Cours N°05 :
La dialectique dans la communication : structurer un raisonnement pour orienter les débats autour d'un projet

Pr. Soumia BOUZAHER

Cours du 3ième semestre présenté aux étudiants de la 2ième année licence management du projet de construction.

Introduction

- La **dialectique en communication** est l'art de dépasser **les contradictions apparentes** pour guider un débat de projet vers **un consensus constructif et solide.** Loin d'être une simple joute verbale, elle repose sur le principe fondamental qu'**opinions opposées et tensions professionnelles peuvent coexister** et se fondre en une vision commune renforcée.

Introduction

- Pour structurer efficacement un raisonnement lors des réunions stratégiques ou des comités de projet, nous devons abandonner:

➢ la logique binaire du *"soit l'un, soit l'autre"* au profit d'une approche intégrative du **"à la fois ceci et cela"**.

1. **La structure dialectique classique : Thèse, Antithèse, Synthèse**

Pour débloquer une situation de crise ou arbitrer un choix de projet, on applique rigoureusement **le triptyque argumentatif** :

•**La Thèse (L'affirmation originale) :**	•Présentation claire d'une solution, d'un calendrier ou d'une allocation de ressources (ex: *"Nous devons lancer cette fonctionnalité d'ici la fin du mois pour capter le marché"*).
•**L'Antithèse (L'opposition légitime) :**	•Accueil des objections, des risques techniques ou budgétaires soulevés par les parties prenantes (ex: *"Une sortie précipitée comporte trop de bugs et risque de dégrader notre image de marque"*).
•**La Synthèse (La résolution créative) :**	•***Fusion intelligente qui extrait la valeur des deux points de vue*** (ex: *"Nous allons lancer une version bêta restreinte à la fin du mois pour sécuriser nos parts de marché, tout en nous accordant un mois supplémentaire de correctifs avant le déploiement global"*)

2. Gérer les tensions relationnelles en mode Projet

- En s'appuyant sur la ***Théorie des Dialectiques Relationnelles*** (RDT), un bon leader de projet doit savoir naviguer entre des forces contradictoires permanentes au sein des équipes :

Autonomie vs Connexion :	Laisser les développeurs ou les créatifs travailler de manière indépendante tout en maintenant des points de contact stricts pour assurer la cohérence globale**.**
Stabilité vs Changement :	Respecter les processus internes (méthodologies agiles, normes de sécurité) tout en sachant pivoter rapidement face à de nouvelles exigences clients.
Transparence vs Confidentialité :	Communiquer ouvertement sur les difficultés du projet sans pour autant propager une panique inutile auprès des équipes opérationnelles

3. Techniques clés pour guider les débats

Pour transformer un conflit stérile en arbitrage structuré, utilisez les leviers suivants :

L'Élenchos (La méthode socratique) :	**Questionnez les hypothèses** des interlocuteurs par des **questions ouvertes** pour faire émerger naturellement les contradictions internes ou les angles morts de leur plan.
Le Recadrage (Recalibration) :	Ne présentez plus les **avis contraires** comme des attaques professionnelles, mais comme des verrous de sécurité indispensables à la viabilité du projet
Les formulations en "Je" :	Réduisez la réactivité émotionnelle de l'audience en exprimant les faits et les impacts opérationnels plutôt qu'en pointant des responsabilités individuelles.

4.Synthèse des postures de communication dans le projet

Type d'approche	Posture du gestionnaire	Objectif visé	Impact sur l'équipe
Approche Binaire (Non-dialectique)	Rigide, cherche à imposer une vérité ou donner raison à un camp.	Gagner le débat ou trancher au plus vite.	Climat de frustration, d'opposition et silos d'équipes.
Approche Dialogique	Écoute empathique, cherche à comprendre les réalités de chacun.	Atteindre une compréhension mutuelle sans obligation d'accord.	Climat de confiance, mais risque d'enlisement ou d'inaction
Approche Dialectique (Recommandée)	Humble, flexible, intègre les **contradictions** comme signaux de réflexion.	**Co-construire une solution supérieure** (Synthèse).	Responsabilisation, agilité et engagement des parties prenantes.