

La négociation

La négociation, c'est...

- Une bonne avenue de rechange à la dispute ou au mensonge sur quelque chose qu'on a fait.
- Essayer de comprendre l'autre personne ET être compris-e par celle-ci.
- Trouver des solutions qui répondent aux besoins des deux personnes.
- Collaborer à une solution, et non gagner contre l'autre personne.
- Plus efficace lorsque tu n'es pas stressé-e, distrait-e ou agité-e.

Consignes : Choisis l'un des scénarios ci-dessous, puis remplis les cases à la page suivante.

- A) Tu veux aller à la fête de ton ami-e, mais tes parents craignent que la soirée dégénère.
- B) Tu es à une fête. Tu dois rentrer bientôt chez toi. Mais ton ami-e qui est très timide veut que tu restes une heure de plus.
- C) Tu sors avec quelqu'un depuis deux semaines. Tu veux l'annoncer officiellement sur ton compte de médias sociaux. Mais la personne avec qui tu sors ne veut pas que son ex l'apprenne tout de suite.

Que veux-tu?

Que veut l'autre personne?

Si tu obtiens ce que tu veux, quels besoins seront comblés? Pourquoi veux-tu cela?

Si l'autre personne obtient ce qu'elle veut, quels besoins seront comblés? Pourquoi veut-elle cela?

Complète cette phrase :

J'aimerais _____
parce que _____
est important pour moi.

Complète cette phrase :

Tu dis que tu aimerais _____
parce que _____
est important pour toi. J'ai bien compris?

Énumère autant de solutions que possible. Fais preuve de créativité. Ne décide pas tout de suite si l'idée est bonne ou mauvaise.

Encerle ou coche les solutions qui répondent au moins à CERTAINS de vos besoins respectifs.

Peux-tu combiner ou adapter une ou plusieurs de ces solutions pour répondre encore mieux aux besoins des deux côtés?