

Pratiques de concertation et de négociation

Pierre-Yves GUIHENEUF. GEYSER - DialTer

Les fondements méthodologiques de la négociation raisonnée et de la médiation

1

Distinguer le traitement du problème et la gestion des relations interpersonnelles

- Traiter d'abord les relations
- Tenter de dissiper malentendus et préjugés
- Mutualiser l'information, acquérir une vision partagée

www.comedie.org

2

Identifier les intérêts (besoins) et ne pas s'arrêter aux positions (revendications)

- Identifier les besoins par l'écoute active
- Ne pas contredire, ne pas juger
- Chercher à satisfaire les besoins de chacun
- Pas de débat sur les principes et les valeurs

www.comedie.org

3

Mettre les protagonistes en situation de recherche

- Faire appel à la créativité
- Rechercher les solutions collectivement
- S'enquérir de la satisfaction de chacun : chercher des solutions gagnant-gagnant
- Veiller à ce que les concessions éventuelles soient équilibrées

www.comedie.org

4

Etre conciliant avec les personnes

- Admettre qu'il y a diverses formes de rationalité et diverses échelles de valeur.
- Admettre que ce qui est important, c'est la perception de la réalité et non pas la réalité en soi.
- Ne pas bloquer l'expression des émotions ; mais garder la maîtrise de ses propres émotions (pas d'agressivité ni d'ironie).
- Préserver l'amour-propre de l'autre ; lui permettre de sauver la face.

5

Séparer les phases

Phase d'exposé des positions et d'analyse du problème :

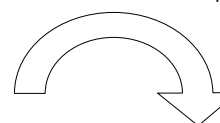
se mettre d'accord sur le désaccord

Phase de recherche de solutions :

créativité, absence de critique

Phase de choix :

acceptabilité, faisabilité



<p style="text-align: center;">Les difficultés</p>	<p>1. Des questions complexes</p> <ul style="list-style-type: none"> • décider en situation d'incertitude • organiser les informations • confronter les savoirs et les représentations
<p>2. Des dimensions humaines</p> <ul style="list-style-type: none"> • le pouvoir d'agir • l'attachement au territoire • gérer les émotions 	<p>3. Des dimensions collectives</p> <ul style="list-style-type: none"> • le bon représentant • les relations délégué-groupe • la construction de paroles collectives • la participation citoyenne • les enjeux cachés
<p style="text-align: center;"><i>Pour en savoir plus...</i></p> <p style="text-align: center;">Guide pratique du dialogue territorial Ph. BARRET et al., GEYSER Ed. Fondation de France, 2003.</p> <p style="text-align: center;">Site du programme Comédie Bibliographie, liens, banque d'expériences, articles, outils méthodologiques... www.comedie.org</p>	

Principales étapes d'un processus de concertation ou de médiation

