



MODULE 2

DÉVELOPPEZ VOS COMPÉTENCES EN NÉGOCIATION

APERÇU

Ce module expose les élèves à une compétence de vie utile – la négociation. La plupart des élèves utilisent déjà cette compétence dans la vie de tous les jours lorsqu'ils négocient avec leurs parents pour obtenir la permission de rentrer plus tard, de rester debout, d'acheter de nouveaux vêtements, etc., ou avec leurs amis pour déterminer l'activité qu'ils feront ce jour-là. Bien sûr, les négociations d'affaires ont des conséquences plus importantes et, pour cette raison, on les aborde peut-être un peu différemment. La négociation est un processus. Lorsqu'on suit le processus, on augmente nos chances d'obtenir de bons résultats. Ce module se veut une introduction aux compétences et aux concepts relatifs à la négociation, lesquels font partie intégrante de toute transaction immobilière réelle. On invite les élèves à se pencher sur les différents styles de négociation, avec un accent particulier sur les différences entre la négociation fondée sur les intérêts et la négociation fondée sur les positions. On demande aux élèves d'analyser les différents scénarios de négociation et de déterminer quelle est la stratégie de négociation la plus appropriée. Ce module prépare les élèves à analyser et à résoudre des conflits dans les modules qui suivent en adoptant une approche qui tient compte de plusieurs perspectives.

Objectifs d'apprentissage

- Présenter aux élèves les concepts, stratégies et tactiques clés de la négociation.
- Permettre aux élèves de mieux reconnaître la négociation fondée sur les intérêts et la négociation fondée sur la position, et leur permettre d'utiliser ces types de négociation.
- Cultiver les compétences des élèves en ce qui a trait à l'écoute, à l'art oratoire, au raisonnement et à la persuasion.
- Encourager la compréhension et l'adoption d'une approche qui tient compte de plusieurs perspectives pour analyser et résoudre des conflits.

Matériel

- Copies du document *Introduction à la négociation* (une copie par personne).
- Copies du document *Scénarios de négociation* (une copie par élève).
- Un paquet de cartes (un paquet pour la classe).
- Copies du document *Développez vos compétences en négociation* (une copie par élève).
- Copies du document *Exercices supplémentaires de négociation* (facultatif).

Stratégies d'enseignement et d'apprentissage

1. Présentez le thème de la négociation en montrant aux élèves les clips vidéo suivants, lesquels démontrent divers types de négociations :
 - *Just Go With It*: <https://www.youtube.com/watch?v=898OUCyBulM>
 - *Erin Brockovich*: <https://www.youtube.com/watch?v=5Jdk3riKKwo>
 - *Summer School*: https://www.youtube.com/watch?v=LzdoMQL_jR8
 - *The Godfather*: <https://www.youtube.com/watch?v=MSa51BOE72Q>
 - *Moneyball*: <https://www.youtube.com/watch?v=iV8yuhQZXkE>

Discutez de ce qui suit en groupe :

- Quelles négociations ont donné les meilleurs résultats? Pourquoi?
- Quelles tactiques de négociation avez-vous remarquées?
- Quels types de comportements ont donné de meilleurs ou de moins bons résultats?



Stratégies d'enseignement et d'apprentissage

2. Permettez aux élèves d'avoir un aperçu des concepts liés à la négociation ainsi que des types, styles, tactiques et techniques de négociation en leur demandant de lire le document Introduction à la négociation. Vérifiez la compréhension et clarifiez tout point d'interrogation.
3. Une fois que les élèves ont acquis une meilleure compréhension de la négociation, visionnez les vidéos de nouveau et discutez de ce qui suit pour chaque vidéo :
 - Les négociations étaient-elles distributives ou intégratives?
 - Les négociateurs ont-ils adopté un style compétitif ou coopératif?
 - Quelles tactiques et techniques ont été utilisées pendant les négociations?
4. En équipe de deux ou en petits groupes, demandez aux élèves d'effectuer l'exercice *Scénarios de négociation*. Les élèves doivent déterminer quelle serait la stratégie de négociation la plus appropriée (c.-à-d. distributive ou intégrative) et le style le plus approprié (c.-à-d. compétitif ou coopératif) et trouver deux tactiques de négociation que l'on pourrait utiliser dans chaque scénario. Pour certains scénarios, les deux approches (distributive et intégrative) peuvent être appropriées. Cependant, les élèves doivent justifier leur choix. Discutez des réponses en groupe-classe.

Demandez aux élèves de visionner la vidéo suivante dans laquelle on analyse les négociations dans la première vidéo :

Analyse de *Just Go With It* Negotiation - <https://www.youtube.com/watch?v=BAj2j26kuzo>

Corrigé de l'enseignant(e) – Scénarios de négociation

Les réponses peuvent varier. Voici certaines possibilités.

SCÉNARIO	STRATÉGIE DE NÉGOCIATION	STYLE DE NÉGOCIATION	TACTIQUES DE NÉGOCIATION
1. Achat d'un souvenir auprès d'un marchand ambulant pendant vos vacances	Distributive	Compétitif	Donner un ultimatum ou se retirer
2. Un couple qui essaie de décider quel film voir au cinéma : l'un des deux veut voir un film d'action alors que l'autre veut voir une comédie romantique	Intégrative	Coopératif	Marchandage
3. Un consommateur qui visite un concessionnaire automobile pour acheter une nouvelle voiture	Distributive	Compétitif	Fixer des limites dès le début, diviser la différence, ou laisser tomber et se retirer



Corrigé de l'enseignant(e) – Scénarios de négociation

Les réponses peuvent varier. Voici certaines possibilités.

SCÉNARIO	STRATÉGIE DE NÉGOCIATION	STYLE DE NÉGOCIATION	TACTIQUES DE NÉGOCIATION
4. Un couple marié qui tente de décider où passer leurs deux semaines de vacances : l'un des deux veut aller dans les montagnes, l'autre veut aller au bord de la mer	Intégrative	Coopératif	Élargir les options, mettre l'accent sur les intérêts ou marchander
5. Une propriétaire d'une entreprise de location de voitures qui visite un concessionnaire automobile pour acheter de nouvelles voitures	Distributive ou intégrative	Coopératif	Mettre l'accent sur les intérêts ou échanger des renseignements ouvertement
6. Deux collectivités rurales qui négocient l'utilisation du seul puits d'eau local	Distributive ou intégrative	Coopératif	Mettre l'accent sur les intérêts ou sur des critères objectifs
7. Une entreprise qui doit réduire ses effectifs et procéder à des mises à pied, mais doit déterminer combien de personnes mettre à pied dans chaque division	Distributive ou intégrative	Coopératif	Mettre l'accent sur les intérêts ou sur des critères objectifs
8. Une personne qui doit louer un nouvel appartement	Distributive	Coopératif	Critères objectifs
9. De nouveaux parents qui essaient de décider lequel des deux nourrira le bébé pendant la nuit	Intégrative	Coopératif	Marchandage
10. Un marchand de tapis canadien qui souhaite acheter des tapis auprès d'un fournisseur en Turquie	Distributive ou intégrative	Coopératif	Ultimatum ou se retirer



5. Examinez le document *Développez vos compétences en négociation* avec les élèves ainsi que Le dilemme du prisonnier et les directives pour le jeu de négociation. Procédez à dix rondes de jeu avec les élèves et inscrivez les résultats dans le tableau fourni.

Discutez des résultats et des questions de discussion en groupe-classe. Commencez à établir des liens entre ces compétences en négociation et les négociations relatives au logement.

Prolongation

Pour pratiquer davantage la négociation, demandez aux élèves d'effectuer un ou plusieurs des exercices qui figurent dans le document *Exercices de négociation supplémentaires*.



MODULE 2

INTRODUCTION À LA NÉGOCIATION

CONCEPTS DE BASE RELATIFS À LA NÉGOCIATION

Positions – Les positions sont « ce » que les négociateurs veulent obtenir (le « quoi »). Il s'agit en fait de solutions proposées par les négociateurs. Les positions se fondent sur les intérêts des parties. Habituellement, les intérêts ne sont pas divulgués, du moins pas dans les négociations où il y a des intérêts concurrents. Dans la plupart des négociations, les gens adoptent un éventail de positions, puis laissent tomber certaines positions. Derrière chaque position il y a de nombreux intérêts.

Intérêts – Les intérêts sont « la raison » pour laquelle les négociateurs adoptent les positions qu'ils adoptent (le « pourquoi »). Il y a des intérêts derrière les positions adoptées par les négociateurs. Les intérêts représentent les besoins de base qu'il faut satisfaire. L'argent et le prix ne sont pas des intérêts en soi. L'argent représente le pouvoir d'achat, la capacité d'acquiescer d'autres besoins, un statut ou le pouvoir en soi. Pour comprendre la négociation « gagnant-gagnant », il est essentiel de comprendre quels sont les intérêts. Dans de nombreuses négociations, les intérêts ne sont jamais explicitement discutés. En fait, les intérêts sont habituellement tenus secrets. Pour une bonne négociation « gagnant-gagnant », il faut trouver une façon de divulguer les intérêts sans laisser l'autre partie profiter de vous.

Meilleure solution de rechange (MSR) – La MSR représente le meilleur résultat que le négociateur pourrait obtenir ailleurs s'il n'arrive pas à conclure une entente avec l'autre partie. En d'autres mots, la MSR est l'autre possibilité (la solution de rechange) sur laquelle se rabattra le négociateur s'il doit mettre fin à la négociation. Si la négociation a pour but de conclure un marché, la MSR est de mettre fin à la négociation et de négocier avec une autre partie qui peut offrir un meilleur marché. Cependant, si la négociation se rapporte à une action en justice, la MSR est de porter l'affaire devant les tribunaux.

Résultat essentiel – Le résultat essentiel ou le prix minimal est le point où (la position) le négociateur décidera de mettre fin à la négociation. Du point de vue de l'acheteur, c'est le prix maximal que l'acheteur est prêt à payer pour les biens et services. Du point de vue du vendeur, c'est le prix minimum auquel le vendeur est prêt à vendre les biens et services. Le résultat essentiel est également connu sous le nom de « prix minimum ». Si le négociateur n'arrive pas à obtenir le résultat essentiel recherché, il votera avec ses pieds et mettra fin à la négociation.

Marge d'entente – La marge d'entente est la différence entre le résultat essentiel recherché par chacune des parties. S'il n'y a pas de chevauchement dans le résultat essentiel recherché par chacune des parties, il ne sera pas possible d'en arriver à une entente.



TYPES DE NÉGOCIATIONS

Sans le réaliser nécessairement, nous négocions tous les jours dans diverses situations. Toute décision peut nécessiter une négociation. Quel film irons-nous voir? À quel restaurant irons-nous manger? On ne négocie pas l'achat d'une voiture comme on va à l'épicerie. À l'épicerie, on prend un article sur l'étagère, on le met dans le panier, puis on paie le prix indiqué à la caisse. Il n'y a pas de négociation. Cependant, lorsqu'on achète une chaîne stéréo ou une télévision, on pourrait négocier le prix ou ce qui est compris (p. ex. la garantie, la livraison, l'installation). Dans le même ordre d'idées, l'obtention d'un emploi et la détermination du salaire et des conditions d'emploi nécessitent souvent une négociation. Ces situations ne comportent pas le même genre de négociation que si l'on achetait une entreprise ou une propriété de quelques millions de dollars. Plus les enjeux sont grands dans une négociation, plus il faut réfléchir au processus de négociation et s'y préparer.

1. LA NÉGOCIATION DISTRIBUTIVE

On donne parfois le nom de « négociation fondée sur les positions » ou de « négociation intransigeante » à la négociation distributive. L'approche adoptée dans ce type de négociation ressemble au marchandage dans un marché public. Selon la stratégie de la négociation distributive, les parties adoptent souvent des positions extrêmes en sachant bien qu'elles ne seront pas acceptées, puis elles utilisent une combinaison de ruses, de feintes et de stratégies de la corde raide pour céder le moins possible avant de conclure une entente. C'est une négociation de type « gagnant-perdant » où chaque négociateur tente de gagner tout ce qu'il peut. Habituellement, les parties ne négocient que sur un seul enjeu et ce qu'une partie gagne est perdu pour l'autre. Bien que les objectifs des parties soient directement en conflit, le négociateur peut adopter un style de négociation compétitif ou coopératif dans une situation de négociation distributive.

CARACTÉRISTIQUES D'UNE STRATÉGIE DE NÉGOCIATION DISTRIBUTIVE

Une stratégie de négociation distributive est généralement appropriée dans les cas suivants :

- Les parties ne se connaissent pas très bien.
- Il est peu probable que les parties travaillent ensemble à l'avenir.
- Les négociations portent sur un nombre limité de points ou d'enjeux (p. ex. prix seulement).

TACTIQUES ET TECHNIQUES DE NÉGOCIATION

- **Fixer des limites dès le début de la négociation :** Selon cette tactique, le négociateur fixe ou centre la discussion sur un point en particulier, que ce soit un chiffre, une échelle ou un enjeu. Cette tactique exige d'être la première partie à faire une offre et que l'offre se situe au-delà ou à la limite des offres crédibles ou raisonnables dans les circonstances. Ce faisant, le négociateur fixe une marge de négociation apparente autour de cette première offre et cela est habituellement à son avantage.
- **Feindre :** Selon cette tactique, le négociateur induit l'autre partie en erreur en ne révélant pas ses vrais intérêts ou objectifs et en mettant l'accent sur des objectifs ou des intérêts qui ne sont pas réellement importants pour le négociateur. Il renonce ensuite à ces intérêts ou objectifs afin d'obtenir des concessions de l'autre partie sur les points qui sont réellement importants pour lui. De telles feintes permettent au négociateur de dissimuler le résultat final qu'il souhaite réellement obtenir ainsi que ses vrais intérêts.
- **Faire des concessions trompeuses :** Dans une négociation, les négociateurs font souvent des concessions de moins en moins grandes au fur et à mesure que les négociations approchent du résultat final recherché. En sachant cela, un négociateur peut induire l'autre partie en erreur en faisant des concessions qui convergent vers un point supérieur au résultat final recherché. L'autre partie pourrait interpréter erronément le comportement du négociateur et croire que ce dernier a atteint le résultat final qu'il souhaitait obtenir et donc accepter de conclure une entente afin d'éviter de perdre le marché.

MODULE 2

- **Diviser la différence** : Lorsque les parties en sont à une impasse, une solution possible est de diviser la différence (se rencontrer au milieu). Par exemple, s'il y a des offres de 600 \$ et de 1 000 \$ sur la table, le compromis serait de s'entendre sur 800 \$. Cette technique donne « l'impression » que l'entente était équitable.
- **Ultimatum (p. ex. à prendre ou à laisser)** : Cela se produit lorsqu'une partie prétend soumettre sa dernière offre. L'autre partie doit accepter l'offre, sinon les négociations prendront fin. En réalité, rien n'empêche l'une ou l'autre des parties de faire une autre offre plus tard..
- **Se retirer de la table des négociations** : Il s'agit une tactique classique dans les bazars et les marchés. Si vous n'arrivez pas à obtenir le prix que vous voulez, vous pourriez feindre de vous éloigner et voir si cela motive l'autre partie à vous faire une meilleure offre. Il s'agit d'un bluff. Pour que cette tactique fonctionne adéquatement, vous devez réellement être prêt(e) à laisser tomber et à vous rabattre sur votre MSR.
- **« Vous devrez faire une meilleure offre que ça »** : Si vous dites à l'autre partie : « Vous devrez faire une meilleure offre que ça », souvent, elle vous fera une meilleure offre. Certaines personnes soutiennent qu'elles ne tiennent jamais compte de la première offre. Elles demandent simplement une meilleure offre, peu importe la première offre. Elles présument que la personne qui a fait l'offre a fait une demande excessive. C'est une technique particulièrement utile lorsque l'autre partie fait la première offre, ce qui la force à recentrer les négociations sur un point plus près du résultat que vous recherchez.

2. LA NÉGOCIATION INTÉGRATIVE

On donne parfois le nom de « négociation fondée sur les intérêts » ou de « négociation à gains mutuels » à la négociation intégrative. Il s'agit d'un ensemble de techniques qui visent à améliorer la qualité et la probabilité d'en arriver à une entente « gagnant-gagnant » avec les parties qui travaillent ensemble pour augmenter le nombre de ressources afin de maximiser les gains mutuels. Alors que la négociation distributive présume qu'il n'y a qu'une quantité fixe (c.-à-d. un « gâteau d'une grosseur fixe ») à diviser entre les parties, la négociation intégrative tente souvent de créer de la valeur pendant la négociation (c.-à-d. « agrandir le gâteau »). La négociation intégrative exige souvent qu'il y ait deux enjeux ou plus afin qu'on puisse faire des échanges. La théorie est que les parties ont souvent différents intérêts sous-jacents qui peuvent être intégrés ou réconciliés afin de créer des gains mutuels qui améliorent la situation des deux parties. Un négociateur peut adopter un style de négociation compétitif ou coopératif dans une situation de négociation intégrative.

CARACTÉRISTIQUES D'UNE STRATÉGIE DE NÉGOCIATION INTÉGRATIVE

Une stratégie de négociation intégrative est appropriée dans les cas suivants :

- Les parties se connaissent.
- Les parties devront probablement interagir de nouveau à l'avenir.

TACTIQUES ET TECHNIQUES DE NÉGOCIATION

- **Mettre l'accent sur les intérêts et non sur les positions** : Les « positions » représentent ce que veulent les négociateurs (le « quoi »); les intérêts sont la raison pour laquelle ils adoptent certaines positions (le « pour-quoi »). Une partie découvre les intérêts de la partie adverse en posant des questions et en se mettant à la place de l'autre partie. C'est une occasion de trouver des solutions qui répondent aux intérêts sous-jacents. Bien que les négociateurs qui tentent de trouver des solutions soient parfois prêts à divulguer leurs intérêts, n'oubliez pas que les négociateurs qui participent à une négociation compétitive essaieront de découvrir quels sont vos intérêts sans nécessairement révéler leurs propres intérêts afin d'avoir un avantage.
- **Agrandir le gâteau (c.-à-d. créer de la valeur)** : Il est parfois possible de faire du remue-ménages et d'augmenter les ressources qui peuvent être négociées. Si l'on augmente les ressources, alors les deux parties



pourraient peut être obtenir ce qu'elles veulent toutes les deux, ou à tout le moins trouver une solution de rechange suffisamment satisfaisante. Par exemple, un marchand de téléphones cellulaires ne serait peut-être pas prêt à réduire le prix du forfait, mais pourrait inclure la messagerie vocale et l'afficheur dans le forfait pour le même prix.

- **Échange ouvert de renseignements :** Cela se rapporte à la divulgation volontaire et franche de renseignements pour aider l'autre partie à comprendre vos intérêts sous-jacents, vos objectifs et vos priorités. Parfois, une chose considérée comme cruciale pour l'une des parties n'est qu'un compromis mineur pour l'autre, et vice versa.
- **Marchandage :** S'il y a deux enjeux ou plus en litige, les négociateurs pourraient faire une série d'échanges. L'une des parties obtient sa priorité principale sur le premier enjeu et l'autre partie obtient sa priorité principale sur le deuxième enjeu..
- **Critères objectifs :** Au lieu de permettre que la négociation soit déterminée par un concours de pouvoir ou un rapport de forces, les négociateurs peuvent sélectionner un ou plusieurs critères objectifs sur lesquels ils se fonderont pour conclure une entente «équitable» (p. ex. valeur marchande).

STYLES DE NÉGOCIATION

Un négociateur peut adopter un style de négociation compétitif ou coopératif tant dans une situation de négociation distributive qu'intégrative.

1. STYLE DE NÉGOCIATION COMPÉTITIF

Les négociateurs qui adoptent un style compétitif veulent « battre » leurs adversaires. Ils font des demandes élevées, des menaces et peu de concessions. Ils tentent généralement d'ébranler la confiance de leurs adversaires et cherchent à obtenir le maximum.

2. STYLE DE NÉGOCIATION COOPÉRATIF

Les négociateurs coopératifs veulent changer la nature des négociations et « travailler avec » leurs homologues pour rendre le processus plus coopératif. Au lieu de passer de position à contre-position à des compromis, les négociateurs tentent de déterminer quels sont leurs intérêts avant de proposer des solutions. Ils font de premières offres raisonnables, font montre de bonne foi et amorcent l'échange de concessions mutuelles. Une fois que les intérêts sont déterminés, les négociateurs développent conjointement un grand éventail de solutions possibles, puis sélectionnent la meilleure. Les négociateurs coopératifs cherchent à conclure une entente équitable et juste..



SCÉNARIOS DE NÉGOCIATION

Pour chacun des scénarios suivants, déterminez quelle serait la stratégie de négociation la plus appropriée (c.-à-d. distributive ou intégrative) ainsi que deux tactiques de négociation que l'on pourrait utiliser pour chaque scénario. Pour certains scénarios, tant l'approche distributive que l'approche intégrative peuvent être utilisées. Fournissez une courte explication de vos choix dans chaque colonne.

SCÉNARIO	STRATÉGIE DE NÉGOCIATION	STYLE DE NÉGOCIATION	TACTIQUES DE NÉGOCIATION
1. Achat d'un souvenir auprès d'un marchand ambulant pendant vos vacances			
2. Un couple qui essaie de décider quel film voir au cinéma : l'un des deux veut voir un film d'action alors que l'autre veut voir une comédie romantique			
3. Un consommateur qui visite un concessionnaire automobile pour acheter une nouvelle voiture			
4. Un couple marié qui tente de décider où passer leurs deux semaines de vacances : l'un des deux veut aller dans les montagnes, l'autre veut aller au bord de la mer			
5. Une propriétaire d'une entreprise de location de voitures qui visite un concessionnaire automobile pour acheter de nouvelles voitures			



SCÉNARIO	STRATÉGIE DE NÉGOCIATION	STYLE DE NÉGOCIATION	TACTIQUES DE NÉGOCIATION
6. Deux collectivités rurales qui négocient l'utilisation du seul puits d'eau local			
7. Une entreprise qui doit réduire ses effectifs et procéder à des mises à pied, mais doit déterminer combien de personnes mettre à pied dans chaque division			
8. Une personne qui doit louer un nouvel appartement			
9. De nouveaux parents qui essaient de décider lequel des deux nourrira le bébé pendant la nuit			
10. Un marchand de tapis canadien qui souhaite acheter des tapis auprès d'un fournisseur en Turquie			



DÉVELOPPEZ VOS COMPÉTENCES EN NÉGOCIATION

LE DILEMME DU PRISONNIER

Le dilemme du prisonnier est un scénario qui démontre la tension entre le désir de coopérer avec autrui versus la propension à agir dans son propre intérêt. Le titre « dilemme du prisonnier » se rapporte à une situation imaginaire où deux personnes ont commis un crime ensemble et sont ensuite arrêtées par la police. La police interroge chaque suspect dans des salles séparées; les suspects ne peuvent pas communiquer ensemble. Les suspects sont coupables, mais la police n'a pas suffisamment d'éléments de preuve pour les déclarer coupables. Si aucun des deux suspects n'avoue avoir commis le crime, la police devra porter des accusations contre chaque suspect pour un crime moins grave et ils seront incarcérés pendant un an. Afin d'obtenir une déclaration de culpabilité pour le crime en entier, il faut que l'un des suspects avoue le crime. Cependant, si l'un des deux suspects avoue le crime et trahit son associé, il obtiendra l'immunité pour le rôle qu'il a joué dans le crime et il sera libéré sans qu'aucune accusation ne soit portée contre lui. Cependant, son associé sera déclaré coupable et obtiendra la peine maximale. Si les deux suspects avouent, ils obtiendront tous les deux des peines sévères, mais pas aussi sévères que si l'un des deux trahit l'autre. Le tableau ci-dessous illustre les quatre résultats possibles de ce scénario :

Criminel(le) A

Criminel(le) B		Coopérer (Ne rien révéler)	Trahir l'autre (Avouer)
	Coopérer (Ne rien révéler)	A est condamné(e) à une peine d'emprisonnement d'un an B est condamné(e) à une peine d'emprisonnement d'un an	A est libéré(e) B est condamné(e) à une peine d'emprisonnement de 10 ans
	Trahir l'autre (Avouer)	B est libéré(e) A est condamné(e) à une peine d'emprisonnement de 10 ans	A est condamné(e) à une peine d'emprisonnement de 7 ans B est condamné(e) à une peine d'emprisonnement de 7 ans

NÉGOCIATION DANS LE CONTEXTE DE L'IMMOBILIER ET DU LOGEMENT

La négociation est une composante essentielle dans plusieurs situations relatives à l'immobilier et au logement, notamment la négociation d'un loyer avec un locateur, la négociation d'un prêt hypothécaire avec un prêteur, et l'achat et la vente d'une résidence. Vous jouerez à un jeu qui vous aidera à réfléchir de façon critique au rôle de la négociation dans ce contexte. Contrairement au dilemme du prisonnier dans lequel on offre des incitatifs pour éviter une punition, ce jeu permet d'examiner les répercussions de cette structure d'incitatifs lorsqu'on offre aux participants des récompenses. Vous ferez face au même dilemme, soit la coopération versus vos intérêts personnels.

DIRECTIVES

Choisissez un partenaire et assurez-vous que chacun(e) d'entre vous a une carte rouge et une carte noire. Déterminez qui sera le joueur ou la joueuse A et qui sera le joueur ou la joueuse B. La carte que vous choisissez de jouer indique si vous décidez de coopérer ou non avec votre partenaire. Les issues possibles sont indiquées dans le tableau ci-dessous. Les cartes noires signifient que vous avez décidé de coopérer. Les cartes rouges signifient que vous avez décidé d'agir selon vos propres intérêts. Lorsque votre enseignant(e) vous dit ou dit à votre partenaire d'aller de l'avant, vous devez tous les deux décider quelle carte vous jouerez. Pour jouer une carte, tenez-la devant votre poitrine, face vers le bas et montrez vos cartes en même temps. Effectuez dix rondes de jeu avec votre partenaire et inscrivez les résultats dans le tableau fourni.

**Joueur/joueuse A****Joueur/joueuse B**

	Coopérer (carte noire)	Rivaliser (carte rouge)
Coopérer (carte noire)	A obtient 3 \$ B obtient 3 \$	A obtient 5 \$ B n'obtient rien
Rivaliser (carte rouge)	B obtient 5 \$ A n'obtient rien	A obtient 2 \$ B obtient 2 \$

Résultats

Ronde	Votre carte	La carte de votre partenaire	Vos gains
1			
2			
3			
4			
5			
6			
7			
8			
9			
10			
Total			

Questions de discussion

1. Quelle stratégie avez-vous utilisée pendant le jeu? Avez-vous adopté une stratégie distributive ou intégrative tout au long du jeu, ou avez-vous varié votre stratégie d'une ronde à l'autre? Pourquoi?
2. Quel était le raisonnement derrière vos décisions de coopérer ou de rivaliser?
3. Quelles tactiques de négociation avez-vous utilisées pendant le jeu?
4. Avez-vous discerné certaines tendances au cours du jeu? Si oui, lesquelles?
5. Pendant le jeu de cartes, nous avons utilisé de l'argent imaginaire à titre incitatif. Quels seraient certains incitatifs dans le contexte de l'immobilier dans la vraie vie (p. ex. acheter une maison, louer un appartement, demander un prêt hypothécaire, etc.)?



EXERCICES DE NÉGOCIATION SUPPLÉMENTAIRES

IL N'Y A PAS ASSEZ D'ORANGES!

Divisez les élèves en groupes de trois (ou en trois groupes au total) et assignez à chaque personne le rôle d'acheteur/acheteuse no 1, d'acheteur/acheteuse n° 2 ou de médiateur/médiatrice. Distribuez les « Faits connus de tous » à chaque personne et les faits supplémentaires selon le rôle de chaque élève. Après 15-20 minutes de négociation, donnez aux médiateurs la partie 2 du document. Donnez aux élèves 20 à 30 minutes pour effectuer la négociation au complet. Procédez à une mise en commun en groupe classe.

FAITS CONNUS DE TOUS

1. La seule ferme d'oranges dans la région produit normalement un surplus d'oranges, soit suffisamment d'oranges pour fournir des oranges à tous ceux qui souhaitaient en acheter.
2. Les deux principaux acheteurs de la ferme achètent et consomment tous les deux 100 oranges par année.
3. Cette année, il y a eu une sécheresse, des infestations d'insectes et un feu; la ferme produira donc seulement 100 oranges cette année.
4. La ferme réalise qu'elle doit tout d'abord servir ses deux principaux acheteurs. Afin de choisir l'un des acheteurs ou de déterminer comment diviser la quantité limitée d'oranges, la ferme a organisé une réunion avec ses deux principaux acheteurs pour l'aider à décider à qui ira la récolte.
5. La ferme apprécie la fidélité de ses deux principaux acheteurs au fil des années et préfère donc éviter de choisir un acheteur plutôt que l'autre. Elle espère que, si les deux acheteurs se rencontrent, ils pourront trouver une solution.
6. Il n'y a aucune autre option viable pour obtenir des oranges à part les oranges récoltées par la ferme. Les autres fermes sont trop loin et ne pourraient pas fournir des oranges dont la fraîcheur et la qualité répondraient aux besoins des deux principaux acheteurs. Il serait également trop coûteux d'essayer de produire ces oranges et ce ne serait donc pas rentable.

DIRECTIVES CONFIDENTIELLES À L'ACHETEUR/ACHETEUSE N° 1

1. Vous connaissez les « faits connus de tous ».
2. Vous êtes un producteur important de jus d'orange et vous avez besoin de 100 oranges par année pour atteindre votre quota minimum de vente pluriannuel. Vous devez absolument respecter vos obligations quant aux ventes, sinon vous pourriez perdre vos clients et devoir mettre à pied des employés de longue date. Vous êtes l'employeur principal dans votre ville, laquelle deviendrait une ville fantôme sans vous.
3. Vous avez besoin de la chair comestible de l'orange pour presser le jus dont vous offrez deux variétés : avec et sans pulpe.
4. Toute diminution de la production aurait des effets négatifs à long terme sur votre entreprise et engendrerait définitivement des mises à pied ainsi que le retardement, voire l'annulation complète, de vos plans d'expansion pour l'entreprise.



DIRECTIVES CONFIDENTIELLES À L'ACHETEUR/ACHETEUSE NO 2

1. Vous connaissez les « faits connus de tous ».
2. Vous êtes un producteur important de zeste d'orange pour la cuisson et vous avez besoin de 100 oranges par année pour atteindre votre quota minimum de vente pluriannuel. Vous devez absolument respecter vos obligations quant aux ventes, sinon vous pourriez perdre des clients et devoir mettre à pied des employés de longue date. Vous êtes l'employeur principal dans votre ville, laquelle deviendrait une ville fantôme sans vous.
3. Vous avez besoin de la peau de l'orange pour produire le zeste dont vous offrez deux variétés : en poudre et liquide.
4. Toute diminution de la production aurait des effets négatifs à long terme sur votre entreprise et engendrerait définitivement des mises à pied ainsi que le retardement, voire l'annulation complète, de vos plans d'expansion de l'entreprise.

DIRECTIVES CONFIDENTIELLES AU MÉDIATEUR/À LA MÉDIATRICE

1. Vous connaissez les « faits connus de tous ».
2. La ferme vous a demandé d'être présent(e) à la réunion et de faciliter la discussion sur la division des oranges récoltées entre les deux acheteurs principaux. La ferme réalise que les deux acheteurs ont besoin de la récolte complète pour leurs besoins de production, mais il n'y a pas assez d'oranges pour satisfaire aux besoins des deux acheteurs.
3. Vous devriez demander à chaque acheteur d'indiquer le nombre d'oranges dont il a besoin. Faites le tour des solutions possibles pour le partage de la récolte et des solutions proposées par chaque acheteur.
4. Avisez les deux parties que, par considération pour la fidélité des acheteurs au fil des années, la ferme ne veut pas simplement vendre la récolte à l'acheteur qui lui offre le plus d'argent. La ferme a décidé que les acheteurs doivent se partager la récolte, sinon elle détruira la récolte cette année.
5. Après 10 à 15 minutes de discussion, si les parties n'ont pas encore trouvé une solution, demandez à chaque acheteur de réfléchir à la raison pour laquelle il a besoin des oranges et à ce qu'il fera sans les oranges. Si les acheteurs sont attentifs, ils constateront qu'ils peuvent se partager la récolte, puisque l'un a besoin de la peau des oranges alors que l'autre a besoin de la chair comestible. Les deux acheteurs utilisent probablement ce qu'ils ont besoin seulement et jettent la partie de l'orange dont l'autre acheteur a besoin. Encouragez les parties à coopérer afin qu'elles puissent toutes les deux obtenir ce qu'elles veulent, mais sans le leur dire explicitement.

QUELLE EST LA DURÉE D'UNE MINUTE?

Sélectionnez trois observateurs (ou plus, selon le nombre d'élèves dans la classe). Demandez au reste des élèves de fermer leurs yeux. Dites-leur de ne pas ouvrir les yeux et de ne pas regarder leur montre ni compter les secondes. Demandez-leur de garder leurs yeux fermés et de rester en silence jusqu'à indication contraire. Lorsque vous êtes prêt(e), dites aux élèves d'attendre une minute, puis de lever la main lorsqu'ils croient qu'une minute s'est écoulée. Demandez aux observateurs de prendre en note le temps auquel chaque élève lève la main (p. ex. 20 secondes, 30 secondes, une minute, deux minutes). Inévitablement, les élèves lèveront la main à différents moments. Dites aux élèves que, tout comme la perception du temps diffère d'une personne à l'autre, les gens sont prêts à négocier ou à procéder à une médiation à différents moments. Parfois, il faut tout simplement attendre qu'une personne soit prête à s'entendre pour régler un problème! Vous pourriez également discuter avec les élèves de la façon dont on peut encourager ou préparer une personne à être prête ou à être dans le bon état d'esprit pour négocier ou en venir à une entente.

QUE PEUT-ON FAIRE AVEC UN TROMBONE?

Distribuez un trombone à chaque élève. Demandez-leur de se placer en groupe et de trouver des idées sur ce qu'ils peuvent faire avec des trombones (p. ex. tenir des feuilles de papier, créer des boucles d'oreilles, etc.). Demandez aux élèves d'énumérer toutes les choses qu'ils peuvent faire avec un trombone. Après quelques minutes, demandez aux élèves de discuter de leurs idées avec les autres groupes dans la classe. Dites aux élèves que cet exercice illustre une leçon importante en matière de négociation : il faut penser différemment, sortir des sentiers battus! Certaines choses ne sont pas comme elles le semblent. Il n'y a pas qu'une façon d'atteindre un objectif. Expliquez aux élèves que, en négociation, il est important de réfléchir à toutes les façons dont on peut résoudre un problème ou un litige. Encouragez-les à faire preuve de créativité dans leurs stratégies de négociation.