

QU'EST-CE QUE LA NÉGOCIATION ?

L'IMPÉRIEUSE NÉCESSITÉ DE NÉGOCIER

À L'ORIGINE, IL Y A EU UN DÉSACCORD. ET PUIS, LA NÉGOCIATION EST NÉE.

Depuis la nuit des temps, les Hommes négocient, avec plus ou moins de succès, mais ils négocient. Et pourquoi négocient-ils ? Simplement parce-qu'ils ne sont pas d'accord. Le conflit n'est que l'expression d'un désaccord. C'est tout. Si ce désaccord n'est pas verbalisé ou exprimé d'une manière ou d'une autre, alors vous décidez de vous soumettre à l'autre, ce qui provoquera chez vous au minima de la frustration ou de l'impuissance. Si, par contre, vous acceptez que l'autre ne soit pas d'accord avec vous sans pour autant vous ranger à son opinion, vous considérez alors que le conflit est légitime, voire naturel. La façon de gérer personnellement le conflit ne dépendra ensuite que d'une chose : votre capacité à négocier.

Contrairement à la pensée populaire, la négociation n'est pas un soft-skill. Pourquoi certains réussissent quand d'autres échouent ? Doit-on considérer que la chance a guidé leur succès ? La négociation est un hard skill, au même titre que le droit, la médecine ou encore la finance. Si on ne peut s'improviser expert-comptable, on ne peut s'improviser négociatrice ou négociateur. Confiez la négociation d'une prise d'otages à une personne non expérimentée et il vous sera facile d'envisager les conséquences d'un tel choix. Espérer un accord de paix quand la négociation est conduite par des individus ayant de faibles compétences techniques ne mènera nulle part.

EN RÉALITÉ, LA NÉGOCIATION REPOSE SUR DEUX SOCLES INAMOVIBLES : L'EXPÉRIENCE ET L'EXPERTISE.

L'expérience ne veut rien dire en elle-même. Ce n'est malheureusement pas le nombre d'années qui définit la valeur d'un négociateur ou le nombre de négociations qu'il a pu conduire. C'est ce que vous apprenez de l'expérience qui nourrit votre intuition, développe votre adaptabilité et alimente vos capacités d'analyse. Ainsi, l'apprentissage de l'expérience prévaut toujours sur l'expérience brute.

Mais l'expérience n'est rien sans l'expertise. Gérer un individu de mauvaise foi, contrecarrer un ultimatum,

rétablir un rapport de force défavorable, créer un lien de confiance avec un profil difficile, détecter la manipulation ou encore comprendre les motivations réelles de vos interlocuteurs ne s'improvisent pas. Bien au contraire. C'est précisément ce qui fait de la négociation un hard skill.

LA NÉGOCIATION EST AU FINAL UNE « ARME PACIFIQUE » POUR RÉSOUDRE DURABLEMENT DES CONFLITS.

La création des Nations Unies en 1945 a eu pour objectif d'ancrer une culture de la paix à travers la diplomatie, la négociation internationale et l'état de droit. Les Nations Unies sont ainsi devenues un organe mondial pour solder des conflits internationaux par des accords de paix, en promouvant le développement économique, politique et les droits de l'Homme. Dans un monde multilatéral régi par des intérêts individuels, nationaux ou collectifs divergents, les organes directeurs de l'ONU s'appuient sur la négociation comme moyen essentiel afin de trouver un accord satisfaisant pour les parties prenantes. La gestion de la pandémie du COVID-19 et ses conséquences ont clairement démontré l'importance de la négociation pour surmonter les difficultés quotidiennes à l'échelle planétaire. Cet épisode nous a également rappelé que le COVID-19 était peu de choses comparé aux défis que nous devons relever face au réchauffement climatique.

A l'aube d'un monde nouveau, balloté par des difficultés et des opportunités majeures, la négociation demeure une lumière d'espoir pour nous tous.

NEGOTIATION TIP

Ne voyez jamais le conflit comme un mal, mais simplement comme un désaccord exprimé. Vos interlocuteurs ont le droit de ne pas être d'accord avec vous. C'est simplement ce changement de paradigme qui vous permettra d'affronter le conflit plus sereinement.