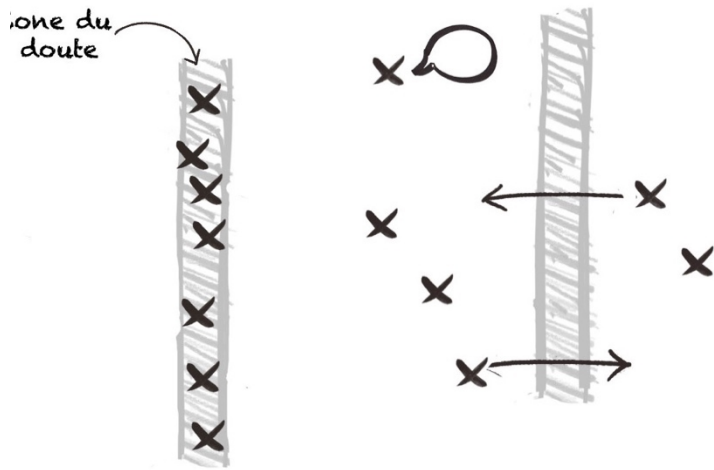


DÉBAT MOUVANT



À QUOI ÇA SERT ?

- Permettre aux participant·e·s de s'exprimer autrement que par la prise de parole.
- Dévoiler la complexité d'un sujet, en visualisant la pluralité des points de vue existants.
- Provoquer le débat et la réflexion collective.
- Identifier les points d'accord ou de désaccord dans un groupe

DÉROULÉ :

L'animateur·trice explique aux participants que l'espace sera symboliquement divisé en deux camps, par une ligne réelle ou imaginaire. Au démarrage, tous les participant·e·s sont positionnés dans la « zone neutre » ou « zone du doute », au centre.

Ensuite, l'animateur·trice annonce une question ou une affirmation et les participants se positionnent dans une des deux zones en fonction de leur opinion personnelle. Personne ne peut rester au milieu, il faut inciter les personnes à choisir le camp qui correspond le plus à leur avis même si celui-ci est mitigé.

Ensuite, et notamment si le groupe est relativement important, on peut laisser quelques minutes pour que les membres des différents « camps » échangent leurs arguments, s'expliquent leur positionnement entre eux.

Après ce temps non obligatoire, l'animateur·trice invite une personne du camp en minorité à livrer un argument qui a motivé son positionnement. À ce moment-là, les autres personnes peuvent, si elles le souhaitent, se déplacer de l'autre côté.

On reproduit ensuite le processus en alternant les camps à chaque prise de parole. Chaque personne ne peut parler qu'une seule fois. L'exercice se termine naturellement lorsqu'il n'y a plus de prise de parole. L'animateur·trice sent que le débat est clos, qu'il n'y a plus d'arguments nouveaux à exprimer.

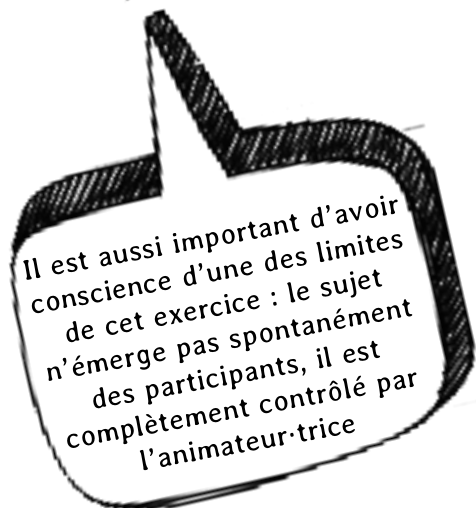
Ce déplacement ne reflète pas un changement d'avis par rapport à son opinion de départ, mais permet simplement de signifier que l'on reconnaît la pertinence de l'argument qui vient d'être énoncé, que celui-ci nous a touché.

COMMENT ÇA S'ANIME ?

L'essentiel de cette animation repose sur le choix et la formulation de la question ou l'affirmation de départ. Il est très important de choisir une phrase clivante et de porter une attention particulière aux mots employés. Il ne faut pas non plus hésiter à prendre un sujet polémique !

Exemples : Si il y a conflit, il y a échec de la relation

Cela n'est pas évident car nous avons l'habitude de faire l'inverse, c'est à dire de « lisser » les questions que l'on pose pour qu'elles parlent au plus grand nombre.



COMMENT LE RATER ?

En laissant entendre que se déplacer correspond à un changement d'avis, car il y aurait alors peu de mouvements. Il n'y a qu'au début que le positionnement représente son avis, ensuite il s'agit juste de signifier qu'un argument nous a touché.

En laissant s'instaurer un débat qui cherche à convaincre, voire en concluant par un « c'est tel camp qui a gagné ». Il ne s'agit pas de chercher à se mettre d'accord, mais au contraire de faire émerger les contradictions entre les avis, donner à voir

D'OÙ CA VIENT ?

Le débat mouvant est une technique très connue ! Elle s'utilise sous différentes formes, avec des noms variés. Nous l'utilisons régulièrement, surtout lorsque nous souhaitons provoquer le débat entre les membres d'un groupe relativement grand.