

Débat – teries faibles?

Ré-Énergisez votre art oratoire!

Guide pratique conçu par

Guillaume Laroche

dans le cadre du Parlement Jeunesse de l'Alberta, 2005

Révisé, Septembre 2005

Tous droits réservés par l'auteur  
© 2005

## Introduction

Bonjour et bienvenue au Parlement Jeunesse de l'Alberta!

Le Parlement Jeunesse de l'Alberta a comme mission de développer le leadership des jeunes à travers le débat d'idées visant des enjeux politiques. Inclus dans ceci est le développement de l'art oratoire chez les participants. Pour s'amuser au PJA, il faut donc avoir posséder une bonne connaissance sur comment préparer et livrer un discours. Un atelier sur l'argumentation et la présentation est donc parfait pour s'initier ou développer nos compétences. Peu importe nos croyances politiques, nous pouvons tous bénéficier d'une meilleure compréhension de l'art qu'est le débat!

### Quelques définitions

Débat : argumentation structurée entre deux positions adverses

Argument : raisonnement élaboré pour défendre un côté d'une cause (pourquoi tu as raison).

Réfutation : raisonnement élaboré pour attaquer un côté d'une cause (pourquoi les autres ont tort).

Cause : sujet controversé qui sera débattu. Au PJA, c'est le ministre qui apporte la cause en Chambre par le biais de son projet de loi. Toutes les causes prennent la forme de 'Cette Assemblée...'



## Habiletés communes à tous les niveaux

### La prise de notes

Tout bon orateur devrait savoir ce qui a été dit avant lui, et cela peu importe de quel côté il se met. La prise de notes devient donc essentielle. Sois certain de toujours noter les choses suivantes :

- Le nom de l'orateur ou sa circonscription, pour savoir qui a dit quoi
- un résumé d'une phrase pour chaque argument élaboré
- toute autre information jugée pertinente : faits, dates, noms, actions, détail comique sur l'orateur, etc.

La prise de notes est toujours faite de façon hautement individuelle. Tant que ta méthode fonctionne bien pour toi, tu ne devrais probablement pas la changer. Si ça ne marche pas, demande à quelqu'un avec plus d'expérience de t'aider, il ou elle aura probablement quelques trucs à te proposer.

### Le travail d'équipe

La collaboration avec d'autres gens est presque essentielle en débat! Voici deux situations exemplaires sur comment le travail d'équipe peut mieux avancer votre côté de la cause.

Si tu penses à un argument super original après avoir livré ton discours, essaye de trouver quelqu'un d'autre pour le présenter à la Chambre (les pages livreront des messages pour toi). Si tu es pour un projet de loi mais tu ne sais pas à qui livrer ton argument, envoie-le au Premier Ministre; si tu es contre, essaye plutôt le Chef de l'Opposition. Même si ces gens ont déjà présentés leurs discours, ils peuvent souvent acheminer ton argument à quelqu'un d'opinion semblable qui n'a pas encore parlé. Sois certain d'inclure assez de détails pour que la personne

comprenne ton raisonnement. Il vaut toujours mieux que ces arguments ressortent, donc fait un effort!

Aussi, si tu prépares ton discours et que quelqu'un d'autre présente le même argument qui toi, ce n'est pas grave. Tu peux renforcer la position en donnant un exemple différent tout en reconnaissant que tu appuies l'autre membre de la Chambre. Tu voudras peut-être même communiquer avec lui pour assurer que vous ne vous contredirez pas.

### La persuasion

Pour être persuasif, ton discours doit regrouper deux éléments : « la manière » et « la matière ».

**La manière** : c'est la façon dont tu présentes ton discours. Donne-toi toujours un air qui resplendit de confiance. Si tu es nerveux, parle plus lentement pour te donner la chance de réfléchir. Aussi, à la place de dire 'Ummm' (ou quelque chose de semblable), dis plutôt 'Monsieur le Président'. Quand tu dis 'um', tu es en fait en train de penser. 'Monsieur le Président' est non seulement plus long, te donnant plus de temps pour penser, cela dégage également une allure beaucoup plus professionnelle. On peut également insérer 'Monsieur le Président' presque n'importe où dans une phrase sans en éliminer ou modifier le sens ou le débit. Très pratique lors des discours importants!

**La matière** : c'est le contenu raisonné de ton discours. Tes arguments et réfutations forment la majorité de « ta matière ».

### La question d'argent

En tant que participant au PJA, évite de parler de l'argent. L'argument 'nous devrions financer x à la place de y, aujourd'hui présenté' est très faible et plutôt agaçant à la longue, puisqu'on en vient à ne plus parler du sujet principal. Tente plutôt de parler d'impact économique dans ces circonstances, prouvant que

l'argent sera bien ou mal dépensé par rapports aux résultats qu'on verra se développer.

## **Chapitre 1 – Techniques pour débutants**

Ce niveau-ci s'adresse à ceux qui ont très peu ou pas d'expérience en débat ou en art oratoire. Le PJA est probablement la première fois où tu devras livrer des discours. Bravo pour ton initiative et ton courage!

Les objectifs principaux de ce niveau sont d'apprendre à formuler des arguments et comment structurer un discours.

### **L'élaboration d'un argument**

Il y a trois étapes principales d'argumentation qui font avancer un débat. Tout commence avec l'ÉLABORATION; c'est la première étape, la base sans laquelle tous les autres niveaux ne peuvent pas se former. C'est donc important d'en avoir une bonne connaissance.

La première partie pour élaborer un argument est d'identifier une valeur ou un principe que tu veux défendre dans le contexte de la clause débattue. On peut tirer ces principes de plusieurs domaines. En voici une liste compréhensive mais pas du tout complète :

- La science - Le droit - La sociologie - La psychologie - la santé
- la politique - les arts - la culture - relations internationales - la religion
- la protection environnementale - l'économie - l'éthique
- la morale - l'entrepreneuriat - la responsabilité personnelle
- la philosophie - la démocratie - le contrat social - l'éducation
- ET BEAUCOUP D'AUTRES!

Maintenant qu'on a choisi un principe, il faut également expliquer pourquoi ce principe mérite d'être supporté. On doit donc faire valoir ce principe en offrant des preuves.

*Exemple 1 : Argumentation par valeur*

*CLAUSE : Cette Assemblée interdirait l'école à la maison*

*POUR élabore : L'école à la maison contribue directement à l'éloignement social des jeunes qui en font partie. Parce qu'ils n'ont pas le même contact avec des gens du même âge, ces jeunes n'ont pas l'occasion de développer leurs aptitudes sociales, réduisant ultérieurement leur qualité de vie. Pour cette raison, je supporte ce projet de loi.*

Dans l'exemple ci-dessus, un principe basé sur le développement personnel est agencé à la valeur de vivre une vie de bonne qualité. En se faisant, la valeur vient supporter le principe et nous donne une raison le défendre. Cette valeur agit alors à titre de preuve.

*Exemple 2 : Argumentation par faits*

*CLAUSE : Cette Assemblée doublerait le budget pour l'énergie verte dans la région de Pincher Creek.*

*POUR élabore : Pincher Creek est un des endroits le plus venteux du monde. À l'heure actuelle, 60 éoliennes produisent 3% de l'électricité en Alberta. En doublant le budget, on pourrait fournir toute l'énergie pour la région au sud de Calgary de façon peu dispendieuse et consciencieuse de l'environnement.*

Ici, des preuves concrètes axées sur des valeurs viennent supporter l'argument. C'est également possible de formuler un argument basé sur des faits et des valeurs :

*Exemple 3 : Argumentation par faits et valeurs*

*CLAUSE : Cette Assemblée retirerait toutes les limites imposées sur les forces policières.*

*CONTRE élabore : Permettre une telle manœuvre démontre un manque d'équilibre social. Sans limites, les forces policières ne sont pas redevables à quiconque, et le potentiel pour l'abus de pouvoir est plus élevé. De plus, des rapports récents sur les forces policières d'Edmonton ont démontré un manque de respect pour des citoyens ordinaires, indiquant la possibilité d'un manque de maturité pour bien servir le publique si on retire les limites.*

Quels faits l'oratrice apporte-t-elle? Quelle valeur défend-t-elle?

### **Bien structurer un discours**

Pour qu'un discours soit efficace, sa structure devrait sembler naturelle dans le but de tout voir 'couler'. Pareil comme une rédaction, un discours se fait en trois grandes parties : l'introduction, le développement et une conclusion. Voici un résumé général de ce que chaque partie devrait contenir.

Introduction :

- clarifie la cause, remet-là en tes propres mots
- Déclare explicitement ta position sur la cause (pour ou contre)
- Résume les grandes lignes d'argumentation que tu vas apporter dans le développement

#### *Exemple 4 : Une introduction*

*CAUSE : Cette Assemblée interdirait que les avions décollent ou atterrissent dans les aéroports Canadiens entre minuit et six heures.*

*Introduction CONTRE : Aujourd'hui, Monsieur le Président, on demande à la Chambre d'adopter un projet de loi qui limiterait les heures auxquelles les avions pourraient se partir et atterrir dans les aéroports du Canada. Je crois que c'est fondamentalement une mauvaise idée. Dans ce discours, je veux apporter à la Chambre deux raisons pour lesquelles elle devrait rejeter ce projet. Je veux*

*parler de l'impact sur le monde des affaires d'un bout à l'autre du pays, et ensuite discuter de l'apport négatif pour les sociétés aéroportuaires au Canada.*

Développement : - Présente tes arguments, comme tu les a élaboré dans la première partie. Essaie d'assurer une suite logique à tes arguments. Plus tard, tu ajouteras la réfutation et la reconstruction à cette partie-ci du discours. Comme exemple, retourne aux arguments élaborés plus tôt.

Conclusion : - Résume les idées que tu as apportées  
- Réaffirme ta position et demande l'appui de la Chambre

*Exemple 5 : Une conclusion*

*CAUSE : Cette Assemblée interdirait les truffes au chocolat blanc au Canada*

*Conclusion CONTRE : Donc, Monsieur le Président, qu'est-ce que je vous ai dit aujourd'hui? Je vous ai indiqué que l'élimination des truffes au chocolat blanc est une grande erreur, et ce surtout à cause du manque de preuves qu'elles sont mauvaises pour la santé. De plus, cet acte est une atteinte aux traditions de certaines familles sur notre territoire. Pour toutes ces raisons, je demande donc à la Chambre de rejeter ce projet de loi.*

**DÉFIS-TOI! ESSAYE-ÇA!**

- élabore quatre arguments, tous basés sur des principes différents, pour ou contre un clause.
- Résume en mots et phrase clés le discours d'un débateur de niveau supérieur au tien.
- Travail en équipe avec quelqu'un pendant la séance pour avancer votre point de vue commun.

## **Chapitre 2 - Techniques pour les intermédiaires**

Ce niveau-ci s'adresse à ceux qui ont une certaine expérience avec l'art oratoire ou le débat. La plupart des gens à l'atelier auront probablement déjà fait un ou deux PJA.

Les objectifs principaux de ce niveau sont la réfutation de base et d'avancer le raisonnement dans l'élaboration d'arguments. Il y aura aussi quelques stratégies générales de discutées.

### **La réfutation**

Là où une élaboration cherche à supporter ta position, la RÉFUTATION cherche à ébranler la position de ton opposition. La réfutation est en fait une extension de l'élaboration opposée - basé sur ce qui a été dit, on cherche à démontrer une faiblesse dans le raisonnement présenté. C'est effectivement la deuxième étape principale dans l'acheminement d'un débat sur une cause.

La façon la plus facile de faire une réfutation est de défendre un principe ou une valeur comme étant plus important que le principe (valeur) apporté par ton opposition.

*Exemple 1 : La réfutation par principe différent*

*CLAUSE : Cette Assemblée encouragerait la participation active et ouverte des animaux aux religions humaines*

*POUR élabore : Ce projet de loi est excellent car il donne une chance aux aînés de notre société d'amener un animal de garde avec eux au sanctuaire. Non*

*seulement cela offre une protection à l'aîné en question, mais l'animal bénéficie d'un enrichissement spirituel.*

*CONTRE réfute : Ici, le côté proposition veut forcer des animaux à aller dans des sanctuaires dans le but de protéger leur maître. Nous affirmerions du côté de l'Opposition qu'il nous faut d'abord valoriser le choix de religion de l'animal avant la protection du maître. Le maître ne peut pas confirmer que l'animal est de même foi religieuse, donc il est très possible que l'animal pratique une religion malgré lui, et nous persistons que la Charte Canadienne garantit le choix de religion pour tous. Cela doit passer avant la sécurité personnelle de son maître.*

Dans l'exemple ci-dessus, l'Opposition fait valoriser le choix personnel de la religion et le défend de telle façon que le principe de la sécurité personnelle des aînés passe comme moins important, effectivement réduisant la crédibilité du premier argument.

Une deuxième façon de faire une réfutation est d'appliquer une autre interprétation des faits ou valeurs défendues à la situation présentée. Cette nouvelle interprétation doit souvent apporter un élément analytique de plus pour être crédible.

*Exemple 2 : La réfutation par extension du principe*

*CLAUSE : Cette Assemblée interdirait l'utilisation de la croix gammée au Canada*

*CONTRE élabore : Nous devons tolérer la croix gammée question de l'expression personnelle de chacun. Si les croyances d'un individu sont conformes à celle de l'historique de la croix gammée, la Charte Canadienne protège cette expression, et nous devrions donc également la protéger, peu importe les valeurs elles-mêmes.*

*POUR réfute : Oui, chacun a droit à l'expression personnelle, mais les lois contre la haine limitent ce qui peut être dit ou affiché. De plus, la Charte Canadienne garantit l'équité pour toutes les cultures, et la croix gammée est aujourd'hui un symbole d'antisémitisme, ce qui la rend une atteinte aux juifs du Canada. En tout, la Charte, contrairement à ce que dit l'Opposition, interdit déjà l'utilisation de la croix gammée.*

Ici, la réfutation reprend les mêmes valeurs énoncées par CONTRE, y incorpore des nouveaux faits et démontre que le premier orateur n'avait pas assez considéré ce qu'il a dit, réduisant sa crédibilité.

### **L'élaboration développée**

L'élaboration au niveau intermédiaire doit comporter les mêmes principes de base, mais analytiquement poussés à un standard plus élevé. Deux méthodes principales pour effectuer ce développement seront présentées.

#### L'élaboration analytique de faits connexes

Cette méthode cherche à emporter des extensions logiques reliées aux faits présentés dans le but de livrer un message de plus grande envergure. Souvent, on peut présenter des (dés)avantages indirectes en même temps.

#### *Exemple 3 : Élaboration poussée par faits connexes*

*CAUSE : Cette Assemblée interdirait les machines distributrices dans les écoles*  
*POUR élabore : C'est le devoir des écoles de bien éduquer leurs élèves. Par contre, c'est ironique que l'on présente à la fois des cours de santé et des machines distributrices de sucreries dans le même contexte; la théorie contredit alors la pratique, et plus souvent que pas c'est la pratique qui aura le dernier mot. À plus long terme par contre, ces mêmes machines accoutument les*

*étudiants à des friandises occasionnelles, les laissant plus tard susceptibles de reprendre ces habitudes. Essentiellement, la santé générale diminue pendant que les multinationales se remplissent les poches tout en continuant à empirer le problème. C'est pour cela que nous devons interdire ces machines.*

Ce discours regroupe trois idées principales : le rôle des écoles, les effets à plus long terme et le manque de responsabilité sociale des grandes compagnies. Le tout est présenté dans un argument concis. Parce que les lignes d'argumentation se complètent l'une l'autre, la persuasion du discours augmente, tout en rendant l'argument plus difficile à réfuter.

#### Élaboration analytique de faits de même principe

On peut également regrouper plusieurs points basés sur le même principe et les présenter analytiquement dans un argument.

#### *Exemple 4 : Élaboration poussée par points de même principe*

*CLAUDE : Cette Assemblée développerait le Grand Nord Canadien en encourageant avec des primes le développement économique des ventes et services.*

*CONTRE élabore : Le Ministre apporte ici une théorie économique très intéressante et encore plus mal dirigée. Un cours en économie dira clairement que la toute première étape pour le développement économique est l'exploitation des ressources naturelles; on l'appelle 'secteur primaire' pour cette raison. Ici, le ministre choisit plutôt de développer les secteurs tertiaire et quaternaire, les ventes et les services. Sauf dans les centres métropolitains, ce système ne peut pas fonctionner. Dans un sens, c'est presque le modèle économique de JM Keynes, que les sociétés capitalistes ont rejeté dans les années 70. Il devient donc*

*évident que le plan du ministre mène le Grand Nord vers la dette et non la prospérité.*

Ici, plusieurs points de nature économique ont été combinés pour livrer un grand argument sur les effets économiques. Des arguments et des faits sont présentés de façon très naturelle et les idées se complètent sans analyse additionnelle. On valorise alors plus les principes économiques et ça laisse plus de temps pour passer à d'autres domaines d'argumentation dans le même discours.

### **Le rôle du POUR et du CONTRE**

Malgré que les grandes lignes restent pareil, dans chaque débat le côté POUR et le côté CONTRE ont des tâches légèrement différentes à accomplir. Ceci devrait normalement affecter les discours qui ressortent de chaque côté.

Côté POUR : Ce côté essaye de faire réaliser leur projet de loi. Il revient donc au POUR de prouver l'utilité de son idée. En conséquence, les discours du côté POUR devraient être plus axés sur l'analyse des grands enjeux du débat.

Côté CONTRE : Ce côté veut maintenir le statut quo. Il doit donc relever le plus de soupçons possibles sur le projet de loi. En conséquence, les discours du côté CONTRE devraient être axés sur le développement d'un grand nombre de lignes d'argumentation. On peut également s'attendre à un certain degré d'exagération dans le but d'amplifier les effets prévus.

\*\*\*Pousser ces rôles à un point extrême nuit beaucoup au débat. Il faut plutôt essayer de les réaliser collectivement en équipe, chacun faisant sa part. CONTRE devrait aussi présenter le plus d'analyse possible, et POUR ne devrait pas se limiter à 2 grandes lignes d'argumentation.

## **L'introduction argumentative**

En tant que CONTRE, essaye de formuler la cause de POUR de façon négative au début de ton discours. Attention toutefois de ne pas être insultant.

*Exemple 5 : Une introduction pour l'Opposition*

*CLAUSE : Cette assemblée lèverait l'interdiction sur la chasse aux renards*

*CONTRE reformule : Ce que POUR veut faire aujourd'hui, c'est légaliser la tuerie inutile, dite 'sportive', d'une espèce qui devient de plus en plus rare.*

En tant que POUR, dénonce les méthodes d'argumentation de CONTRE.

*Exemple 6 : Une introduction pour le Gouvernement*

*POUR dénonce : Monsieur le Président, vous venez de témoigner une opposition qui exagère tout dans le but de cacher le fait qu'ils n'arrivent pas à fournir de preuves. Ne soyez pas dupés par de telles tactiques.*

## **Le débat avance**

On dit qu'un débat 'avance' lorsque les arguments présentés sont réfutés (et reconstruits, voir Chapitre 3, Techniques pour experts). Il faudrait clarifier que lorsqu'un argument a été réfuté ou reconstruit, tous les éléments introduits auparavant dans cette ligne d'argumentation ne sont plus valides, à moins d'y ajouter un nouvel élément analytique. Bref, il faut toujours incorporer des nouvelles approches logiques et analytiques. Une raison de plus pour prendre des notes sur ce qui se passe en Chambre!

## **DÉFIS-TOI! ESSAYE-ÇA!**

- Avance un point d'argumentation d'un débutant en ajoutant plus d'analyse.
- Présente une introduction décrivant négativement ce qu'a présenté ton opposition.

## **Chapitre 3 - Techniques pour experts**

Félicitations! Si tu es ici, c'est que tu es sans doute parmi les meilleurs orateurs du PJA. Tu es probablement ministre ou tu fais partie du Cabinet. Tu as probablement plusieurs PJA d'expérience, et tu es probablement déjà allé(e) au PFCNO ou même au PJP.

Mais attention! Même l'élite peut encore s'améliorer! À la fin de l'atelier, vous aurez une meilleure compréhension de la reconstruction, la réfutation avancée n'aura pour vous aucun secret et vos élaborations seront axées sur des résultats. De plus, vous serez maître stratéguiste et saurez prévenir des attaques. Vous pourrez même manipuler vos collègues et votre opposition. Vous serez alors un demi-dieu, et les gens se prosterneront à vos pieds. Félicitations.

### **La reconstruction**

La reconstruction est la troisième étape dans l'acheminement d'un débat. La reconstruction cherche à réfuter la réfutation de l'élaboration de base (un brin mêlant, non?). En autres mots, l'argument de base est revalidé par l'ébranlement de l'analyse apportée par l'opposition pour originalement contrer l'argument en question.

La reconstruction s'exécute de façon semblable à une réfutation, mais avec une différence majeure : elle doit avoir des liens pertinents à la réfutation et à l'élaboration, afin de renforcer la valeur originale.

*Exemple 1 : Une élaboration, une réfutation et une reconstruction*

*CLAUSE : Cette Assemblée incarcérerait ses prisonniers par race et ethnies*

*POUR élabore : Ceci aiderait entre autre à la protection des gardiens de prison, alors saufs de tout conflit de nature ethnique entre les prisonniers. On évite effectivement les guères de gang et l'abus en l'absence des gardiens.*

*CONTRE réfute : Ceci donne plutôt la chance à des gardiens racistes d'amplifier leurs attaques sur un public très ciblé et concentré. Mettre ces gardiens dans de telles situations est provocateur et causera ultimement plus de chicane entre les prisonniers et les gardiens.*

*POUR reconstruit : Le racisme est le produit d'une majorité qui s'en prend à une minorité pour des raisons peu valides. Dans le contexte des prisons, c'est un renversement de situation, où la majorité raciste de l'extérieure devient la minorité devant un regroupement de l'ethnie en question. Bref, pour leur sécurité, c'est donc mieux pour un gardien de ne pas exprimer ces sentiments, car ceci pourrait provoquer non seulement un conflit entre l'ethnie et le gardien, mais aussi contre les prisonniers du même groupe ethnique que le gardien. Ce serait donc contre le devoir de promouvoir un environnement sécuritaire pour tous que ceci se verrait réalisé.*

On voit ici que le principe de la sécurité personnelle des gardes et des prisonniers. La reconstruction s'adresse aux nouveaux éléments apportés dans la réfutation et les rattache aux principes de base initialement élaborés.

### **La réfutation avancée**

Pour mieux réfuter, il faut être capable de décomposer l'argument d'un adversaire morceau par morceau. Dans le cas de la réfutation, on observe que chaque élaboration (ou reconstruction) compte trois parties :

Le contexte : la collection de faits ou théories qui sont implicitement ou explicitement dites vraies par l'orateur.

Le problème : C'est la situation identifiée et qui essaye d'être résolue dans chaque débat.

La solution : C'est la proposition qui est apportée pour résoudre le problème identifié.

En réfutation avancée, non seulement on affaiblit les idées de l'opposition par les moyens expliqués au Chapitre 2, on essaye également d'attaquer une, deux, ou toutes les trois parties mentionnées ci-dessus. Pour le contexte, on peut débattre qu'il est mal pensé ou qu'il y a des éléments qu'on y a oublié, qui changeraient par la suite les paramètres des deux autres parties. Pour le problème, on peut démontrer qu'il n'y a pas de problème dans le contexte présenté, ou que le problème présenté n'est pas le bon. Pour la solution, on peut présenter un discours affirmant mal combler le problème ou possiblement empirer le problème. En jouant avec ces trois parties, additionnées de faits, logique et analyse, la réfutation devient très puissante car elle contre non seulement les faits et logique présentés, mais remet en question tout trajet intellectuel parcouru par ton opposition. Ouch!

### **L'élaboration axée sur les résultats**

Une élaboration qui présente un résultat concret des actions est généralement très convaincant, non seulement à cause du résultat lui-même, mais également du processus encouru pour logiquement arriver à ce résultat. Pour y arriver, l'analyse a besoin d'être poussée à fond et par la suite réintroduite dans le contexte social original.

*Exemple 2 : Une élaboration axée sur un résultat*

*CLAUSE : Cette Assemblée dérégulerait les ventes d'alcool en Ontario*

*POUR élabore : Ces actions sont également très bonnes pour les microbrasseries et microvineries. N'ayant plus besoin de faire affaires à un monopole qui dicte les*

*prix de vente du fournisseur, ces industries sont libres de choisir leurs partenaires en entrepreneuriat. Ces partenaires bénéficieront alors d'une sélection spéciale pour leur magasin, les rendant effectivement plus compétitif dans le marché. À long terme, ce mouvement crée une stabilité dans le marché pour les producteurs et la vente au détail, tout en assurant une bonne compétition. Dans le marché capitaliste, ceci crée une des meilleures situations économiques, situation qui devrait seulement continuer à se reproduire et donc avancer l'industrie, employant de plus en plus de gens.*

On voit ici un début plutôt standard qui prend de l'ampleur à chaque étape successive. À la fin, l'orateur démontre comment le tout s'incorpore dans les enjeux sociétaux (l'économie, cette fois-ci), tout en revenant au principe fondamental.

## **Stratégies avancées**

### Les crochets

Un crochet est un point très mineur mais également très sensible qu'on rattache à un argument. Son rôle est de retenir l'attention, provoquant alors du débat sur lui-même lorsqu'il n'est pas du tout important au débat central. Ton opposition perd du temps de discours qui pourrait être mieux utilisé.

#### *Exemple 3 : Un crochet*

*CLAUSE : Cette Assemblée doublerait le budget d'énergie verte dans la région de Pincher Creek.*

*POUR élabore. Effectivement, parce qu'on va louer les terrains, ceci rapportera un revenu aux fermiers de la région, ces mêmes fermiers tant affectés par la crise de l'ESB. Non seulement on produit de l'énergie verte, mais on aide les gens dans une situation défavorable.*

Une opposition inattentive pourrait alors passer du temps de discours sur comment on peut le mieux aider les fermiers affectés par l'ESB, sujet ayant aucun rapport au budget d'énergie verte de Pincher Creek. Attention de ne pas toi-même passer beaucoup de temps sur le crochet!

### Réduire la crédibilité

Il y a plusieurs choses simples qui peuvent être faites pour réduire la crédibilité de ton opposition :

- corriger des faits inexacts, et exagérer l'impact de ces faits corrigés.
- Ajouter ce que ton opposition aurait dû présenter, mais ne l'a pas fait. Si l'opposition amène ce sujet plus tard, elle paraît dépendre de ton côté pour ses arguments.
- Utilise les citations de ton opposition contre eux. Prend note de bonnes citations 'recyclables', particulièrement des meilleurs orateurs, et sers-toi en dans ton contexte pour réduire la crédibilité de cet orateur (une bonne prise de notes est un préalable!).

### Bâtir pour mieux détruire

Aux endroits choisis, admire ouvertement et de façon non satirique ton opposition. Complimente leur raisonnement approfondi. Détruit ensuite complètement tout ce que ton opposition a dit à ce sujet par ta réfutation ou reconstruction. Attention, essaie seulement cette tactique si tu peux complètement démolir ce que tu complimentes. Ceci te donne une excellente image professionnelle, et tu parais faire preuve de grande rationalité et de pensée approfondie vis-à-vis la cause. Cette technique est moins efficace si ton rôle prédétermine ton opinion sur le sujet (si tu es Premier Ministre ou Chef de l'Opposition, par exemple.)

### Une structure efficace

Rendus experts, essaye plutôt de structurer ton discours par principes, en regroupant ensemble toutes les élaborations, réfutations et reconstructions touchant un même sujet. Tu offriras un message concentré sur le sujet en ta faveur.

### Caillottage

Du caillottage bien placé peut humilier ou laisser ton adversaire dépourvu lors de son discours. Ton objectif est de provoquer un fou-rire dans la foule ou l'orateur. Sois certain d'être comique, clair et droit au but, sinon c'est probablement toi qui seras humilié. Le caillottage réussi est rare.

### Argumentation préventive

Incorpore dans ton discours les réfutations à tes élaborations, et reconstruit immédiatement ton élaboration. Tu donneras l'impression d'avoir réfléchi en détail au sujet et ton opposition pourra moins aisément offrir une réfutation.

### Mariage de la manière et de la matière

Cherche à trouver un style d'orateur qui complète le style avec lequel tu traites la matière. C'est quelque chose d'hautelement personnalisé et requiert une bonne connaissance de soi et du débat. Essaye quelques styles différents pour voir lequel te convient le mieux. Pour les vrais pros, changez votre style par rapport à quelle approche vous utiliserez pour présenter vos arguments.

### Ridiculiser une proposition

En tant que l'Opposition dans un débat parlementaire, faire passer un amendement ridicule peut ultimement aider à la défaite du projet de loi. Encore mieux, fait passer un amendement qui semble positif, ensuite sers toi de ton

discours pour démontrer à quel point le projet de loi une mauvaise idée, SURTOUT à cause de l'amendement adopté.

### Manipuler le public

Il existe plusieurs façons de manipuler ton public, mais une des meilleures est de contrôler leurs attentes de toi. En particulier, en fixant des attentes raisonnables (et non extraordinaires), tu peux convaincre ton public en éclipsant les standards que tu auras fixé pour eux (et que la majorité aura accepté). Le succès de cette tactique dépend surtout d'où et comment tu fixes les attentes envers toi. Le standard doit paraître haut, mais doit réellement être assez bas pour permettre une distinction claire entre le standard acceptable et le standard élevé que tu atteins.

En Chambre, cette tactique peut bien être dissimulée si deux députés différents présentent les attentes et le discours. Il suffit que le deuxième rappelle de façon subtile les paroles du premier.

### DÉFIS-TOI! ESSAYE-ÇA!

- Argumente un débat entier contre tes croyances personnelles.
- Fais équipe avec quelqu'un et essaye une des stratégies avancées.
- Développe une stratégie de persuasion originale et sers-toi en.

## Conclusion

Bravo! Tu es maintenant un meilleur orateur qu'auparavant! N'oublie donc pas que tous peuvent toujours s'améliorer. Sache également qu'on ne peut jamais tout faire dans le temps alloué d'un discours, donc il faut savoir prioriser et déterminer ce qui aura le plus grand effet positif pour ton côté. Consulte également le guide en annexe pour apprendre des expressions utiles!

En somme, bonne chance et bon débat!

