

Caracterização

Gonçalo Teixeira

Sociedade de Debates da Universidade do Porto

24 de Novembro de 2025

Anúncios

- Open da Católica
 - Marília finalista e top speaker (80sp)
 - Clara & Ana Gabi semi-finalistas
 - Gonçalo Tab e Chair da semifinal
 - Fred Wing da final de iniciados
- Interno de Coimbra
 - Gonçalo Tab, CA, e wing da final
 - Marília IA e wing da final

O que é Caracterização

Caracterização é essencial em qualquer debate. Tanto moções de agente (EC, enquanto [X], faria [Y]) como qualquer outro tipo de moções têm *Stake Holders*/atores que são relevantes para a moção. Diferentes grupos (re)agem de diferentes formas a diferentes medidas, narrativas, etc... com base nos seus *capacidades* e *incentivos* (que são moldados pelas suas características intrínsecas, o seu contexto, as suas relações sociais...)

Definição (Caracterização)

Em BP, a caracterização de um actor refere-se ao conjunto de descrições e razões utilizadas para convencer a adjudicação de como é provável que esse ator (re)aja à moção.

Caracterização 101

Existem dois componentes essenciais a qualquer caracterização:

- Capacidade – razões que me permitem fazer determinada ação
- Incentivos – razões que me levam a querer fazer determinada ação

Incentivos sem capacidade e capacidade sem incentivos não levam a ação.

Mas, infelizmente, isto nem sempre é suficiente (ex: eu tenho incentivos e capacidade para arrumar o quarto, mas ele está desarrumado): é preciso nuance

Nuanciar Caracterizações

- Agentes não são monolíticos – indivíduos diferentes e subgrupos diferentes têm incentivos/interesses diferentes (muitas vezes conflitantes) que afetam a sua capacidade de fazer determinadas ações
- No man is an island – contexto, ambiente e historial influenciam as ações dos agentes
- Capacidades Conflitantes – No vácuo eu posso conseguir fazer uma determinação ação, mas existirem outros atores com capacidade de o impedir/dificultar
- Agentes não são sempre racionais – falta de informação, emoções, vieses cognitivos, ... afetam os incentivos e ações dos agentes
- Incentivos Conflitantes – Agentes têm vários incentivos que, muitas vezes, os levam a fazer coisas diferentes. Eu posso ter incentivos de fazer X , de não fazer X ou de fazer Y em vez de X . É preciso pesar a prioridade e importância

O Que Caracterizar

Em muitos casos é "obvio". Se querem argumentar dar mais poder a um ator A , têm de me provar (através de caracterização) que A é bom (whatever that means). Se querem argumentar um agente A banir X , têm de me provar que 1) X é mau, 2) A é capaz de banir X de forma eficaz (*black market*)

Noutros casos é menos obvio... Aqui devem fazer duas coisas:

1. Comecem do fim – Que mecanismos/impactos é que eu quero provar e de que caracterizações é que eles dependem
2. Adversarial – Que caracterizações serão contestadas pelo outro lado

- Macro – A caracterização traz bases para a relevância e plausibilidade de um argumento. Por isso, devem trazer caracterizações gerais no início do discurso e caracterizações específicas no início de cada argumento
- Micro
 1. Claim (Que caracterização querem provar)
 2. Justificação (Porque é que ela é verdade)
 3. Implicações (Como é que essa caracterização afeta o debate)

Exercício

EC revogaria as patentes de tecnologias ecológicas

Cenas dos Próximos Episódios

Exercício 2

Escolhe uma moção do debatedata.io.

Próximas Formações

- 5ª Feira: Formação Temática de Criminal Justice

