



Pratiquer le pilpoul en Israël

La culture juive valorise le questionnement et le doute. Discuter avec des partenaires israéliens demande une grande agilité intellectuelle, mêlant capacité de rebond et esprit critique.

↳ Par Nathalie Lorrain, directrice associée du cabinet de conseil itinéraires interculturels Illustration Diego Aranega pour Management

Geoffroy a été sollicité par une grande école de commerce parisienne pour dispenser un cours de négociation internationale. Il va soumettre aux étudiants le défi le plus important qu'il ait eu à relever dans sa carrière de développeur d'affaires : mener une négociation pour signer un contrat avec des clients israéliens.

L'explication.

La plupart des interlocuteurs israéliens, imprégnés de la dialectique cultivée par l'enseignement du Talmud, ont développé une puissante agilité intellectuelle, outil indispensable à toute négociation.

La rigueur de l'exégèse et de l'herméneutique (l'étude et l'interprétation de textes religieux ou philosophiques dans un sens littéral et symbolique), la capacité mémorielle, considérée comme un moyen pour mener une réflexion en profondeur, et le développement de l'esprit critique, tels sont les grands principes de l'éducation juive. La pensée talmudique repose sur un art subtil de la discussion, le pilpoul, sur une remise en cause et un questionnement permanents, sur la valorisation de la contradiction. Ces points sont plus importants que l'aboutissement ou la conclusion. Un adage humoristique précise ainsi

qu'un juif répond toujours à une question par une autre question.

La solution.

N'oubliez pas ce principe : l'étude du sens des commandements est indiscutablement le plus important des commandements. Il reste valable même si vos interlocuteurs ne sont pas religieux. Entraînez-vous à interpréter les termes d'un contrat selon différents points de vue. Soyez ouvert à l'échange d'idées, à la discussion. Considérez l'interaction avec vos interlocuteurs comme une source de richesse et de créativité, et dites-vous qu'elle est tout aussi importante que la signature du contrat. Soyez mobile ! *

././ La parole donnée en Egypte. Le Coran et les traditions sont très fermes en matière d'engagement : un musulman ne saurait manquer à sa parole et doit honorer ses promesses. En Egypte, où 95% de la population est musulmane, votre interlocuteur se sentira plus lié par sa parole que par le contrat lui-même.

././ Le "stop and go" chinois. Aux yeux des Occidentaux, une négociation avec des Chinois peut paraître sans fin. Elle est intimement liée au concept bouddhique de cycle des renaissances : un arrêt des discussions n'est jamais une fin, mais l'occasion d'un nouveau rebond. Armez-vous de patience et soyez à l'écoute des signaux non verbaux.