafactual.

Por exemplo, na moção “Esta Casa lamenta a escolha de Kamala Harris como candidata democrata”, o debate não se restringe a discutir os méritos ou defeitos de Harris como candidata. As equipes devem considerar quem poderia ter sido escolhido no lugar dela, e avaliar se essa escolha alternativa teria levado a resultados políticos melhores ou piores do que aqueles observados no *status quo*.

- **Esta Casa Prevê que X (EC prevê)**

Moções que começam com “Esta Casa prevê que...” pedem que as equipes provem analiticamente que X irá acontecer. Este tipo de moção exige que as equipes demonstrem, com base na análise, que X de fato ocorrerá, da mesma forma que, em uma moção de análise, se exige que as equipes provem que X é verdadeiro.

Não há qualquer ônus para discutir se X é algo bom, ruim ou moralmente desejável. O debate é puramente sobre probabilidade e plausibilidade.

Por exemplo, na moção “Esta Casa prevê que a Alemanha não cumprirá suas metas climáticas”, o debate não trata de discutir se seria bom que a Alemanha cumprisse essas metas, nem se ela tem uma obrigação moral de fazê-lo. A questão central é: com base nas informações disponíveis no momento da moção, é provável ou não que a Alemanha cumpra essas metas?

O papel dos adjudicadores, portanto, é avaliar quão persuasivos são os argumentos apresentados sobre a probabilidade de que X aconteça, e não se o resultado de X é desejável ou indesejável.

O manual também esclarece que os Chefes de Adjudicação não devem utilizar a sigla “ECP” para esse tipo de moção, pois essa sigla é presumidamente associada a “Esta Casa Prefere” (moções de preferência).

Moções de Agente

Moções que começam com “Esta Casa, enquanto [A], faria [X]” possuem uma natureza um pouco especial. Essas moções especificam qual é o agente (A) responsável por tomar a decisão (X), e, portanto, exigem uma análise muito mais centrada na perspectiva desse agente. Todas as equipes devem debater a partir do ponto de vista do agente A.

Nesses debates, as equipes precisam considerar quais são os conhecimentos, valores, princípios e interesses do agente, e explicar por que fazer (ou não) a ação proposta está ou não alinhado com os melhores interesses desse agente. Diferente de outras moções, o debate não é sobre se a ação X é necessariamente a melhor para o mundo como um todo, mas sim se ela é a melhor escolha para aquele agente específico.

É importante entender que priorizar a perspectiva do agente não significa assumir que esse agente se importa apenas com seus próprios interesses materiais ou egoístas. Na realidade, quase todos os agentes possuem crenças morais, princípios e valores, e

muitas vezes tomam decisões guiadas por esses princípios. Portanto, as equipes podem – e devem – apresentar tanto argumentos práticos quanto argumentos de princípio, desde que expliquem por que aquele agente em particular adota aqueles valores ou princípios.

Além disso, há uma distinção fundamental entre o que o agente deveria fazer e o que ele provavelmente faria. O debate não se trata de prever o comportamento provável do agente, mas sim de discutir o que seria melhor para ele, considerando seus interesses, valores e objetivos.

Por exemplo, na moção “Esta Casa, enquanto pai ou mãe, não matricularia seu filho em uma escola particular”, o debate deve ser conduzido do ponto de vista de um pai ou mãe, tanto como o agente que toma a decisão sobre a educação do filho quanto como a pessoa que as equipes devem tentar persuadir.

Por outro lado, se a moção for “Esta Casa acredita que pais não deveriam matricular seus filhos em escolas particulares”, o debate não ocorre exclusivamente sob a perspectiva do pai ou mãe – mas sim, os debatedores devem convencer os juízes que a alegação é verdadeira sob uma ótica neutra. Nesse contexto, o governo precisa primeiro estabelecer quais são os interesses legítimos dos pais, e então argumentar por que não matricular na escola particular atende melhor a esses interesses, sejam eles práticos (como garantir sucesso material para os filhos) ou de princípio (como zelar pela igualdade social). A oposição pode concordar com essa definição de interesses e argumentar que a ação proposta não os atende, ou pode contestar os próprios interesses apontados pelo governo, defendendo que os pais priorizam outras coisas, como estabilidade financeira ou redes de relacionamento.

Uma moção formulada como “This House Faria [X]” deve ser tratada como uma moção de agente quando contiver um info-slide que descreva claramente a perspectiva de um agente (geralmente iniciando com “Você é um...”). Por exemplo, na moção “Você encontra um botão que, se pressionado, apagará instantaneamente e sem dor toda a existência humana. Se não for pressionado imediatamente, o botão desaparecerá para sempre. Esta Casa pressionaria o botão”, trata-se claramente de uma moção de agente, na qual o debate ocorre da perspectiva da pessoa que encontrou o botão.

Algumas moções também presumem implicitamente a perspectiva de um agente individual, mesmo que não esteja escrito diretamente. Por exemplo, na moção “Esta Casa prefere ser criado para ser extremamente autossuficiente”, o debate deve ser sobre as consequências para uma pessoa específica ser criada dessa maneira, e não sobre um mundo onde todas as pessoas fossem criadas assim. Essas moções devem ser tratadas da mesma maneira que “Esta Casa, enquanto uma pessoa comum, faria...”.

Além disso, algumas moções de análise podem ser formuladas como “Esta Casa acredita que X é do interesse de Y”. Embora muitas vezes apresentem argumentos semelhantes aos de moções de agente, elas têm burdens diferentes.

Por exemplo, em uma moção de agente, o Primeiro Governo (OG) pode modelar como o agente realizaria a ação X. Por outro lado, em uma moção como “Esta Casa acredita que X é do interesse de Y”, as equipes precisam explicar como é provável que o agente implemente X, e não necessariamente como ele deveria agir subjetivamente.

Da mesma forma, uma moção de agente permite mais espaço para discutir os princípios morais e valores do agente, enquanto uma moção de análise desse tipo requer que as equipes demonstrem por que esses princípios se traduzem, na prática, em interesses objetivos.

Moções Não Convencionais

Algumas moções possuem formulações não padronizadas e que não estão oficialmente definidas no manual, como:

- Esta Casa celebra...
- Esta Casa rejeita...
- Esta Casa dá boas-vindas...

Essas moções devem ser tratadas da mesma maneira que as moções do tipo “Esta Casa Apoia/Se Opõe”. A recomendação é que os CAs evitem utilizar essas formulações alternativas e, preferencialmente, optem pelas estruturas mais claras como “apoia” ou “se opõe”.

2.8 Cumprimento de Papel

Cumprimento de papel, em resumo, é o nome dado aos deveres específicos atribuídos a cada equipe, decorrentes de sua posição particular, além do dever geral de “apresentar argumentos persuasivos”. Alguns desses deveres existem para garantir a equidade, estabelecendo restrições adicionais aos debatedores que refletem as características específicas do debate no formato *British Parliamentary*, como um método de persuasão do Eleitor Médio Bem Informado.

Um debatedor que faça um excelente discurso de quinze minutos, ou apresente um texto persuasivo, ou utilize recursos visuais, não terá direito a crédito por isso, independentemente de quão persuasivos esses recursos sejam na comunicação de suas razões para afirmar ou rejeitar a moção. Fazer isso constitui uma quebra das regras

e não gera nenhum crédito. O cumprimento de papel é uma condição necessária (mas não suficiente!) para que uma equipe seja creditada por seus argumentos persuasivos. O não cumprimento de papel não deve ser usado como a única justificativa para colocar uma equipe em quarto lugar.

As obrigações associadas ao cumprimento de papel são as seguintes:

- Para o Primeiro-Ministro (PM), garantir que a moção seja adequadamente definida (ver seção 2.9).
- Para os membros de Governo e de Oposição, realizar uma extensão no debate (explicado na seção 2.8).
- Para todos os oradores, garantir que seus argumentos sejam consistentes com todos os outros argumentos apresentados por si, por seus colegas de equipe e pela outra equipe do mesmo lado do debate (ver seção 2.4 para mais informações sobre contradições).
- Para todos os oradores, aceitar pelo menos um POI durante seus discursos e oferecer POIs de forma regular (ver seção 1.4 sobre POIs).
- Para todos os oradores, falar dentro do tempo estabelecido (ver seção 1.2 sobre controle de tempo).

Enfatizamos aqui que **não existe algo como um “quarto automático”** ou qualquer penalidade automática por não cumprir as regras deste documento. Uma equipe que viole algum elemento de role fulfilment ainda pode ser suficientemente persuasiva para superar outras equipes no debate; especialmente, mas não exclusivamente, quando várias equipes na rodada apresentam problemas em cumprir os deveres de seus papéis.

Não é um dever do DPM ou DLO adicionar material novo (seja argumentos, análises, refutações etc.) ao debate. As equipes de Primeiro Governo e Primeira Oposição estão totalmente dentro de seus direitos se escolherem concentrar todos os seus argumentos construtivos nos discursos de abertura, deixando para o DPM e o DLO a tarefa de reiterar, reconstruir, reformular ou resumir as contribuições do PM ou do LO. Isso não constitui uma quebra das regras, e os adjudicadores não devem punir as equipes por adotarem essa estratégia, **isoladamente**. Entretanto, essa estratégia pode ser desaconselhável. Como o debate no formato BP envolve quatro equipes, os adjudicadores têm como tarefa central avaliar comparativamente a extensão e a importância das contribuições persuasivas feitas por cada equipe. Limitar-se a repetir ou reformular o material do parceiro, embora tenha algum valor, raramente – se é que alguma vez – é mais valioso do que adicionar novos argumentos ou análises. Além

disso, essa abordagem torna o trabalho da equipe da segunda metade significativamente mais fácil, pois potencialmente deixa mais espaço para que ela traga uma extensão relevante ao debate.

2.9 Definições e Modelos

Um modelo refere-se à explicação feita pelo Primeiro Governo (OG) sobre **como** a política que estão propondo será implementada. Se a moção exige um modelo, ou se OG deseja propor um, isso deve ser explicado no discurso do Primeiro-Ministro (PM). O Adjunto do Primeiro Ministro (DPM) pode esclarecer partes do modelo em resposta a confusões levantadas pelas equipes de oposição, mas não deve introduzir um novo modelo nem acrescentar elementos substantivos inéditos ao modelo inicial. As equipes de governo possuem um certo nível de fiat ao propor seu modelo – isso é explicado em mais detalhes na seção 2.3, em “Moções de Policy”.

OG tem o dever de definir a moção. O debate gira em torno da moção conforme definida pelo OG, e não sobre o que outros debatedores ou adjudicadores na sala acham que as palavras da moção significam. A definição constitui o objeto do debate. Se a moção for “Esta Casa privatizaria a educação” e for definida como “transformar todas as universidades em empresas independentes” (o que é uma definição válida), então esse é o assunto do debate para os oito discursos.

O PM deve garantir que a moção seja adequadamente definida. Por exemplo, algumas moções usam termos como “o uso disseminado de X”. Esse termo se refere a um estado do mundo no qual X é um fenômeno relativamente amplo, e cabe ao PM caracterizar o que isso significa, desde que essa caracterização seja razoável.

A definição deve estar no nível de generalidade implícito na moção. É legítimo que OG exclua casos marginais e extremos (“Estamos proibindo cirurgia plástica, como a moção diz, mas não para vítimas de queimaduras”). Nesse sentido, não é legítimo restringir a moção apenas a casos marginais ou extremos (“Estamos proibindo cirurgia plástica, mas só para crianças”). Se o CAP quiser que o debate seja restringido de maneira específica e radical, isso deve estar claro na redação da moção. Outro exemplo disso seria se a moção for “Esta Casa utilizaria serviço comunitário como punição no lugar de prisões” e a bancada do governo disser que isso só se aplicaria a jovens infratores não violentos. Essa definição constitui uma restrição severa e inválida da moção, excluindo a grande maioria dos casos que, pela leitura literal da moção (que não menciona restrições), deveriam estar incluídos.

Se as equipes desejarem excluir casos que não são marginais, elas devem fornecer critérios claros para essa exclusão e uma justificação robusta para fazê-lo. Além disso, essas exclusões não podem criar uma desvantagem injusta para as outras equipes no

debate. Formas comuns de restrição legítima incluem limitar ou focar o debate em conjuntos amplos de casos nos quais a moção parece particularmente aplicável ou plausível.

Por exemplo, o governo pode argumentar que o escopo do debate é mais relevante para países em desenvolvimento e fornecer razões para sustentar essa decisão. Isso não significa que os impactos em países desenvolvidos estejam fora do debate – significa apenas que a equipe ofereceu razões para focar em uma determinada região. Reiterando, a questão central em todos os casos, é de equidade e consistência com a redação original da moção. Isso é avaliado perguntando-se se a definição exclui um número significativo de casos aos quais a moção claramente se aplicaria e, ao fazer isso, desequilibra o debate. Se não fizer isso, a definição provavelmente é legítima. De toda forma, como regra geral, é sensato que o OG evite restringir excessivamente o escopo das moções.

A definição não deve ser restrita a um tempo ou local específico, a menos que a moção determine isso. A não ser que haja especificação contrária, deve-se assumir que a moção se aplica à maioria dos Estados do mundo. Algumas moções podem pressupor um nível mínimo de capacidade estatal; por exemplo, a moção **“Esta Casa permitiria que cidadãos vendessem seus votos”** só faz sentido em países minimamente democráticos, e o OG pode especificar isso sem ser acusado de restringir por localidade. No entanto, as equipes não podem restringir a moção a um local específico (por exemplo, limitar o debate apenas aos Estados Unidos ou às capitais europeias).

A não ser que a moção especifique tempo, o OG deve definir o debate como ocorrendo no presente. Não é válido definir o debate como ocorrendo em algum tempo específico. Por exemplo, se a moção for **“Esta Casa permitiria o aborto”**, OG não pode definir o debate como sendo sobre se os juízes do caso *Roe v. Wade*, nos EUA, deveriam ter tomado tal decisão na época. Por outro lado, propor um cronograma específico para a implementação da política não constitui restrição temporal, desde que esse cronograma se mantenha razoavelmente próximo ao presente. Por exemplo, dizer “permitiremos um período de transição de dois anos para que as empresas se adaptem antes da implementação total” é legítimo. No entanto, dizer “acreditamos que essa política deve ser implementada eventualmente, daqui a uma ou duas décadas, quando todos os países tiverem se harmonizado com seus requisitos” não é válido. Outro exemplo são as moções que usam o termo “ascensão de”. **O termo “ascensão de” se refere ao desenvolvimento de uma tendência até o momento presente no debate. Não se refere ao crescimento futuro dessa tendência.**

Restrição indevida da definição (*Squirrelling*)

Uma definição também pode ser inválida se for considerada um *squirrel*. Um *squirrel* ocorre quando a definição da moção tenta reduzir ou evitar o ônus de prova que a moção impõe à OG.

Uma definição pode ser considerada *squirrel* se for literalmente inconsistente com as palavras da moção. Por exemplo, se a moção for **“Esta Casa colocaria pedágios em todas as estradas”** e OG disser que colocaria pedágios apenas em rodovias principais, isso é claramente inválido, pois a moção especifica “todas as estradas”.

Uma definição também pode ser considerada *squirrel* se ela tornar o debate indiscutível. Por exemplo, se a moção for **“Esta Casa lamenta o uso de mensagens feministas em comerciais”**, seria inválido definir que o debate se refere apenas a casos negativos de mensagens feministas, pois isso restringe de forma injusta o escopo do debate, tornando-o uma tautologia.

Se uma equipe constroi seus argumentos com base em um *squirrel*, e esse *squirrel* for desafiado, os argumentos podem ser colocados em dúvida. No entanto, se os argumentos apresentados forem válidos tanto para a definição *squirrel* quanto para uma definição legítima, eles devem ser avaliados com base no mérito do próprio conteúdo argumentativo.

Definições vagas

Uma definição vaga não responde claramente a questões essenciais sobre o que a moção significa ou sobre como funcionará a política defendida por OG. Uma definição não precisa especificar absolutamente tudo, e não se espera que OG seja exaustivo. No entanto, pontos comuns de vagueza incluem – quando necessários para o funcionamento justo do debate – não especificar claramente:

- quais grupos de pessoas a política se aplica;
- em quais circunstâncias ela será implementada;
- qual agente será responsável pela implementação;
- quais são as consequências para aqueles que resistirem ou descumprirem a política.

Uma definição pode ser vaga em diferentes graus. Crucialmente, uma definição vaga não é uma definição inválida – ela simplesmente enfraquece a persuasão do OG na

medida em que fica pouco claro o que exatamente estão propondo. A resposta apropriada das equipes de oposição é identificar essa vagueza e seu impacto no debate, por meio de POIs ou em seus discursos. Os outros oradores do governo podem, então, fornecer mais detalhes sobre o que o governo pretende fazer, desde que isso seja consistente, em sua essência, com o modelo apresentado pelo PM, e que não altere substancialmente esse modelo. Isso, no entanto, não anula o fato de que teria sido melhor se o PM tivesse feito isso desde o início.

Fora a solicitação de esclarecimentos por parte da oposição, ou críticas sobre o fato de que a política é vaga e pouco clara, não há nenhuma outra consequência formal associada à vagueza da definição. A oposição pode escolher argumentar que, dado que a moção foi especificada de forma vaga, uma consequência ou interpretação razoável pode ser inferida dela. Contudo, não é permitido ignorar a definição que foi feita, substituí-la por uma definição própria, ou alegar que, como OG não definiu claramente, então estão obrigados a defender aplicações absurdas da própria política.

Se, em razão de uma definição previamente vaga, uma equipe de governo ganha uma vantagem sobre outra equipe, porque o modelo foi posteriormente clarificado ou refinado de maneira que prejudica a capacidade da oposição de responder, essa vantagem não deve ser considerada pelos adjudicadores na avaliação da rodada.

Exemplo Prático: “Esta Casa permitiria que prisioneiros votassem”

- **Exemplo 1:**

PM: “Definimos esta moção como permitir que prisioneiros tenham o direito de participar das eleições.”

LO: “O PM falhou em restringir esta moção a adultos na prisão. Portanto, devemos assumir que crianças que estão presas poderão votar, o que é errado, pois crianças não estão aptas a votar.”

DPM: “Isso é obviamente absurdo. Evidentemente, prisioneiros que são crianças não poderão votar.”

Adjudicador deve concluir: O DPM está correto. A suposição feita pela LO é irracional e deve ser rejeitada. A Primeira Oposição (OO) não recebe nenhum crédito por esse desafio.

- **Exemplo 2:**

PM: “Definimos esta moção como permitir que prisioneiros tenham o direito de participar das eleições.”

LO: “O PM não especificou quais tipos de prisioneiros poderão votar. Essa definição é inválida porque não deixa claro quem está incluído – e isso pode incluir assassinos.”

DPM: “Isso é ridículo! Obviamente nosso modelo não se estende a assassinos ou pessoas semelhantes. Isso seria completamente irracional!”

Adjudicador deve concluir: Nem o DPM nem a LO estão corretos. Não há nenhum problema na definição feita pelo PM – ela simplesmente deixou em aberto a possibilidade para as equipes de oposição fazerem argumentos sobre por que permitir que assassinos votem seria uma má ideia. Não é evidente que assassinos foram automaticamente excluídos da definição do PM, nem é claro que deveriam ser.

Desafiando a Definição

Se a definição apresentada pelo Primeiro Governo (OG) for inválida, ela pode ser desafiada. Esse desafio deve ser feito durante o discurso do LO (Leader of Opposition). Conforme já explicado, os únicos fundamentos válidos para alegar que uma definição é inválida são:

1. Se ela se enquadra em uma das duas situações de *squirrelling* descritas anteriormente.
2. Se restringe de forma injusta o tempo ou o local do debate.

Não é suficiente alegar que a definição “não está no espírito da moção” ou que não era a definição esperada pelas outras equipes.

Se uma equipe deseja desafiar a definição, ela deve argumentar que a definição é ilegítima e explicar claramente o motivo. Ao fazer isso, a LO tem duas opções:

a) Contestar, mas debater mesmo assim. Isso é recomendado quando a definição não corresponde a uma leitura justa da moção, mas ainda permite um debate significativo. Nesse caso, o debate prossegue normalmente, e é julgado de acordo com as contribuições feitas.

b) Contestar e redefinir. A LO deve informar ao painel e às outras equipes qual seria uma definição adequada e então prosseguir debatendo contra essa definição. Nesse caso, é recomendável (ainda que não obrigatório) que a equipe também faça uma análise “even-if”, ou seja, interagindo tanto com a definição apresentada originalmente por OG, quanto com a nova definição proposta por eles.

Os adjudicadores não devem penalizar as equipes simplesmente por haver um “debate sobre definição”. No entanto, se as equipes se engajarem em debates definicionais desnecessários, sobre definições razoáveis, isso deve ser tratado como auto penalização, pois estão desperdiçando tempo com material pouco persuasivo, em detrimento de argumentos substantivos relevantes.

Em casos extremamente raros, o OG pode propor uma definição completamente indiscutível. Se a LO deixar de desafiar essa definição, os oradores da Closing Opposition (CO) **podem** fazê-lo. Nessas situações, é recomendável que a CO faça POIs ao OG. Contudo, **esses cenários são muito raros, e as equipes devem estar cientes de que tentar desafiar uma definição quando a moção não é totalmente indiscutível provavelmente lhes causará prejuízo. Essa estratégia não deve ser adotada levemente.**

Se a definição for desafiada, os adjudicadores devem avaliar as contribuições feitas por cada equipe com base na definição aceita no momento em que cada discurso foi realizado. Por exemplo, se OG e OO concordam com uma definição, e a OO claramente vence a metade inicial do debate com base nessa definição. CG e CO decidem expandir a definição e fazem contribuições baseadas na definição expandida. **Os adjudicadores não podem, então, descartar a OO sob o argumento de que “o debate virou outra coisa”. Eles devem comparar as contribuições relativas de cada equipe ao longo da rodada e considerar os momentos em que as equipes da primeira metade interagem com as da segunda, e vice-versa.**

Vale lembrar que os desafios à definição são extremamente raros e devem ser considerados como último recurso, e não como primeira linha de defesa contra um caso de governo. Mesmo quando uma definição se enquadra em uma das circunstâncias descritas anteriormente, muitas vezes ainda é preferível debater a moção conforme foi definida, evitando a complexidade processual que um debate definicional pode gerar, retirando tempo valioso para apresentação de argumentos substantivos.

É importante observar que uma definição não pode ser atacada apenas por ser equivalente ao status quo. A maioria das moções exige que o governo proponha a implementação de algum tipo de política, o que naturalmente envolve mudanças em relação ao mundo como ele é hoje. Portanto, se OG apresentar algo que, na prática, seja idêntico ao status quo, isso pode ser sintoma de uma falha na definição da moção – mas isso, por si só, não torna a definição automaticamente inválida.

Entretanto, como o WUDC é um torneio internacional, com moções presumidamente aplicáveis a diversos países, cada um com diferentes políticas existentes, o fato de uma definição coincidir com o status quo em algum contexto não é, por si só, um problema. Por exemplo, se a moção for **“Esta Casa adotaria legislaturas unicamerais”**, e OG

propõe que todas as democracias adotem parlamentos unicamerais eleitos por um sistema misto de representantes distritais e lista proporcional, isso corresponde ao status quo na Nova Zelândia, mas seria uma mudança radical para muitos outros países. Definir o debate de uma maneira que coincida com o status quo em algum lugar não constitui um problema na definição.

Seja qual for a validade da definição, não é função do adjudicador atacar a definição. Os adjudicadores só devem se preocupar com a definição se as próprias equipes no debate assim o fizerem. Se a definição for atacada com sucesso por ser vaga, o OG deve ser penalizado apenas na medida em que a falta de clareza prejudicou a capacidade das outras equipes de fazerem argumentos. As outras equipes não devem ser penalizadas pela vagueza do OG. Os adjudicadores devem permitir que essas equipes avancem com suposições razoáveis e justas, desde que elas sejam coerentes e logicamente derivadas da definição vaga apresentada.

Exemplo Prático: “Esta Casa permitiria que prisioneiros votassem”

- **Exemplo 1:**

PM: “Permitiremos que todos os prisioneiros possam votar nas eleições, desde que falte menos de uma semana para o término de suas penas.”

LO: “Isso é claramente uma definição injusta da moção, pois reduz de forma indevida o escopo do debate. Mas, mesmo assim, vamos debater.”

Adjudicador deve concluir: O LO fez um desafio correto à definição, e o PM deve ser penalizado.

- **Exemplo 2:**

PM: “Permitiríamos que todos os prisioneiros inocentados votassem, uma vez que já foram libertados da prisão.”

LO: “Isso é uma distorção completamente inaceitável da definição, a ponto de as equipes de governo não estarem, de fato, defendendo que prisioneiros reais possam votar. Como o que eles deveriam estar defendendo é que prisioneiros reais possam votar, é contra isso que vamos debater. Nos opomos a essa política pelos seguintes motivos...”

Adjudicador deve concluir: O LO agiu corretamente ao substituir a definição inviável por uma definição viável. As demais equipes devem seguir a definição proposta pela LO e debater a moção com base nela.

2.10 Opondo-se ao Debate

As equipes de governo defendem aquilo que a moção exige que seja feito ou aquilo que ela afirma ser verdadeiro. Em um debate sobre uma policy, cabe à oposição argumentar que não deveríamos fazer isso – ou seja, que existe algo melhor do que implementar essa política. Assim como acontece com a definição da moção feita pelo OG, a posição que a oposição escolhe defender pode ser o status quo de alguns países, pode ser algo que não é aplicado em lugar nenhum, ou pode ser descrita como “não fazer essa política” (o que não significa, obviamente, recomendar que o governo não faça absolutamente nada, mas sim defender que, comparativamente, “dado que já existem outras políticas sensatas, adicionar esta piora o cenário”).

Contraproposta

Desde que a oposição forneça razões para não implementar a política, isso é suficiente. Não é ônus da oposição apresentar um curso de ação alternativo específico ao curso de ação proposto pela política de Governo. No entanto, ela pode escolher apresentar uma “contraproposta” (**counter-prop** ou **countermodel**), que se refere a uma política ou modelo específico defendido pela Primeira Oposição (OO) (ver seção 2.7 sobre tipos de moção, no tópico de moções de policy). Esse caminho só deve ser seguido quando o tipo de moção permite um debate de policy (política pública).

Assim como apenas o OG tem o direito de apresentar um modelo para o lado do governo — e deve fazê-lo no discurso do Primeiro-Ministro (PM) —, somente o LO (Leader of Opposition) pode apresentar uma counter-proposition para o lado da oposição. Quando faz isso, a OO possui o mesmo nível de fiat que a OG.

A contraproposta apresentada pelo LO **deve ser mutuamente exclusiva em relação ao modelo proposto pelo PM. Isso significa que não é possível implementar os dois modelos ao mesmo tempo. Apresentar uma contraproposta muda o comparativo do debate, pois todas as equipes passam a comparar a política proposta pelo governo com a contraproposta, e não mais com o *status quo*.** O debate segue sendo julgado normalmente: as equipes apresentam argumentos sobre os benefícios e prejuízos de cada um dos modelos propostos.

Por exemplo, na moção **“Esta Casa aumentaria significativamente os impostos sobre indivíduos da faixa de renda mais alta”**, a OO poderia apresentar uma contra-proposta de abolir completamente o imposto de renda – uma política que é mutuamente exclusiva ao modelo da OG. No entanto, não seria uma contraproposta OO dizer que promoveria campanhas educativas sobre filantropia, pois isso não é mutuamente exclusivo ao modelo do governo.

OO não é obrigada a apresentar uma contraproposta e ainda pode vencer o debate simplesmente argumentando contra o modelo do governo. Por exemplo, pode demonstrar que a política proposta pelo OG agravaria tanto o problema que não fazer nada é preferível, ou que ela cria um problema ainda maior do que aquele que se propõe a resolver.

Exemplo: **“Esta Casa proibiria a venda de fast food”**

Estratégia de Primeira Oposição	Avaliação
“Vamos taxar os alimentos ultraprocessados”	Contraproposta mutuamente excludente, altera o comparativo do debate.
“Faremos campanhas promocionais para alimentos saudáveis”	Não é mutuamente excludente; portanto, não é uma contraproposta.
“O esforço para essa política seria melhor usado em outras áreas, como combate ao tabagismo”	Não é uma contraproposta e, portanto, não possui fiat. A OO deve argumentar por que esses esforços são mutuamente exclusivos e por que os recursos seriam melhor alocados em outras áreas.

Alternativas

Apresentar argumentos que sugerem um leque de soluções ou alternativas viáveis não é o mesmo que apresentar uma contraproposta.

A Primeira Oposição (OO) tem o direito de apontar diversas alternativas superiores possíveis sem necessariamente se comprometer com uma contra-proposta formal. **Contudo, isso não é equivalente a apresentar uma contraproposta** pelos seguintes motivos:

- a) Apontar alternativas não é o mesmo que oferecer um mecanismo específico ao qual toda a bancada de oposição (incluindo a CO) precisaria se vincular. Já a contra-proposta é, por definição, um modelo específico que toda a bancada da oposição deve sustentar.
- b) As equipes da oposição não possuem poder de fiat ao sugerir alternativas. Isso significa que as equipes de governo podem questionar a viabilidade prática dessas alternativas.

c) Oferecer uma gama de alternativas pode afetar a persuasão dos argumentos do OG, mas não altera necessariamente o comparativo do debate, enquanto uma counter-prop formal muda diretamente o comparativo.

Assim como qualquer outro argumento, as alternativas só são persuasivas se forem demonstradas como superiores. Sua simples existência não é suficiente para garantir a vitória da equipe que as apresenta.

Alternativas bem-sucedidas devem ser:

a) Detalhadas e fundamentadas. Alternativas vagas e não sustentadas são avaliadas da mesma forma que argumentos vagos: não são persuasivas.

b) Mutuamente exclusivas ao modelo da OG. Caso não sejam mutuamente exclusivas, as alternativas devem ser tratadas como qualquer outro material não exclusivo apresentado no debate.

Por exemplo, se a OO simplesmente afirmar que pode “regular”, **isso será significativamente menos persuasivo do que explicar como essa regulação funcionaria e por que ela seria eficaz.** Da mesma forma, se a OO disser “Esse dinheiro pode ser melhor investido em hospitais ou instituições de caridade”, esse argumento será não persuasivo, a menos que a OO consiga explicar **tanto o porquê desse dinheiro não poder ser investido nesses setores dentro do modelo da OG quanto o porquê, de fato, de ele provavelmente ser realocado para esses setores.**

Exemplos práticos: “Esta Casa invadiria a Síria”

- **Exemplo 1:**

PM: “Acreditamos que os EUA devem invadir a Síria imediatamente e instalar um novo governo.”

LO: “Acreditamos que os EUA devem invadir a Síria imediatamente, mas também devem oferecer assistência econômica ao novo regime sírio.”

Adjudicador deve concluir: A contraproposta da OO não é mutuamente exclusiva com a proposta da OG e, na verdade, aceita a premissa central do caso do governo. A OO, portanto, não está realmente se opondo à moção.

- **Exemplo 2:**

PM: “Acreditamos que os EUA devem invadir a Síria imediatamente e instalar um novo governo.”

LO: “Em vez de invadir, os EUA deveriam fornecer ajuda militar aos grupos rebeldes dentro da Síria.”

Adjudicador deve concluir: A contraproposta da OO não é estritamente mutuamente exclusiva ao caso do governo, mas foi apresentada como uma alternativa clara (na prática, a OO está dizendo: “sugerimos um modelo que consiste em a) não invadir e b) fornecer ajuda militar”). Dependendo dos argumentos que se seguem, a OO pode conseguir demonstrar que seu modelo é preferível ao da OG. No entanto, é válido que a OG tente absorver essa alternativa dentro do seu próprio modelo, caso consiga justificar isso no debate.

2.11 Discursos de Extensão

O Membro do Governo (GM) e o Membro da Oposição (OM) são responsáveis por “estender” o debate. Uma extensão é definida como qualquer contribuição que ainda não tenha sido feita por aquele lado do debate.

A extensão pode assumir diversas formas, incluindo:

- Novos argumentos que ainda não foram apresentados no debate;
- Novas refutações a materiais levantados pelo outro lado;
- Novos exemplos ou estudos de caso;
- Novas caracterizações;
- Novo *framing* (enquadramento);
- Nova análise ou explicação de argumentos já existentes (incluindo, mas não se limitando a, novos mecanismos, novas caracterizações, etc.);
- Novas aplicações de argumentos existentes (por exemplo, se o Membro aponta que um argumento da bancada de abertura é capaz de derrotar um argumento novo trazido pela bancada adversária);
- Novos critérios para julgar o debate ou uma nova defesa de critérios já apresentados.

Em resumo, praticamente qualquer coisa que não seja uma repetição literal do material da primeira metade constitui, de algum modo, uma extensão. Nesse sentido, o cumprimento de papel aqui é relativamente fácil, e a maioria dos oradores de extensão

costuma cumprir os requisitos mínimos de seu papel. Quase não deveria haver casos em que uma equipe da segunda metade não apresenta absolutamente nenhum material novo.

No entanto, uma equipe de closing só recebe crédito pelas contribuições que vão além daquilo que já foi trazido pela sua opening. Equipes de closing não vencem o debate apenas por trazerem adições mínimas a pontos já bem fundamentados. Elas vencem na medida em que suas contribuições (incluindo o resumo feito pelo whip) são significativamente melhores e mais persuasivas do que o que veio antes. Uma equipe que traz apenas uma extensão extremamente mínima dificilmente terá apresentado um material mais persuasivo do que sua opening. Assim como OG não vence um debate apenas por “ter um modelo”, uma equipe de segunda bancada não vence apenas por “ter uma extensão”. Uma extensão vencedora é aquela que traz elementos que mais persuadem os adjudicadores de que a moção deve ser aprovada ou rejeitada.

Se certos argumentos já foram claramente vencidos pela análise da opening, uma equipe que apenas adiciona uma nova análise a esses argumentos pode conseguir derrotar as equipes do lado oposto, mas não terá, em geral, oferecido fundamentos suficientes para vencer sua própria opening.

Ao avaliar as equipes de closing, os adjudicadores devem:

1. Identificar o que é exclusivamente novo vindo da segunda bancada;
2. Comparar este material novo com os casos das primeiras bancadas e das demais equipes.

Esfaqueamento

As equipes de closing devem ser consistentes com suas respectivas openings (para maiores esclarecimentos, ver seção 2.3 em “Contradições”).

Existem algumas exceções **raras** em que as equipes de closing não precisam ser consistentes:

- a) A equipe de opening concedeu o debate ou fez uma concessão extremamente prejudicial, tornando o debate impossível de ser vencido por aquele lado.
- b) A OG realizou um squirrel na moção (ou a OO fez uma contraproposta inválida).

c) A opening apresentou uma afirmação factualmente falsa, que um Eleitor Comum Inteligente reconheceria como obviamente falsa (por exemplo, em um debate sobre viagens espaciais, afirmar que a lua é feita de queijo).

Deixar claro que, mesmo sob essas circunstâncias raras, as equipes de closing ainda precisam ser consistentes com o restante do material apresentado por sua opening – isso não é uma carta branca para ignorar tudo que foi dito pela opening, apenas os elementos que, de forma plausível, não seria razoável esperar que a closing defendesse.

Reiterando: esses casos são extremamente raros e não se espera que as equipes recorram a essas exceções regularmente.

Além disso, propor um critério diferente para avaliar o debate geralmente não constitui um esfaqueamento. Por exemplo, se OO defende que o critério mais importante no debate são os direitos humanos, CO pode perfeitamente defender que os impactos geopolíticos são mais relevantes. Se isso não fosse permitido, seria injustamente difícil para as equipes de closing oferecerem uma extensão significativa sobre suas openings.

2.12 Discursos de Whip

Um bom discurso de Whip deve:

- Mapear os principais pontos de discordância (*clashes*) do debate.
- Utilizar os melhores argumentos de ambas as equipes do seu lado (primeira e segunda bancada) para sustentar por que a moção deve ser aprovada ou rejeitada.
- O Whip também pode – e deve –, sempre que necessário, explicar por que sua própria equipe (segunda bancada) trouxe as contribuições mais persuasivas ou importantes da bancada, desde que não contradiga os argumentos da opening.

Nenhum Whip, seja de governo ou de oposição, deve adicionar novos argumentos ao caso de sua equipe.

Aqui, “novos argumentos” se referem a qualquer material que:

- Muda a direção do caso trazido no discurso do Member.
- Apresenta razões totalmente novas para agir ou não agir.
- Faz alegações sobre novos efeitos que ocorrerão.

- Introduz novas verdades morais não defendidas anteriormente.

Mais exemplos do que constitui novos argumentos estão detalhados na seção 2.9, sobre extensões e discursos de Membro.

Por outro lado, não são considerados novos argumentos e, portanto, são permitidos nos discursos de Whip:

- Novas defesas de argumentos já apresentados.
- Novas explicações ou aprofundamentos de argumentos anteriores (incluindo novas caracterizações, novos mecanismos, etc.).
- Novas refutações.
- Novos exemplos que sustentem argumentos já apresentados.
- Novas explicações sobre o impacto ou a priorização das linhas argumentativas existentes.
- Qualquer coisa que o outro lado possa razoavelmente entender que a equipe pretendia desde o discurso do Member.
- Novas caracterizações.
- Novo framing.

Às vezes, pode ser difícil distinguir entre nova refutação/análise (que é permitida) e novo argumento (que não é permitido). Os adjudicadores devem considerar se, ao fazer determinada afirmação, a equipe está levantando uma nova questão ou abordagem para vencer o debate sobre um tema existente, sobre a qual o outro lado teria pouca ou nenhuma capacidade de responder.

Se uma equipe apresentar um novo argumento no discurso de Whip, os adjudicadores devem simplesmente ignorá-lo, sem lhe conceder qualquer crédito. Adicionar novos argumentos não deve ser penalizado além disso – ou seja, o adjudicador remove a vantagem que seria obtida por violar a regra, ignorando o material novo apresentado.

2.13 Equidade

Além de seguir as regras do debate no formato British Parliamentary (BP), o Worlds (WUDC) também exige que todos os participantes sigam a Política de Equidade do torneio.

Os adjudicadores não têm autoridade para aplicar diretamente a política de equidade (embora, obviamente, devam cumpri-la integralmente). Adjudicadores não podem interromper um orador por uma suposta violação de equidade, exceto nas situações mais extremas, quando a violação for grave o suficiente para já ter interrompido o andamento da rodada, e a intervenção seja necessária para restaurar a ordem na sala.

Adjudicadores não devem considerar o fato de acreditarem que houve uma violação de equidade como critério para decidir quem venceu o debate ou para atribuição dos speaker points. A função dos adjudicadores é avaliar o debate, e eles só devem considerar uma violação de equidade na medida em que ela tornou o orador menos persuasivo e/ou gerou uma desvantagem competitiva injusta para outras equipes ou debatedores. Adjudicadores não podem atribuir zero speaker points a um orador, nem aplicar um “quarto automático” a uma equipe com base em uma violação de equidade.

Para resolver formalmente questões de equidade, debatedores e/ou adjudicadores devem relatar a situação para a equipe de Equidade, que, em consulta com o CAP e com a pessoa que fez a denúncia, decidirá qual ação, se houver, deverá ser tomada.

Ainda assim, é importante destacar que, de modo geral, um orador que adota comportamentos ofensivos é menos persuasivo para um Eleitor Comum Inteligente. Por exemplo, um orador que utilize discurso racista provavelmente será percebido como menos persuasivo, o que, por si só, impacta negativamente sua performance no debate.

Violação de equidade não é e não deve ser tratada como uma parte normal do debate, que “ocorre de vez em quando”. Pelo contrário: essas situações não deveriam jamais ocorrer em um torneio. O debate existe para o prazer e desenvolvimento dos participantes — e, definitivamente, não vale a pena que alguém saia machucado emocionalmente ou tenha sua integridade comprometida por conta dele.

3. Notas Adicionais para Adjudicadores

Grande parte das informações sobre como adjudicar debates e determinar os resultados foi fornecida no Capítulo 2 – portanto, **todos os adjudicadores devem ler o Capítulo 2 deste manual como orientação sobre adjudicação**. Esta seção simplesmente foca em alguns problemas adicionais, de natureza majoritariamente administrativa para adjudicadores: como conduzir a deliberação, preencher o ballot, fornecer feedback aos debatedores, entre outros.

3.1 Decidindo os Resultados

Uma vez que o debate tenha terminado, os debatedores devem sair da sala de debate, e os adjudicadores devem coletivamente ranquear as quatro equipes em ordem: primeiro, segundo, terceiro e quarto. Os adjudicadores fazem isso por meio de uma discussão (ou “deliberação”) orientada para o consenso – eles não simplesmente tomam suas próprias decisões e depois votam, nem se envolvem em uma batalha entre si para “vencer” a discussão. Os painéis de adjudicação são uma equipe, e todos os membros do painel devem se enxergar como tal – seu trabalho é decidir, de forma cooperativa, a melhor maneira de ranquear as quatro equipes no debate. Os debates não podem resultar em empate: uma equipe deve ficar em primeiro, uma em segundo, uma em terceiro e uma em quarto.

Para repetir o critério central do BP sobre quem vence debates: os adjudicadores avaliam quais equipes foram mais *persuasivas* em relação aos *ônus* que seu lado do debate está tentando provar, dentro das *restrições* estabelecidas pelas regras do BP. Os adjudicadores devem determinar qual equipe fez o melhor trabalho em persuadi-los, por meio da argumentação, que a moção deveria ser adotada ou rejeitada. Os adjudicadores fazem isso como um Eleitor Médio Bem Informado, dentro do significado descrito na seção 2.2, e suas avaliações são sempre *holísticas* e *comparativas*: considerando todas as contribuições que cada equipe fez para o debate como um todo, e comparando-as com as outras equipes. As equipes não podem vencer ou perder debates por coisas isoladas que fizeram, como definir bem a moção ou contradizer outra equipe do mesmo lado.

De forma crucial, não existem coisas como “quarto automático” ou “primeiro automático”. Isso é uma matéria de necessidade lógica: por melhor ou pior que seja algo que uma equipe faça, outra equipe sempre poderia fazer exatamente a mesma coisa boa ou ruim e fazer outra coisa que as tornasse ainda melhores ou piores.

Os adjudicadores podem e devem avaliar quão bem fundamentados estão os argumentos. Isso inevitavelmente envolve alguma avaliação da qualidade dos

fundamentos oferecidos para os argumentos; e, como observado na seção 2, afirmações seriamente implausíveis podem constituir um suporte fraco para um argumento aos olhos dos adjudicadores. Contudo, os adjudicadores devem exercer o mínimo de avaliação pessoal ao fazer tais julgamentos e, mesmo argumentos seriamente implausíveis, não podem ser totalmente descartados pelo adjudicador se não tiverem sido refutados – embora possam ter pouco valor persuasivo.

Em um mundo ideal, as equipes engajariam em respostas extensas aos pontos bem detalhados umas das outras. Na maioria dos debates que ocorrem no mundo real, as equipes frequentemente falam sem realmente se engajar diretamente e deixam pontos umas das outras sem resposta. Nessas circunstâncias, o adjudicador terá que avaliar não apenas quais argumentos são mais importantes, mas também quais são mais claramente provados. Pontos não refutados que exigem que o adjudicador faça vários saltos lógicos são melhores do que nenhum argumento, mas não são preferíveis a um argumento bem fundamentado que se apoia em menos suposições não comprovadas. Portanto, o que é ou não é refutado é de vital importância na adjudicação dos debates.

Também é importante identificar corretamente o engajamento direto entre equipes específicas. Assim como OG não pode derrotar OO com base nos argumentos construtivos fornecidos por CG, da mesma forma, OG não pode derrotar OO com base em uma refutação fornecida por CG. Ao comparar equipes específicas, devemos levar em consideração com o que essas equipes especificamente se engajaram, e tiveram a oportunidade de se engajar.

Observe que os oradores não precisam usar a palavra “refutação” para responder a um argumento. Pode ser mais organizado se o fizerem, mas os adjudicadores não devem ignorar material que lida adequadamente com um argumento apenas porque o orador não destacou que estava fazendo uma refutação. Igualmente, isso não significa que os oradores devam ser “punidos” por não refutarem tudo: algumas afirmações não causam absolutamente nenhum dano ao lado oposto. Por exemplo, em um debate sobre a legalização das drogas, se o PM disser “elefantes cor-de-rosa são fofos porque têm aquelas orelhas bonitas e uma cor agradável”, esse argumento falho pode ser ignorado com segurança, pois não é uma razão para legalizar drogas. Portanto, não há necessidade de apontar que os elefantes azuis são obviamente mais elegantes. Da mesma forma, se ele disser “algumas drogas são menos prejudiciais que outras”, isso também pode ser ignorado. Embora esteja claramente mais relacionado ao debate do que o argumento dos elefantes cor-de-rosa, ainda é pré-argumentativo – ou seja, ainda não possui palavras suficientes ao seu redor para realmente fornecer uma razão para fazer ou não fazer a política. O outro lado pode muito bem dizer “sim, algumas drogas são menos prejudiciais que outras” e seguir em frente, ou simplesmente ignorar esse non sequitur argumentativo. Muitas vezes, como adjudicador, pode ser tentador

completar argumentos para equipes que são interessantes, mas estão em estágio pré-argumentativo. Não faça isso.

3.2 Painéis de Adjudicação

Cada painel de adjudicação é composto por um único Chair (presidente da mesa) e por um número adicional de adjudicadores chamados de Wings (ou *panellists*, juízes de painel). É responsabilidade do Chair gerenciar a deliberação entre os adjudicadores de maneira que permita a participação plena de todos na discussão e que produza uma decisão por consenso e um ballot preenchido dentro do limite de tempo da deliberação: 20 minutos neste Worlds. Os Chairs dos painéis devem, portanto, gerenciar bem seu tempo, reconhecendo que as regras exigem a realização de uma votação caso não se alcance o consenso com antecedência suficiente para que a adjudicação seja concluída dentro dos 20 minutos. Levando em conta o tempo necessário para decidir os speaker points individuais, isso significa que você deve considerar iniciar uma votação por volta dos 17 minutos de deliberação.

As opiniões dos Wings contam exatamente tanto quanto a opinião do Chair: a principal diferença é que os Wings não são responsáveis por gerenciar a discussão. Os Wings devem tratar o Chair com respeito e não interromper ou falar por cima dele. Se os Wings sentirem que não estão tendo oportunidade significativa de participar da discussão, ou tiverem preocupações sobre a forma como foram tratados pelos Chairs, eles devem relatar isso ao CAP por meio do formulário de feedback dos adjudicadores, ou aos Oficiais de Equidade (se necessário). No entanto, os Wings também devem estar cientes de que os Chairs estão limitados pelo tempo, e podem não conseguir dar tanto tempo para cada Wing falar quanto eles gostariam. Por outro lado, os Chairs devem respeitar as opiniões dos Wings e dar a eles oportunidade suficiente para contribuir na discussão.

Após o tempo se esgotar, os adjudicadores devem realizar uma votação sobre as colocações em que haja discordância, e a decisão da maioria, em cada ponto de discordância, determinará o resultado. Se um painel tiver um número par de adjudicadores, e o resultado da votação for um empate, o voto de desempate do Chair (casting vote) resolve a situação – ou seja, o lado no qual o Chair votou se torna o resultado final.

Juiz aprendiz (*Trainee*)

Alguns adjudicadores no torneio podem ser designados como ‘trainees’ (juízes trainee). Os adjudicadores trainee funcionam exatamente como os Wings em todos os aspectos, **exceto** que eles não têm direito a voto na determinação final dos resultados da rodada.

Os trainees participam da deliberação, devem acompanhar, fazer anotações e declarar suas percepções e colocações sobre o debate. O Chair deve garantir que eles tenham igual oportunidade para expressar seus pontos de vista, e os demais adjudicadores devem interagir diretamente com eles durante a discussão. Porém, o trainee não participa da decisão final dos resultados, nem pode votar caso o painel não chegue a um consenso. Ser designado como ‘trainee’ não significa que o CA acredita que esse adjudicador é ruim. Geralmente, essa designação reflete que o adjudicador tem experiência limitada ou que o CA ainda não possui informações suficientes sobre essa pessoa.

As designações de Chair, Wing e Trainee podem mudar ao longo do torneio, conforme o CA obtém mais informações sobre cada adjudicador, seja por meio de feedback de debatedores e de outros adjudicadores, seja por meio de rodadas em que adjudicam juntos.

3.3 Gerenciando a Discussão

Em rodadas apertadas, é de se esperar que os adjudicadores do painel tenham visões diferentes sobre o debate. Portanto, alcançar consenso e preencher o *ballot* em 20 minutos é uma tarefa difícil, que exige um gerenciamento cuidadoso por parte do Chair. Aqui apresentamos algumas sugestões de como isso pode ser feito. Estas não são regras obrigatórias – cabe ao Chair conduzir a discussão de forma eficaz.

É razoável reservar alguns minutos para organizar as anotações e confirmar as opiniões individualmente antes de iniciar a discussão. O Chair deve então pedir a cada Wing que apresente ou um ranking completo das quatro equipes ou, pelo menos, uma indicação de quais equipes eles consideraram melhores ou piores entre si. Se os Wings ainda não tiverem um ranking completo, podem fornecer impressões mais gerais (por exemplo, “segundas metades”, “primeiras metades”, “bancada do governo”, “bancada da oposição”). Dito isso, é importante que as comparações entre equipes sejam “**par a par**”. Ou seja, se duas equipes estão sendo comparadas, as contribuições de uma terceira equipe não são relevantes nessa comparação. Por exemplo, uma CG forte não melhora a posição da OG.

Essa chamada inicial não é vinculativa, ela serve como uma hipótese de trabalho que evoluirá à medida que a discussão avança. *Os Wings não devem se sentir pressionados a concordar entre si ou com o Chair nessa primeira chamada, pois não há nenhuma consequência negativa em mudar sua avaliação inicial.*

O Chair deve então avaliar o nível de consenso existente. Existem muitas combinações possíveis, mas, felizmente, alguns cenários são bastante comuns:

a) Todos têm exatamente o mesmo *ranking* – Faça uma breve discussão para garantir que as colocações estão baseados em razões semelhantes. Prossiga para atribuição dos *speaker points*.

b) Todos têm o mesmo *ranking*, exceto uma pessoa – Peça que essa pessoa defenda sua posição. Seja específico, direcionando a defesa para a diferença entre a opinião da minoria e da maioria. Se a diferença for em relação a uma equipe, foque nela, e assim por diante.

c) Existe similaridade nos *rankings*, mas também algumas diferenças cruciais – Por exemplo, há consenso sobre a posição de uma equipe ou sobre *rankings* relativos (todos concordam que OG é melhor que CG). Comece identificando quais discussões precisam acontecer (ex.: há discordância sobre se OO vence OG). Consolidar primeiro os consensos existentes e use isso como base para resolver os impasses.

d) Caos – Não há qualquer similaridade entre os *rankings*. Conduza uma discussão sobre os argumentos de cada equipe ou, dependendo do que fizer mais sentido no contexto, sobre os *clashes* entre pares específicos de equipes. Esses debates geralmente giram em torno de como um argumento foi avaliado, então seu objetivo é identificar essas diferenças de interpretação. A discussão inicial serve para que todos compartilhem suas perspectivas e encontrem algum nível de entendimento comum. Se dois adjudicadores acreditam que argumentos diferentes são os centrais, conduza uma discussão sobre a prioridade relativa desses argumentos. Peça que cada adjudicador explique sua posição e tente estabelecer um critério para a importância dos argumentos no debate.

Após essa breve discussão, ranqueie as equipes e compare novamente. Se houver algum grau de concordância, volte às sugestões do item (c) acima. Vote, se necessário.

Em toda deliberação, os adjudicadores não devem se sentir obrigados a manter sua opinião inicial apenas porque foi sua primeira avaliação – flexibilidade e mente aberta na discussão são essenciais, e a deliberação deve sempre buscar o consenso.

Contudo, esse consenso não é um ideal que se sobrepõe ao resultado correto.

Por isso, **os adjudicadores não devem “negociar” resultados apenas para que cada um tenha sua visão parcialmente representada no ranking final** – isso provavelmente produzirá um resultado impossível de justificar de forma coerente. Se um adjudicador acredita que uma equipe deve ficar em primeiro lugar e os outros discordam, esse adjudicador deve apresentar suas razões. Todos os adjudicadores devem estar abertos e dispostos a serem persuadidos, mas, se não forem persuadidos, devem manter aquilo que acreditam ser correto.

Vale lembrar que, embora alcançar consenso seja o ideal, nem sempre isso será possível. As opiniões podem não mudar, ou o tempo necessário para mudá-las pode ser maior do que o tempo alocado. Uma decisão dividida pode, em alguns casos, ser uma avaliação mais precisa do que aconteceu no debate.

Não tome decisões baseadas em acordos frágeis apenas para evitar votações, mas não tenha receio de convocar uma votação quando necessário. Durante o *feedback*, espera-se que você explique aos debatedores a decisão de utilizar as votações e como o resultado dessas votações impactou a decisão final do painel.

3.4 Preenchendo o *Ballot*

Decida primeiro as colocações, sem considerar os *speaker points* até que isso tenha sido estabelecido. Isso reflete o fato de que são as equipes que vencem os debates, não os oradores individualmente, e elas vencem com base em sua contribuição agregada. Não estamos avaliando a estética dos discursos, nem usando os *speaker points* como uma “compensação” pelo equilíbrio dentro da equipe – estamos avaliando a contribuição agregada da equipe. Se houver desequilíbrio dentro de uma equipe, isso deve ser refletido na atribuição de *speaker points* diferentes para os oradores.

Depois que as colocações das equipes forem decididas, o Chair deve conduzir o painel no preenchimento do *ballot*. Isso envolve registrar o ranking e atribuir os *speaker points* – uma nota, de 50 a 100, para cada orador no debate. A escala de *speaker points*, com orientações sobre como atribuir as notas, está anexada como apêndice ao final deste manual. Existem algumas regras importantes sobre como atribuir os *speaker points*:

- Os *speaker points* são atribuídos por consenso.

Os *speaker scores* devem refletir a decisão da maioria dos adjudicadores, não devem ser um meio-termo entre opiniões divergentes (ex.: não se deve dizer “achamos que OG venceu, mas podemos fazer os *speaker points* refletirem sua visão diferente”). Se a maioria não acha que a disputa entre duas equipes foi apertada, não há motivo para que os *speaker points* sugiram o contrário.

- A soma dos *speaker points* dos dois oradores de cada equipe deve ser compatível com a colocação que receberam.

A equipe que ficou em primeiro deve ter uma soma de *speaker points* maior que a da equipe em segundo, que por sua vez deve ter uma soma maior que a equipe em terceiro, e assim por diante.

As equipes não podem ter a mesma soma total de speaker points — deve haver, no mínimo, uma diferença de um ponto entre elas.

- O Chair deve garantir que sobre tempo suficiente para atribuir os speaker points com cuidado.

Os speaker points são importantes. Eles são usados para determinar a posição das equipes que terminam as preliminares com o mesmo total de team points. Assim, muitas equipes podem quebrar ou não quebrar (break) com base nos speaker points que receberam.

Também existem diversos prêmios individuais de oratória. Portanto, os adjudicadores devem pensar com cuidado na atribuição dos speaker points e se esforçar para aderir o máximo possível à escala fornecida.

- Os speaker points só conseguem diferenciar corretamente na colocação final se o conjunto dos adjudicadores do torneio os utilizar com alguma consistência.

Não existe uma verdade metafísica sobre o que é, por exemplo, um discurso nota 82 – os adjudicadores devem se guiar pelos padrões gerais de adjudicação, representados na escala de speaker points, e não por padrões pessoais individuais.

- Os adjudicadores não devem ter medo de usar toda a faixa da escala quando for justificado – mas um discurso precisa ser excepcionalmente bom ou excepcionalmente fraco para receber notas nos extremos superiores ou inferiores da escala.

No Worlds, espera-se que haja notas distribuídas praticamente em todos os níveis da escala. O padrão médio de discurso no torneio deve receber uma nota 75, e a maioria das notas ficará na faixa dos 70s, altos 60s e baixos 80s. No entanto, na maioria dos Worlds, é esperado que haja algumas notas nos altos 80s e baixos 60s, e um número muito pequeno de notas na faixa dos 50s ou 90s.

- **Os adjudicadores devem avaliar todos os oradores de forma justa, e devem estar atentos ao fato de que nem a proficiência no idioma, nem o sotaque, devem influenciar os speaker points atribuídos.**

Preconceito com base no nível de idioma de um indivíduo e/ou em seu *background* cultural não será tolerado pelo CA e impactará negativamente na avaliação desse adjudicador.

3.5 Anunciando o Resultado

O Chair é quem faz a adjudicação oral e ilustra o resultado. No caso de o Chair perder uma votação e se sentir incapaz de justificar a decisão, ele pode se retirar dessa função e pedir para que um dos Wings que votou na maioria realize, total ou parcialmente, o anúncio e a explicação do resultado. Se o Chair decidir fazer a adjudicação oral, ela deve ser feita para defender a posição da maioria, embora o Chair possa deixar claro que discordou dessa maioria.

A adjudicação deve distinguir entre os motivos da decisão e os conselhos para as equipes: os adjudicadores podem fornecer ambos. Os motivos dizem respeito ao que de fato aconteceu; enquanto o conselho é sobre o que não aconteceu, mas poderia ou deveria ter acontecido. O conselho não pode ser usado como justificativa para a decisão.

O principal objetivo de uma adjudicação oral é transmitir às equipes o raciocínio do painel ao ranquear as equipes da forma como o fez. O discurso deve, portanto, apresentar um raciocínio lógico para a colocação, usando como evidência os argumentos feitos no debate e como eles influenciaram os adjudicadores. Os debates não devem ser julgados com base em modelos de *coaching*, seja em estruturas prescritivas como “problema/solução” ou em decomposições de persuasão como “conteúdo, estilo e estratégia”.

Estruturando uma Adjudicação Oral

- **Passo 1 – Anuncie a colocação das equipes e explique a estrutura da sua adjudicação**

Por exemplo, um Chair pode dizer:

“Obrigado a todos por esse debate, achamos que foi excelente. Começarei dando o resultado, depois explicarei por que cada equipe venceu ou não venceu cada outra equipe na rodada, e então oferecerei alguns comentários gerais. Por questão de tempo, não vou fornecer muito feedback individual durante esta adjudicação; no entanto, por favor, sintam-se livres para falar comigo ou com [nomes dos Wings] após a rodada para feedback mais detalhado.

O painel esteve de acordo em todas as quatro posições. A vitória foi para OG, segundo para CG, terceiro para CO e quarto para OO.”

- **Passo 2 – Explique a colocação das equipes**

Apresente as equipes em uma ordem que faça sentido, comparando pares de equipes e explicando por que uma superou a outra. Normalmente, isso será feito de forma cronológica (começando com OG e terminando com CO) ou na ordem do resultado (começando pela equipe em primeiro ou pela quarta).

Comparar equipes exige mais do que fazer declarações isoladas sobre a Equipe X e a Equipe Y e, em seguida, dizer “portanto, X claramente venceu Y”. É necessário explicar a interação entre as equipes para estabelecer quem apresentou os melhores argumentos.

Seja específico e detalhado — a aplicação vaga de adjetivos não é adjudicação suficiente. Identifique os argumentos, se e como eles foram respondidos, e qual foi o impacto do que permaneceu no debate. Deixe claro quais equipes merecem crédito pelo quê, e como isso influenciou sua decisão sobre se devemos ou não apoiar a moção.

Uma maneira eficaz de fornecer feedback sobre um argumento ou sobre um clash é discutir a contribuição de cada equipe nesse ponto de forma cronológica. Ou seja, discuta primeiro a contribuição de OG, depois de OO, e então explique por que uma foi mais persuasiva que a outra e os fatores que levaram a essa decisão. Os adjudicadores não são obrigados a seguir esse formato, mas devem obrigatoriamente ser comparativos e específicos.

Seguindo o exemplo anterior, com a moção **“EC demitiria todas as equipes de CA e substituí-las por geradores automáticos de moções baseados em big data”**:

“Analisando o debate cronologicamente para explicar o resultado: identificamos quatro clashes entre OG e OO, que foram: i) É legítimo demitir as equipes de CA? ii) Demitir as equipes de CA levará a melhores moções? iii) Demitir as equipes de CA levará a uma melhor adjudicação? iv) Isso fará com que as equipes de CA passem a ser remuneradas?”

Olhando para o primeiro clash – se é legítimo demitir as equipes de CA – OG apresentou duas *claims* (afirmações):

1. A principal obrigação dos organizadores de torneios é garantir um bom torneio.
2. As equipes de CA consentem implicitamente em serem demitidas em certas situações.

Começando pelo primeiro ponto, achamos bastante persuasiva a análise de que os participantes dedicam muito tempo e dinheiro para participar de um torneio, que pode ser arruinado por uma adjudicação ruim. Porém, a resposta de OO a essa tese foi inteligente: eles aceitaram a análise de OG, mas afirmaram que as equipes de CA também dedicam seu tempo e dinheiro (o exemplo do custo de oportunidade foi muito bem colocado). Mais importante para o painel, OO corretamente apontou que há uma desconexão entre o argumento de OG e a conclusão de que isso torna legítimo demitir as equipes de CA. Infelizmente, OG não responde a isso no discurso da DPM, e portanto esse ponto não consegue gerar tração.

Achamos que a segunda tese também foi bem refutada por OO. OG afirma que...

...Achamos que nenhuma das equipes gastou muito tempo no quarto clash e não entendemos por que isso foi considerado relevante na rodada, então esse clash não impactou nossa decisão sobre quem venceu a primeira metade

Portanto, olhando para o top-half: não fomos persuadidos pela tese de OG de que seria legítimo demitir as equipes de CA, dado as respostas fornecidas por OO. Isso foi decisivo, considerando a explicação subsequente de OO de que, se é ilegítimo demitir as equipes de CA, qualquer benefício decorrente disso se torna irrelevante diante da ilegitimidade.

Além disso, OO também venceu o segundo clash – nos persuadindo de que demitir as equipes de CA não levaria a melhores moções. Portanto, apesar de OG ter vencido o terceiro clash sobre melhor adjudicação, sua incapacidade de explicar por que demitir as equipes de CA era legítimo, ou por que, mesmo sendo ilegítimo, isso seria menos importante do que melhorar a adjudicação, nos levou a concluir que OO venceu o top-half.”

Lembre-se: você deve tentar explicar a colocação em relação a todas as equipes no debate, e não apenas sobre a equipe imediatamente acima ou abaixo de outra. Ou seja, você deve explicar o racional por trás dos seguintes comparativos: OG-OO, OO-CG, CG-CO, OG-CO, OG-CG e OO-CO. Se o tempo não permitir, foque sua justificativa na equipe imediatamente acima ou abaixo, mas esteja preparado para justificar qualquer dessas comparações durante um feedback posterior, caso a equipe solicite.

- **Passo 3 – Ofereça conselhos gerais sobre como as equipes podem melhorar**

O conselho deve ser separado dos motivos da sua decisão; isso evita que as equipes se confundam sobre o que é decisão e o que é sugestão.

Existem várias áreas gerais nas quais você pode oferecer conselhos como adjudicador:

- Conselhos gerais sobre como melhorar
 - Sugestões sobre por que certas coisas aconteceram no debate (ou não aconteceram)
 - O que poderia ter sido desenvolvido (mas tente minimizar isso, a menos que seja solicitado)
- **Passo 4 – Convide as equipes para conversar com você e/ou com seus Wings após a rodada para obter feedback mais detalhado**

3.6 Alguns Erros Comuns a Evitar na Tomada de Decisão e no Feedback

O que se segue é um conjunto comum de erros que os adjudicadores podem cometer ao determinar os resultados e fornecer *feedback*. Muitos dos exemplos que damos sobre esses erros não são, por si só, “*feedbacks* ruins” se forem seguidos de uma elaboração adicional. No entanto, essas declarações, sozinhas, são insuficientes.

Tratar em Generalidades em vez de Especificidades

“Achamos que CO realmente encerrou bem o caso, então eles venceram o debate.”

“OO trouxe alguns pontos interessantes, mas a análise só melhorou com CO.”

“OO falou sobre direitos, mas eu realmente não achei persuasivo.”

É perfeitamente aceitável que adjudicadores usem linguagem geral para introduzir seus motivos, desde que cada declaração geral seja acompanhada de exemplos específicos do que realmente aconteceu no debate. Nenhuma afirmação como as acima deve ser feita sem ser sustentada por exemplos específicos, tanto durante a deliberação quanto no feedback.

Não Julgar o Debate como Ele Aconteceu

“A bancada da proposição nunca falou sobre direitos neste debate.”

“Só ouvimos algo sobre o aspecto econômico no discurso de encerramento.”

“Eu nunca defenderia essa moção dessa forma.”

Os adjudicadores podem ter sua própria opinião sobre quais seriam os melhores argumentos para cada lado no debate, mas esses não são os critérios pelos quais o debate deve ser julgado. Os adjudicadores podem aconselhar as equipes de que havia caminhos interessantes de análise que não foram explorados, mas não podem penalizar as equipes pela abordagem que decidiram adotar na moção ou pelas ênfases que escolheram.

Conceder Prioridades Indevidas a Certas “Classes” de Argumentos

“Apenas OG sabia os nomes das principais cidades do Brasil.”

“CG venceu porque seus argumentos eram morais em vez de práticos.”

Esse erro pode ocorrer de várias formas, uma delas é a valorização excessiva do uso de conhecimentos específicos na construção de argumentos. Equipes que fazem argumentos fortes sustentados por bons conhecimentos devem ser recompensadas, não pela quantidade de fatos mencionados, mas pela força dos argumentos que esses fatos ajudam a sustentar. O uso inteligente de fatos torna um argumento mais forte e mais persuasivo, mas não constitui, por si só, um argumento.

Outra forma desse erro é atribuir prioridade imprópria a tipos específicos de argumentos (morais, filosóficos, econômicos, práticos). Um argumento de princípio não é automaticamente melhor ou pior que um argumento prático — isso depende do que cada argumento busca provar e de quão bem ele faz isso.

Julgar por “Penalidade”

“Vocês não aceitaram nenhum POI, então não tinham como ficar em primeiro.”

“Tínhamos dúvidas sobre o mecanismo, então colocamos vocês em último.”

“Seu último ponto veio após seis minutos, e isso prejudicou muito sua equipe.”

“Como CG não pesou explicitamente seus argumentos contra OG, OG automaticamente ficou acima.”

Um bom adjudicador não é aquele que tenta encontrar o máximo de razões possíveis para excluir uma equipe com base na forma, em vez do conteúdo, da sua contribuição. Se uma equipe viola seus deveres de role fulfilment, ela deve ser penalizada apenas até o ponto de remover qualquer vantagem obtida com a violação, não além disso. A única exceção relevante é não aceitar um POI, que já foi discutido na Seção 1.4.

Ao invés de penalizar, os adjudicadores devem simplesmente remover a vantagem gerada pela violação da regra.

Se um argumento é iniciado após seis minutos, provavelmente o orador terá menos tempo para desenvolvê-lo, mas o adjudicador ainda deve avaliar o quão substancial é a contribuição desse argumento para o debate. Um argumento de um minuto pode ser tão persuasivo no último minuto quanto seria no meio do discurso.

Não aceitar nenhum POI faz com que o material de um orador seja considerado menos persuasivo, mas não excluído da análise.

Falta de clareza em um mecanismo deve ser tratada permitindo que as equipes da oposição façam quaisquer suposições razoáveis e levando o debate adiante a partir daí. Isso pode tornar o caso de OG menos persuasivo, se a falta de clareza fizer parecer que a política é pouco plausível ou se a ambiguidade lançar dúvidas sobre alguns dos benefícios da política.

Se um orador apresenta novos argumentos no discurso de encerramento da oposição, eles devem ser desconsiderados, como se o orador não tivesse dito absolutamente nada nessa parte do discurso.

De outra forma, muitos dos erros que adjudicadores “penalizam” nos debates são, na verdade, oportunidades perdidas pelos próprios oradores. O orador poderia ter usado seu tempo de forma mais eficaz, talvez esclarecendo melhor o mecanismo, mas a falha em fazê-lo já torna seu discurso menos persuasivo; não há necessidade de adicionar uma “penalidade” extra contabilizando duas vezes esse erro.

Julgar o Formato em vez do Conteúdo

“Você deveria ter colocado seu argumento sobre direitos primeiro.”

“Sua equipe estava desequilibrada — todos os bons pontos vieram do primeiro orador.”

“Você só falou por cinco minutos.”

Falar por um determinado tempo ou organizar os argumentos em certa ordem é irrelevante (por si só) para determinar qual equipe venceu o debate. Naturalmente, oradores e equipes que passam mais tempo em bons argumentos e dedicam mais tempo explicando os argumentos mais importantes e complexos serão mais persuasivos, mas isso ocorre porque fizeram bons argumentos e os explicaram bem, e não porque “gastaram tempo com eles”. Um orador pode vencer um debate com um discurso de um minuto (mas é extremamente difícil fazer isso).

Da mesma forma, às vezes será mais persuasivo apresentar argumentos em uma determinada ordem porque um argumento posterior se baseia na análise de um anterior. Os adjudicadores podem, sim, relatar essas observações no feedback às equipes, mas isso não deve impactar o resultado da rodada.

Tomar uma Decisão Rápida e Depois Procurar uma Justificação

“Todos vimos o debate da mesma forma, então venham até nós individualmente para o feedback.”

“As equipes de closing foram muito mais persuasivas, e seus argumentos realmente ficaram na nossa cabeça no final do debate, então OG ficou em terceiro e OO em quarto.”

Seja individualmente ou como painel, pode ser tentador sentir, ao final do debate, que o resultado está muito claro e, assim, não revisar cuidadosamente as contribuições das quatro equipes para garantir uma justificativa clara para esse ranking – em vez disso, construindo artificialmente uma justificativa que “encaixe” na intuição inicial sobre o resultado. Isso é especialmente provável quando todos os adjudicadores acabam com o mesmo ranking e, portanto, concluem que devem estar certos, já que todos concordaram.

Os adjudicadores devem sempre, ao final do debate, revisar cuidadosamente o conteúdo apresentado pelas quatro equipes e garantir que o resultado surja de uma justificativa lógica e fundamentada – e não o contrário.

3.7 Dando Feedback para os Adjudicadores

Os CAPs (Chief Adjudication Panel) querem saber como os adjudicadores estão se saindo, por dois motivos principais: Primeiro, para garantir que o torneio tenha a competição mais justa possível, alocando os melhores adjudicadores para presidir os painéis; Segundo, porque os adjudicadores se importam com seu próprio desempenho no torneio, e o feedback é essencial para avaliar esse desempenho de forma justa.

Existem três tipos de feedback:

- Feedback das equipes sobre o adjudicador que entregou a adjudicação.
- Feedback dos Chairs sobre os Wings e juízes trainees.
- Feedback dos Wings e trainees sobre os Chairs.

Cada tipo de *feedback* é fundamental. A única forma dos CAs avaliarem e alocarem adjudicadores de forma eficiente é se todos participarem ativamente no preenchimento dos feedbacks.

Apêndice A: ESCALA DE PONTUAÇÃO DE DEBATEDORES – WUDC

(Traduzida para o CMDLP 2025)

Nota	Descrição Qualitativa
95–100	<ul style="list-style-type: none"> • Possivelmente um dos melhores discursos de debate já feitos. • É incrivelmente difícil pensar em respostas satisfatórias para qualquer argumento feito. • Contribuições convincentes e sem falhas.
92–94	<ul style="list-style-type: none"> • Um discurso incrível, sem dúvida um dos melhores da competição. • De maneira bem-sucedida, engaja-se com as questões-chave do debate; argumentos excepcionalmente bem feitos, que requerem um conjunto brilhante de respostas para serem superados. • Sem falhas de qualquer significância.
89–91	<ul style="list-style-type: none"> • Argumentos brilhantes que engajam de maneira bem-sucedida com as principais pautas da rodada. • Argumentação muito bem explicada e ilustrada, demandando respostas extremamente sofisticadas para que seja superada. • Apenas problemas muito secundários, caso haja quaisquer, mas estes não comprometem a força das afirmações feitas.
86–88	<ul style="list-style-type: none"> • Argumentos engajam com as questões centrais do debate e são altamente persuasivos. • Sem brechas lógicas; respostas sofisticadas são necessárias para derrotar os argumentos feitos. • Apenas falhas secundárias nos argumentos.
83–85	<ul style="list-style-type: none"> • Os argumentos abordam os temas centrais do debate. • Argumentos possuem explicações fortes, que demandam uma resposta forte de outros debatedores para que os superem. • Ocasionalmente, podem falhar em responder a argumentos muito bem feitos; mas falhas no discurso são limitadas.
79–82	<ul style="list-style-type: none"> • Argumentos são relevantes e abordam as questões centrais do debate. • Argumentos bem feitos, sem brechas lógicas óbvias, todos bem explicados. • Podem ser vulneráveis a boas respostas.
76–78	<ul style="list-style-type: none"> • Argumentos quase exclusivamente relevantes e abordam a maioria das pautas centrais; • Ocasionalmente, mas não frequentemente, podem acabar tendo: (i) déficits de explicação, (ii) argumentação simplista, vulnerável a respostas competentes ou (iii) contribuições periféricas ou irrelevantes. • Claros para acompanhar e, conseqüentemente, creditar.
73–75	<ul style="list-style-type: none"> • Argumentos quase exclusivamente relevantes, embora possam falhar em abordar um ou mais temas principais suficientemente. • Os argumentos são lógicos, mas tendem a ser simplistas e vulneráveis a respostas competentes.

	<ul style="list-style-type: none"> Argumentos claros o suficiente para acompanhar e, conseqüentemente, creditar.
70-72	<ul style="list-style-type: none"> Argumentos são frequentemente relevantes. Alguns argumentos possuem alguma explicação, mas há lacunas lógicas significativas com certa regularidade. Às vezes é difícil de seguir e, portanto, creditar.
67-69	<ul style="list-style-type: none"> Argumentos são geralmente relevantes. Quase todos possuem explicações, mas quase todos apresentam lacunas lógicas consideráveis. Às vezes claros, mas geralmente difíceis de seguir e, conseqüentemente, creditar o orador pelo seu material.
64-66	<ul style="list-style-type: none"> Alguns dos argumentos feitos são relevantes. Geralmente há explicações, mas com falhas lógicas significativas. Frequentemente não são claros, o que dificulta creditá-los.
61-63	<ul style="list-style-type: none"> Algumas afirmações relevantes, maioria das quais sendo formuladas como argumentos. Possuem explicações ocasionais, mas apresentam falhas lógicas significativas. Frequentemente confuso e difícil de acompanhar, o que compromete o crédito do discurso.
58-60	<ul style="list-style-type: none"> Afirmações são ocasionalmente relevantes. Afirmações podem nem ser estruturadas como argumentos, embora se sugira uma explicação. Difícil de seguir, o que torna difícil que se dê muito crédito ao discurso.
55-57	<ul style="list-style-type: none"> Uma ou duas afirmações marginalmente relevantes. Afirmações não são formuladas como argumentos; em vez disso, apresentadas em forma de comentários; Quase inteiramente difíceis de seguir, tornando difícil que se dê muito crédito ao discurso.
50-54	<ul style="list-style-type: none"> O conteúdo não é relevante. O conteúdo não vai além de afirmações e é tão confuso quanto confundido. Muito difícil de acompanhar, tornando difícil dar qualquer crédito ao discurso.

Apêndice B: ESCALA DE FEEDBACKS PARA CHAIRS- WUDC

(Traduzida para o CMDLP 2025)

Nota	Descrição Geral	Comentários Qualitativos
10	Excepcional	<p>Precisão: Call extremamente precisa, refletida através de uma contemplação precisa e avaliação muito meticulosa das comparativas “próximas”; identificação compreensiva de todas as comparativas necessárias entre equipes.</p> <p>Justificativa: Dissertação extremamente bem justificada, evidenciada por explicações delimitadas infalivelmente (ou quase infalivelmente) e que também são profundas, produtivas e providas de nuance. Identifica explicitamente e justifica fortemente suas métricas adotadas para a ponderação dos materiais das equipes na adjudicação, assim como assunções quaisquer.</p> <p>Discussão: Oferece comentários altamente astutos e bem fundamentados sobre o debate; altamente eficiente e demonstra profunda capacidade de gerenciamento do painel e, quando apropriado, oferece feedback construtivo às equipes.</p>
9	Excelente	<p>Precisão: Call muito precisa, refletida através de uma avaliação correta das comparativas próximas entre equipes; reconhece de maneira compreensiva as comparativas mais necessárias..</p> <p>Justificativa: Muito bem justificada, evidenciada por explicações bem delimitadas e que são profundas, bem fundamentadas e providas de nuance; boas tentativas de justificar suas métricas de ponderação utilizadas na adjudicação das comparativas.</p> <p>Discussão: Oferece comentários muito pertinentes sobre o debate; consistentemente eficiente e demonstra um bom julgamento no gerenciamento do painel.</p>
8	Muito Bom	<p>Precisão: Call precisa, refletida através de um julgamento amplamente correto acerca das comparativas próximas entre as equipes; reconhece detalhadamente as comparativas mais necessárias entre equipes.</p> <p>Justificativa: Compreensivamente justificada, evidenciada por explicações bem delimitadas e que são profundas e providas de nuance; muito ocasionalmente, apresenta deslizes relacionados a assunções e vieses pessoais na consideração dos materiais argumentativos, ou falhas secundárias em clareza ao abordar uma ou mais comparativas entre equipes. As métricas adotadas para julgar são identificadas mas não explicitamente justificadas.</p> <p>Discussão: Oferece insights majoritariamente pertinentes sobre o debate; amplamente eficiente e demonstra efetividade no gerenciamento da discussão do painel.</p>

7	Bom	<p>Precisão: Call correta, refletida através de rankings geralmente corretos (mas potencialmente com erros nas comparativas próximas); reconhece cuidadosamente as comparativas mais próximas entre equipes.</p> <p>Justificativa: Geralmente bem justificada, mas com eventuais lapsos em clareza ou pequenas assunções não explícitas sobre o debate e os casos, ou certas faltas de clareza quanto a algumas comparativas entre equipes.</p> <p>Discussão: Oferece comentários geralmente relevantes sobre o debate; eficiente mas com deslizes e falhas ocasionais ou gerenciamento desbalanceado da discussão do painel; demonstra um nível apropriado de julgamento (às vezes limitado) no feedback oral.</p>
6	Acima da Média	<p>Precisão: Call razoavelmente precisa, ainda que possa falhar em avaliar as comparativas mais próximas corretamente.</p> <p>Justificativa: Tentativa boa de justificar a decisão; explicações apresentam alguma contemplação dos clashes-chave do debate e como eles são “resolvidos” entre as equipes; ocasionalmente apresenta deslizes no que tange à intervenção de vieses pessoais e assunções sobre o debate; falha em ser claro em algumas comparativas entre equipes.</p> <p>Discussão: Alguns comentários úteis; gerenciamento razoável da discussão, com indícios de não haver entendido plenamente os principais pontos do debate no feedback oral.</p>
5	Média	<p>Precisão: Call certa nos clashes mais óbvios, mas se apresenta falha no que tange às comparativas mais próximas, ou negligência alguma parte significativa (mas não substancial) do debate.</p> <p>Justificativa: Tentativas parciais de justificar, com suas explicações demonstrando alguma apreciação dos principais clashes e questões do debate; regularmente tem deslizes em vieses e assunções pessoais, alguns dos quais podendo afetar bastante a qualidade da justificativa geral da call; falta alguma clareza quanto a comparativas específicas entre equipes.</p> <p>Discussão: Majoritariamente ineficiente ao liderar a discussão; por vezes, dificulta-se sem razão ao contemplar uma ou mais vozes na discussão da deliberação; demonstra falta de julgamento maturo no feedback oral.</p>
4	Abaixo da Média	<p>Precisão: Call imprecisa que ainda identifica corretamente as comparativas mais óbvias; reflete um ou mais erros de compreensão do debate; apresenta alguma inabilidade em acompanhar importantes argumentos e respostas trazidos no debate.</p> <p>Justificativa: Tentativa insatisfatória de justificar; apreciação parcial dos embates, mas não suficiente para sustentar o chamado; vieses e suposições frequentes que prejudicam seriamente a decisão.</p>

		<p>Discussão: Incompetente na condução da deliberação; falha em considerar todos os membros do painel; feedback oral de certa forma pouco relevante.</p>
3	Ruim	<p>Precisão: Call imprecisa, falhando em identificar um ou mais rankings óbvios; vários mal-entendidos, alguns dos quais quanto a aspectos fundamentais do debate; apresenta alguma inabilidade de acompanhar argumentos e respostas importantes trazidos no debate.</p> <p>Justificativa: Tentativa pobre em justificar a decisão final; explicações demonstrando-se desprovidas de apreciação adequada dos principais clashes e questões do debate; frequentemente apresenta deslizos em assunções e vieses pessoais intervindo na consideração do debate, certamente prejudicando a qualidade da justificativa e distorcendo severamente o resultado da sua adjudicação; falta clareza quanto à maioria das comparativas entre equipes; justificação da call eventualmente pode se apegar a elementos irrelevantes.</p> <p>Discussão: Gerência o painel incompetentemente; tem dificuldade na consideração ou inclusão de todos os membros do painel; majoritariamente irrelevante no feedback oral.</p>
2	Muito Ruim	<p>Precisão: Call extremamente imprecisa que completamente erra na identificação de um ou mais rankings óbvios do debate corretamente; call reflete vários mal-entendidos quanto a aspectos-chave do debate; claramente incapaz de acompanhar os principais materiais argumentativos e responsivos do debate.</p> <p>Justificativa: Praticamente nenhuma tentativa, ou quase nenhuma, de justificar a decisão; sem qualquer apreensão dos embates centrais; carregado de vieses, irrelevâncias e suposições que, juntos, prejudicam a qualidade da justificativa da call e severamente tensionam o resultado. Apresenta falta de clareza ao justificar a maioria das comparativas entre equipes.</p> <p>Discussão: Muito incompetente na gestão da discussão; ignora as contribuições dos membros; adjudicação irrelevante e possivelmente prejudicial.</p>
1	Péssimo	<p>Precisão: Completamente impreciso, falha absolutamente em mais de um ranking óbvio; demonstra uma incompreensão total do debate e do formato do Parlamento Britânico</p> <p>Justificativa: Sem qualquer tentativa racionalizável de justificar a decisão; demonstra desconhecimento profundamente errôneo dos clashes e uma sucessão de vieses e suposições sobre o debate que praticamente anulam qualquer relevância da justificativa da call.</p> <p>Discussão: Totalmente incompetente na gestão da deliberação; ignora completamente o painel; adjudicação irrelevante e muito prejudicial.</p>

Apêndice C: ESCALA DE FEEDBACKS PARA WINGS E TRAINEES – WUDC

(Traduzida para o CMDLP 2025)

Nota	Descrição Geral	Comentários Qualitativos
10	Excepcional	<p>Precisão: Call extremamente precisa, refletida através de uma contemplação precisa das comparativas “próximas” entre as equipes (refletida, também, através dos <i>speaker points</i>) em uma avaliação muito meticulosa; reconhecimento compreensivo de todas as comparativas entre equipes que se mostravam necessárias.</p> <p>Justificativa/dissertação: Call extremamente bem justificada, evidenciada por explicações infalivelmente (ou quase infalivelmente) delimitadas de modo profundo, esclarecedor e com devida nuance; identifica explicitamente e justifica fortemente quaisquer métricas adotadas para consideração de relevância dos materiais argumentativos das equipes e/ou assunções empregadas na sua adjudicação do resultado; certamente deveria ser chair.</p> <p>Discussão: Contribuição sobressalente e , extremamente útil, refletindo uma ponderação excepcional do que é relevante à discussão com um senso claro de priorização; foi de muita ajuda; incisivo nos comentários.</p>
9	Excelente	<p>Precisão: Call muito precisa, refletida através de uma contemplação e uma avaliação correta das comparativas “próximas” entre equipes (refletidas através dos <i>speaker points</i>); entendimento compreensivo das comparativas mais necessárias.</p> <p>Justificativa/dissertação: Muito bem justificada, evidenciada por explicações bem delimitadas que são profundas, esclarecedoras e com devida nuance; boas tentativas feitas pra justificar as métricas adotadas para avaliar e ponderar o material do debate em sua adjudicação; deveria ser chair.</p> <p>Discussão: Contribuição valiosa à discussão, que reflete um bom julgamento do que é relevante e útil à discussão; muito útil.</p>
8	Muito Bom	<p>Precisão: Call precisa, refletida através de um julgamento amplamente correto das comparativas “próximas” entre equipes, reconhecendo detalhadamente as comparativas mais necessárias entre equipes.</p> <p>Justificativa/dissertação: Justificada de modo compreensivo, evidenciada por explicações bem delimitadas que são profundas e possuem nuance; deslizes muito ocasionais levando a leves assunções ou vieses pessoais na adjudicação, ou leve falta de clareza em uma ou mais comparativas entre equipes; métricas utilizadas</p>

		<p>para ponderar a adjudicação são identificadas mas não explicitamente justificadas; possui alto potencial para ser chair.</p> <p>Discussão: Contribuição compreensiva à discussão, refletindo bom julgamento sobre o que é relevante e útil à deliberação; muito útil.</p>
7	Bom	<p>Precisão: Call precisa, refletiva através de um ranqueamento geralmente correto – mas potencialmente incorreto quanto a comparativas próximas – entre equipes; contemplação compreensiva das comparativas mais necessárias na deliberação.</p> <p>Justificativa/dissertação: Justificativa em geral bem fundamentada, evidenciada por explicações bem delimitadas; há deslizos ocasionais relacionados a leves vieses pessoais e assunções sobre os materiais das equipes ou leves falhas de clareza em algumas comparativas entre equipes; possui potencial para ser chair.</p> <p>Discussão: Boa contribuição à discussão, que reflete em maioria um bom julgamento sobre o que é relevante e útil à discussão; útil com apenas lapsos secundários de atenção e ponderação.</p>
6	Acima da Média	<p>Precisão: Call predominantemente correta, ainda que possa falhar em contemplar as comparativas “próximas” corretamente.</p> <p>Justificativa/dissertação: Boa tentativa de justificar a decisão; explicações demonstram certa compreensão dos clashes-chave e sobre como eles são resolvidos; ocasionalmente apresenta deslizos leves/secundários de vieses pessoais e assunções sobre o debate; falta-lhe clareza em algumas comparativas entre equipes.</p> <p>Discussão: Contribuição boa à discussão, que reflete em maioria bons julgamentos sobre o que é relevante à discussão; útil, com alguns lapsos de atenção e ponderação.</p>
5	Média	<p>Precisão: Call marginalmente correta, acertando os embates mais óbvios, mas falhando em comparações mais apertadas ou deixando passar partes relevantes do debate.</p> <p>Justificativa/dissertação: Tentativa parcial de justificar, com algum entendimento dos embates, mas marcada por vieses recorrentes e falta de clareza.</p> <p>Discussão: Contribuição média, às vezes útil, mas ocasionalmente pouco responsiva ou genérica.</p>
4	Abaixo da Média	<p>Precisão: Call imprecisa, embora acerte alguns rankings óbvios; reflete um ou mais mal-entendidos do debate; dificuldade em acompanhar argumentos importantes.</p> <p>Justificativa/dissertação: Tentativa insatisfatória de justificar; apreciação parcial dos embates, mas insuficiente para sustentar o chamado; vieses frequentes e falta de clareza.</p>

		<p>Discussão: Contribuição abaixo da média, às vezes irrelevante; ocasionalmente útil, mas frequentemente pouco responsiva ou genérica.</p>
3	Ruim	<p>Precisão: Call imprecisa, falhando em um ou mais rankings óbvios; vários mal-entendidos, alguns fundamentais. Justificação:</p> <p>Justificativa/dissertação: pobre, sem apreensão clara dos embates centrais; vieses e suposições frequentes distorcem seriamente os resultados.</p> <p>Discussão: Contribuição fraca, com entendimento falho do debate; raramente útil; comentários genéricos ou até contraproducentes.</p>
2	Muito Ruim	<p>Precisão: Call extremamente imprecisa, falhando em mais de um ranking óbvio; múltiplos mal-entendidos severos.</p> <p>Justificativa/dissertação: Praticamente nenhuma tentativa válida de justificar; sem qualquer apreensão dos embates centrais; dominado por vieses, irrelevâncias e suposições.</p> <p>Discussão: Contribuição pobre, pouco útil e às vezes contraproducente para a deliberação.</p>
1	Péssimo	<p>Precisão: Call completamente imprecisa, falhando em mais de um ranking óbvio; demonstra incompreensão total tanto do debate quanto do formato do Parlamento Britânico.</p> <p>Justificativa/dissertação: Sem qualquer justificativa racional; profunda falta de compreensão dos embates e lógica do debate; vieses e suposições que invalidam completamente qualquer valor da decisão.</p> <p>Discussão: Contribuição péssima, altamente impeditiva e prejudicial para o painel.</p>