

# Guide de débat pour les oratrices et orateurs

## Format discussion

### 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"> <li>✓ Le goût est supérieur</li> <li>✓ La compagnie Coca-Cola a des ventes supérieures à celles de Pepsi</li> <li>✓ Les meilleurs restaurants vendent Coca-Cola (Ex : McDonald's, Burger King et autres.)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Le goût est inférieur</li> <li>✓ Le marketing de Pepsi est mieux</li> <li>✓ Les tests de goût de Pepsi indiquent que plus de gens aiment le Pepsi.</li> </ul>

## 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

**L'utilisation des stratégies de débat vous donne les rôles de chaque membre de l'équipe. Il est nécessaire d'être capable de débattre les deux côtés de chaque résolution.**

**Exemple :** « Il est résolu que la semaine de travail soit de quatre jours. »

Équipe affirmative	Équipe négative
<b>Besoin de changement :</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Les employés seront plus productifs</li><li>- Ils auront 3 jours de repos</li><li>- Les employés seront plus heureux</li></ul>	- Il existe plusieurs journées fériées durant l'année donc il y a déjà des semaines de travail de 4 jours. Avec cette proposition, il y aurait plusieurs semaines de seulement 3 jours de travail.
<b>Plan :</b> <ol style="list-style-type: none"><li>1. Établir la semaine de travail à quatre jours est pour le bien de l'entreprise et des employés.</li><li>2. Améliorer la productivité de l'entreprise et le moral des employés.</li></ol>	- Il est possible d'augmenter la productivité des employés et de les garder heureux sans changer la semaine de travail comme établir des temps d'entraînement physique.

## 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 (Discussion)

<p><b>①</b> <b>Premier orateur affirmatif</b></p> <ol style="list-style-type: none"><li>1. Introduction</li><li>2. Exposer la résolution</li><li>3. Définir les termes de la résolution</li><li>4. Établir les changements nécessaires</li><li>5. Présenter un aperçu du plan</li></ol>	<p><b>②</b> <b>Premier orateur négatif</b></p> <ol style="list-style-type: none"><li>1. Introduction</li><li>2. Contester la définition des termes de l'équipe affirmative</li><li>3. Contester les besoins de changement</li><li>4. Défendre le statu quo ou présenter un contreplan</li></ol>
<p><b>③</b> <b>Deuxième orateur affirmatif</b></p> <ol style="list-style-type: none"><li>1. Introduction</li><li>2. Exposer les avantages du plan</li><li>3. Attaquer les arguments, non les orateurs</li><li>4. Reconstruire les motifs de changement</li><li>5. Répondre à toutes les attaques de l'orateur adverse</li></ol>	<p><b>④</b> <b>Deuxième orateur négatif</b></p> <ol style="list-style-type: none"><li>1. Introduction</li><li>2. Réfuter le plan de l'équipe affirmative en prouvant qu'il n'est ni souhaitable ni réalisable</li><li>3. Rétorquer à toutes les attaques du deuxième orateur affirmatif</li><li>4. Reprendre les arguments les plus importants</li></ol>

### Période de discussion

- ✓ Durant la période de discussion, les orateurs lèvent la main et après y avoir été autorisés par le président, posent des questions à l'adversaire ou y répondent.
- ✓ Il est interdit de présenter des arguments constructifs durant la période de discussion, même s'il est permis de présenter de nouvelles preuves.
- ✓ Chaque contribution ne peut dépasser une minute.
- ✓ Les questions doivent alterner d'une équipe à l'autre.
- ✓ Durant la période de discussion, tous les orateurs doivent apporter une contribution égale.

### La Réfutation

<p><b>Premier orateur négatif</b></p> <ol style="list-style-type: none"><li>1. Rétorquer à toute attaque significative de l'équipe affirmative.</li><li>2. Démontrer que les besoins sont insignifiants.</li><li>3. Démontrer que le plan est irréalisable et qu'il contient des failles (et qu'il n'est par conséquent pas souhaitable).</li><li>4. Démontrer que les avantages ne se matérialiseront pas ou sont insignifiants.</li><li>5. Démontrer le manque de preuves, de logique et/ou de préparation de l'argumentation de l'équipe affirmative.</li><li>6. Conclusion.</li></ol>	<p><b>Premier orateur affirmatif</b></p> <ol style="list-style-type: none"><li>1. Rétorquer à toutes les attaques importantes de l'équipe négative.</li><li>2. Reformuler les motifs de changement.</li><li>3. Démontrer que le plan est réalisable et souhaitable.</li><li>4. Faire valoir les avantages du plan.</li><li>5. Conclusion.</li></ol>
---	---

## Le déroulement

### Division III – Discussion

Discours constructif – 1 <sup>er</sup> orateur affirmatif	4 min
Discours constructif – 1 <sup>er</sup> orateur négatif	4 min
Discours constructif – 2 <sup>e</sup> orateur affirmatif	4 min
Discours constructif – 2 <sup>e</sup> orateur négatif	4 min
Période de discussion	6 min
Pause	5 min
Discours de réfutation – 1 <sup>er</sup> orateur négatif	3 min
Discours de réfutation – 1 <sup>er</sup> orateur affirmatif	3 min

## 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.



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, faite par l'Association des juristes d'expression française de la Saskatchewan.