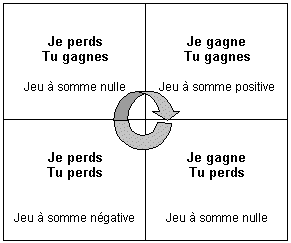
**Objectifs de la leçon :**

-apprendre à négocier en respectant les autres

* amener l’élève à avoir une attitude respectueuse vis-à-vis de la personne avec laquelle il va négocier
* Mise en pratique
* A l’aide de mise en situation l’élève sera amené à préparer sa négociation, en réalisant un scénario possible du déroulement de la négociation
* Permettre à l’élève de mettre en pratique ses connaissances acquises à l’aide d’un jeu de rôle.

**Gagnant-gagnant**



# Définition :

Un accord gagnant-gagnant (*[win-win](http://en.wikipedia.org/wiki/Win-win_game" \o "en:Win-win game)* en anglais) est un accord par lequel chaque [partenaire](http://fr.wikipedia.org/wiki/Partenaire) se préoccupe aussi de l'intérêt de l'autre, d'une façon également favorable à son propre intérêt. Il ne s'agit pas de rechercher le meilleur compromis de partage des gains, mais de trouver un accord qui augmente les gains de chacun.

Un jeu gagnant-gagnant est conçu dans ses [règles](http://fr.wikipedia.org/wiki/R%C3%A8gle_de_jeu) de telle façon que ce mode de pensée soit favorable. Cette approche ne repose pas tant, alors, sur la philanthropie des partenaires, que sur un type de [stratégie](http://fr.wikipedia.org/wiki/Strat%C3%A9gie) adapté aux règles et étudié notamment par la [théorie des jeux](http://fr.wikipedia.org/wiki/Th%C3%A9orie_des_jeux).

Dans un processus de [négociation](http://fr.wikipedia.org/wiki/N%C3%A9gociation) ou de [décision collective](http://fr.wikipedia.org/w/index.php?title=D%C3%A9cision_collective&action=edit&redlink=1), une stratégie gagnant-gagnant cherche une solution favorable à tous les participants.

# Domaines dans lesquels elle est utilisée

* Politique : expression souvent employée.
* Économie et gestion d'entreprise : utilisé dans les négociations, les conflits et rapports sociaux, les relations employeur-salarié.
* ……………………………………………………………………………………………………………………………….

# Ce que cela apporte concrètement

Adopter une relation Gagnant-Gagnant, basée sur la satisfaction des besoins de chacune des parties, permet la résolution de conflit. Ce principe est étudié et utilisé en relation parents-enfants, enseignant-élèves, en psychologie du couple, en relation d'entreprise, en médiation internationale.

# Exemples de situations

* [Wikipédia](http://fr.wikipedia.org/wiki/Wikipedia) : chaque contributeur investit une partie de son temps, en contre-partie il bénéficie d'une encyclopédie importante.
* Échange de bannières publicitaires.
* Co-coaching : Démarche par laquelle deux personnes s'aident mutuellement à améliorer leur capacité ou comportement dans un domaine précis.
* Peux-tu donner d’autres exemples de situations dans lesquelles ce type de négociation pourrait s’avérer utile  : …………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………



# Conditions de succès d'un accord Gagnant-Gagnant

Les conditions révélées par la théorie des jeux sont :

* Informer les partenaires sur les règles communes. En d’autres mots  :…………………………………………………………………………………………………..
* Montrer l'historique de nos actions précédentes, afin de prouver notre bonne foi et notre pratique constante du Gagnant-Gagnant. En d’autres mots  :…………………………………………………………………………………………………..
* Ne pas cacher d'informations sur le passé ; cela pourrait être vu comme du mensonge et un manque de franchise. En d’autres mots  :…………………………………………………………………………………………………..
* Créer les raisons pour qu'un nouveau partenaire ait confiance en soi a priori : réputation, valeurs affichées et respectées. En d’autres mots  :…………………………………………………………………………………………………..
* Exprimer (par écrit) les valeurs de chaque partenaire de l’accord et identifier les valeurs communes. En d’autres mots  :…………………………………………………………………………………………………..
* S'il y a lieu, s'engager sur le fait que le 1er accord aura des suites, ou porter à la connaissance du partenaire les éléments qui décideront s'il y aura ou non une suite.
* Rendre les parties solidaires des conséquences de l'accord, en cas de succès comme en cas d'échec. En d’autres mots  :…………………………………………………………………………………………………..
* Caractériser : les promesses, les partages d'informations envisagés, les engagements réciproques, les engagements de concertations préalables aux décisions ultérieures. En d’autres mots  :…………………………………………………………………………………………………..
* Accepter le risque, voire la certitude, que le partenaire gagne plus que soi-même, si c'est une condition d'obtention du gain. En d’autres mots  :…………………………………………………………………………………………………..

# **Conclusion**

L’aspect le plus difficile d'une démarche gagnant-gagnant est de persuader chacun que pour maximiser son gain personnel il faut faire gagner ses partenaires et leur fournir une information transparente. Des signataires convaincus ne suffisent pas : ils doivent ensuite étudier avec soin les communications et argumentaires aptes à entraîner leurs personnels dans la démarche.

# Utilités de l'attitude Gagnant-gagnant

* Adopter une relation Gagnant-Gagnant permet, en principe, de rompre un cercle vicieux de façon durable.

# Comment préparer une négociation

En arrivant à prendre en considération la partie adverse, le négociateur peut mieux évaluer les concessions possibles et les valoriser. Et pour connaître son interlocuteur, rien de mieux que la préparation qui permet aux négociateurs de gagner la confiance nécessaire pour ensuite improviser. La maîtrise du dossier offre également plus de crédibilité face à ses adversaires et permet de s'accorder en interne, d'harmoniser les points de vue et de pousser ses collaborateurs à faire preuve de réalisme. Pour bien maîtriser la préparation de négociation, cinq éléments sont à étudier de près : les enjeux et les objectifs, la partie adverse, le contexte, la stratégie et le déroulement.

Prenons le cas suivant , préparons une négociation à partir d’une situation : « J’ai vraiment envie de faire un stage sportif seulement il y a deux gros inconvénients : ce stage coûte très cher et je n’ai pas assez d’argent et ce stage empiète de quelques jours sur mes jours d’école » Comment vais-je pouvoir négocier cela avec mes parents pour qu’ils acceptent que je fasse le stage et trouve une solution pour le financer….

## Définir les objectifs

|  |
| --- |
|  |
| La définition des objectifs se fait généralement en collaboration avec des membres de l'entreprise qui ne participeront pas à la négociation. Il s'agit parfois d'une véritable négociation en interne. Les contraintes et les enjeux pour arrêter les objectifs ne sont pas seulement financiers, mais aussi psychologiques, politiques ou conjoncturels. Cette étape doit permettre de définir des objectifs clairs et réalistes, tout en prévoyant une marge de manœuvre avec une hypothèse haute, une hypothèse basse et un seuil à ne pas franchir. Lorsque la négociation se déroule en plusieurs étapes, des réunions de bilan et de préparation sont indispensables en interne.  **Dans notre situation quels sont les objectifs ?**  …………………………………………………………………………………………………………………………………………….  ……………………………………………………………………………………………………………………………………………. |
| Etudier la partie adverse |
|  |
| L'information joue un rôle déterminant lors d'une négociation. Il faut chercher à connaître la partie adverse, c'est-à-dire les acteurs qui seront présents à la table des négociations, leurs collaborateurs non présents et les tiers, par exemple les salariés, l'opinion publique ou la presse. Quels sont leurs enjeux ? Quels sont leurs objectifs ? Quels sont leurs atouts ? Pour répondre à ces questions, il peut être utile de se mettre à la place des interlocuteurs : la négociation fait appel à des facteurs humains parfois déterminants. Aussi faut-il sonder la personnalité et le pouvoir de chaque acteur. A partir de ces éléments, le négociateur peut se faire une idée du rapport de force entre les deux parties et déterminer une plage de discussions. |
| **Comment fonctionnent mes parents ? Quelle est la meilleure attitude à adopter pour que la négociation se passe bien ?**  …………………………………………………………………………………………………………………………………………….  ……………………………………………………………………………………………………………………………………………. Se placer dans le contexte |
|  |
|  |
| La négociation peut avoir des antécédents, sur le même sujet ou non. Les négociateurs devront parfaitement les connaître. Lors de la préparation, ils devront également déterminer le contexte global et en mesurer les conséquences. Une situation de guerre donne par exemple d'autant plus de valeur au facteur temps. Cependant, le contexte ne doit pas prévaloir sur tout. Il faut parfois savoir s'en soustraire pour éviter qu'il ne mette en péril les objectifs. Enfin, il faut prendre en compte l'environnement. Où la négociation aura-t-elle lieu ? Dans la partie adverse ? Dans une zone neutre ? Comment seront placés les acteurs ? Les membres d'une même équipe pourront-ils communiquer entre eux ?  **Quel est le meilleur moment pour entamer la discussion ? Est-ce le moment approprié (n’ai-je pas déjà fait ce genre de demande et ai-je respecté les termes de l’accord** ?  …………………………………………………………………………………………………………………………………………….  ……………………………………………………………………………………………………………………………………………. |
| Définir une stratégie |
|  |
| Pour envisager une négociation, il faut être disposé à lâcher du lest, à faire des concessions. Deux grandes manières de négocier sont ensuite possibles : la négociation intégrative (ou coopérative) et la négociation distributive (ou conflictuelle). Le choix de l'une ou l'autre dépend du résultat recherché (concessions unilatérales, mutuelles, compromis) et du rapport de force. A long terme, il faut toujours privilégier un accord "gagnant gagnant". Le type d'issue est aussi à déterminer : cherche-t-on l'accord de principe ? une déclaration d'intention ? un contrat signé ? Selon l'issue souhaitée, on choisira la tactique qui sera appliquée : le laisser venir, le retrait systématique, la maîtrise du temps…  **Quelle sont les concessions que je suis prêt(e) à faire pour que mes parents soient d’accord ? Quels efforts suis-je prê(e ) à consentir pour qu’il me donnent leur accord ?**  …………………………………………………………………………………………………………………………………………….  ……………………………………………………………………………………………………………………………………………. |
| Prévoir le déroulement |
|  |
| Pour chaque position à défendre, le négociateur doit préparer des arguments et des propositions. Dans le cas d'une équipe de négociation, il faut définir les rôles de chacun. Qui parlera ? Qui répondra aux propositions ? Par la suite, la différence se fera sur l'anticipation en tentant de prévoir les réactions des adversaires et les réponses possibles. Dans tous les cas, le négociateur devra préparer une solution de repli et envisager son application pratique. Il est par exemple possible de demander d'interrompre la négociation si elle prend une mauvaise tournure.  **Quels arguments vais-je avancer pour les convaincre que j’ai vraiment envie de faire ce stage ?Que pourraient-ils (mes parents) me donner comme raison à refuser cette demande ? Que pourrai-je leur donner comme contre-argument ?**  …………………………………………………………………………………………………………………………………………….  …………………………………………………………………………………………………………………………………………….  ……………………………………………………………………………………………………………………………………………. Mettons en pratique lors d’un jeu de rôle :Situation , côté ouvriers: Vous travaillez dans une entreprise, vous vous y plaisez car c’est tout près de chez vous, le travail vous plaît et l’ambiance y est bonne. Cela fait des années que vous y êtes-vous n’avez pas envie de la quitter et de plus votre expérience acquise est nécessaire au bon fonctionnement de cette entreprise.  Malheureusement l’inflation commence à se ressentir sur votre budget, l’essence augmente, faire les courses vous coûte de plus en plus cher….Vous aimeriez que l’entreprise fasse un effort pour augmenter votre pouvoir d’achat, soit en augmentant votre salaire, en offrant des chèques repas et en remboursant plus vos frais de déplacement.  A l’aide d’un ou plusieurs représentants syndicaux et de quelques collègues vous allez vous rendre auprès de la direction pour essayer de négocier une amélioration de vos revenus mensuels. Situation du côté patronal : Directeur de votre entreprise, vous êtes très fier de votre bébé que vous avez créé de toute pièce, malgré la crise votre entreprise parvient à dégager un bon bénéfice car vous êtes actifs dans un secteur où il y a très peu de concurrence.  Vous allez devoir avec l’aide de votre directeur financier et de votre responsable des ressources humaines, envisager une solution afin d’éviter une grève trop longue. Votre entreprise fonctionne très bien et pour diminuer les frais de stockage vous travaillé à flux tendu. Une rupture de stock serait très préjudiciable pour votre entreprise car vos clients ne peuvent pas se permettre d’attendre trop longtemps après leur commande. De plus vos ouvriers ont acquis une expérience qui les rendent indispensables au bon fonctionnement de votre entreprise.  Comment allez-vous négocier avec vos ouvriers tout en sachant qu’une augmentation trop importante des salaires vous coûterait trop cher et risquerait de rompre l’équilibre financier de votre entreprise ? |