

L'avis de l'expert

Se former à la négociation est un impératif

Jean-Charles Bruttomesso

Intervenant en négociation à l'ESM*



Toute formation est bonne à suivre, qu'elle soit à des fins professionnelles ou à des fins personnelles, car elle apporte un enrichissement de ses compétences et un investissement utile pour l'avenir.

Cependant, il est une formation qui mérite d'être plébiscitée: savoir négocier. Mais que signifie réellement négocier? Étymologiquement, négocier vient du latin «*negotium*», qui signifie faire du commerce et, surtout, traiter une affaire par la discussion. À ce titre, la formation à la négociation est principalement enseignée

dans les grandes écoles de business et en particulier dans les MBA (c'est le cas de l'ESM), alors qu'aujourd'hui, elle devrait être dispensée à plus large échelle, quelle que soit la filière d'études, tant ses apports sont profitables.

Dans les organisations de travail, le personnel devrait davantage bénéficier d'une formation à la négociation et prioritairement les managers. Formé à la négociation, tout responsable d'une équipe, indépendamment du nombre de collaborateurs à gérer, serait plus à l'aise pour exercer son job et le bien-être au travail renforcé.

Il convient de préciser que la négociation repose avant tout sur la notion de confrontation positive des points de vue en privilégiant la dimension humaine. Cette dimension humaine repose sur les principes

d'écoute, de respect et de confiance. À cela s'ajoute un aspect technique basé sur une démarche structurant la négociation en différentes étapes pour parvenir à l'obtention d'un accord équilibré et à satisfaction réciproque.

Aujourd'hui, il est d'autant plus important de se former à la négociation qu'elle s'applique à tous les domaines de la société comme la politique, la diplomatie, l'économie, la finance ou le sport.

D'ailleurs, l'actualité récente nous livre deux exemples intéressants où la négociation a permis de solutionner des situations extrêmes en l'adaptant dans son application. Le premier concerne la libération des otages Olivier Dubois et de Jeffrey Woocke après 711 jours de détention pour le premier et 6,5 ans pour le second. Le résultat est le fruit d'une né-

gociation de longue durée et menée confidentiellement permettant d'aboutir au succès. Le second porte sur la reprise récente de Credit Suisse par UBS afin d'éviter la faillite du premier cité. Le résultat est dû à une négociation intense et urgente afin d'en limiter les conséquences collatérales.

Pour conclure, si la négociation est un atout puissant dans le monde professionnel, elle est aussi une clé pour la vie en général et, notamment, dans la sphère familiale où parfois l'écoute, le respect et la confiance sont mises à mal. Une fois de plus, nous pouvons constater que la frontière entre vie professionnelle et vie privée est tenue faisant de la négociation un outil universel.

*ESM, École de Management et de Communication, www.esm.ch