

GUIA DE INICIAÇÃO
AO DEBATE COMPETITIVO



TORNADU

LISBOA, 22-24 DE FEVEREIRO DE 2013

GUIA DE INICIAÇÃO AO DEBATE COMPETITIVO

Introdução

Estamos a viver um período entusiasmante do debate competitivo em Portugal. Num país que tantas vezes prefere discutir pessoas a debater ideias, em que a atenção mediática raramente ilustra um argumento sólido e sério, em que a consciência cívica parece tantas vezes andar numa longa e profunda hibernação, vemos surgir, pelas mãos de estudantes de algumas das maiores e melhores universidades do país, seis sociedades de debates. E dois anos depois do primeira experiência internacional, quatro sociedades tiveram já oportunidade de levar oradores lá fora e uma equipa portuguesa sagrou-se campeã do mundo.

O debate competitivo em Portugal cresce hoje a um ritmo impressionante e atraí novas pessoas todos os dias, mas precisamos de garantir que cresce bem e de forma sustentada; que este não é mais um fogo fátuo, mas o início de um movimento cívico profundo e duradouro, que a partir da Universidade é capaz de transformar a forma como se pensa e fala, de como se age e se faz cidadania e liderança em Portugal. Para crescer bem e de forma sustentada precisamos de manter o movimento unido por regras claras e consensual que espelhem a tradição internacional, e por um compromisso solidário com a formação de novos oradores e adjudicadores.

Queremos que os debates deste TORNADU tenham a melhor qualidade possível, por isso recomendamos vivamente a todos os participantes que leiam atentamente o presente guia. Nele encontrarão a informação necessária para compreender o formato e perceber como devem debater e adjudicar os debates.

Há semelhança do que dizíamos no guia do primeiro TORNADU, sintetizar o que é um bom discurso é uma tarefa complicada e temos de reconhecer que comporta um dado grau de subjetividade. Não pretendemos com isto ser auto-apologéticos, mas sim explicar que o texto não é dogmático e que o que aqui está não foi gravado a ouro nas paredes do tempo antes de todos os séculos. Se até ao ano passado evitámos verter estas indicações em texto foi por confiarmos na oralidade para fazer algo único: preservar o acervo ao mesmo tempo que o mantém dinâmico, apto a uma renovação gradual fruto de um diálogo entre o passado e o presente.

Esta segunda edição do guia parte fundamentalmente do texto da primeira versão, mas procura clarificar algumas questões que fomos detetando serem mais ou menos problemáticas ao longo do último ano. Alterações de fundo, só relativamente ao “break”, às questões de

“equity”, que deixam de ser resolvidas pela Mesa e passam a ser da responsabilidade da CA-team, e relativamente ao respeito pelos tempos, em que a violação deixa de ter penalização direta; mudanças que acompanham tendências internacionais.

I. O *British Parliamentary Debate*

O British Parliamentary Debate (BP), ou World’s Style, é um de muitos modelos de debate competitivo existentes pelo mundo fora, mas sem dúvida a mais popular e o que mais se tem crescido. De forma a dar oportunidades adequadas aos oradores nacionais e em sintonia com o que tem vindo a ser a prática em diversas sociedades de debates, iremos usar o BP neste torneio.

1. O modelo

Há quatro equipas de duas pessoas cada num debate: Primeiro Governo (1G), Primeira Oposição (1O), Segundo Governo (2G), Segunda Oposição (2O). A ordem por que falam os oradores é 1G-1O-1G-1O-2G-2O-2G-2O. Cada orador faz um discurso de sete minutos que tem de ser coerente e complementar tanto com o do seu parceiro de equipa, como com os elementos da mesma bancada. Mas a apesar de não poderem contradizer a outra equipa da mesma bancada, o objetivo é manterem-se competitivas relativamente a todas as equipas, o que implica que cada equipa deve esforçar-se por dar um contributo distinto e melhor que a outra da mesma bancada.

Dos sete minutos de discurso o primeiro e o último estão protegidos, o que significa que não há pontos de informação nesse período. As perguntas não param o tempo. Quando fala alguém da bancada do Governo só a Oposição lhe pode fazer perguntas e vice-versa. Para pedir um ponto de informação o deputado em causa deve levantar-se e sinalizar o seu pedido esticando o braço, por exemplo. Quem estiver a discursar pode aceitar, adiar ou recusar o ponto e pode mesmo pedir pontos em dada altura do seu discurso.

Para além de pontos de informação há ainda pontos de clarificação. Este assinalam-se da mesma forma mas dizendo: “ponto de clarificação”. Os pontos de clarificação limitam-se a procurar esclarecer determinados aspetos do caso da bancada que não se encontram bem explicitados. Ninguém é obrigado a atender a um ponto de clarificação, mas pode ser uma boa ideia fazê-lo, já que se a bancada oposta está confusa, os adjudicadores (que julgam o debate e atribuem os pontos) podem também estar.

Há apenas duas circunstâncias em que é legítimo “apunhalar” a equipa da mesma bancada: quando há uma contradição interna no argumentário dessa equipa (neste caso podem escolher qual das afirmações contraditórias respeitar) e quando o caso montado pela equipa da sua bancada na “câmara alta” (1G ou 1O) é manifestamente impossível de sustentar junto de uma audiência com o mínimo de bom senso. Estes segundos casos abrangem situações em que

a outra equipa oferece argumentos baseados em erros de facto indisputáveis (ex: o tabaco não provoca cancro) ou em posições morais aberrantes (ex: a pedofilia é uma tendência sexual legítima).

No BP é de longe mais importante a prestação da equipa como um todo, do que a soma de cada prestação individual. Isto é importante particularmente porque no torneio a equipa que apresente o caso mais persuasivo deverá ganhar, mesmo que um dos seus oradores tenha sido o pior no debate.

2. Os papéis de cada orador

<p>Primeiro Ministro</p> <p>a) Apresenta o problema que está na raiz da moção.</p> <p>b) Define a moção, apresentando eventualmente um modelo.</p> <p>c) Dá uma exposição detalhada em apoio do caso a defender, dando um conjunto de argumentos bem desenvolvidos e ilustrados para apoiar o caso em questão.</p>	<p>Líder da Oposição</p> <p>a) Oferece um <i>clash</i>, um ponto de colisão que torna as posições do Governo e da Oposição inconciliáveis.</p> <p>b) Refuta os argumentos do Governo.</p> <p>c) Apresenta a sua visão do problema em causa e dá um conjunto de argumentos bem desenvolvidos e ilustrados para rejeitar a moção.</p> <p>PS: Pode apresentar uma contraproposta.</p>
<p>Adjunto do Primeiro-Ministro</p> <p>a) Refuta os argumentos do líder da oposição.</p> <p>b) Oferece argumentos adicionais que contribuam para o caso do Governo.</p>	<p>Adjunto do Líder da Oposição</p> <p>a) Refuta os argumentos do Governo, em especial do Adjunto do Primeiro-Ministro.</p> <p>b) Oferece argumentos adicionais que contribuam para o caso da Oposição.</p>
<p>Membro do Governo</p> <p>a) Refuta os argumentos da Oposição, em especial do Adjunto da Oposição.</p> <p>b) Oferece uma extensão, ou seja, demonstrando lealdade e consistência relativamente ao 1G, o Membro do Governo deve procurar mudar o rumo do debate para novas áreas ainda não exploradas ou aprofundar pontos superficialmente analisados, dando-lhes um timbre original que materialize o contributo do 2G para o debate.</p>	<p>Membro da Oposição</p> <p>a) Refuta os argumentos do Governo, em especial do Membro do Governo.</p> <p>b) Oferece uma extensão, ou seja, demonstrando lealdade e consistência relativamente à 1O, o Membro da Oposição deve procurar mudar o rumo do debate para novas áreas ainda não exploradas ou aprofundar pontos superficialmente analisados, dando-lhes um timbre original que materialize o contributo da 2O para o debate.</p>

Whip do Governo

a) Refuta os argumentos da Oposição, em especial do Membro da Oposição.

b) Sumariza o debate, enunciando os principais pontos de colisão observáveis, sustentando porque motivos a bancada opositora não conseguiu provar os seus pontos e porque meios a sua bancada conseguiu demonstrar os seus, concluindo por sinalizar a vitória para o lado do Governo.

c) Não pode apresentar novos argumentos. Estes deverão ser desconsiderados na íntegra pela Mesa.

Whip da Oposição

a) Refuta os argumentos do Governo que possam ainda estar pendentes.

b) Sumariza o debate, enunciando os principais pontos de colisão observáveis, sustentando porque motivos a bancada opositora não conseguiu provar os seus pontos e porque meios a sua bancada conseguiu demonstrar os seus, concluindo por sinalizar a vitória para o lado da Oposição.

c) Não pode apresentar novos argumentos. Estes deverão ser desconsiderados na íntegra pela Mesa.

II. Funcionamento do TORNADU '13

O TORNADU terá um funcionamento em tudo semelhante aos torneios internacionais de referência com que se pode comparar. Terá cinco rondas preliminares, que permitirão apurar as doze melhores equipas. As quatro melhores terão acesso direto às meias-finais, as oito seguintes, encontram-se nuns “quartos-de-final parciais”. As duas melhores equipas de cada debate nesses quartos-de-final acedem às meias-finais, onde encontram as quatro melhores equipas das rondas preliminares. As duas melhores equipas de cada debate das meias-finais são escolhidas para ir à Final, onde a melhor equipa é escolhida como vencedora.

Nas rondas preliminares, as posições no debate são geradas por um programa de computador, usado internacionalmente para a gestão de torneios. As posições são definidas aleatoriamente no primeiro debate, e no seguinte são definidas procurando conciliar o objetivo de fazer as equipas todas rodar as quatro posições e o de encontrar equipas com igual número de pontos. Os *rankings* são elaborados ordenando as equipas de acordo com o número de pontos e, em caso de empate, sucessivamente pelos seguintes critérios: a) o número de pontos somados por ambos os oradores nas rondas preliminares; b) a posição relativa das equipas no(s) debates em que se confrontaram; c) moeda ao ar.

Durante os quatro primeiros debates a adjudicação é aberta, ou seja, os adjudicadores explicam às equipas coletivamente a sua decisão, apresentando as suas razões para colocar cada equipa em cada posição, mas não relevando as pontuações atribuídas a cada orador. De qualquer modo, em qualquer fase da competição os adjudicadores encontram-se disponíveis para, após a divulgação dos resultados, conversar com os oradores sobre a sua prestação e sobre as melhores formas de estes superarem as suas dificuldades.

O melhor orador será encontrado somando todos os pontos obtidos pelo orador em causa nas rondas iniciais. Em caso de empate, o título será partilhado pelos oradores em causa.

III. “Equity”

A equipa de adjudicação tem também como objetivo garantir que os debates decorrem num ambiente que não é hostil a nenhum dos participantes, sejam eles oradores, ou adjudicadores. Comportamentos ou afirmações ofensivas ou discriminatórias, dentro ou fora dos debates, estão em clara oposição com os valores que este torneio procura promover e não serão tolerados.

Consoante a gravidade das ofensas e com base em juízos de equidade, estas ofensas poderão sujeitar o orador e respetiva equipa a diversas sanções, impostas unilateralmente pela equipa de adjudicação e sem possibilidade de recurso. A saber: a) remoção da equipa do torneio; b) proibição da equipa de fazer break; c) subtração de pontos ao orador em causa.

Os participantes que se sentirem ofendidos de alguma forma deverão encontrar em contacto com a equipa de adjudicação assim que possível, pessoalmente, ou por escrito deixando uma folha com as fichas de *feedback*. Esta tentará averiguar os factos junto dos intervenientes e moderar o conflito, nos casos em que tal se afigure necessário, aplicando uma sanção, nos casos haja fundamento para tal.

Os adjudicadores NÃO deverão prejudicar as equipas dos oradores que tiverem comportamentos ou proferirem afirmações ofensivas. Deverão ignorar essas afirmações no contexto de debate, mas deverão contactar a “CA-team” para que esta tome as providências necessárias.

IV. Como debater? – Algumas Regras

Ao contrário do *public speaking* o debate é uma parte que vive do confronto de posições distintas. Os diferentes oradores usam o seu tempo para produzir argumentos que dão plausibilidade a formas opostas de entender determinados assuntos, mas também refutar os argumentos da outra bancada.

É tradicional entender que a capacidade de persuasão de um discurso é dada sobretudo pelo qualidade da forma (a estrutura, o estilo, a fluência, a atitude) e do conteúdo (a variedade e profundidade dos argumentos, o detalhe da análise e da refutação), mas estas variáveis não devem ser entendidas de forma estanque. Diante de um adjudicador maduro, dificilmente alguém consegue ter uma forma persuasiva sem ter bom conteúdo, da mesma forma que é impossível transmitir de forma eficiente boas ideias sem evidenciar qualidades de forma.

Para mais estes elementos não vivem no vácuo. Um argumento é apenas tão bom quanta a sua plausibilidade e relevância depois de ter sido dada a oportunidade à oposição para

o refutar. A adjudicação de um debate é feita olhando sobretudo ao contributo de cada equipa para o mesmo com argumentos sólidos, desenvolvidos e relevantes nas principais linhas de colisão entre as bancadas.

Há no entanto um conjunto limitado de regras que garantem o bom funcionamento do debate e por isso têm de ser respeitadas, ainda que nem sempre digam diretamente respeito ao contributo da equipa para o debate.

1. Cumprimento dos Papéis

O cumprimento dos papéis de cada orador e da equipa como um todo é algo essencial para termos um bom debate. As equipas que não cumprirem de todo o seu papel devem ser penalizadas, mas isto não quer dizer que fiquem sempre em último: há sempre a possibilidade de alguém ter feito pior trabalho.

Não devemos ser demasiado exigentes neste ponto. Equipas que fazem o seu papel mal a verdade é que fazem o seu papel e serem prejudicadas duas vezes (por não serem persuasivos e por cumprirem mal) seria também injusto.

As equipas da câmara baixa teriam a oportunidade de serem muito persuasivas se simplesmente repetissem os argumentos das respetivas bancadas, porque teriam quase o triplo do tempo de preparação. Se uma equipa até é mais persuasiva mas andou a repetir argumentos não pode ser penalizada em termos de persuasão, mas tê-lo-á de ser neste sede. Mas já não será assim quando uma equipa oferece uma má extensão. Ofereceu extensão? Sim. Então terá de ser penalizada pela forma ou pelo conteúdo.

Se uma equipa procura centrar o debate em temas centrais e as outras o empurram para temas secundários essa equipa estava certa e as restantes estavam erradas. A equipa que está certa não pode ser prejudicada por ter sido ignorada. No entanto pode ser valorizado o trabalho de uma equipa que introduz um tema importante no debate e que se torna central.

2. Definições e Modelos

Visto tratar-se de um Torneio Nacional poderá haver moções cujo âmbito de aplicação é e só poderá ser Portugal, mas poderá haver outras com um âmbito distinto. Da mesma forma os debates passam-se em regra no dia do debate e não noutra qualquer altura histórica.

Regra geral isto não oferece dúvidas. Se se debater “Esta Casa acredita que se devia reestabelecer a pena de morte” é legítimo definir a moção dizendo que estamos a falar de a reestabelecer em Portugal, embora não seja essa a única opção. Se a moção fosse “Esta Casa aboliria a pena de morte” claramente não estamos a falar de Portugal e portanto seria legítimo dizer que se trataria de uma abolição generalizada.

O Primeiro-Ministro não deve fugir com o rabo à seringa: a moção não pode ser definida de forma abusiva, devendo resumir-se à explicitação de um dos sentidos em que um

indivíduo razoável a poderia interpretar normalmente. Não deve portanto nem ser imprevisível nem tornar desproporcional o fardo com que se onera a oposição.

No caso de moções que requeiram algum tipo de ação é exigido ao Primeiro-Ministro que ofereça um modelo que se articula com a definição. Exemplo: “Esta Casa acredita que o mercado livre não liberta” não necessita de qualquer modelo. Mas “Esta Casa aboliria o livre mercado” provavelmente precisaria que se explicasse exatamente como se faria isto, a que prazo, com que condições e qual o modelo económico alternativo que se estabeleceria. Um modelo é simplesmente isso: uma explicação de como se tenciona operacionalizar a medida que se está a defender.

Da mesma forma que a definição não deve ser abusiva o modelo também tem de ir no sentido da definição, mas pode incluir elementos adicionais mais ou menos imprevisíveis mas relacionados com o modelo. Exemplo: “Esta Casa assassinaria o ditador X”. Não é legítimo dizer que assassinaria a sua imagem pública denunciando o seus crimes de várias formas, nem colocá-lo em estado vegetativo com um veneno especial: é preciso defender um plano para o matar mesmo. Mas já seria legítimo dizer que depois do assassinato iríamos ajudar a estabelecer instituições democráticas no país através de eleições.

O modelo tem de ter um nível de detalhe suficiente para permitir um bom debate, mas não precisa de mais do que isso. Se estamos a falar da invasão de um país é necessário especificar que países protagonizarão a invasão, e se é para sair de lá em dois meses ou para ocupar o território, mas não é necessário dizer de quantos porta-aviões estamos a falar.

Tanto a definição como o modelo devem vir no início do discurso, tornando assim o discurso mais claro e dando mais oportunidade à oposição para perceber qual o caso do Governo.

3. Contrapropostas

A 1O pode fazer uma contraproposta, ou seja, apresentar um modelo de ação que excluiu logicamente a possibilidade de realizar a proposta apresentada pelo 1G. Se o 1G defende que a Índia deveria ganhar direito de veto no Conselho de Segurança, a 1O pode propor abolir o Conselho de Segurança. As soluções excluem-se mutuamente, o que dá um argumento suplementar à Oposição: a proposta do governo excluiu uma possibilidade melhor que é incompatível com esta. Contrapropostas dão debates interessantes porque colocam duas alternativas sobre a mesa, e avaliam os custos e benefícios de ambas, mas isso aumenta a complexidade das tarefas de todos os oradores no debate.

4. Status Quo

No TORNADU é legítimo apelar-se ao *status quo* no que diz respeito a políticas internas do Estado, mas apenas quando estas se aplicam a todo o território nacional. Ou seja, se a moção

for “Esta Casa legalizaria a adoção por casais de pessoas do mesmo sexo” é legítimo apelar para o facto de já ser permitido o casamento entre pessoas do mesmo sexo. Diferente seria a oposição dizer que a discussão da introdução de orçamentos participativos é irrelevante porque estes já existem em alguns municípios do país. Alerta-se para o facto de isto não ser possível em competições internacionais, onde é mais rara a existência de um status quo homogéneo.

5. Capacidade de Implementação

Deve aceitar-se que o Governo tem capacidade para promover o conjunto de ações ou alterações legislativas que a moção pretende que se leve a cabo. Ou seja, se a moção diz “EC legalizaria a prostituição”, deve aceitar-se, ou pelo menos ficcionar-se, que o Governo tem capacidade política para fazer passar legislação nesse sentido. Assim, neste debate, argumentos sobre a capacidade do Primeiro-Ministro de convencer os deputados na AR a fazer passar esta legislação são irrelevantes. Obviamente que isto não quer dizer que a Oposição deva aceitar a capacidade política e administrativa do governo para lidar com as possíveis consequências desta medida.

6. Desafio à definição

Quando é manifesta a ilegitimidade de uma dada definição, o líder da oposição pode desafiar a moção, oferecendo no seu discurso uma definição alternativa. Se não for desafiada nestes termos o debate deve prosseguir com a definição dada no início do mesmo.

Aquilo que em regra se sucede não é um debate sobre a moção mas sobre a legitimidade da definição para o qual ninguém se preparou e uma hora de discursos desarticulados sobre o significado de conceitos e jogos de palavras. Portanto, para o superior interesse do debate as equipas devem a todo o custo evitar desafiar a moção. Podem e devem apontar que acham estranha a definição do 1G, podem mesmo dizer que julgavam que o debate ia ser sobre outra coisa completamente diferente, mas, como bons cavalheiros irão debater segundo as regras do adversário e vencê-los no seu próprio jogo, mesmo sabendo que o campo está inclinado.

Qualquer adjudicador razoável apreciará o esforço das equipas que procurarem fazer isto e certamente colocará o 1G numa posição de fragilidade.

7. Interesses dos Agentes

Quando uma moção ou a definição estabelecem que um determinado grupo, pessoa ou instituição deverá tomar um certo curso de ação é legítimo para ambas as bancadas fazer

argumentos baseados tanto nos interesses específicos desses agentes, como nos interesses de outros *stakeholders* e em princípios morais.

8. Falácias

Num debate deve recorrer-se tanto quanto possível a argumentos lógicos do estilo se $A=B$ e $B=C$, $A=C$. Mas é possível também recorrer a determinadas “falácias” de forma perfeitamente legítima, visto que o orador não precisa de demonstrar a veracidade de determinadas afirmações, apenas a sua verosimilhança.

Mas a plausibilidade criada por diferentes falácias é muito diferente. Quase todas as escolas no topo dos *rankings* serem privadas pode dar alguma plausibilidade à afirmação de que as escolas privadas são melhores que as públicas, mas alguns árabes serem terroristas não faz deles todos terroristas. O mesmo vale para falácias de autoridade que apelem para o que diz um autor, um livro sagrado, ou até mesmo a lei. As afirmações e posições de terceiros estão sujeitas ao mesmo nível de crítica e escrutínio que as afirmações e posições do próprio orador, e se a lei proíbe o que se propõe, o objetivo da moção provavelmente é mesmo discutir uma eventual mudança da lei, ou da forma como esta é interpretada.

9. Nível de Língua e Jargões

Este modelo partilha de alguns dos formalismos de um debate parlamentar. Isso recomenda a que o registo seja mantido a um nível de língua com uma elevação mínima. No entanto, os oradores não devem ser prejudicados por usarem expressões mais infelizes, a menos que isso prejudique a perceção do seu contributo para o debate.

O uso do jargão de determinadas ciências também não pode ser nem penalizado, nem valorizado por si só. Tem de ser contextualizado no discurso em causa de forma a perceber-se se está a conseguir transmitir a ideia com clareza ou não. Cremos que junto do indivíduo medianamente culto a palavra “superavit” não será problemática, apesar de ser parte do jargão económico. Exemplo: “a diminuição das despesas vai criar um superavit, que poderá vir a ser usado para criar reservas de que o país poderá vir a necessitar para criar política orçamental anticíclica”. O indivíduo medianamente culto perceberá o que se entende por superavit, mais não seja pelo contexto, mas já será necessário explicar o que se entende por política orçamental anticíclica, até porque o contexto pode não o permitir deduzir.

10. Perguntas

As perguntas são um momento de quebra nos debates e de potencial mudança do equilíbrio que até ali se desenha. O deputado que faz a pergunta deve vê-la como uma oportunidade, o orador que a aceita como uma ameaça, mas também como uma oportunidade.

Cria tempo de antena contra uma ideia dentro do tempo a favor, porque para responder a uma pergunta não há tempo de preparação e uma pergunta bem feita pode desequilibrar o discurso.

O número ideal de perguntas a aceitar num discurso em regra três entre os membros de cada equipa, sendo que cada orador deverá aceitar pelo menos uma. Mas oradores não devem ser penalizados por não responder a nenhuma pergunta a menos que lhes tenham sido oferecidos vários pontos de informação ao longo do último minuto desprotegido, caso em que dever-se-á fingir que o orador respondeu mal a uma pergunta que lhe foi colocada.

Se a pergunta for demasiado longa, ou for na verdade uma série de perguntas, o orador pode pedir ao deputado que a faz para se sentar. O deputado deverá aceitar o convite a sentar-se, independentemente de estar ou não a demorar muito tempo. No entanto, a Mesa pode penalizar o orador se ele convidar a sentar um deputado que não está a demorar demasiado tempo e não está a fazer o orador perder tempo.

As perguntas não necessitam de ser verdadeiras perguntas, mas podem ser comentários, argumentos ou pedidos de esclarecimento.

11. Postura no Lugar

Aplaudir com os nós dos dedos no final ou depois de uma piada bem mandada é um sinal de desportivismo, mas não é obrigatória. Apenas são permitidas pontualmente e com moderação algumas interjeições tipicamente parlamentares (“vergonha”, “muito bem”, “olhe que não”). Em caso algum se deve procurar estabelecer diálogo ou responder a um argumento.

Os colegas de equipa podem e devem comunicar durante o debate, mas sem perturbar o decurso do mesmo.

12. Respeito pelo Tempo

Deverá ser dada uma tolerância de 15 segundos aos oradores para lá dos sete minutos em que poderão concluir o seu raciocínio, mas que não deverão usar para introduzir material novo. Tudo o que for dito para lá desses quinze segundos deverá ser ignorado pela Mesa.

Os oradores que terminarem antes do tempo não deverão ser prejudicados por o fazerem, mas dificilmente conseguirão pontuações muito elevadas visto que em menos tempo deverão conseguir trazer menos material.

V. Como debater? – Algumas Dicas

A divisão que aqui é feita entre forma e conteúdo é meramente didática, visto que favorecemos uma visão holística do quão persuasivo é um argumento no contexto do debate.

1. Forma e Estilo

A forma e o estilo não devem contar duas vezes, ou seja, contam apenas na medida em que possam afetar o contributo para o debate feito por um dado orador, tornando o discurso mais ou menos persuasivo. Assim, os adjudicadores não devem premiar oradores que “falam bem” sobre coisa nenhuma, nem punir os oradores por olharem demasiado para o papel, falarem de forma monocórdica, se isso não os impediu de concretizarem o seu contributo para o debate.

Ainda assim, pode ser difícil aos adjudicadores serem totalmente imunes a este tipo de considerações, tanto mais que há elemento inconsciente associado à forma como somos persuadidos.

a) Estrutura Argumentativa

Talvez um dos elementos mais importantes da forma em BP seja a estrutura argumentativa, que é fundamental para a percetibilidade do conteúdo.

Um discurso num debate baseia-se na apresentação de um conjunto de argumentos e contra-argumentos, que defendem uma determinada posição, uma determina visão do mundo e das coisas ou que propõe uma dada ação. Não é portanto uma amalgama de considerações avulsas, da mesma forma que uma barricada não é uma muralha e um monte de escombros não fazem um *bunker*.

Um argumento deve ser apresentado de forma curta, clara e sucinta, mas depois tem obviamente de ser desenvolvido num conjunto de afirmações de suporte que expliquem os pressupostos do argumento, que defendam e reforcem não apenas a sua validade mas a sua plausibilidade e relevância para a discussão. Os argumentos podem e devem ser apoiados e ilustrados por exemplos históricos ou literários, referências culturais, estudos científicos ou até ditados populares, mas a referência a estes não é, por si, um argumento.

Um bom orador deve apresentar ligações entre uns argumentos e os outros, de forma a defender com eles uma dada visão do mundo e com cuidado para não cair em contradição e deve ligar os seus argumentos à moção que está a defender, explicando a cada argumentos porque é que aceitar X, nos leva a aceitar Y. Por último, o orador deve reforçar a ligação do argumento que fez ao que está a tentar provar, ou seja, de ligar o argumento diretamente à moção.

Uma boa estrutura ajuda qualquer orador a perceber quais são as linhas mestras do seu discurso e a não se perder, mas também ajuda o público nessa mesma tarefa. Anunciar quais serão os argumentos facilita a memorização, a concentração e a compreensão dos argumentos.

b) Voz

A voz é um elemento determinante para transmitir confiança, sinceridade e emoção, prendendo a atenção das pessoas e colocando-as num estado que facilita a sua persuasão e as

pode levar a uma mudança de atitude e depois à acção. Um bom orador consegue alternar ritmos, tonalidades e volumes sonoros para atingir esses objectivos.

c) Linguagem Corporal

A importância da linguagem corporal é subestimada quase sempre. Mas nós acreditamos a sinceridade e o empenhamento do que alguém está a dizer muitas vezes com base em expressões faciais e em ilustradores gestuais de discurso. Mais: detetamos nervosismo quando alguém treme, morde o lábio, desvia o olhar, coça a cabeça ou brinca com as mãos; medo no olhar e na posição dos ombros; surpresa nos lábios e nas sobrancelhas. Quando alguém usa gestos demasiado espalhafatosos somos distraídos e descartamos mais facilmente o que a pessoa está a dizer. Tiques também nos distraem da mensagem.

O contacto visual é importantíssimo. Tendemos a acreditar mais em quem parece falar do coração em detrimento de quem está a ler um discurso e por isso o uso de cábulas deve ser evitado. Se alguém nos olha nos olhos expõe-se à nossa leitura e por isso entendemos isso como um ato de sinceridade, respeito, preocupação, humanidade. Os oradores devem falar para a Mesa e em particular para quem a esta está a presidir.

d) Utilização do Espaço

Vivemos numa época de estímulos constantes, em que a comunicação é mais eficiente quando apela, ao mesmo tempo, a mais do que um sentido. A utilização do espaço enquadra-se no reforço do sentido da visão: prestamos mais atenção ao que está em movimento do que ao que está parado, no entanto o objetivo é atrair atenção para a mensagem e não para o movimento em si. Isto é válido para a linguagem corporal, mas também o é no contexto da utilização do espaço.

j) Muletas de Linguagem

Todos nós usamos muletas de linguagem verbais e não verbais, mas o seu uso em excesso dá uma imagem de insegurança, nervosismo e imaturidade, para além de distrair quem assiste ao discurso e interromper as linhas de pensamento de forma desnecessárias. Um bom orador deve evitar muletas de linguagem, aprendendo a lidar bem com o seu próprio silêncio e utilizar um vocabulário rico.

Quase todas as palavras e sons podem ser usados como muletas, mas algumas são mais típicas do que outras. Há pessoas que começam todas as frases por “mas” ou “depois”, que colocam a expressão “você não está a ver”, ou “oh pá” no início de cada argumento, que usam “tipo” duas vezes por frase ou que acabam todas as frases com um “hummm”.

2. Conteúdo

a) Qualidade dos Argumentos

Há argumentos válidos e inválidos, argumentos com peso e sem peso, argumentos com mais e menos impacto de cada lado. Nas moções do TORNADU ninguém poderá demonstrar logicamente que a sua visão é a certa, até porque num debate não se procura verdade, mas sim verosimilhança. Isto significa que um orador não tem que provar que está certo, mas convencer uma audiência de que provavelmente está certo. É por isso que não falamos em demonstrações, mas em argumentos.

Exemplificando: Esta Casa não teria filhos. Porquê? Porque os filhos diminuem o rendimento disponível. Mas será isso sempre verdade? Não. Estamos a pressupor que os filhos não são abandonados, que não são entregues a uma instituição, dados para adoção etc., que os apoios do Estado não cobrem as despesas com filhos, que os filhos não são também uma fonte de rendimento para a família e que os filhos vêm consumir recursos escassos. Ora, assim podemos ver que nem sempre os filhos implicam uma diminuição do rendimento, embora em muitos casos assim aconteça. Ou seja, este argumento já não é “cientificamente válido”, mas continua a ter algum peso no debate, apesar de se ter provado que tem falhas.

Mas então se concordarmos que [em regra] ter filhos leva uma diminuição do rendimento temos de aceitar que não devemos ter filhos? Não. Falta provar que essa diminuição de rendimento vai levar a uma diminuição da felicidade. Isso é verdade? Nem sempre: há gente feliz com pouco dinheiro, gente infeliz com muito e gente que fica mais feliz passando a ganhar menos ou pelo menos para quem isso não é determinante na sua felicidade; mas também não podemos ignorar que o rendimento nos traz um conforto material importante para o nosso bem-estar. Ou seja, o argumento volta a falhar, mas não totalmente.

Mas então se concordarmos que [muitas vezes] uma diminuição do rendimento leva a uma diminuição na felicidade temos de aceitar que não devemos ter filhos? Não. Falta aqui um pressuposto: que ter filhos não traz um aumento de felicidade que compense a perda de rendimento; o que será verdade nuns casos e não será verdade noutros. Novo furo no argumento, que no entanto não o faz afundar-se por completo.

Mas então se concordarmos que [por vezes] existe uma diminuição líquida da felicidade temos de aceitar que não devemos ter filhos? Não. Falta provar que é a busca da felicidade que deve conduzir a nossa ação. Muitas vezes as pessoas optam por coisas que sabem que as farão mais infelizes por considerarem que é um dever prosseguir dessa maneira, mas em geral, quando não existem esse tipo de deveres, a maioria das pessoas diria que cada um deve procurar ser feliz. Haverá no entanto quem defenda que cada um deve procurar é fazer felizes os outros, ou procurar a verdade, ou prosseguir determinado ideal.

Aqui começa a ser mais complicado manter a objetividade, o argumento começa a ter muitos furos, mas ainda assim não está completamente posto de lado. A maioria das audiências

concordaria que a busca da felicidade deve orientar a nossa conduta sempre que não haja um dever em agir de outra forma. E neste caso, existirá? A necessidade de preservação da espécie, a necessidade de preservar a cultura ocidental face ao crescimento de outros povos, a sustentabilidade da segurança social, a necessidade de renovação geracional serão argumentos a usar, mas poucos concordarão com a existência de um dever específico de cada um indivíduo em reproduzir-se. Alguns (uma minoria) dirão mesmo que indivíduos portadores de deficiências transmissíveis geneticamente, pessoas emocionalmente instáveis, pessoas solteiras ou fora de uma relação estável, pessoas sem rendimentos ou com doenças transmissíveis ao feto, terão um dever de não se reproduzirem.

Ou seja, o argumento depois de analisado chega ao final completamente feito em frangalhos, mas chega e deverá ser julgado pelo estado em chega. Não é expectável que num debate se sigam todos estes passos. Uma análise deste género dificilmente se faz em 15 minutos com todos os quatro ou cinco argumentos apresentados, mas num debate ideal seria um exercício semelhante a este que esperaríamos.

A Mesa não deve valorizar argumentos demagógicos ou assentes em erros de facto, mas deve admitir argumentos baseados em leituras heterodoxas da realidade, especialmente se assentes diferentes ordens de valores que podem ser justificadas. Ou seja, não deverá aceitar-se que um argumento assente no facto de o Holocausto não ter existido, mas deverá aceitar-se um caso que advogue que a democracia não é o melhor regime político.

Também não devem ser valorizados argumentos que, sendo válidos, não contribuem para a moção em causa. Isto é mais frequente do que parece. Exemplo: Moção: ECA que o *wikileaks* devia ser encerrado. Argumento: o porta-voz do *wikileaks* é suspeito de violação. Bem montado o argumento até pode parecer válido: alguém capaz de cometer um ato tão hediondo não tem moral para apontar o dedo a ninguém, etc.. Mas não procede de todo porque ele é apenas suspeito, ele é apenas porta-voz, a violação não tem nada a ver com o conteúdo do site, mesmo os violadores têm liberdade de expressão e o *wikileaks* tem autonomia jurídica não podendo ser encerrado por estar acusado de algo e que não é responsável. Feita esta refutação nada no argumento fica de pé. É por este motivo que argumentos que não se referem a questões disputadas da moção devem ser menos creditados, ainda que bem desenvolvidos, do que argumentos que vão ao centro das questões.

O peso de um argumento é dado pelo seu impacto. Exemplo: ECA que deveria ser exigida uma licença de paternidade a quem quisesse ter um filho. Argumento da oposição: Como é impossível proibir as pessoas de se reproduzirem, ou a medida não tinha aplicação ou era tinha consequências gravíssimas que passariam pelo afastamento das crianças dos pais, pelo aborto forçado ou mesmo pelo infanticídio. Isto é assim? Bem, seria possível introduzir multas, mas isso criava uma taxa sobre a paternidade mais do que permitir a formação dos pais ou garantir a sua capacidade para exercer a função; seria injusto para os mais pobres, etc. Podia obrigar-se a

posteriori os pais a ter formação, mas isso diminui o efeito da medida, haveria sempre quem faltasse à formação, quem se recusasse e quem, sendo obrigado, não prestasse atenção e não adquirisse as competências necessárias, etc. Na maior parte dos casos o afastamento dos pais é uma coisa vista como negativa e as outras soluções são chocantes para todos, por isso o argumento tem algum peso.

A questão do impacto muitas vezes é importante. Em alguns debates é preciso fazer uma escolha: morrem 10 ou ferem-se 100? Tem melhor educação um grupo pequeno ou diminui-se a qualidade para um grupo grande? Nestes casos a prova do maior ou menor impacto é muito importante: porque é que 1000 estudantes a receber formação de todo é melhor do que 2000 a receber uma educação de segunda linha?

É tarefa dos oradores venderem-nos a ideia de que os argumentos deles não só válidos como têm peso superior aos dos seus adversários. Como num debate dificilmente uma equipa ou bancada consegue provar que todos os benefícios e nenhum dos custos está do seu lado essa comparação, típica dos últimos discursos de cada uma das bancadas, é fundamental.

Mesmo que se compreenda como se pode ir de A a Z, os adjudicadores não podem dizer que o orador disse A e concluiu Z, se só falou em A e Z. Se o orador não nos levou pelas letras do alfabeto, ou pelo menos pela sua maioria, o argumento tem um buraco lógico gigantesco. São os oradores que têm de preencher os espaços vazios nos seus argumentos e são eles que têm de rebater os argumentos.

As equipas também não podem ser penalizadas diretamente por não apresentarem um dado argumento que seria expectável. Se os que apresentaram forem suficientes para terem dominado o debate merecem vencer mesmo se não foram pelo caminho mais óbvio. Poderão ser eventualmente prejudicadas nos pontos individuais por não demonstrarem uma análise profunda da moção, mas isso não as deve nunca afastar de uma vitória.

b) Qualidade da Refutação

Refutar é afundar os argumentos do adversário. A refutação num debate é tão importante quanto o avançar de argumentos. Num exercício em que um lado diz que há motivos económicos para fazer X e outro diz que há motivos sociais para não o fazer não temos um debate mas dois discursos. Num debate, por melhores que sejam os discursos ele têm de entrar em confronto uns com os outros para serem persuasivos.

Não há no BP a obrigação de rebater todos os argumentos. Não fica necessariamente em último a equipa que se esqueceu, não conseguiu, ou não teve tempo para refutar um dado argumento, mas certamente que se estivermos a falar de um argumento de peso ela poderá ficar muito prejudicada.

A única pessoa que está dispensada das tarefas de refutação é o Primeiro-Ministro no seu primeiro discurso, mas poderá ir antecipando alguns argumentos da oposição respondendo preventivamente às suas objeções.

c) Clareza

A clareza é a primeira qualidade de qualquer estilo de debate, porque quem não fala de modo claro não faz chegar a sua mensagem aos adjudicadores. A clareza não tem só a ver com a forma, com a estrutura, com a dicção, com a velocidade do discurso, mas também com o seu conteúdo. Devem ser evitadas frases excessivamente longas, palavras ambíguas, expressões vagas, banalidades genéricas que deixam a audiência perdida sem saber qual a posição que está a ser defendida ou porque motivos.

d) Síntese

Capacidade de síntese é essencial para transmitir informação de forma eficaz. Com discursos curtos sobre temas extensos não há muito tempo para considerações acessórias e os oradores devem cingir-se ao essencial. A capacidade de síntese é também útil para apresentar a estrutura do discurso no início e fazer resumos do que foi dito no final. Longe de serem perder tempo, essas sínteses favorecem a absorção e clarificam as posições da equipa.

e) Humor

Quanto humor deve ter um discurso? Quanto baste; ou noutras palavras: depende.

Um discurso não precisa de ter humor, mas se conseguir ter humor nas alturas certas e nas doses adequadas isso é muito positivo.

Mas tudo depende. Se estivermos a falar de assuntos sérios pode ser até mal visto: brincar com a pedofilia ou com a violência doméstica, gozar com crenças religiosas ou fazer piadas racistas ou sexistas é de muito mau gosto. Se estamos a falar de feminismo é normal que haja alguma ironia mais sexista permitida não enquanto argumento, mas enquanto caricatura divertida da realidade, que ajuda a manter o interesse pelo debate.

f) Originalidade

Ser original é falar de forma fresca, evitando chavões e lugares comuns. O problema é que discursar implica muitas vezes apelar a lugares comuns, a exemplos do conhecimento geral, a provérbios, a noções recorrentes. Ser verdadeiramente original é praticamente impossível. Todos usamos códigos na comunicação (referências históricas, culturais, metáforas) e a própria língua é um código por si só.

Falar de forma original é muitas vezes assumir uma voz própria que não se confunde com o ensaiado, não se assemelha a falsete ou a imitação. Os melhores atores são os que não parecem estar a representar, mesmo quando fazem os papéis mais dramáticos; os melhores anúncios muitas vezes não parecem anúncios; e muitas vezes nos melhores discursos os políticos não nos soam a políticos. Só pelo facto de estarmos discursar há uma carga negativa que se abate sobre a pessoa que nos diz: “ela está a vender banha da cobra”. Conseguirmos fugir dos cânones cumprindo os mesmos objetivos é difícil, mas a única forma de atingir a excelência. Não quer dizer que as citações ou as referências culturais sejam de desprezar, pelo contrário.

g) Cultural Geral

Ter uma boa cultura geral é como ter um arsenal diversificado: é garantia de que face a qualquer situação temos qualquer coisa no baú que nos vai permitir sair da alhada em que nos metemos. É possível vencer um debate recorrendo a princípios fundamentais e sem dominar bem o assunto, mas face a uma equipa que domina bem tema e recorre a um conjunto vasto de exemplos e torna os benefícios ou malefícios de uma política bem mais concretos pode ser difícil vencer recorrendo só a grandes princípios.

Um debate não é um concurso de trivial, nem uma oportunidade para debitar conhecimentos sobre o tema, falar das estatísticas, dos estudos e dos artigos. Se isso vier a propósito ainda bem, se isso permitir a um orador mostrar que domina o tema melhor que o adversário e que o consegue enquadrar de forma superior é excelente, mas isto sem cair em excessos. Dar listas de exemplos de países em aplicaram uma dada medida ajuda menos um caso do que explicar em detalhe o que aconteceu ou dois casos paradigmáticos de sucesso ou fracasso.

h) Formação Específica

Muito do que foi dito sobre cultura geral pode ser repetido a propósito das vantagens da formação específica. Se falamos da privatização da ANA, quem tem formação económica tem vantagem sobre quem tem formação em medicina veterinária; mas é curioso observar como muitas vezes a formação específica se torna num obstáculo. Este é um desses casos em que o bom é inimigo do ótimo. Quem sabe muito sobre um tema deve ser capaz de o exprimir de forma simples, tendo por isso vantagem sobre todos. Mas quem sabe qualquer coisa, tende a confundir a informação acessória com a essencial, a mostrar que “sabe a matéria” em vez de mostrar que domina o tema e mais importante, que é capaz de dominar o debate.

3. Perguntas

As equipas deverão procurar manter-se ativas no debate usando para isso os pontos de informação.

Tanto as perguntas como as respostas devem ser curtas e incisivas. Uma pergunta nunca deve demorar mais de 15 segundos. Perguntas curtas são na verdade no interesse de ambas as partes: por um lado é a vez do orador em causa apresentar os seus argumentos e não do deputado que faz a pergunta, por outro, uma pergunta longa dá demasiado tempo ao orador para pensar na resposta.

Perguntas não são discursos. Pode-se fazer uma pequena introdução: “Achei curioso que tenha optado por falar de X até porque Y vai ser muito afetado por X. Não será que Y ficaria muito melhor com Z?” mas as introduções devem contextualizar a pergunta e não constituir o seu centro gravítico.

A formulação das perguntas deve ser feita de forma a encurralar o orador. Um deputado deve confrontar o orador com as suas contradições, realçar diferença de pontos de vista entre o orador e o colega de bancada, colocar o orador a explorar uma matéria de que estava a fugir, obrigá-lo a referir-se sobre a validade de um argumento que este vai ter de aceitar.

As perguntas podem também ser usadas para criar armadilhas. É possível formular uma pergunta de forma a que a resposta pareça óbvia, apenas para o confrontar mais tarde com a afirmação produzida.

4. Postura no Lugar

Poses demasiado descontraídas ou informais, ou reações irritadas ou exuberantes aos argumentos dos adversários podem ser entendidas como sinais de nervosismo. O apoio aos adversários é uma atitude a evitar porque cria uma incoerência com o que dissemos. No entanto, se o adversário está a meter a pata na poça apoiar as suas afirmações pode ser uma boa forma de o sinalizar para os adjudicadores mais distraídos.

A melhor postura no lugar é neutral: não se irritar, não ficar frustrado nem nervoso, não se mostrar minimamente convencido mas também não ficar incrédulo como se o adversário estivesse permanentemente a dizer barbaridades (a menos que o esteja a fazer mesmo). O ideal é adotar uma postura fleumática, adulta, de quem aceita as divergências como fazendo parte do jogo democrático, mas por irreprimíveis imperativos de ordem moral tem respeitosamente de discordar.

Nada na postura deve denunciar desilusão com as prestações próprias ou com as prestações do colega. Confiança nas prestações próprias e orgulho na prestação do colega, sempre. Quando o colega volta ao lugar devem trocar palavras de incentivo, preferencialmente acompanhadas de gestos que mostrem que tudo vai às mil maravilhas, mesmo quando o barco está a ir ao fundo. Depois há tempo para se insultarem e dizer que um roubou o argumento ao

outro e que aquela piada era mim e que devias ter dito x como eu te disse trinta vezes. Em frente aos adjudicadores as prestações foram sempre perfeitas.

VI. Como Adjudicar? – Algumas Regras

A adjudicação é a atividade de atribuição de pontos aos deputados pelo seu desempenho durante todo o debate, sendo esta desempenhada pelos elementos da Mesa. É uma atividade complexa que implica avaliar e pesar de forma compreensiva diversos critérios e depois traduzir um juízo qualitativo que ordena as equipas umas em relação às outras e numa juízo quantitativo, no caso, uma escala de cinquenta a cem.

As equipas são ordenadas do primeiro ao último lugar tendo em conta o contributo que o caso por si apresentado deu ao debate. A primeira equipa consegue 3 pontos, a segunda equipa 2 pontos e a terceira equipa 1 ponto.

Mais importantes que os pontos dos oradores é a ordenação das bancadas, da mesma forma que é mais importante em futebol vencer os jogos, que fazer goleadas. O critério fundamental para a passem às fases seguintes da competição é o lugar em que a equipa fica e não os pontos. Isto deverá ser sobretudo uma lição para os oradores: mais importante que as suas prestações individuais é o contributo que fazem para o debate e que é creditado em nome da equipa.

Dada a importância deste ponto, vemo-nos forçados a repetir: diante de um adjudicador maduro, dificilmente alguém consegue ter uma forma persuasiva sem ter bom conteúdo, da mesma forma que é impossível transmitir de forma eficiente boas ideias sem evidenciar qualidades de forma.

Só com a experiência é possível afinar critérios e conseguir a sensibilidade necessária para uma adjudicação justa. Na atribuição de pontos o confronto de diferentes ideias entre os adjudicadores é particularmente importante. Em muitas situações um dos adjudicadores não está a valorizar suficientemente algum critério, os outros devem procurar chamá-lo à razão defendendo os seus motivos para se dar uma pontuação mais alta ou mais baixa.

1. Quem estamos a tentar convencer?

O adjudicadores devem fazer o possível por se abstrárem das suas posições pessoais relativamente ao tema. Devem ser tábuas rasas e julgar os argumentos apresentados como os julgaria um indivíduos medianamente culto, que está ocorrente dos principais eventos nacionais e internacionais e por isso não se deixa levar por referências a dados e factos falsos. É um indivíduo sem opinião formada sobre nenhum assunto e com uma mente suficientemente aberta para aceitar argumentos inovadores e contraintuitivos, se bem explicados. É um indivíduo inteligente mas não disposto a fazer o trabalho de colmatar saltos lógicos nos discursos, ou usar o que sabe sobre os casos que conhece para reforçar o caso de qualquer uma das equipas. Este

indivíduo ficcional também não é especialista em área alguma, pelo que não percebe termos como “política orçamental anticíclica”, mas sabe o que é a inflação.

2. Processo de Decisão

É quase sempre possível chegar a um consenso entre os adjudicadores quando estes vão para a reunião de adjudicação com abertura de espírito e capacidade de rever as suas opiniões à luz de uma pluralidade de opiniões com os quais vão ser confrontados.

Caso não seja possível chegar a um consenso, os adjudicadores devem votar sobre as decisões a ser tomadas. O Presidente da Mesa tem voto de qualidade, ou seja, decide em caso de empate em qualquer votação. Caso haja alguma dúvida de fundo relevante para a ordenação das equipas, os adjudicadores deverão consultar a equipa de adjudicação.

Pontos	Descrição Qualitativa
95-100	É este o material de que é feita a história. Vemos, ou somos forçados a imaginar uma língua de fogo sob a cabeça do orador. Este é provavelmente um dos melhores discursos algumas pronunciados na galáxia, o que deixa a Mesa e os oponentes sem qualquer tipo de resposta articulada. Só podemos dizer: Mazel tov!
90-94	Argumentos brilhantes dominam por completo os principais temas do debate. Os momentos de puro génio multiplicam-se e ameaçam tomar conta de todo o discurso. O detalhe da argumentação e a profundidade apresentadas não deixam margem para dúvidas: este é um discurso extremamente persuasivo. Estrutura e conteúdo perfeitos.
85-89	Argumentos plausíveis e relevantes resolvem os principais temas do debate e são sustentados por uma análise completa e profunda. São necessárias respostas altamente sofisticadas para refutar o que é apresentado. Os papéis são desempenhados de forma perfeita e os momentos de brilhantismo sucedem-se de forma natural ao longo do discurso.
80-84	Os argumentos são muito bons e vão de encontro aos pontos mais pertinentes no debate. São claros e razoáveis, embora possam deixar alguma margem para ataque. O orador apresenta um estilo consistente e é persuasivo durante a maioria do discurso.
75-79	Os argumentos são plausíveis e relevantes, mas ocasionalmente deixam algo a desejar em termos de profundidade e detalhe da análise. Raramente, pode aparecer um argumento ou exemplo mais fora do baralho. Mas ainda assim os argumentos são vulneráveis a respostas inteligentes e bem estruturadas. Os papéis são desempenhados com competência e o estilo capta a atenção.
70-74	Os argumentos são relevantes e alguma explicação é fornecida, mas são apresentados de forma pouco persuasiva e com saltos lógicos. O orador enceta por vezes argumentos irrelevantes ou faz uma argumentação simplista. O estilo capta a atenção, mas é ocasionalmente pouco claro. A estrutura e o cumprimento dos papéis é tipicamente imperfeito, mas cumprido nos seus requisitos mínimos.
65-69	Alguns argumentos relevantes são feitos, mas aparecem suportados por explicações rudimentares. O orador é claro o suficiente para ser entendido para pode ser difícil seguir o seu raciocínio por vezes. A estrutura é tipicamente pobre e há uma tentativa de preenchimento dos papéis que mal consegue satisfazer os mínimos.

Pontos	Descrição Qualitativa
60-64	Os argumentos são apenas ocasionalmente relevantes e a incompletude dos raciocínios lógicos é evidente. O estilo é confuso, há problemas claros de estrutura, ou falta dela, nota-se que o orador até percebe o seu papel, mas falha em concretizá-lo de forma competente.
55-59	Na melhor das hipóteses, os argumentos são atirados para o ar e é difícil seguir o pensamento do orador. Sair da sala e não voltar começa a ser uma opção.
50-54	É doloroso assistir ao orador a afundar-se a cada minuto que passa. Provavelmente seríamos mais persuadidos por comer uvas passas do que por qualquer coisa que tenha sido abordada. Não há um argumento com princípio meio e fim, nem estrutura, nem cumprimento dos papéis.

VII. Fundamentação e Divulgação dos Resultados – Algumas

Dicas

Se a divulgação dos resultados é essencial neste tipo de debates, dada a natureza competitiva da competição; a fundamentação é essencial para a melhoria qualidade dos oradores e para a legitimação do processo.

Durante os quatro primeiros debates a adjudicação é aberta, ou seja, os adjudicadores explicam às equipas colectivamente a sua decisão, apresentando as suas razões para colocar cada equipa em cada posição. De qualquer modo, em qualquer fase da competição os adjudicadores encontram-se disponíveis para, após a divulgação dos resultados, conversar com os oradores sobre a sua prestação e sobre as melhores formas de estes superarem as suas dificuldades. Nos debates com adjudicação aberta a divulgação deverá ser feita da seguinte forma e tentando não ocupar mais que 10 minutos:

- Breves considerações genéricas sobre o debate.
- Divulgação da ordenação das equipas. Não devem ser divulgadas as pontuações individuais.
- Comentário sobre as dinâmicas entre as equipas ao longo do debate e justificação das razões que levaram à posição relativa entre as equipas.
- Brevíssimo comentário às prestações individuais (apenas se houver tempo).

1. Facilitando o crescimento e evitando conflitos

Não há fórmulas mágicas para evitar conflitos e fazer com que as equipas concordem sempre com a adjudicação. É raro uma equipa numa sala renhida concordar plenamente com um quarto lugar, mas há formas de divulgar os resultados que lhes permitem entender que a razão não foi arbitrária ou discriminatória, mas resultado de uma interpretação possível do debate que

foi tido feita por alguém que está ali para ajudar todos os oradores a crescer. Por estas e por outras, uma boa forma de fazer a adjudicação passa por:

a) Ir do geral para o particular: todos os debates têm um contexto e uma dinâmica.

b) Não entrar em demasiado detalhe sobre uma das pessoas: por muito má que tenha sido a prestação a pessoa não vai aprender tudo de uma vez.

c) Usar a chamada técnica *sandwich*: 1. O que foi bom, 2. O que foi mau, 3. Pontos com potencial de crescimento. O esquema é de tese, antítese e síntese. É importante que as pessoas percebam que fizeram algumas coisas bem, especialmente quando se sentem mal, é importante compreenderem o que fizeram mal e sobretudo é importante perceber em que pontos têm de trabalhar para obter melhores resultados, terminando com uma tónica positiva voltada para o futuro.

d) Falar com honestidade: sem crueldade nem lisonjas;

e) Comportar-se perante todos os oradores com equidistância e imparcialidade;

f) Não tornar evidentes as opiniões pessoais sobre o tema, especialmente se forem no sentido da bancada a quem se deu a vitória, a menos que sejam sobejamente conhecidas;

g) Ter em conta as expectativas do orador: se o orador estava à espera de ganhar o debate e fica em último a Mesa tem de explicar de forma ainda mais fundamentada a sua opção e deixar o orador à vontade para colocar questões sobre os critérios;

h) Evitar expressões exageradas. “Nunca” e “sempre” são dois bons exemplos.

Falar das falhas é muito importante. Por vezes é frustrante para um orador mais experiente quando a Mesa não lhe dá *feedback* útil.

Volta e meia os conflitos, mas sobretudo os amuos, vão acontecer. Nessa altura é bom que oradores e adjudicadores compreendam que, apesar de todas as divergências que possam ter, não há divergência que valha virar as costas a um colega muito menos chatear-se com um amigo. O que se espera de ambos é que, depois de dissipado o calor do momento, ambos tenham a coragem de dar o primeiro passo para uma reconciliação.

2. Ninguém torce pelo árbitro

A adjudicação é um trabalho árduo e ingrato: haverá sempre oradores que julgam merecer melhores pontuações, quem ache que vocês trocaram completamente as pontuações e que não sabem adjudicar. Nesses momentos é bom que se lembrem que:

1. É impossível agradar a todos: toda a gente vê um debate diferente, a missão da Mesa é vê-lo melhor que os outros;
2. A missão da adjudicação não é agradar a todos: ponto;
3. Quando falam convosco os oradores não têm uma visão imparcial do debate: é natural que os oradores se convençam de que têm razão, de que as suas falhas são irrelevantes

e que as falhas dos outros são clamorosas: é um mecanismo que os torna mais convincentes e apaixonados, mas que pode torna-los surdos às críticas;

4. O público não tem nenhuma obrigação de saber o que está a fazer: não tem de ter experiência, deixa-se facilmente levar pela demagogia, pelo humor fácil, pelas amizades, pelas famas e reputações dos oradores ou pela sua posição pessoal sobre o tema e por isso as suas opiniões são pouco fiáveis;
5. A retórica tem limites: por melhores comunicadores que sejam, por mais razão que tenham, frequentemente vai ser impossível convencer alguém de que temos razão, especialmente se essa pessoa não quiser ser convencida;
6. Quem discorda veementemente de vocês vai sempre falar, mais não seja nas vossas costas, quem concorda totalmente achará que o que se passou for normal e por isso o mais certo é ficar calado: é possível que a vossa decisão seja apoiada por uma maioria silenciosa;
7. É possível também que estejam mesmo errados e é bom que tenham a humildade para o aceitar. Da mesma forma que esperam que os oradores tenham a capacidade de esquecer o seu orgulho e aceitar as vossas conclusões, sugestões e críticas, também os adjudicadores têm de saber reconhecer quando erram.

VIII. Notas Finais

Confiem nas vossas capacidades. Confiamos que oradores e os adjudicadores no TORNADU são indivíduos cultos e inteligentes da espécie que se crê intelectualmente mais sofisticada à face da terra e os vossos cérebros são uma das máquinas mais poderosas e complexas que já nos foi dada a conhecer. Mas não deixem de reconhecer que os outros também têm um cérebro igualmente capaz e que se alguém nos critica (geralmente) não é por não gostar de nós, mas muitas vezes precisamente pelo contrário: por gostar de nós e nos querer ver crescer. Não importa a quantos debates alguém assiste ou adjudica, há sempre falhas e não é ignorando-as que se melhora.

Aos adjudicadores, não podemos deixar de lembrar que, apesar de por vezes ingrato, o trabalho de adjudicação é extremamente compensador. Lutarmos por nos manter um passo à frente dos oradores é estimulante, mas o nosso objetivo não é mostrar que poderíamos ter feito melhor, mas ajudá-los a chegar o mais longe possível com conselhos honestos, observações justas e comentários perspicazes. E é quando vemos essa evolução que o trabalho vale a pena. Quando depois de arrasarmos um orador ele vem falar connosco em privado e nos agradece os conselhos. Quando ao décimo debate o orador pára com “aquele” tique, não volta a cair “naquele” erro, aprende a estruturar um discurso ou finalmente o a acabá-lo a tempo e horas. Quando cinco, dez, trinta debates depois, vemos uma rapariguinha tímida e apagada a largar

bombas perante uma oposição desesperada e pensamos “autch! lá vai o porta-aviões”... Nem sempre a “culpa” terá sido nossa, mas, mesmo sabendo disso, não poderemos deixar de sentir uma pontinha de orgulho: “eu andei com ela ao colo”!

É essa a magia por detrás do debate competitivo. Estamos a colocar ideias a chocar umas com as outras e a fazer faíscas capazes de incendiar o futuro com mais e melhores ideias. Estamos a criar gente capaz de comunicar em vez de falar, de persuadir em vez de implorar, de debater em vez de discutir. Estamos a criar laços de compreensão e humanidade, a formar pessoas capazes de se colocarem nos sapatos do outro, de o compreenderem, mesmo sem concordarem com ele. Estamos a galvanizar cidadãos para que estes se tornem agentes de mudança nas suas comunidades. Estamos a dar uma voz a quem nunca sonhou vir a ter meia.

E isso tudo faz uma enorme diferença no mundo.

Tanto a equipa de adjudicação como a equipa responsável pela logística do Tornadu têm trabalhado afincadamente para tornar este evento especial, marcante, inesquecível. Mas grande parte do sucesso do torneio não depende de nós mas dos seus participantes.

Esperamos que falem com pessoas com quem nunca fariam, que se deixem convencer por casos aparentemente mais absurdos, que riem, sorriam e se (re-)apaixonem; mais não seja pelo debate. Acima de tudo fica um conselho: divirtam-se muito sério!

A vossa “CA-Team”,

Ary Ferreira da Cunha

Cláudia Freitas

João Francisco Sá