

### Formulation de questions et de contre-arguments stratégiques

#### Questions

Pensez au nombre de questions que vous posez en une journée. Nous posons des questions pour toutes sortes de raisons. La façon dont nous formulons nos questions et les mots que nous employons varient en fonction de notre objectif et du type de relation que nous entretenons avec la personne à qui nous les posons. Remarquez les différences entre les questions suivantes :

- Qu'est-ce qu'il y a pour souper?
- À votre avis, lequel de ces écouteurs aura le meilleur son?
- As-tu encore emprunté mon blouson hier soir sans me le demander?
- Est-ce que je pourrais avoir plus de temps pour remettre mon devoir, s'il vous plaît?
- Pardon, avez-vous dit que le magasin se trouvait dans le prochain pâté de maisons ou l'autre après?

Dans la première question, on demande un renseignement. Dans la deuxième, on demande un renseignement ainsi que l'avis d'une personne compétente. La troisième question pourrait être une sorte de contre-interrogatoire entre deux sœurs ou deux frères. Dans la quatrième question, un étudiant demande une faveur à son professeur. Dans la dernière, on demande des précisions à un étranger. La formulation de la question change en fonction de notre objectif et de notre relation avec notre interlocuteur.

#### But de la question

Quel est le but de votre question? Demandez-vous une opinion? Souhaitez-vous clarifier un point que vous n'avez pas bien compris? Voulez-vous obtenir de plus amples détails? Voulez-vous contester l'argument d'un témoin qui ne voit pas le projet de loi du même œil que vous? Dans ce cas, vous essaieriez d'en exposer les points faibles ou les éléments problématiques.

## SIMULATION DE COMITÉ PARLEMENTAIRE

## Idées pour formuler différents types de questions

Type	Conseils	Exemples d'énoncés
Demander de l'information	Précisez clairement le type d'information que vous souhaitez obtenir.	Combien ce programme a-t-il coûté l'an dernier? Quand est-ce que votre groupe a effectué cette étude? Pourquoi avez-vous décidé de présenter ce projet de loi?
Demander la position ou l'avis de quelqu'un	Soyez précis quant à l'information que vous souhaitez obtenir. Posez des questions ciblées, plutôt que des questions ouvertes.	À votre avis... Selon votre expérience dans ce domaine... Qu'est-ce qui serait le plus efficace...
Demander des précisions	Précisez ce qu'il faut clarifier, plutôt que de simplement demander « Pourriez-vous répéter cela? ».	Vos statistiques concernant le soutien dont jouit ce projet de loi s'appliquent-elles à l'ensemble du Canada ou seulement à la Nouvelle-Écosse?
Poser une question pour contester ou contre-interroger	Ne posez pas de questions ouvertes permettant à votre interlocuteur de choisir ce qu'il veut dire. Essayez de poser des questions dont la réponse sera oui ou non. Montrez la faiblesse de l'argument de votre interlocuteur pour amener ce dernier à partager votre point de vue. Exposez les faiblesses ou les contradictions.	Vous avez déclaré qu'on a besoin de ce projet de loi pour combattre la criminalité dans nos villes. Le nombre de meurtres dans nos villes a diminué de 20 % l'an dernier par rapport à l'année d'avant, n'est-ce pas? Vous avez dit que... mais ensuite vous avez dit que... laquelle de vos affirmations est vraie?

## Préparer des contre-arguments

Un débat, ce n'est pas simplement deux ou plusieurs personnes exprimant leur opinion à tour de rôle. Dans un vrai débat, il y a une interaction entre les participants, qui mettent en question les idées exprimées par les autres et reformulent leurs arguments quand les autres les critiquent. Un autre membre du comité peut faire valoir un argument avec lequel vous n'êtes pas d'accord ou qui affaiblira votre position. Si vous le laissez présenter son argument sans riposter, vous pourriez donner l'impression d'être d'accord ou de valider ce qu'il dit.

- Prévoyez les arguments que pourraient avancer vos opposants. Prenez le temps de les écrire à l'avance et décidez comment vous y répondrez si vous avez raison. Ainsi, vous n'aurez pas à chercher vos réponses pendant la simulation.
- Écoutez attentivement les autres interlocuteurs. Écrivez un bref résumé de leurs principaux arguments et des faits les plus importants.

- Imaginez que la personne qui a la parole est en train de construire une maison avec ses arguments et ses preuves.
- Pour préparer votre contre-argument, imaginez-vous en train de détruire cette maison. Revoyez les arguments de votre opposant que vous avez notés et essayez de les remettre en cause.
- Voici des idées pour trouver des contre-arguments :
  - Ce qu'il propose est-il juste pour tout le monde?
  - Est-ce que son argument est fondé sur de mauvaises recherches ou une logique erronée?
  - Ce qu'il propose est-il faisable, étant donné le temps, l'argent et les ressources dont on dispose?
  - Est-ce qu'il y aura des conséquences négatives?
  - Pourrait-on trouver d'autres solutions moins dommageables?

### Exercice

Pensez à trois questions que vous pourriez poser au ministre ou aux témoins. Même s'il est utile d'écrire les questions à l'avance, n'oubliez pas que de nouvelles questions vous viendront à l'esprit lorsque vous écouterez les exposés.

À qui s'adresse la question?	Idée de question	Quel est le but de cette question?