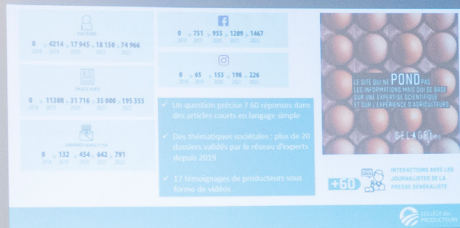


Chiffres-clé 2022



A LA RECHERCHE DE LA BONNE INFO SUR L'AGRICULTURE ?

POLÉMIQUER OU DIALOGUER ?

PISTES ET POINTS D'ATTENTION À SURVEILLER POUR UN DÉBAT CONSTRUCTIF.

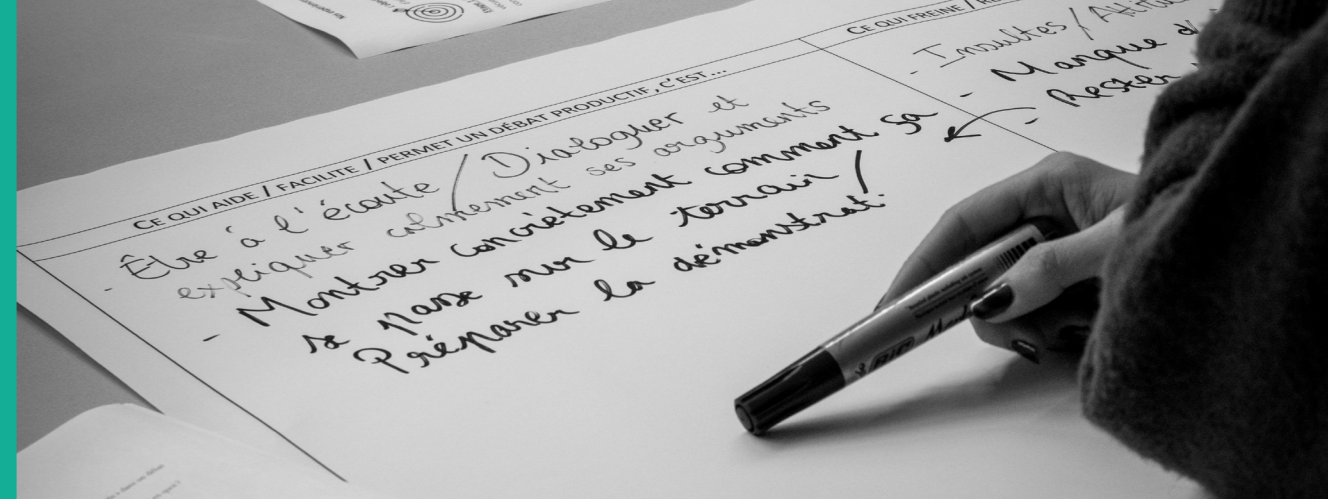
L'atelier intitulé "Polémiquer ou dialoguer ? Échanges de pratiques et mise en perspectives" a été organisé par CELAGRI en novembre 2022 et animé par Stéphane Delberghe. Il avait pour but de promouvoir des échanges constructifs entre les participants. Pour atteindre cet objectif, des pistes pour un débat constructif ont été proposées, basées sur les discussions qui ont eu lieu lors de l'atelier.

Les pistes proposées se présentent sous forme de questions, qui servent de guide pour garantir la constructivité du débat. Ces questions portent sur différents aspects importants à considérer, tels que la substance et l'importance du débat, la nature du débat (polémique ou dialogue), les objectifs à atteindre, la pertinence du débat en termes de temps et de lieu, ainsi que la préparation personnelle nécessaire pour entrer en interaction avec les autres participants. En suivant ces pistes, les participants peuvent s'assurer de mener un débat constructif et productif.

On dit parfois « une bonne question vaut mieux qu'un long discours », c'est pourquoi nous avons choisi de proposer les pistes issues de nos échanges sous forme de « questions »



ÉLÉMENTS CLÉS POUR UN DÉBAT CONSTRUCTIF EN QUESTION.



DURANT LES ÉCHANGES...



QUAND ON SENT QUE L'ON PART EN ESCALADE, IL PEUT ÊTRE UTILE

01 Y A-T-IL MATIÈRE ET INTÉRÊT À DÉBAT ?

Un débat, en soi, a pour principal intérêt de permettre aux interlocuteurs d'enrichir leur point de vue, d'affiner leurs connaissances, de diluer les malentendus, de cerner au mieux les points de désaccord, d'approfondir leur propre point de vue sur des questions incertaines, complexes, « à discuter » ...

02 A-T-IL LIEU DE DÉBATTRE OU DE NÉGOCIER OU DE GÉRER UN CONFLIT OU... ?

Cherchons-nous à débattre d'un sujet ou à réussir une négociation ou à gérer un conflit ouvert ? Pour chacun de ces « exercices », la dynamique, les stratégies et les manières de faire sont différentes...

03 EN MENANT CE DÉBAT, QU'EST-CE QUE JE POURSUIS COMME OBJECTIF ?

- Améliorer ma connaissance
- Sensibiliser l'autre à la question
- Montrer que je sais mieux que lui
- Me donner l'impression de ...
- Lui signifier mon autorité ou mon pouvoir sur lui ...

04 NE SUIS-JE PAS OCCUPÉ DE ME TROMPER D'OBJECTIF ?

Par exemple : on discute d'un sujet mais en fait on cherche à montrer notre supériorité ... Le sujet discuté risque de devenir prétexte à un jeu de pouvoir, d'influence... On finit bien souvent dans ces cas à pour débattre pour débattre...

05 EST-CE LE BON ENDROIT ET LE BON MOMENT POUR MENER CE DÉBAT ?

L'endroit est-il suffisamment sécurisant ? Ne suis pas trop dans l'émotion ? Il est parfois intéressant de reprendre la conversation plus tard, dans un autre endroit plus convivial...

06 SUIS-PRÊT À ENTRER EN ÉCHANGE AVEC L'AUTRE ?

- Suis-je convaincu que le débat peut aboutir à quelque chose de constructif ? ou suis-je pessimiste ou quasiment assuré que cela ne sert à rien ?
- Prêt à l'écouter ? à réellement entendre son point de vue ?
- Prêt à me remettre en question, à questionner mon point de vue, me laisser surprendre ?
- Prêt à lâcher prise ? à apprendre de l'autre ?
- Suffisamment calme pour que la conversation soit constructive ?
- ...

07 AVONS-NOUS UN OBJECTIF COMMUN ?

08 SOMMES-NOUS D'ACCORD SUR LA QUESTION À TRAITER ?

Est-elle formulée de manière à ouvrir à l'échange ou est-elle posée de manière à enclencher un « combat » : pour ou contre, faut-il oui ou non ?

09 AVONS-NOUS PRIS LE TEMPS DE NOUS ACCORDER SUR LES RÈGLES DU « JEU » ?

- Sommes-nous d'accord sur la manière de mener les échanges ?
- et sur la manière de gérer les différends ?

10 AVONS-NOUS LE TEMPS NÉCESSAIRE POUR DÉPLOYER LE DÉBAT ?

ou allons-nous être pressés par le temps car il nous faut produire une décision ou autre, rapidement ?

11 SUIS-JE BIEN PRÉPARÉ À CE DÉBAT ?

- Qui sont mes interlocuteurs ? leurs préoccupations, leurs objectifs et enjeux ? leur niveau d'expertise / connaissance du sujet ?
- Suis-je au clair sur les tenants-et-aboutissants du sujet ?
- Comment vais-je procéder pour que chacun des acteurs du dialogue puisse s'y retrouver ?

• Mon propos est-il clair ? explicite ? accessible à l'autre ? authentique (ne pas cacher la réalité...)?

• Sur quoi pouvons-nous nous reposer : des faits, des données scientifiques, l'expérience vécue sur le terrain ?

• Suis-je prêt à adopter les attitudes et comportements qui aident ?

- Questionner au lieu de chercher à convaincre à tout prix
- Reformuler ce qui a été dit mais aussi ce qui se vit (les ressentis...)
- Faire preuve d'empathie ; essayer de comprendre l'autre en « se mettant » à sa place
- Parler en « je »
- Avoir de l'humour
- Savoir prendre du recul
- Rester proche de l'autre
- Prendre en compte et accueillir les émotions de l'autre liées au sujet ou à l'interaction
- Rester positif et ouvert
- Reconnaître ses zones de compétence et d'incompétence
- Chercher les points communs, les points sur lesquels on se rejoint
- ...

- De revenir au cadre convenu : l'objectif, le sujet, la manière de fonctionner décidée
- D'adopter la position « basse »
- D'être le plus factuel possible
- D'accueillir le ressenti de l'autre
- De maîtriser le ton de voix, le volume et le rythme des paroles
- D'éviter les généralisations abusives
- D'éviter de moraliser, culpabiliser, vouloir convaincre à tout prix, chercher à faire peur, marchander, couper l'échange (en claquant la porte par ex)...
- D'éviter de dénigrer l'autre par mes propos ou mon attitude
- De ralentir les interactions : attendre avant de répondre, prendre un temps de pause
- ...

CONTRAIREMENT À LA POSITION HAUTE « JE SAIS » QUI CONDUIT RAREMENT AU CHANGEMENT, LA POSITION BASSE D'ÉCOUTE, DE PARTENARIAT EST BEAUCOUP PLUS CONSTRUCTIVE.

QUAND CELA SE PASSE EN GROUPE ...

Les ingrédients ci-dessus restent pertinents.

Nous avons également pointé l'intérêt de préparer la manière de conduire les échanges, de confier le rôle de facilitation (encadrement) des échanges à une personne (externe ou autre) ... Enfin, nous avons évoqué la multiplicité des mots différents pour parler de cet exercice d'échange : débat, discussion, échange, dialogue...

Des mots dont la portée est assez différente.

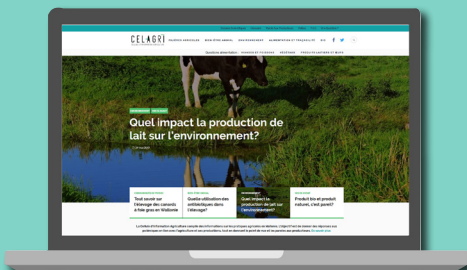
Nous avons alors évoqué que dans le monde qui est le nôtre, il peut y avoir de l'intérêt à ce que chacun-e de nous devienne « acteur de dialogue » au sens où chacun des interlocuteurs, au-delà des arguments échangés, accepte de se laisser quelque peu déplacé voir transformé par l'échange... « Dia-Logue » : une parole qui traverse...

Demandez votre
exemplaire papier
GRATUITEMENT

CONSULTEZ LE DOCUMENT DANS SON INTÉGRALITÉ SUR WWW.CELAGRI.BE

COMMANDEZ VOTRE EXEMPLAIRE GRATUIT VIA INFO@CELAGRI.BE

OU EN TÉLÉPHONANT AU 081 240 430



VOUS AUSSI VOUS VOULEZ PRENDRE PART AUX DÉBATS
QUI VOUS CONCERNENT?

VOUS VOULEZ DONNER VOTRE AVIS ?

CONTACTEZ-NOUS VIA INFO@CELAGRI.BE



www.celagri.be