

ACTION SYNDICALE RESPONSABLE

N°4 - SEPTEMBRE 2022

NÉGOCIATEURS DE BRANCHES

cfecgc-commerce-services.org

SUJET, VERBE, COMPLÉMENT...



COMMERCE
ET SERVICES

« En quête de vie ? »

Avec le programme Branchez-vous santé, réalisez votre bilan de prévention individuelle « En quête de vie » en ligne, pour vous aider à rester en bonne santé.

Connectez-vous :



**branchez-vous
santé**



AG2R LA MONDIALE
Prendre la main
sur demain

QUELLES SONT LES DEUX PLUS GRANDES TENTATIONS LORS DE LA NÉGOCIATION ?

La négociation est la confrontation de différents points de vue afin d'obtenir un accord ; ce n'est pas une guerre de tranchée pour imposer par la force son propre point de vue. Nous le répétons à chaque fois, ce n'est pas non plus un concours d'éloquence.

La tentation est grande d'utiliser les deux armes du corps humain que sont les « muscles » et le « verbe » ; c'est la raison pour laquelle nous avons préparé cette session en nous fondant sur le « verbe » et plus particulièrement sur la manière d'exposer la revendication.

Je vous rappelle que chez l'Homme, le cerveau reptilien dirige le cerveau limbique qui lui-même agit sur le cortex ; tous les mots utilisés proviennent de la partie limbique et les sentiments conduisent à renforcer ou atténuer le propos.

L'idée de vous faire travailler sur ce sujet nous est venue de propos entendus, à l'origine factuels mais qui ont été atténués, involontairement, par l'interlocutrice elle-même.

Le sujet était fort : il s'agissait de l'égalité professionnelle homme/femme. L'oratrice expliquait les difficultés et les différences pouvant exister dans le monde du travail entre les femmes et les hommes et elle a introduit ce sujet par une petite phrase - qui expliquait un fait majeur devenu un fait mineur - :

« Pour une même génération, les femmes sont 20 % plus diplômées que les hommes ». Cette information était le fait.

Sa phrase commençait par : « Je m'excuse Messieurs ».

« Je m'excuse Messieurs mais pour une même génération, les femmes sont 20 % plus diplômées que les hommes ».

À partir de cet exemple précis, posons-nous la question : qu'aurait dit un homme ?

« Excusez-moi Mesdames, les hommes sont 20 % plus diplômés que les femmes »

Cette information est assurément inexacte. En introduisant de cette manière le postulat d'un déséquilibre entre les postes et les rémunérations proposés aux femmes selon leur niveau de qualification, on minimise le fait qu'à génération égale, un homme est moins diplômé qu'une femme.

C'est imperceptible et beaucoup penseront que ce n'est pas réel.

Et pourtant, l'information importante se situe dans la seconde partie de la phrase ; peut-être que pour l'oratrice, cet ajout supplémentaire permet de faire accepter la situation.

Concernant cette information, deux réactions sont possibles :

- > **L'information reçue crée un conflit, provoque de l'énervement ; pourquoi la minimiser ?**
- > **L'information reçue est un fait accepté alors pourquoi s'en excuser ?**

La phrase supplémentaire sert surtout à masquer la gêne de celui ou celle qui la prononce.

Cet exemple a été révélateur de l'importance de ne pas ajouter des phrases ou des mots supplémentaires qui ne servent à rien et qui font se focaliser l'auditoire sur ce qui n'est pas important au détriment de ce qui l'est. Mais avant d'ajouter des petites phrases polluantes, encore faut-il comprendre à quoi sert chaque élément d'une phrase simple incluant un sujet, un verbe et un complément, dans le cadre d'une négociation.

Chaque étape de la transformation de la communication de négociation comprend

du travail que je qualifierais de « monomaniaque » ; cette étape est nécessaire à la progression d'une équipe de négociation.



« Je vous remercie pour votre engagement envers la Fnecs. Vous êtes les ambassadeurs de ses nombreuses branches professionnelles, ce qui vous demande connaissances et implications. Alors bien formés, vous serez mieux armés pour mener à bien votre mission et gagner.

Vous avez le soutien et la reconnaissance de l'équipe fédérale. »

René ROCHE
Président de la FNECS



Magazine réservé aux NÉGOCIATEURS DE BRANCHES

Connectez-vous à
votre espace ADHÉRENT
pour lire la suite.