

# Liste de vérification pour la négociation

## Étape 1 : Avant la négociation - Recherche et réflexion

Plus vous en savez sur la situation, moins vous rencontrerez d'embûches.

L'**Outil de préparation à la facilitation de règlement** vous aidera à vous préparer lors d'une prochaine négociation. Vous trouverez l'outil ici :

<http://www.crdsc-sdrcc.ca/fr/prevention-ressources-publications>.

- Évaluez les **VIBES** de toutes les parties, en utilisant de multiples sources d'informations (personnes, documents, politiques, etc.);
- Déterminez si d'autres individus pourraient être affectés par la négociation :
  - Ceci permettra de vous assurer que le résultat de votre négociation n'entraînera pas de conséquences imprévues;
- Vérifiez que votre contrepartie ait l'autorité de régler :
  - La négociation peut être retardée si votre contrepartie doit obtenir l'approbation d'un supérieur avant d'accepter une offre de règlement;

### « MESORE »

- Votre MESORE est votre MEilleure SOLution de REchange. C'est-à-dire : ce qu'il vous restera s'il n'y a aucune entente.
- Vous ne devriez pas accepter une offre pire que votre MESORE.

### « VIBES »

Connaître vos VIBES vous aidera à mieux structurer vos positions et fonder votre point de vue de la situation sur des faits justifiables.

- Valeurs
- Intérêts
- Besoins
- Expériences
- Sentiments

Cet exercice vous aidera à explorer de nouvelles options lorsque vous ferez affaire avec votre contrepartie.

- Déterminez quelle est votre meilleure option, ou votre **MESORE**, si la négociation ne résout pas le problème;
- Réfléchissez aux options possibles pour toutes les parties, y compris celles qui sont mutuellement avantageuses.

## Étape 2 : Stade préliminaire d'une session de négociation - Donnez le ton à la collaboration

Prenez le temps de recueillir les informations de l'autre partie de manière respectueuse. Entrez dans la négociation avec un esprit ouvert. La préservation de la relation doit être la clé de vos échanges.

- Demandez des questions afin de mieux comprendre les VIBES de l'autre partie;
- Favorisez la collaboration en démontrant de fortes **capacités d'écoute**, en étant **sensible** aux émotions de votre contrepartie, en gardant les vôtres **sous contrôle** et en reconnaissant les contributions de **bonne foi**;
- Reconnaissez les différences personnelles :
  - Parfois, le problème peut être le reflet d'une relation tendue. Essayez de surmonter les différences pour obtenir des gains mutuellement avantageux (si la relation elle-même est à l'origine du différend, elle doit être traitée comme une négociation distincte).

## Conseils généraux de négociation

« À faire » en négociation	« À ne pas faire » en négociation
<ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> Présenter votre point de vue sur la question en vous référant à vos propres connaissances, expériences et émotions :                             <ul style="list-style-type: none"> <li>○ « À mon avis... », « Je crois personnellement que... », « Selon mon expérience... », « Je suis mal à l'aise quand... »;</li> </ul> </li> <li><input type="checkbox"/> Garder en tête que les parties avec d'autres origines culturelles peuvent avoir des VIBES, des normes et des coutumes différentes des vôtres;</li> <li><input type="checkbox"/> Reconnaître les explosions émotionnelles sans fournir une réaction semblable :                             <ul style="list-style-type: none"> <li>○ « Je vois que vous êtes en colère... » « Je comprends votre frustration... », « C'est aussi un défi pour moi, devrions-nous prendre une pause pour se ressaisir? »;</li> </ul> </li> <li><input type="checkbox"/> Reconnaître les déclarations de l'autre partie avec lesquelles vous êtes d'accord;</li> <li><input type="checkbox"/> Reformuler leurs déclarations pour qu'ils sachent que vous comprenez et écoutez efficacement :                             <ul style="list-style-type: none"> <li>○ « Donc ce que vous dites, c'est... », « Si je vous comprends bien... », « Ce que je comprends, c'est que... »;</li> </ul> </li> <li><input type="checkbox"/> Se concentrer sur les solutions futures en demandant simplement « et quoi maintenant? »;</li> <li><input type="checkbox"/> Permettre à l'autre partie de sauver les apparences :                             <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Vous devrez peut-être concéder certains aspects de la négociation pour permettre à l'autre partie de conserver une certaine dignité et de l'empêcher de mal paraître aux yeux d'un être cher ou d'un supérieur;</li> </ul> </li> <li><input type="checkbox"/> Reporter à plus tard lorsque pertinent :                             <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Lorsque la négociation est sur la bonne voie, mais que les parties sont fatiguées, suggérez de prendre une pause ou de remettre la rencontre à plus tard pour poursuivre les discussions.</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> Revenir sur le passé :                             <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Le fait de pointer du doigt et de blâmer peut entraîner l'échec de la négociation;</li> </ul> </li> <li><input type="checkbox"/> Mettre de la pression sur l'autre ou les autres parties pour conclure un accord :                             <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Lorsque des délais indépendants de la volonté des parties doivent être respectés, justifiez-les afin qu'ils ne sonnent pas comme si vous imposiez des ultimatums;</li> </ul> </li> <li><input type="checkbox"/> Supposer que votre argument est compris par les autres :                             <ul style="list-style-type: none"> <li>○ La reformulation de vos arguments clés peut renforcer la communication, tant qu'elle n'est pas destinée à insister;</li> </ul> </li> <li><input type="checkbox"/> Supposer que quelque chose n'est pas négociable;</li> <li><input type="checkbox"/> Mettre l'accent sur les résultats à court terme :                             <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Gardez en tête les bénéfices à long terme de maintenir des relations positives avec les membres de la communauté sportive impliqués;</li> </ul> </li> <li><input type="checkbox"/> Faire preuve d'arrogance pour avoir obtenu un résultat avantageux :                             <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Un résultat bien négocié devrait se sentir mutuellement avantageux pour toutes les parties.</li> </ul> </li> </ul>