

# LES ÉMOTIONS, DES ALLIÉES DANS L'ART DU DÉBAT

Capacité d'écoute, sens de l'à-propos et humilité signent le talent de ceux qui argumentent de manière constructive.

---

Le Figaro · 15 apr. 2019 · PASCALE SENK

---

**ARGUMENTATION** Dites « débat ». La première référence qui risque de vous venir à l'esprit est la joute rituelle entre les deux tours de l'élection présidentielle. Certes, depuis peu, le grand débat national s'invite aussi dans les consciences. Mais, culturellement, nous n'avons guère de références en cette matière de « discussion contradictoire ». Comme le relève l'avocat Charles Haroche : « Contrairement aux Britanniques ou aux Nord-Américains qui sont amenés à débattre très régulièrement en face-à-face, de manière rapprochée, dans la Chambre des lords ou au Congrès, les Français ont d'abord une culture de tribuns. »



Même constat dans le monde de l'enseignement. Pour Guillaume Villemot, fondateur du Festival des conversations, qui lance ces jours-ci une 7e édition consacrée aux « conversations à l'ère du numérique\* »), les jeunes notamment manquent d'une formation à « la conversation en désaccord » : « Cela vient de notre système éducatif où le “professeur-sachant” domine, regrette-t-il. Dans les pays anglo-saxons et nordiques, les élèves apprennent à défendre différents points de vue, voire à s'affronter, mais sans escalade conflictuelle. Ici, et les médias s'y consacrent avec force, on cherche d'abord à polémiquer, sans écouter le point de vue de l'autre. » Mais il reste optimiste : « Nous avons vécu la grande vague des réseaux sociaux, avec leur logique de bashing, leur aspect si lapidaire en termes de débats constructifs, et désormais un nouvel équilibre semble être recherché, estime-il. Ce qui s'est passé sur les ronds-points des “gilets jaunes”, leur besoin de lien social, est un appel indirect à plus d'échanges et de conversations. »

Charisme et clarté

Faut-il donc « apprendre » cet art difficile du débat constructif ? Charles Haroche, qui est aussi coach et formateur aux fameux concours Eloquentia et auteur de Briller à l'oral pour

les nuls (Éd. First), en est convaincu. « Les qualités d'un bon orateur n'ont que peu à voir avec celles d'un bon débateur. »

Si le premier a besoin de charisme, de clarté, un bon sens du récit, des formules, le deuxième devra surtout se montrer fin stratège. « Il doit non seulement s'appuyer sur des faits mais surtout argumenter, réussir à orienter le débat, savoir reformuler pour toujours avoir un point d'avance sur son contradicteur, lui faire dire ce qu'il cherchait à dissimuler... Un débat, c'est comme une guerre. »

Le chercheur en psychologie sociale Christophe Haag rapproche quant à lui cet exercice des négociations opérées notamment par les experts du Raid: « Sans filtres, sans barrières de protection, ils essaient de désamorcer des situations extrêmes et pour convaincre un terroriste ou un preneur d'otages, doivent entrer en empathie avec lui sans se faire contaminer, observe-t-il. Comme eux, le bon débateur doit laisser s'exprimer la partie adverse, et même s'efforcer de comprendre ses besoins réels pour deviner où elle veut en venir. »

Paradoxalement, pour ces experts, une des « armes massives » permettant de prendre l'avantage pendant le débat est la capacité d'écoute (voir ci-dessous). Une écoute d'abord émotionnelle, et qui inspire à Christophe Haag une métaphore : « Dans le ping-pong émotionnel qui se met en place, il faut à la fois être Bob l'éponge et Robocop: pouvoir se laisser imbiber par la position de l'autre, ses affects, et savoir régulièrement se décontaminer. » L'exercice suppose une très grande adaptabilité : « Il faut à peine 21 millisecondes pour synchroniser nos émotions et la posture qui va avec », rappelle celui qui vient de publier une enquête sur La Contagion émotionnelle (Éditions Albin Michel).

Le bon débateur s'attache donc aussi au langage corporel. Charles Haroche rappelle que les gestes qui évoquent l'arrogance (moue de mépris, haussement des épaules, etc.) desservent celui qui en use, tandis que les signes de panique (regards qui fuient, mains qui tremblent) serviront à celui qui, les repérant chez son adversaire, peut porter l'estocade inattendue.

Autre « must », plus étonnant: l'humilité. « Nous avons tous des défauts et qualités, ainsi que des limites, rappelle Charles Haroche. Celui qui connaît bien ses points faibles s'en sortira mieux lorsque son adversaire s'en servira pour le "corneriser" » (comme un boxeur immobilisé dans les cordes du ring).

Bien évidemment, ces quelques aptitudes ne pourront se mettre en place que si l'essentiel a été fait, à savoir une intense préparation... permettant ensuite de mieux improviser.

À Paris et Grigny à partir du 16 avril <http://festivaldesconversations.org>

« Contrairement aux Britanniques ou aux Nord-Américains qui sont amenés à débattre très régulièrement (...) dans la Chambre des lords ou au Congrès, les Français ont d'abord tribuns » une culture de CHARLES HAROCHE, AVOCAT