

Règle du jeu : **PERSUASION**

**Le choc des arguments. Vos mots, votre seule arme !
Bienvenue dans PERSUASION !**

Testez votre pouvoir de persuasion, votre éloquence et votre capacité à convaincre.

Ici, les mots sont vos meilleures armes. Peu importe vos convictions personnelles : que vous soyez pour ou contre le sujet tiré au sort, votre mission est de convaincre le public.

Dans PERSUASION, ce ne sont pas forcément les meilleures idées qui gagnent, mais celui qui sait le mieux les défendre !

1. OBJECTIF DU JEU

L'objectif est de **convaincre le jury que votre argumentation est meilleure que celle de votre adversaire**. Pour y parvenir, vous devrez faire preuve d'éloquence, de créativité, de répartie et de stratégie, tout en respectant l'attitude imposée par votre carte ATTITUDE.

Vous devrez parfois défendre une opinion qui n'est pas la vôtre : **peu importe ce que vous pensez réellement, votre mission est de convaincre !**

2. MATÉRIEL

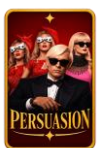
Pour jouer à PERSUASION, vous aurez besoin de :



- **1 dé** comportant des faces « pouce levé » et « pouce baissé ».



- **1 sablier** de 3 minutes



- **150 cartes PERSUASION**, contenant les sujets à débattre.



- **25 cartes ATTITUDE**, imposant des comportements particuliers aux débatteurs.

3. NOMBRE DE JOUEURS ET ORGANISATION

- **De 3 à 25 joueurs maximum.**
- Le jeu peut se jouer sous forme de **duels individuels** ou de **confrontations par équipes de 2 ou 3 joueurs.**
- Un arbitre est nécessaire pour superviser les débats.
- Il peut également y avoir un **arbitrage collectif**, assuré par les joueurs qui ne participent pas au duel.

Les tournois

Les joueurs peuvent organiser un tournoi à élimination directe, en individuel ou par équipes de 2 ou 3.

- Un tirage au sort détermine le tableau des rencontres.
- À chaque duel, les participants s'affrontent pour tenter de se qualifier pour le tour suivant.
- Les vainqueurs poursuivent la compétition jusqu'à la finale.
- À l'issue du tournoi, un seul joueur ou une seule équipe remporte la victoire.

4. LES DEUX FORMES DE DUEL

PERSUASION peut se jouer selon **deux styles de confrontation.**



DUEL D'ÉLOQUENCE — « Chacun son tour » en individuel ou équipe de 2

Dans cette version, chaque joueur prend la parole **à tour de rôle.**

Le joueur expose son argument, puis son adversaire répond à son tour.

L'objectif est de construire progressivement son argumentation, de répondre aux arguments adverses et de convaincre le jury grâce à la qualité de son discours.

Ici, **la maîtrise de la parole, l'éloquence, la construction des arguments et la qualité des réponses** sont essentielles.



DUEL DE DÉBAT — « Prendre le dessus » en individuel ou équipe de 2

Dans cette version, les joueurs s'affrontent dans un débat plus dynamique et plus spontané.

Ils doivent chercher à **prendre le dessus sur leur adversaire**, en répondant rapidement à ses arguments, en trouvant leurs failles et en imposant progressivement leur propre argumentation.

Les joueurs peuvent rebondir sur les propos de leur adversaire et saisir les opportunités pour placer leurs meilleurs arguments.

Attention toutefois : **prendre le dessus ne signifie pas parler en même temps que son adversaire.**

Il faut savoir écouter, attendre le bon moment et intervenir avec pertinence.

L'arbitre peut intervenir si les échanges deviennent désordonnés ou si un joueur empêche systématiquement son adversaire de s'exprimer.

5. DÉROULEMENT D'UN DUEL

Étape 1 : Le tirage du sujet

Un des deux joueurs tire une carte PERSUASION et lit à voix haute le sujet inscrit dessus.

Étape 2 : Le lancer de dé

L'adversaire lance le dé.

Le résultat détermine la position que chacun devra défendre.



Pouce levé :

Le joueur qui a lancé le dé doit **défendre l'affirmation** inscrite sur la carte.

Son adversaire doit **la contredire**.



Pouce baissé :

Le joueur qui a lancé le dé doit **contredire l'affirmation**.

Son adversaire doit **la défendre**.

Les deux joueurs doivent donc être capables de défendre une position, même lorsqu'elle va à l'encontre de leurs propres convictions.

6. LES CARTES ATTITUDE

Avant le début du débat, chaque joueur tire une **carte ATTITUDE** (même en équipe). Cette carte lui impose un comportement particulier qu'il devra adopter pendant toute la confrontation. Chaque joueur révèle sa carte aux autres participants et prend connaissance de l'attitude qu'il devra respecter.

La difficulté consiste donc à **convaincre tout en respectant son attitude imposée**.

7. LE DÉBAT

Une fois le sujet, la position de chacun et les attitudes déterminées, le sablier est retourné.



LE DÉBAT DURE EXACTEMENT 3 MINUTES

Les 3 minutes correspondent à l'ensemble du duel, et non à chaque joueur.

Pendant ces trois minutes, les joueurs doivent :

- défendre leur position avec conviction ;
- construire des arguments solides ;
- répondre aux arguments de leur adversaire ;
- faire preuve d'éloquence et de répartie ;
- respecter leur carte ATTITUDE ;
- savoir écouter ;
- saisir les bons moments pour intervenir ;
- tenter de convaincre le jury.

Le débat doit être **vivant, animé et dynamique**, tout en restant compréhensible et respectueux.

8. LE KO TECHNIQUE

Attention au KO Technique, un joueur peut être déclaré **KO technique** s'il reste silencieux pendant **10 secondes alors que c'est à lui de prendre la parole**. ÉDITEUR DE JEUX DE SOCIÉTÉ

Le décompte commence lorsque le joueur est clairement invité à répondre ou lorsque son adversaire a terminé son intervention.

Si le joueur ne prend pas la parole dans les 10 secondes, l'arbitre peut déclarer :

KO TECHNIQUE !

Le duel prend immédiatement fin et son adversaire est déclaré vainqueur.

Un joueur peut également être sanctionné s'il se contente de **répéter les mêmes arguments de manière circulaire**, sans apporter de nouvel élément ni répondre réellement aux arguments de son adversaire.

L'arbitre doit toutefois faire preuve de discernement : **une courte hésitation ou un temps de réflexion ne constitue pas automatiquement un KO**.

9. LE VOTE DU JURY

Lorsque les 3 minutes sont écoulées, le débat est terminé.

Les joueurs qui ne participent pas au duel constituent le jury.



LE VOTE SE FAIT À MAIN LEVÉE.

Chaque membre du jury vote pour le joueur qu'il considère comme **le plus convaincant**.

Le jury doit notamment prendre en compte :

LE FOND

- La qualité des arguments.
- Leur logique et leur pertinence.
- La capacité à répondre aux objections.
- L'utilisation d'éléments factuels.

LA FORME

- L'éloquence.
- La clarté.
- La créativité.
- La qualité de la prise de parole.

LA PERSUASION

- La capacité à convaincre.
- La capacité à captiver l'auditoire.
- La répartie.
- La capacité à prendre le dessus sur son adversaire.
- Le respect de la carte ATTITUDE.

SIDARKI
ÉDITEUR DE JEUX DE SOCIÉTÉ

Le joueur qui obtient le plus de voix remporte le duel.

En cas d'égalité, l'arbitre peut organiser un vote supplémentaire ou une courte manche décisive.

10. LE TOURNOI

Dans le cadre d'un tournoi à élimination directe, le vainqueur de chaque duel est qualifié pour le tour suivant.

Les joueurs ou équipes continuent ainsi jusqu'à la grande finale.

Le dernier duel désigne le grand vainqueur de PERSUASION.



11. LE ROI DE LA PERSUASION

Le vainqueur de la finale, qu'il soit joueur individuel ou membre de l'équipe gagnante, sera couronné :



« ROI DE LA PERSUASION »

Car dans PERSUASION, vos convictions ne suffisent pas.

Vous devrez savoir convaincre, argumenter, improviser, rebondir et prendre le dessus sur votre adversaire.

PERSUASION

Le choc des arguments.

Vos mots, votre seule arme !



SIDARKI
— ÉDITEUR DE JEUX DE SOCIÉTÉ —



SIDARKI
— ÉDITEUR DE JEUX DE SOCIÉTÉ —

SIDARKI SAS – au capital de 1000 €
Bureau 326, 59 rue de Ponthieu – 75008 PARIS
Tél : 00 00 00 00 00 – Email : info@sidarki.com

Siret : 000 000 000 0000 – APE : 0000Z