

Aide à l'animation des sous-commissions



Fiche pour l'animation pour les élèves assurant l'animation des sous-commissions

INTRODUCTION

Vous allez négocier sur le texte issu des discussions entre vos délégations respectives en amont de ce rassemblement. Vous devez défendre les intérêts de votre délégation tout en respectant les règles de la négociation internationale.

Pour demander à prendre la parole, veuillez mettre votre chevalet à la verticale, nous noterons les demandes de prise de parole et la distribuerons.

Nous allons veiller à une répartition équitable des prises de parole en inscrivant le nombre d'intervention de chacun, et seront priorisé ceux qui ont le moins pris la parole si plusieurs délégations veulent s'exprimer en même temps.

À FAIRE :



Distribuer la parole (Notez le nombre de prises de parole de chaque acteur pour équilibrer si besoin)



Encouragez les interventions, et à répondre directement aux arguments présentés



Si une discussion s'éternise : recentrez le débat sur les points clés en cours de négociation !



Rappelez que la négociation repose sur le compromis : il est parfois nécessaire de trouver un terrain d'entente pour avancer



À la fin, faites leur un petit retour encourageant sur les points positifs concernant leur négociation et leur posture de prise de parole



Lorsqu'un compromis est trouvé sur un article, félicitez les délégué.es et lancez des applaudissements !

Décompte des prises de parole

Pays	Nombre de prises de parole
Acteurs non étatiques	Nombre de prises de parole