

Pourquoi devrais-je être d'accord avec toi ?

Utilisation du discours persuasif et des politiciens non-conformistes pour examiner les questions historiques, de démocratie ou actuelles

Introduction

Les élèves doivent comprendre que participer au processus démocratique permet aux gouvernements, aux politiciens et aux citoyens d'initier des changements au sein de leur communauté. De quelle façon les gens influencent-ils la prise de décisions des autres? Comment les politiciens non-conformistes incitaient-ils les gens à être d'accord avec leur point de vue? Que dois-je faire pour faire entendre et accepter mon point de vue?

Explication du projet

Dans le cadre de ce projet, les élèves vont en venir qu'à comprendre comment les gens influencent des changements au sein de leur communauté ou de leur gouvernement en devenant rédacteurs de discours pour l'un des politiciens non-conformistes. Les élèves devront choisir un sujet et trouver des arguments, des faits et des personnages historiques pour convaincre les autres d'accepter leur point de vue sur le sujet. Ils devront ensuite rédiger un discours persuasif et soigné pour les non-conformistes, comme s'il était présenté à l'époque ou même aujourd'hui.

Liens aux unités des programmes d'études sociales de l'Alberta

5^e année – Le Canada : terre, histoires et récits

5.3 Le Canada : développement d'une identité

6^e année – La démocratie : engagement et participation

6.1 La participation des citoyens à la prise de décisions

7^e année – Le Canada : origines, histoires et mouvements des personnes

7.2 Après la Confédération : le développement du Canada

Documents et ressources nécessaires

- *Les non-conformistes et l'incorrigible histoire de l'Alberta* – Biographies des personnages et objets en ligne
<http://www.glenbow.org/mavericks>

- English Language Institute (UBC) – Idées de leçons sur le discours persuasif
http://www.eli.ubc.ca/teachers/lessons/speaking/presentation_skills/persuasive_speech.html
- Techniques de discours persuasif
<http://www.speechgems.com/persuaders.html>
- Conseils pour parler en public, conseils à l'intention du personnel enseignant et ressources utiles
<http://www.capital.net/~bps2/Second%20Page.htm>
- Archives de la CBC : Electing Dynasties: Alberta Campaigns 1935 to 2001 (Les dynasties politiques : campagnes électorales en Alberta de 1935 à 2001)
http://archives.cbc.ca/IDD-1-73-1472/politics_economy/alberta_elections/

Procédures

Les élèves rédigeront un discours persuasif sur un sujet particulier à leurs concitoyens albertains, présumant qu'il sera prononcé par l'un des politiciens non-conformistes sur lequel ils auront fait des recherches à partir du site *Les non-conformistes et l'incorrigible histoire de l'Alberta*. Chaque élève deviendra rédacteur de discours pour l'un des politiciens non-conformistes et devra faire des recherches et trouver des arguments pour appuyer son point de vue. S'ils le désirent, les élèves peuvent présenter leur discours en incarnant le personnage non-conformiste.

Le sujet choisi peut porter sur une question ou une préoccupation actuelle ou encore, sur un enjeu important à l'époque en Alberta. Les élèves peuvent rédiger leur discours sur des sujets individuels ou ils peuvent former des petits groupes pour faire leur recherche. Ils devront décider de ce que leur personnage non-conformiste penserait de ce sujet et rédiger leur discours de façon individuelle.

Présentez le projet aux élèves en leur demandant ce que signifie être persuasif. À quel moment de leur vie ont-ils dû être persuasifs? Par exemple, essayer de se coucher plus tard, demander la permission à ses parents pour faire quelque chose, demander à ses parents de les reconduire quelque part, etc. Comment ils s'y sont pris pour tenter de convaincre les autres de leur point de vue? Demandez ensuite aux élèves d'étudier certains éléments du discours, comme le langage corporel, l'expression, la prononciation, l'intonation, le débit, les pauses, le volume et les différents tons de voix. L'objectif du discours consiste à tenter de faire changer l'avis de quelqu'un ou sa façon de penser sur un sujet. Ces éléments exerceront une influence sur leur degré de persuasion.

Les élèves peuvent s'inspirer de diverses sources pour rédiger leur discours. Les idées peuvent être liées à l'histoire de l'Alberta, aux enjeux démocratiques ou à des événements actuels. Le sujet peut être important pour eux ou provenir des

journaux ou des nouvelles télévisées. Des exemples de sujets sont donnés ci-dessous.

Exemples de sujets pour le discours

Exemples de questions historiques

- Est-ce que tout le monde devrait avoir le droit de voter aux élections?
- Le droit de vote devrait-il être accordé aux femmes? (1929)
- Les émigrants devraient-ils avoir le droit de voter?
(Avant 1947, les Chinois n'avaient pas le droit de voter aux élections fédérales.)
- Les boissons alcoolisées devraient-elles être interdites? (1916)
(http://www.albertasource.ca/lawcases/criminal/emperoric/setting_inalberta.htm)
- Les femmes devraient-elles avoir le droit de devenir propriétaires? (*Dower Act* de 1925)
- Les peuples des Premières nations devraient-ils pouvoir reprendre leurs terres?

Exemples de questions sur le processus démocratique et gouvernemental

- Devrions-nous obliger les citoyens canadiens à voter?
- Devrions-nous nommer les sénateurs ou les élire?
- Le Canada devrait-il avoir une démocratie directe ou représentative?
- Les représentants élus devraient-ils être obligés de rendre compte de leurs actions?

Exemples de questions sur les enjeux et les événements actuels

- Devrions-nous mettre sur pied un programme de collecte de matériel recyclable financé par la ville?
- Les jeunes devraient-ils obligatoirement fréquenter l'école jusqu'à l'âge de 16 ans?
- Les jeunes devraient-ils avoir le droit de vote?
- L'Alberta devrait-elle partager ses recettes de source pétrolière avec les autres provinces?

Après avoir choisi leur sujet, les élèves devront trouver des arguments qui appuient leur position et des arguments qui portent atteinte à la position de la partie opposée. Ils devraient trouver des faits, des graphiques et des citations de personnes célèbres ou importantes pour soutenir leurs arguments.

Les élèves devraient également utiliser les renseignements trouvés sur le site *Les non-conformistes et l'incorrigible histoire de l'Alberta* pour inclure les politiciens non-conformistes dans leur discours. Quel pourrait être le point de vue de ces politiciens sur cet enjeu? Comment aborderaient-ils le discours? Pour ajouter de la crédibilité à leur discours, les élèves pourraient commencer leur phrase par : « Mon distingué collègue, _____, croit que... » ou « Si _____ était parmi nous aujourd'hui, il ou elle nous dirait... ».

Les élèves devront répéter leur discours souvent, à la maison ou en classe, avant de le prononcer devant les autres élèves.

Évaluation

- En groupes ou en classe entière, les élèves peuvent présenter leurs projets les uns après les autres, puis faire un compte rendu de leurs impressions sur les projets de leurs camarades de classe. Il faut les encourager à faire part de leurs réflexions sur les sentiments qu'ils ont éprouvés lorsqu'ils ont dû parler devant leur auditoire.
- Les élèves pourront s'auto-évaluer et évaluer leurs pairs en se servant de la rubrique correspondant à leur projet pour examiner la précision historique, le détail et la créativité des projets des uns et des autres.
- Après la fin du projet, les élèves pourront discuter ou rédiger un journal sur ce que, selon eux, ils ont très bien réussi, sur les points pour lesquels ils ont éprouvé des difficultés et sur la manière dont ils changeraient leur façon d'aborder un projet semblable à l'avenir.

Idées pour enrichir ce projet

- Les élèves peuvent réaliser une affiche ou une publicité de radio ou de télévision afin de promouvoir leur point de vue sur le sujet qu'ils ont choisi. Cette activité peut remplacer le discours ou être un ajout afin d'améliorer leur présentation persuasive.
- Deux élèves (ou groupes) peuvent s'affronter directement sur un sujet en adoptant des points de vue opposés. L'objectif consistera à persuader la partie opposée d'accepter leur point de vue.