

## Onze règles pour un bon débat

---



### 1. Ne confonds pas débat et compétition

Tu es prêt·e à en découdre? Tu as le sens de la répartie et tu réussis même à clouer le bec à tes profs à coups d'arguments? Soit, mais ne perds pas de vue l'essentiel: un débat n'est pas une compétition! Si tu te mets en tête de gagner coûte que coûte et d'assommer ton interlocuteur·trice à coup de punchlines, ton ego marquera peut-être une victoire, mais le débat n'avancera pas. En effet, ce n'est pas parce qu'une personne ne parvient plus à contrer tes arguments que tu l'as convaincue, loin de là.

### 2. Laisse tout le monde s'exprimer

Un·e interlocuteur·trice que l'on interrompt constamment et qui ne peut pas exprimer son avis risque de s'énerver ou de se renfermer et de renoncer à la discussion. Résultat: un débat qui dégénère ou qui se transforme en monologue. Par ailleurs, tu ne peux donner une réponse pertinente qu'après avoir écouté tout ce que ton interlocuteur·trice veut dire.

### 3. Argumente ton point de vue

Bien sûr, ton avis est important. Toutefois, s'affronter uniquement à coup d'opinions ne mène à rien. De simples échanges de points de vue, d'affirmations et de phrases toutes faites ne font que durcir les fronts. Pour mener un débat, il est important d'expliquer pourquoi tu es d'un avis ou d'un autre. Renforce ta position à l'aide d'arguments et d'exemples concrets et invite ton interlocuteur·trice à en faire de même.

**4. Écoute de manière active**

Écoute attentivement quand une autre personne parle et essaie de comprendre ce qui est important pour elle. Résume ensuite ce que tu as retenu. Par exemple: «Si j'ai bien compris, tu penses que ...» De cette manière, tu t'assures d'avoir bien saisi ses propos et tu évites les malentendus. Dans la théorie de la communication non violente, on appelle cela «l'écoute active».

**5. Pose des questions ouvertes**

Qu'il s'agisse d'un débat ou d'une interview, la règle d'or est la même: pour comprendre comment fonctionne une personne, rien de mieux que les questions ouvertes. Il s'agit de questions auxquelles on ne peut pas répondre simplement par oui ou par non et qui ne mettent pas des mots dans la bouche de ton interlocuteur·trice. Préférer «Pour toi, quels sont les arguments pour ou contre la gratuité des transports publics?» à «Tu ne veux tout de même pas prendre le tram sans payer?». Par une question ouverte, tu montres un intérêt sincère et poses de bonnes bases pour la suite de l'échange. La question la plus importante pour un débat réussi: «Pourquoi penses-tu que ...?»

**6. Trouve des points communs**

Peu importe le sujet de la discussion et l'interlocuteur·trice, tu peux toujours trouver des points communs. Et il vaut la peine de les mentionner. Ainsi, tu crées une atmosphère propice à la poursuite du débat. Par exemple: «Nous sommes donc d'accord qu'il est important d'aider les personnes en détresse.» Identifier les points d'accord et les points de désaccord évite aussi de tourner en rond. Qui sait, tu constateras peut-être que vos opinions ne sont pas aussi différentes que tu l'imaginais.

**7. Reste dans le sujet**

Une personne qui se sent piégée par des arguments a tendance à changer subitement de sujet ou à répondre par des reproches qui n'ont rien à voir avec les questions de fond. Quand un individu déplore la montée de l'extrême droite, on entend souvent dire: «Et l'extrême gauche alors?». Comme si l'existence de la seconde minimisait la violence de la première. On nomme ce procédé rhétorique fallacieux «whataboutisme», de l'anglais «What about ...?», soit «Et ... alors?». N'entre pas dans ce jeu et reste dans le sujet. Modère le débat et relance ton interlocuteur·trice: «Il me semble que c'est une autre question. Pourrais-tu d'abord m'expliquer ce que tu entendais par ...?» Ce genre de questions permet de structurer le débat.

### 8. Échange sur un pied d'égalité

Une personne qui fait la leçon à l'autre montre qu'elle se sent supérieure. Elle paraît alors arrogante et son interlocuteur·trice se tiendra sur la défensive. Évite donc d'employer un ton moralisateur ou de pointer du doigt ce que tu considères comme les défauts ou les erreurs de l'autre. «Tous ceux qui mangent de la viande sont des assassins» n'est pas le meilleur moyen d'entamer une discussion si ton vis-à-vis est fan de hamburgers. Au lieu de dire à l'autre ce qu'il ou elle devrait penser ou faire, pose-lui plutôt des questions concrètes pour cerner son point de vue personnel. Par exemple: «As-tu déjà remarqué que ...?» Dans le meilleur des cas, cette technique amène ton interlocuteur·trice à réexaminer son argumentation.

### 9. Appuie-toi sur des faits

Accepter que son vis-à-vis ait sa propre opinion ne signifie pas qu'il faut laisser passer les informations erronées. Attire l'attention sur les erreurs factuelles, les conclusions à l'emporte-pièce et les généralisations comme «LES cyclistes» ou «LES automobilistes». Un débat peut continuer même lorsque des arguments lacunaires ou contradictoires sont identifiés. Ménage toutefois tes critiques, car tous les faits ou chiffres ne jouent pas forcément un rôle déterminant dans un débat. Faire preuve de retenue évite notamment les confrontations ouvertes.

### 10. Reste calme

Les débats suscitent souvent de vives émotions. Même si ton interlocuteur·trice et toi avez des points de vue diamétralement opposés et que ses positions t'énervent au plus haut point, ne t'écarte pas du sujet et laisse de côté le fait que tu n'aimes peut-être pas non plus ses choix vestimentaires. Fais attention à ne pas blesser l'autre par tes critiques. Parfois, un trait d'humour peut aider à détendre le débat. Mais si les émotions venaient à prendre le dessus, aborde-les directement. Par exemple: «Je remarque que ce sujet me/te met très en colère. » Cette approche permet de prendre conscience du problème. Dans tous les cas, l'essentiel est de rester calme.

### 11. Change de perspective

Souvent, les débats échouent non seulement à cause d'opinions différentes, mais aussi à cause de valeurs opposées. Dans ce cas, se mettre à la place de l'autre peut s'avérer utile. Réfléchis à la manière dont tu pourrais argumenter à partir de la position de ton interlocuteur. Si, par exemple, la personne défend la protection de la famille, mais se montre réticente au regroupement familial pour les réfugiés, tu pourrais essayer de jouer sur ce tableau.