

NÉGOCIE-T-ON LA VALEUR DES CHOSES OU NOS VALEURS?

Céline Taïs

www.pi-lot.com

TOUT ENTREPRENEUR, MANAGER OU INDÉPENDANT CONNAÎT AUJOURD'HUI LE DYNAMISME SOUTENU DE NOTRE ÉCONOMIE. TOUS SAVENT L'IMPORTANCE ACCRUE DES TEMPS DE RÉACTION ET DE LA CAPACITÉ À GÉRER LE CHANGEMENT DANS UN ENVIRONNEMENT AUSSI ÉVOLUTIF ET CONCURRENTIEL. SI AUPARAVANT CE CONSTAT NE CONCERNAIT QUE LES GRANDES STRUCTURES, LES CHANGEMENTS DE L'ENVIRONNEMENT ÉCONOMIQUE DE CES DEUX DERNIÈRES DÉCENNIES NOUS ONT RENDUS TOUS ATTENTIFS AUX MÊMES ENJEUX.

De la multinationale cotée en bourse à l'indépendant qui vient de créer son entreprise individuelle, tous sont destinés à répondre aux mêmes défis conditionnant leur réussite. Cette «redistribution des cartes» offre autant d'opportunités qu'il convient de saisir, qu'elle n'oppose de menaces réelles qu'il convient d'anticiper. Les valeurs essentielles et traditionnelles reviennent donc dans les bouches, et avec elles, les tendances et les mouvements à consolider, pour espérer parvenir à une meilleure constance sur le marché et à une meilleure image. Si la créativité, la liberté et la curiosité imprègnent désormais plus que jamais notre société, elles se heurtent aussi à de lourdes contraintes liées au besoin constant d'anticipation et à un impératif impitoyable de remise en question, devenant finalement parfois presque anxiogène. Tout ne va-t-il pas très – trop – vite?

La négociation est pourtant un art séculaire; toutes interactions entre les gens sont toujours une forme de négociation que nous faisons tous instinctivement. La négociation

n'est nulle autre qu'une forme de communication spécifique, par laquelle nous savons principalement exprimer nos besoins dans un esprit d'ouverture, de trouver des solutions en collaborant avec nos interlocuteurs. Cette démarche est donc basée sur la relation humaine, qui nécessite de connaître son interlocuteur; il s'agit d'un acte constructif, à condition qu'il aille de pair avec un sens des valeurs. Cet art requiert en effet la prise en considération de certains mérites et d'une éthique, à laquelle il n'est en aucun cas envisageable de déroger si nous visons la pérennité et le long terme.

Nous négocions des prix, des tarifs ou des conditions, mais nous ne négocions pas nos valeurs! La force d'un négociateur réside dans ce qu'il est, dans sa valeur intrinsèque. Si le bluff et la sournoiserie permettent bien souvent d'aspirer à court terme qu'à un échec ou à une perte de crédibilité, la bienveillance dans la démarche ainsi que dans la relation semble bien souvent être initialement favorisée par chacun. Chaque personne, chaque négociateur laisse ainsi son empreinte dans toutes ses discussions et ses échanges. Sa respectabilité, son intégrité ou ses ruses, sa volonté de parvenir à un accord biaisé ou conforme, son besoin personnel ou commun de réussite, son ambition définiront le type de la négociation et la finalité de l'accord éventuel. L'objectif-même de la négociation peut parfois se révéler être une valeur en tant que telle. Sauver des vies pour un négociateur de prise d'otages représente une justice noble, quitte à être contraint d'user de toutes tactiques d'influence auprès

des preneurs d'otages, voire du pire. Néanmoins, chaque action se fait par et grâce à l'appréhension de l'humain, face à une situation, des contraintes et un besoin donnés. Les valeurs sont dès lors invariablement liées à l'art de négocier et au négociateur lui-même. Elles n'évoluent qu'en fonction de ce que l'homme en fait.

Une négociation optimale se construit bien souvent sur une relation de constance et

Nous négocions des prix, des tarifs ou des conditions, mais nous ne négocions pas nos valeurs!

de confiance. Elle favorise ainsi des résultats immédiatement appréciables et permet un temps de réactivité plus rapide si les échanges sont bienveillants. Par ailleurs, le champ d'action est plus facilement modulable entre partenaires, si la relation est appropriée. Parce que la négociation n'est finalement rien de plus que de l'humain, conditionnée par ses possibles travers et ses admirables vertus. ■

