



La Négociation

Beth Fisher-Yoshida

UNIVERSITE DE COLUMBIA ET FISHER YOSHIDA INTERNATIONAL, NEW YORK, NY, USA

Qu'est-ce que c'est ?

La négociation se produit lorsqu'au moins deux personnes ayant des intérêts apparemment conflictuels se réunissent pour décider un différend. Elle comporte deux éléments : le contenu des négociations, mais aussi l'aspect social (les relations) entre les deux parties. La négociation peut être collaborative, compétitive, ou bien un mélange de motifs. Il y a différentes étapes dans une négociation : la préparation, le processus et le résultat. La préparation influence le processus et le résultat, mais le processus influence lui aussi le résultat. Les deux parties sont satisfaites du résultat si leurs attentes ont été comblées. Lorsque le contenu de la négociation est le plus important, alors les parties sont satisfaites si elles obtiennent ce qu'elles désirent. Si les relations sont les plus importantes, alors une conclusion positive de la négociation rendra les parties satisfaites. Lorsque le contenu et les relations sont tout deux importants, le but final est moins apparent car les parties peuvent ne pas insister davantage pour atteindre les objectifs fixés, les relations pouvant être à risque.

Qui utilise le concept ?

La négociation fait partie de la vie quotidienne. On peut avoir des négociations simples comme choisir où manger, ou bien de plus complexes sur l'arme atomique, par exemple. Elle prend

place dans notre vie intime, au travail et en diplomatie. Tout le monde négocie, mais l'on ne s'en rend pas compte nécessairement. Nous faisons attention aux différents aspects du processus de négociation, comme une préparation soignée. Nous sommes affectés par les dynamiques de la négociation, tels que la balance des forces en présence, ou bien les émotions qui apparaissent avant, pendant ou après la négociation.

Quels sont les liens avec le dialogue interculturel ?

Le processus de négociation implique la communication. Grâce à la communication, les parties font connaître leurs besoins et travaillent ensemble pour trouver comment les satisfaire. La confiance influence la quantité d'informations divulguées. Afin d'établir la confiance, les parties doivent se sentir en sécurité et se comprendre mutuellement. Cela devient plus complexe et difficile lorsqu'il existe des différences notables entre valeurs, croyances, styles de communication, niveaux d'expressivité et équilibre des forces. Le dialogue interculturel cherche à aborder ces différences et dans un sens, ces dialogues sont aussi des types de négociations. Les parties négocient la réalisation d'une compréhension mutuelle.



Quelles recherches reste-t-il à faire ?

Un domaine nécessitant plus d'attention porte sur la phase de préparation au processus de négociation. Si nous considérons le dialogue interculturel en tant que négociation, alors chaque partie doit passer plus de temps à se familiariser avec les pratiques culturelles et orientations de l'autre. Les parties ont intérêt à connaître leurs niveaux respectifs d'engagement dans la négociation, car cela indique leur détermination vers une compréhension mutuelle et une résolution des problèmes en suspens.

Ressources

- Fisher-Yoshida, B., & Yoshida, R. (2015).
International negotiation. In J. M. Bennett
(Ed.). *Sage encyclopedia of intercultural
communication*. Thousand Oaks, CA: Sage.
- Lewicki, R., Sanders, D., & Barry, B. (2014).
Negotiation. New York, NY: McGraw-Hill.

Traduit par Colin Olphand