

Guide de débat pour les oratrices et orateurs

Format contre-interrogatoire

Première étape : Remue-méninges des idées



Tu dois décider ce que tu veux dire :

- ✓ Compose une liste de toutes tes idées dans n'importe quel ordre
- ✓ Pense aux impacts de la résolution sur tout le monde
- ✓ Pense géographiquement : local, provincial, national, mondial
- ✓ Quel message veux-tu faire comprendre?
- ✓ À quelle réaction de la part de l'auditoire t'attends-tu?
- ✓ Fais la recherche de faits et de statistiques afin de construire et de supporter tes arguments
- ✓ Prépare une liste pour/contre
- ✓ Pense aux idées spécifiques qui correspondent aux idées générales

Pense aux aspects...

- | | | |
|--------------------|--------------|---------------|
| → Économiques | → Légaux | → Médicaux |
| → Éducatifs | → Politiques | → Médiatiques |
| → Environnementaux | → Moraux | → Sociaux |
| → Éthiques | → Militaires | |

Cette liste t'aidera à voir quels arguments peuvent être supportés en utilisant des statistiques ou des faits.

Voici un exemple :

IL EST RÉSOLU QUE LE COCA-COLA EST MIEUX QUE LE PEPSI	
Pour	Contre
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Le goût est supérieur ✓ La compagnie Coca-Cola a des ventes supérieures à celles de Pepsi ✓ Les meilleurs restaurants vendent Coca-Cola (Ex : McDonald's, Burger King et autres.) 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Le goût est inférieur ✓ Le marketing de Pepsi est mieux ✓ Les tests de goût de Pepsi indiquent que plus de gens aiment le Pepsi.

Deuxième étape : Choisir un style

Voici 3 styles de discours possibles :

1. Le discours pour informer
 - ✓ Transmettre les connaissances;
 - ✓ Garder la clarté du message;
 - ✓ Bien noter les connaissances de l'auditoire.

2. Le discours pour convaincre
 - ✓ Convaincre l'auditoire de ton point de vue;
 - ✓ Fournir la preuve pour soutenir ton argument;
 - ✓ Compter sur la raison, la logique et la preuve;
 - ✓ Éviter les citations inexactes, les altérations, et la preuve prise hors du contexte.

3. Le discours pour divertir/amuser
 - ✓ Un style de présentation ou choix de mots plein d'esprit est aussi efficace qu'une blague;
 - ✓ L'humour est parfois utile pour faire un argument sérieux;
 - ✓ L'humour ne doit pas être offensif.



Troisième étape : Organisation du discours (Le plan)

Voici une formule à suivre :

- a) L'introduction (présenter le sujet)
- b) Le développement (expliquer le sujet)
- c) La conclusion (récapituler le sujet)

Introduction — le but est de :

- ✓ Attirer l'attention de l'auditoire;
- ✓ Définir les termes de la résolution;
- ✓ Établir les besoins de changement;
- ✓ Exposer le plan;
- ✓ Poser une question ou une série de questions;
- ✓ Énoncer une citation pertinente;
- ✓ Stimuler ton auditoire avec une déclaration surprenante;
- ✓ Raconter une anecdote amusante, percutante, pertinente, touchante, émouvante!

Développement (il y a plusieurs idées pour le structurer) :

- ✓ Logique
- ✓ Chronologique
- ✓ Historique
- ✓ Comparatif
- ✓ Problème-solution
- ✓ Cause à effet
- ✓ Classification des idées dans des catégories

Conclusion :

- ✓ L'auditoire devrait savoir que le discours tire à sa fin
- ✓ L'auditoire doit connaître ton intention ou opinion
- ✓ L'auditoire doit se rappeler de quelque chose du discours

Exemple :

« Il est résolu d'abaisser l'âge légal pour consommer de l'alcool. »

Équipe négative	Équipe affirmative
Besoin de changement : 1. Victimes de la circulation 2. Alcoolisme des adolescents	→ Ce problème concerne tous les groupes d'âge et pas seulement les jeunes. Notre société consomme trop d'alcool.
Plan : 1. Changer à 20 ans l'âge auquel il est permis de consommer de l'alcool 2. Améliorer les programmes d'éducation sur l'alcool	→ Cela ne permettra pas de résoudre le problème. → C'est une bonne idée mais il est possible d'y arriver sans changer l'âge légal pour consommer.

L'élocution 101

Posture

- ✓ Tiens-toi droit
- ✓ Tes pieds devraient être sur le plancher
- ✓ Reste le dos droit quand tu es assis et debout
- ✓ Ne fais pas les cent pas

Aspect physique

- ✓ Porte des vêtements propres et élégants

Contact visuel

- ✓ Tes yeux devront constamment se déplacer sur le public
- ✓ Observe attentivement les réactions de l'auditoire

Volume

- ✓ Parle assez fort pour être entendu de tous
- ✓ Amplifie la voix pour insister sur certains points
- ✓ Attire l'attention de l'auditoire en jouant sur les nuances vocales

Rythme d'élocution

- ✓ Ne parle pas trop vite
- ✓ Parle plus lentement quand tu insistes sur un point important

Pauses

- ✓ Les pauses servent à insister sur certains points
- ✓ Place une pause au milieu ou à la fin d'une phrase

Microphone

- ✓ Maintiens-le juste au-dessous du niveau de la bouche
- ✓ Tiens-toi à 15-30 cm du micro
- ✓ Ne t'éloigne pas du micro pendant que tu parles

Notes

- ✓ N'écris pas ton discours au complet, juste les points importants dans tes notes
- ✓ Évite de lire ton discours
- ✓ Ne regarde pas trop tes notes

Gestes

- ✓ Les gestes devraient être pertinents et variés
- ✓ Les gestes ne devraient jamais être distrayants ou ennuyeux

Nervosité

- ✓ Sache ce que tu vas dire
- ✓ Mémorise ton introduction
- ✓ Inspire profondément plusieurs fois avant de commencer
- ✓ Connais ton auditoire en avance
- ✓ Souviens-toi que tous les orateurs sont nerveux

Spontanéité

- ✓ Si de nouvelles idées te viennent à l'esprit, profite-en!

Humour

- ✓ Adapte toujours ton humour à ton auditoire
- ✓ Évite le sarcasme
- ✓ Avoir un sens d'humour ne fait jamais de mal!

Aperçu d'un débat (Contre-interrogatoire)

<p>①</p> <p>Premier orateur affirmatif</p> <ol style="list-style-type: none">1. Introduction2. Exposer la résolution3. Définir les termes de la résolution4. Établir les changements nécessaires5. Présenter un aperçu du plan	<p>②</p> <p>Premier orateur négatif</p> <ol style="list-style-type: none">1. Introduction2. Contester la définition des termes de l'équipe affirmative3. Contester les besoins de changement4. Défendre le statu quo ou présenter un contreplan
<p>③</p> <p>Deuxième orateur affirmatif</p> <ol style="list-style-type: none">1. Introduction2. Exposer les avantages du plan3. Attaquer le point de vue de l'équipe négative4. Reconstruire les motifs de changement5. Répondre à toutes les attaques de l'orateur adverse	<p>④</p> <p>Deuxième orateur négatif</p> <ol style="list-style-type: none">1. Introduction2. Réfuter le plan de l'équipe affirmative en prouvant qu'il n'est ni souhaitable ni réalisable3. Rétorquer à toutes les attaques du deuxième orateur affirmatif4. Reprendre les arguments les plus importants

Le contre-interrogatoire

Période de 3 minutes à la fin de chaque discours constructif au cours de laquelle celui ou celle qui vient de prendre la parole est contre-interrogé(e) par un membre de l'équipe adverse.

② contre-interroge ①

④ contre-interroge ③

③ contre-interroge ②

① contre-interroge ④

La Réfutation

(Le premier orateur de chaque équipe présente la réfutation)

1. Remettre le débat en perspective.
2. Démontrer que le plan de l'équipe adverse est irréalisable et qu'il contient des failles
3. Reformuler ton plan et insister sur trois arguments constructifs.
4. Attaquer le principe fondamental du plan de l'équipe adverse.
5. Reformuler les principes de ton plan.
6. Conclure et expliquer son importance.

Le déroulement

Division IV - Contre-interrogatoire

Discours constructif - 1 ^{er} orateur affirmatif	5 min
1 ^{er} orateur affirmatif contre-interrogé par 1 ^{er} orateur négatif	3 min
Discours constructif - 1 ^{er} orateur négatif	5 min
1 ^{er} orateur négatif contre-interrogé par 2 ^e orateur affirmatif	3 min
Discours constructif - 2 ^e orateur affirmatif	5 min
2 ^e orateur affirmatif contre-interrogé par 2 ^e orateur négatif	3 min
Discours constructif - 2 ^e orateur négatif	5 min
2 ^e orateur négatif contre-interrogé par 1 ^{er} orateur affirmatif	3 min
Pause	5 min
Discours de réfutation de l'équipe négative	4 min
Discours de réfutation de l'équipe affirmative	4 min

Le but du contre-interrogatoire

Chaque orateur doit s'imaginer qu'il est une agence de publicité. Ton objectif est de vendre ton produit avec le plus d'efficacité possible dans le temps qui t'est alloué.

La période du contre-interrogatoire doit être perçue comme une période durant laquelle deux entreprises rivales se disputent le même temps d'antenne, l'entreprise qui domine ce temps d'antenne parviendra à mieux vendre son produit. Profite de chaque temps d'antenne pour bien vendre ton produit. En d'autres termes, dans un contre-interrogatoire, les orateurs s'efforcent de renforcer et de développer leur discours constructif.

Préparer et mener l'interrogatoire!

1. Fais d'abord ta recherche et ensuite prépare tes questions. Revois tes arguments, détermine de trois à cinq arguments que l'équipe adverse pourrait avancer. La préparation doit être suffisamment approfondie pour faire face aux réponses imprévues.
2. Prépare des questions qui soulèvent les points essentiels. (Une série de questions de faits, quelques statistiques et la conclusion.) Par exemple :
 - a. (Faits) N'est-il pas vrai que le taux de conduite avec facultés affaiblies déclaré par la police a augmenté entre 2010 et 2011? N'est-il pas vrai que les conducteurs qui décèdent dans un accident sont les conducteurs qui ont un taux d'alcoolémie supérieure à 160 mg/100 ml?
 - b. (Statistiques) Saviez-vous que la police a déclaré 90 277 affaires de conduite avec facultés affaiblies au Canada en 2011, soit environ 3 000 de plus qu'en 2010. Saviez-vous que les conducteurs ayant un taux d'alcoolémie de plus de 160 mg/100 ml de sang représentent près de 70 % des conducteurs en état d'ébriété qui perdent la vie dans un accident de la route.
 - c. (Conclusion) N'est-il pas évident que les conducteurs ayant un taux d'alcoolémie de plus de 160 mg/100 ml de sang risquent davantage de perdre la vie dans un accident de la route.

- (Source : <http://www.statcan.gc.ca/pub/85-002-x/2013001/article/11739-fra.htm>)

3. Réfléchis aux réponses possibles pour ne pas te laisser surprendre par des réponses inattendues : ne prépare pas de question dont tu ne connais pas la réponse; anticipe les réponses qui nuisent à la position de l'adversaire.
4. Rédige des questions précises et évite celles qui permettent à l'orateur adverse de donner de longues réponses. Habitue-toi à commencer par un verbe (Prétendez-vous que..., Saviez-vous que..., Croyez-vous que..., N'est-il pas vrai que...) Évite les questions qui commencent par « Pourquoi » ou « Comment ».
5. Prépare plusieurs séries de questions pour ne pas t'attarder sur une série de questions qui n'amènera pas la réponse voulue. Une série de questions (de 3 à 10) se rapporte à un aspect : en cherchant l'information petit à petit, tu t'assures qu'on suit ta ligne de pensée pour établir un point important.
6. Prépare la stratégie avec ton partenaire; échangez des questions si nécessaire. Sois prêt à répondre à toutes sortes de questions et prépare tes réponses. Évite les surprises!

Comment mener l'interrogatoire

1. Classe tes questions dans un ordre qui correspond au discours de l'orateur adverse, en commençant par des données connues et en procédant vers les faiblesses de l'argumentation de l'adversaire.
2. En moyenne, ne passe pas plus qu'une minute sur une série de questions. Assure-toi de poser les séries de questions les plus importantes au début, au cas où tu manquerais de temps.
3. Formule des questions claires, courtes, faciles à comprendre, qui ont rapport au discours de l'orateur adverse ou à ton prochain discours.
4. Évite les mini-discours en préambule à une question; si tu désires résumer ce que l'orateur adverse a dit, reprends ses propos sous forme de questions aussi courtes que possible (Vous avez bien dit..., n'est-ce pas?).
5. Si l'orateur adverse se défile, tu peux demander une réponse plus directe, souvent en répétant la même question. Mais n'insiste pas, passe à une autre question; évite les digressions. S'il répond trop longuement, indique que tu as compris, que la réponse est suffisante (Ça va, merci.). Mais, n'interromps pas une réponse qui va à l'encontre de l'aveu que tu cherches: les juges croiront que ta position est faible. Tu contesteras cette réponse dans ton discours.
6. Adopte une attitude courtoise et pleine de bonne humeur. Évite l'indignation, le sarcasme et l'attitude hautaine qui intimident l'équipe adverse et la rendent sympathique aux juges.
7. N'oublie pas les réponses données à tes questions. Prends des notes pour les évaluer et les interpréter dans ton discours.

La pause de 5 minutes

Prenez ce temps pour préparer la réfutation. Les équipiers peuvent s'entretenir à voix basse. Résumez vos arguments, soulignez les éléments faibles de l'équipe adverse et démontrez pourquoi vous devriez gagner! Les discours de réfutation ne durent que 3 minutes alors choisissez les éléments les plus importants. Il s'agit de votre dernière chance de convaincre les juges que la victoire vous revient!

Techniques de la réfutation

- ✓ Ne tentez pas de réciter tous les éléments qui ont été dits ; vous n'avez pas le temps et vous perdrez l'intérêt des juges.
- ✓ Soulignez les éléments faibles de l'équipe adverse et démontrez la force de vos éléments clés et vos éléments de preuve.
- ✓ Relevez le meilleur de votre débat Le « timing » dans le discours de réfutation est primordial!
- ✓ Terminez sur un point fort, par exemple avec la meilleure image ou argument qui va laisser une forte impression aux juges



« J'ai décidé de le marier le jour où je l'ai vaincu au concours de débats étudiants! »

Sources : Adaptation du « Guide to Speech » et du guide des débats « Étape Par Étape » de l'Association d'élocution et des débats de la Saskatchewan (SEDA) et des « Règles des débats » de la Fédération canadienne des débats d'étudiants, faite par l'Association des juristes d'expression française de la Saskatchewan.