

Guide des juges

Format contre-interrogatoire

Choisir un gagnant!

La décision devrait être basée sur la présentation des arguments, le raisonnement, l'évidence et la réfutation présentée par les deux équipes.

- ✓ On **doit** percevoir le monde de la manière dont les orateurs le présentent;
- ✓ Les opinions personnelles ne peuvent pas influencer la décision;
- ✓ La réfutation est un élément essentiel au débat – noter si les arguments importants sont réfutés;
- ✓ À moins que la performance de l'orateur soit un désastre, n'accordez pas un pointage de moins de 50%;
- ✓ N'accordez pas une égalité des points;
- ✓ Soulignez les erreurs, mais soyez certains de faire une **critique constructive**;
- ✓ Un champion peut faire partie d'une équipe faible : svp, considérez le mérite individuel de chacun.

Quelques points importants

Souvenez-vous que vous jugez des débats et non un concours oratoire. Évaluez l'habileté de l'élève à écouter, raisonner et réfuter. Un bon débat met en vedette non les personnalités, mais le choc des idées, des arguments et de la divergence des faits. Les orateurs doivent être spontanés et doivent RÉPONDRE aux remarques des adversaires et à la réaction de l'auditoire.

Jugez ce que l'élève dit sans tenir compte de vos connaissances, opinions ou préjugés. Ne vous laissez pas influencer par des commentaires ou renseignements personnels d'un élève.

Interrompez l'orateur si vous ne pouvez pas l'entendre. N'attendez pas la fin de son discours pour corriger le problème.

Essayez de paraître intéressé même si l'orateur est ennuyant.

Ne discutez pas du débat avec les autres juges avant d'avoir finalisé vos points.

Vous devez nous aviser à la fin du débat si un orateur a reçu de l'aide durant le débat. Les juges ont l'ordre d'imposer de lourdes amendes en cas de sarcasme, d'intimidation, d'impolitesse ou toute autre tentative de discréditer un adversaire.

À noter: Les juges doivent informer les hôtes du tournoi s'il existe un conflit d'intérêt réel ou perçu avec un orateur avant que le débat commence.

Aperçu d'un débat

<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
③ contre-interroge ②

④ contre-interroge ③
① contre-interroge ④

Pause (5 minutes) – Utilise la pause pour préparer la réfutation. Tu peux en discuter tranquillement avec ton partenaire pour la préparer.

Pause (5 minutes) – Utilise la pause pour préparer la réfutation. Tu peux en discuter tranquillement avec ton partenaire pour la préparer.

- | |
|--|
| <ol style="list-style-type: none">1. Remettre le débat en perspective.2. Démontrer que le plan de l'équipe adverse est irréalisable et qu'il contient des failles3. 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. |
|--|

Compléter le bulletin

- Inscrivez votre nom, le numéro de salle et de ronde ainsi que le nom des membres de l'équipe affirmative et négative.
- Vous pouvez écrire des notes sur le bulletin. Les participants ne verront pas ces notes.
- Débutez par inscrire un résultat dans la section Argumentation puis dans la section Réfutation. Faites une moyenne; cela devrait compter pour 80% de la note.
- Prenez en compte la qualité des questions, le style oratoire, la persuasion et le travail d'équipe. Ajoutez ou soustrayez de 4 à 8 points à la moyenne afin de décider du pointage final.
- Si cela vous aide, vous pouvez inscrire un résultat dans chaque case, mais le total seulement est tout aussi bien!
- Veuillez vous assurer que l'équipe gagnante a le résultat le plus élevé et indiquez si l'équipe gagnante est affirmative ou négative. Cochez l'équipe gagnante sur la feuille bleue et la remettre au président.
- Après vos commentaires, donnez votre bulletin de vote au président.
- Les résultats que vous obtenez devraient se situer à environ 5 à 10 points des résultats des autres juges; comparez vos résultats avec les autres juges lorsque la ronde est terminée.

Voici 3 styles oratoires

Le discours pour informer

- ✓ Transmettre les connaissances;
- ✓ Garder la clarté du message;
- ✓ Bien noter les connaissances de l'auditoire.

Le discours pour convaincre

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

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.

Notation (ne pas donner de demi-point)

<p>90-95 Exceptionnel, très rare</p>	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Les arguments sont convaincants et imprévisibles; ils démontrent une grande compréhension des enjeux. <input type="checkbox"/> La réfutation annule les arguments de l'équipe adverse, alors que stratégiquement elle renforce ses propres arguments. <input type="checkbox"/> Le résumé surpasse la compréhension conventionnelle de l'enjeu. <input type="checkbox"/> Pose des questions et répond à des questions qui ont un impact majeur sur la direction du débat. <input type="checkbox"/> Remarquable et persuasif, grande maîtrise du style de discussion.
<p>80-89 Très bien à excellent, notes fréquentes</p>	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Présente une argumentation bien structurée, des arguments complets et démontre une bonne compréhension générale des enjeux, démontre un excellent effort pour le groupe d'âge. <input type="checkbox"/> La réfutation démontre une bonne analyse dans les réponses à chaque argument de l'équipe adverse et l'équipe utilise des stratégies avancées de réfutation; offre une bonne défense aux attaques de l'équipe adverse, adéquate pour le niveau. <input type="checkbox"/> Le résumé reprend bien les arguments du débat en mettant l'emphase sur les thèmes et démontre une bonne analyse des enjeux soulevés au cours du débat. <input type="checkbox"/> Répond à toutes les attentes du style. <input type="checkbox"/> Utilisation efficace du temps. <input type="checkbox"/> Persuasif et très engagé, ne regarde que très peu ses notes. <input type="checkbox"/> Fait référence aux arguments de ses coéquipiers et le travail des membres est cohésif.
<p>70-79 Bien à très bien, notes dans la moyenne</p>	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Présente des arguments clairs accompagnés d'explications et de preuves, mais ne démontre pas la pertinence générale de l'argument; démontre un bon effort pour le groupe d'âge. <input type="checkbox"/> Réfute et utilise différentes stratégies de réfutation; quelques faiblesses. <input type="checkbox"/> Tente de résumer les idées de l'équipe et offre de nouvelles analyses. <input type="checkbox"/> Pose des questions et répond à des questions, mais pas toujours constructif pour le débat; rencontre certaines attentes quant au style de discussion. <input type="checkbox"/> Utilise tout le temps alloué, ou presque. <input type="checkbox"/> Actif pour la plupart du débat et se réfère occasionnellement à ses notes. <input type="checkbox"/> Travaille bien avec ses coéquipiers.
<p>60-69 Notes satisfaisantes, occasionnelles</p>	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Présente des arguments incomplets, manque d'explication et de preuve. <input type="checkbox"/> La réfutation est dirigée vers quelques arguments de l'équipe adverse mais ne discrédite pas certains arguments; ne répond pas aux attaques. <input type="checkbox"/> Résume le débat point par point, mais très peu de nouvelle analyse. <input type="checkbox"/> Pose très peu de questions ou encore des questions impertinentes; répond à très peu de critères du style de discussion. <input type="checkbox"/> Utilise au moins la moitié du temps alloué. <input type="checkbox"/> Le discours est raisonnable mais l'orateur se réfère beaucoup à ses notes. <input type="checkbox"/> Démontre un travail d'équipe, mais n'a pas beaucoup de chances de gagner.
<p>50-59 Notes insatisfaisantes, rares</p>	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Énonce une idée mais ne donne aucune explication ni preuve. <input type="checkbox"/> Ne semble pas écouter ou répondre à l'équipe adverse (pas de réfutation). <input type="checkbox"/> Résumé incomplet et sans analyse. <input type="checkbox"/> Ne pose aucune question et ne répond à aucune question. <input type="checkbox"/> Utilise moins de la moitié du temps alloué. <input type="checkbox"/> Utilise ses notes en tout temps et ne porte pas attention à l'auditoire. <input type="checkbox"/> Aucun travail d'équipe, ne gagnera pas.
<p>49 ou moins</p>	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Discours offensif. <input type="checkbox"/> Ne dit que quelques mots. <input type="checkbox"/> Ne démontre aucun effort, ne peut pas gagner. <input type="checkbox"/> Comportement intolérable.
<p>Svp, ne discutez pas avant d'avoir pris votre décision, vous pouvez cependant discuter des notes une fois que les orateurs auront quitté. Idéalement, les résultats des juges devraient se situer à environ 5 à 10 points des autres juges.</p>	