

Chacun doit avoir, lorsqu'il prend la parole en premier, trente secondes « sanctuarisées » pendant lesquelles il ne peut être interrompu. Ce temps doit lui permettre d'exposer son argument majeur de façon concise et claire. Ensuite, il peut être interrompu pour que le débat se noue. L'animateur veillera à répartir équitablement la parole et à relancer le débat s'il s'enlise.

Le débat parlementaire

Il s'agit d'une tradition britannique extrêmement codifiée qui peut se résumer de la façon suivante :

Deux équipes de quatre personnes s'affrontent. L'une représente le gouvernement qui dépose un projet de loi (la motion), l'autre représente l'opposition qui dénonce ce projet. Le gouvernement est représenté par un Premier ministre, deux ministres et un secrétaire général. L'opposition est représentée par un chef de l'opposition, deux députés et un secrétaire général.

Le premier orateur est le Premier ministre. Il est chargé de présenter la motion (qui est toujours formulée en commençant par « ce gouvernement » : « ce gouvernement instituerait un revenu universel », « ce gouvernement supprimerait l'ISF » ou « ce gouvernement rétablirait les peines planchers ») et ses principaux enjeux, ainsi que les arguments qui seront développés par les ministres qui vont lui succéder. Vient ensuite le chef de l'opposition, qui présente les raisons essentielles de son refus de la motion et annonce les députés qui vont s'exprimer. La parole est ensuite successivement donnée au premier des deux ministres, au premier des deux députés, au second des deux ministres, puis au second des deux députés. Enfin, le secrétaire général du gouvernement puis celui de l'opposition viennent clôturer tour à tour le débat en résumant ce qui a été dit par leur camp et en réfutant les propos du camp adverse.

Chaque intervention dure cinq minutes. Pendant la première et la dernière minute, l'orateur ne peut être interrompu. En revanche, entre la deuxième et la quatrième minute, un orateur peut être interrompu par un membre de l'équipe adverse, qui se lève pour poser une question. L'orateur qui s'exprime à ce moment a le choix de prendre ou de refuser la question, c'est-à-dire d'autoriser celui qui s'est levé à la poser ou non. Il n'a pas à s'expliquer sur le choix qu'il fait, mais un orateur qui refuserait toutes les questions méconnaîtrait la nature même de l'exercice, qui est un débat.

À l'issue de ces échanges, dans la tradition, le public sort de la salle en se divisant en deux, les personnes favorables à la motion sortent par une porte et les personnes qui y sont défavorables sortent par une autre porte.

Le jury pour sa part désigne la meilleure équipe – celle qui a été la plus homogène, la plus soudée, la plus convaincante, la plus cohérente, la mieux organisée dans son argumentation – ainsi que le meilleur orateur, qui peut être ou non dans l'équipe gagnante.

Exercices de conviction

Les mises en situation d'argumentation individuelle sont évidemment innombrables. En voici quelques-unes, qui supposent la participation de cinq ou six personnes.

Première situation : le *Titanic* est en train de couler, il reste une place sur le canot de sauvetage, vous devez convaincre ceux qui s'y trouvent déjà de vous y admettre. Deuxième situation : les participants sont des frères et sœurs dont les parents possèdent une maison. Chacun doit convaincre les parents que c'est à lui que la maison doit être léguée.

Troisième situation : un savant vient d'inventer une pilule d'immortalité, mais il ne peut en produire que deux exemplaires. Il s'en réserve une et vous devez le convaincre de vous donner l'autre.

Quatrième situation : la Terre va être détruite par un astéroïde. Il reste une place dans une capsule qui va aller reconstruire une civilisation sur Mars. Vous êtes un personnage célèbre actuellement vivant, et vous devez convaincre que cette place est la vôtre. C'est ainsi que sont partis sur Mars, au gré des publics auxquels j'ai proposé cet exercice, Beyoncé, Donald Trump, Cristiano Ronaldo, Cédric Villani ou Woody Allen...

Assez instinctivement, vous allez retrouver dans ces exercices des « topiques de conviction » constants : la pitié (« je dois survivre car je suis pauvre, car je suis malade »), la récompense (« si vous me choisissez, je vous récompenserai de telle ou telle manière »), la menace (« si vous ne me choisissez pas, vous en serez puni de telle ou telle manière »), l'appel aux valeurs (« vous devez me choisir car nous partageons telle ou telle valeur ») ou à l'honneur (« vous devez me choisir pour respecter vos valeurs, préserver votre honneur »).

Somme toute, rien n'a vraiment changé depuis la Grèce antique. Lorsque dans l'*Iliade*, au chant IX, Agamemnon envoie des messagers trouver Achille pour le convaincre de reprendre le combat avec les Myrmidons aux côtés des Achéens, Ulysse utilise le registre de la récompense, Phénix celui de la supplice et Ajax celui de l'honneur.

La vente aux enchères

Prenez un objet de votre choix. Vous allez tenter de le vendre aux enchères aux autres participants, comme le ferait un commissaire-priseur. Vous devrez décrire ses caractéristiques essentielles, vanter ses qualités, expliquer pourquoi il est unique, utile, beau. Vous en justifierez la mise à prix. Préalablement, vous aurez divisé le public en deux, les uns se voyant assigner, à l'avance, la tâche d'expliquer, après votre intervention, pourquoi ils vont acheter l'objet, les autres d'expliquer pourquoi ils ne vont pas l'acheter.

1. Poser les termes du débat.

2. Savoir formuler ses arguments de façon claire et concise.