

Grande compétence : Rechercher et utiliser de l'information

- A1 : Lire des textes continus

Grande compétence : S'engager avec les autres

Tâche 10

Lire un extrait d'un document pour connaître et comprendre les règles de base et le fonctionnement d'un débat. (Niveau 2)

Durée approximative : 45 à 60 minutes (partie 1 de 3), selon la capacité de votre groupe

* Vous trouverez une adaptation du débat dans le module *Facilité à communiquer*.

Note : Durant cette activité, les personnes apprenantes découvrent la raison d'être d'un débat, les règles à suivre, le rôle des participants et du modérateur ainsi que le barème d'évaluation pour déterminer qui est l'équipe gagnante. Une fois qu'elles comprennent le processus et le rôle de tous les participants, elles doivent s'entendre sur un sujet à débattre. Cela s'inscrit précisément dans les indicateurs du rendement *Reconnaît et accepte les points de vue des autres*, *Comprend son rôle et demande des clarifications au besoin* et *Reconnaît le rôle des autres*, sous la grande compétence *S'engager avec les autres*.

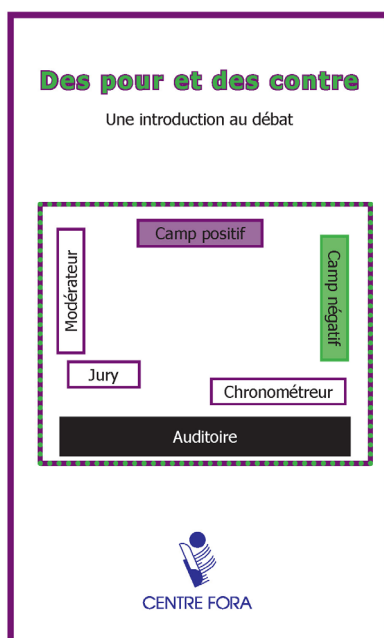
Pistes d'animation suggérées (partie 1)

- Poser la question : «Avez-vous déjà débattu un sujet particulier avec une autre personne?» et laisser les personnes apprenantes discuter en grand groupe.
- Souligner qu'il est possible que nos opinions sur certains sujets diffèrent de celles des autres et qu'il est important de respecter l'opinion des autres et d'utiliser des faits et des arguments fondés pour défendre son point de vue.
- Présenter la définition d'un débat et en discuter.
Un **débat** est une discussion structurée durant laquelle des personnes ayant des opinions divergentes traitent du «pour et du contre» d'un sujet précis. Parfois, elles doivent convaincre un auditoire que c'est leur point de vue qui est le meilleur.
Des débats ont lieu régulièrement en période électorale. Ils ont pour but d'influencer l'opinion publique. Les candidats des différents partis ont alors l'occasion de défendre leurs opinions sur certains sujets. Peu importe leur point de vue («pour ou contre»), les personnes qui prennent part au débat font des recherches pour préparer et présenter leurs arguments.
- Présenter l'introduction et les règles du débat énoncées à l'**Annexe 9**, tirées du livret *Des pour et des contre : Une introduction au débat*. Inviter les personnes apprenantes à lire à voix haute et à tour de rôle les six premières pages du livret. Expliquer le contenu et vous assurer qu'elles comprennent bien.

- Présenter aussi le barème d'évaluation du débat fourni à l'**Annexe 10**, pour que les personnes apprenantes connaissent les critères selon lesquels seront évalués les présentateurs afin de déterminer l'équipe gagnante. Ce document vous est fourni à titre de référence pour la planification de cette tâche. Le livret peut aussi être téléchargé gratuitement à partir du **Catalogue FORA**, au www.centrefora.on.ca.
- Une fois les règles comprises et le barème d'évaluation étudié, inviter les personnes apprenantes à organiser un débat. Elles doivent choisir un sujet pour tenir un débat en grand groupe ou en équipes de deux ou quatre personnes, selon la taille du groupe. Leur accorder le temps nécessaire pour s'organiser et décider de leurs rôles respectifs, c'est-à-dire pour déterminer si elles seront «pour» ou «contre» la question. Les inviter à poser des questions pour préciser les rôles au besoin. Voici une liste de sujets possibles :
 - le covoiturage obligatoire
 - les changements proposés à l'année scolaire
 - les moteurs tournant au ralenti dans les services à l'auto
 - l'interdiction d'utiliser des engrais chimiques sur les gazons
 - le programme de recyclage obligatoire
- S'assurer que tous comprennent leur rôle et celui des autres personnes avant de passer à l'activité suivante.

Annexe 9

Ce document peut être téléchargé à partir du catalogue du Centre FORA, au www.centrefora.on.ca.



Le débat : une introduction historique

Voici la méthode utilisée par les premiers humains pour régler leurs arguments :

Le Nord!

Le Sud!

Le Nord!

Le problème avec cette solution est que la personne avec la plus grosse massue gagne presque toujours, qu'elle ait raison ou non.

À mesure que les civilisations se développent, les gens trouvent des façons plus ordonnées et plus logiques de résoudre les désaccords. Au lieu de menacer l'autre personne, on tente de la convaincre en lui offrant des raisons pour lesquelles une idée est meilleure que l'autre. Parfois cependant, chacun parle en même temps et on oublie d'écouter l'autre. Le besoin de règles et de procédures organisées pour la discussion devient évident.

Pour cette raison, on invente le débat.

2

Quelques définitions

Le débat

- un argument structuré dans lequel des interlocuteurs ou orateurs discutent le pour et le contre d'une question et tentent de convaincre l'auditoire que leur position est la meilleure

La résolution

- le sujet du débat, toujours rédigé à l'affirmative
- Par exemple : Les chats sont de meilleurs animaux de compagnie que les chiens.

Les orateurs (débatteurs)

- le camp positif : appuie la résolution, l'affirmatif
- le camp négatif : oppose la résolution, le négatif

Le modérateur (président du débat)

- donne la parole aux orateurs
- ses décisions sont sans appel
- donne la parole aux membres de l'auditoire à la fin du débat

Le chronométrateur

- s'assure que chaque camp a une période de temps égale pour argumenter

Le jury

- se compose de jurés (3 ou plus) qui déterminent le camp gagnant

3

Avant tout : la préparation

Chaque participant dit s'il est pour ou contre la résolution ou on lui assigne un camp.

Demander aux participants des deux camps de dresser une liste d'arguments. Les arguments sont regroupés sous la colonne «Pour» ou sous la colonne «Contre».

Mettre de l'ordre dans les idées qui seront utilisées lors du débat.

Prévoir les arguments du camp adversaire.

S'exercer par groupe de quatre à débattre la résolution.

Conseils pratiques

La meilleure façon d'apprendre à avoir un débat est de le faire. Souviens-toi de ceci :

- Même le meilleur des orateurs est un peu gêné. La différence est qu'il a appris à vivre avec sa peur et à l'utiliser comme outil pour mieux se concentrer.
- Avant de participer à un débat, essaie de participer à des jeux tels que «Écoute, je t'écoute» à la page 7.
- Ne commence pas à parler avant d'avoir l'attention des autres.
- Lorsque tu parles devant un groupe, parle plus lentement pour avoir la chance de penser à ce que tu vas dire.
- Il est permis de respirer.
- Regarde l'auditoire.

4

Annexe 9 (suite)

Quelques règlements

Tu respectes l'autre et tu es courtois.
Il faut parler un à la fois.

Tu ne portes pas d'armes, c'est évident.
Pour convaincre l'autre, sers-toi d'arguments.

Le débateur est bon orateur.
Et s'adresse au modérateur.

Pour parler, il faut se lever.
Tiens-toi droit et garde ton sang-froid.

Parle fort et distinctement.
Il faut le faire évidemment.

Le jury va décider.
Quel côté a les meilleures idées!

À la fin, on se donne la main.
Un autre débat, on recommencera.

Le savais-tu?
Savais-tu que le débat est à la base de toutes les lois canadiennes? Avant de voter pour ou contre une loi, les membres de la Chambre des communes ont un débat parlementaire. La loi passera ou ne passera pas dépendant de la force des arguments pour ou contre.

Renseigne-toi
Quelles sont les lois présentement débattues? Tu peux écouter des débats parlementaires à la télévision.

5

Procédé du débat

1. Le modérateur énonce la résolution et donne la parole aux orateurs.
2. Les orateurs du camp positif expriment leurs idées à tour de rôle pour un temps prédéterminé (environ 3 minutes). Les orateurs du camp négatif font de même.
3. Les orateurs du camp positif réfutent les idées des orateurs du camp négatif et vice versa, pour un temps prédéterminé (environ 1 minute).
4. Quand un orateur parle, il s'adresse toujours au modérateur et aux membres du jury et non aux membres du camp adversaire.
5. Si un orateur ne respecte pas les règlements, le modérateur donne la parole à quelqu'un d'autre.
6. Le modérateur permet aux membres de l'auditoire de poser des questions aux membres d'un camp ou de l'autre, ou de faire des commentaires pour le reste du temps alloué.
7. Les juges choisissent le camp qui a les meilleurs arguments. L'auditoire pourrait juger.

Amusez-vous!

6

Un petit jeu
Écoute, je t'écoute

Voici un jeu basé sur une ancienne émission de télévision «Just a Minute». Il peut être joué en salle de classe et devient vite populaire.

- 2 équipes
- 1 modérateur
- 1 chronométrateur

Trois règlements :

- pas d'hésitation
- pas de répétition de mots sauf pour le sujet
- pas de déviation de sujet

Le modérateur nomme le premier joueur de la première équipe et dit : «J'aimerais que tu parles une minute au sujet des poissons.»

Si l'orateur dévie des règlements, un joueur du camp opposé peut lever la main, le temps s'arrête, et il annonce l'infraction en disant : «hésitation», «répétition» ou «déviation». Si le modérateur croit qu'il a raison, il accorde un point à l'autre équipe et la personne qui s'objecte finit la minute.

Point boni pour l'équipe qui parle à la fin de la minute.

Autres suggestions de sujets :

- La télévision
- Les prochaines vacances
- Mon film préféré
- Un animal de compagnie étrange

Les participants peuvent dresser leur propre liste.

7



Centre FORA
432, avenue Westmount, unité H
Sudbury (Ontario) P3A 5Z8
Commandes : 888-524-8569 ou 524-8569, poste 223
Courriel : Iromain@centrefora.on.ca
Télécopieur : 705-524-8535
www.centrefora.on.ca

© Centre FORA 2009
Le Centre FORA permet la reproduction de ce livret à des fins éducatives seulement.

Auteure : Denise Morin

L'éditeur a fait tout ce qui était en son pouvoir pour retrouver les droits d'auteur. On peut lui signaler tout renseignement menant à la correction d'erreurs ou d'omissions. Dans le présent document, le masculin est utilisé sans aucune discrimination dans le but d'alléger le texte.

Annexe 10

Barème d'évaluation pour le débat

Ce barème sert à déterminer le vainqueur. Encerle le chiffre qui correspond le mieux à l'énoncé de l'orateur, du point de vue du contenu, de la méthode et de la manière.

Faible

1 2

Bien

3 4 5

Très bien

6 7 8

Contenu

1. L'orateur présente des arguments justes.

1 2 3 4 5 6 7 8

2. L'orateur utilise un nombre adéquat d'arguments.

1 2 3 4 5 6 7 8

3. L'orateur utilise des exemples pour soutenir son point de vue.

1 2 3 4 5 6 7 8

4. L'orateur est très persuasif.

1 2 3 4 5 6 7 8

Méthode

1. L'orateur écoute les arguments du camp opposé.

1 2 3 4 5 6 7 8

2. L'orateur pose des questions appropriées dans la réplique.

1 2 3 4 5 6 7 8

3. L'orateur s'adresse à l'auditoire et au modérateur.

1 2 3 4 5 6 7 8

4. L'orateur adapte sa présentation selon le besoin.

1 2 3 4 5 6 7 8

5. Il est évident que la présentation a été planifiée.

1 2 3 4 5 6 7 8

6. L'orateur répond aux questions aisément et avec assurance.

1 2 3 4 5 6 7 8

Annexe 10 (suite)

Manière

1. L'orateur utilise des mots techniques pour exposer son point. 1 2 3 4 5 6 7 8
2. L'orateur communique clairement. 1 2 3 4 5 6 7 8
3. L'orateur a une apparence acceptable. 1 2 3 4 5 6 7 8
4. L'orateur utilise des gestes, des inflexions de la voix et de l'humour. 1 2 3 4 5 6 7 8
5. L'orateur utilise le temps adéquatement. 1 2 3 4 5 6 7 8