



Quand la vie est enjeu,  
la performance n'est pas négociable.

LAURENT COMBALBERT

# ENJEU

MOTS DE NÉGO

DICTIONNAIRE  
HERMIONE<sup>®</sup>

A B C D **E** F G H I J K L M N O P Q R S T U V W X Y Z

# ENJEU

## DÉFINITION

L'enjeu correspond au besoin fondamental que nous cherchons à satisfaire par la négociation.



Quelque-soit le temps que ça prenne, quelque-soit l'enjeu, je veux être un homme heureux.

WILLIAM SHELLER

## L'ENJEU EN SITUATION

Un collaborateur demande une augmentation de salaire à son chef de service. Si la position est la demande financière, l'enjeu peut être un besoin d'augmenter son salaire pour obtenir un prêt et financer un achat immobilier, un besoin d'augmenter son salaire pour ses loisirs, un besoin de reconnaissance de son travail, un besoin d'aligner son salaire avec celui d'un collègue de même niveau de responsabilité. Derrière la même position peuvent se cacher une multitude d'hypothèses d'enjeu. Si celui qui négocie n'est pas sûr de l'enjeu qui motive sa négociation, il a peu de chance de le satisfaire réellement.

## L'ENJEU EN NÉGOCIATION

Nous pouvons avoir un enjeu conscient ou inconscient, verbalisé ou non. Il est primordial, quand on prépare sa négociation, de s'interroger sur l'enjeu réel que l'on cherche à satisfaire. Il est à noter que pour éviter les confusions, on parle d'enjeu sur nos propres négociations et d'intérêt quand il s'agit de l'enjeu de la partie adverse.

## L'ENJEU INHIBANT OU MOTIVANT ?

L'enjeu est un élément factuel de la négociation, mais également une perception. L'enjeu peut être inhibant : la pression des enjeux est, pour plus des 3/4 des négociatrices et des négociateurs que nous formons, la première source de stress et de tension dans la préparation et la conduite de leurs négociations. L'enjeu peut être motivant : quand un négociateur de crise se trouve face à un preneur d'otage, la vie de l'otage est un facteur de motivation majeur, qui permet de mobiliser les ressources techniques et émotionnelles pour réussir.

## LES TROIS POINTS CLÉS DE L'ENJEU

1/

IL NE PEUT Y AVOIR QU'UN SEUL ENJEU À LA FOIS.

Prioriser les enjeux pour ne garder que le plus important permet d'éviter les frustrations d'une négociation dont on aura le sentiment qu'elle n'est que partiellement réussie.

2/

L'ENJEU DOIT ÊTRE ÉTHIQUE.

Si votre enjeu n'est ni éthique ni compatible avec l'objectif commun partagé, ce que vous faites n'est pas de la négociation. C'est au mieux du positionnisme, au pire de la manipulation.

3/

VÉRIFIER QUE LA STRATÉGIE MISE EN ŒUVRE EST TOUJOURS ALIGNÉE AVEC L'ENJEU.

La sortie de la ligne stratégique, aussi appelée « sortie de mandat », est un classique des négociations de haute intensité. L'Ego, la lassitude, la soumission face à des méthodes non-éthiques sont souvent à l'origine de la perte de vue de l'enjeu.





When life is at stake,  
performance is non-negotiable.

LAURENT COMBALBERT

# STAKE

---

NEGO WORDS

HERMIONE<sup>®</sup>  
DICTIONARY

---

A B C D E F G H I J K L M N O P Q R **S** T U V W X Y Z

△

# STAKE

## DEFINITION

The stake is the basic need that we seek to satisfy through negotiation.



No matter how long it takes, no matter what is at stake, I want to be a happy man.

WILLIAM SHELLER

## A STAKE EXAMPLE

An employee asks his manager for a pay rise. If his position is the financial demand, the stake may be a need to increase his salary to obtain a loan and finance a real estate purchase, a need to increase his salary for leisure, a need for recognition of his work, a need to bring his salary in line with a colleague's with the same level of responsibility. A multitude of hypotheses about the stake can be hidden behind the same position. If the negotiator is not sure of the stake that motivates their negotiation, they have little chance of really satisfying it.

## NEGOTIATION STAKES

We may have a conscious or unconscious stake, which might or might not be verbalized. It is essential, when preparing a negotiation, to ask yourself what is really at stake. It should be noted that to avoid confusion, we use the term "stake" when referring to our own negotiations and «interest» when referring to the other party's stake.

## THE STAKE INHIBITING OR MOTIVATING?

The stake is a factual element of the negotiation, but also a perception. The stake can be inhibiting. The pressure of the stake is, for more than 3/4 of the negotiators we train, the first source of stress and tension when preparing and conducting their negotiations. The stake can be motivating. When a crisis negotiator is faced with a hostage taker, the hostage's life is a major motivating factor, which means when they mobilize their technical and emotional resources they can be highly successful.

## THE THREE KEY FEATURES OF THE STAKE

1/

### THERE CAN ONLY BE ONE STAKE AT A TIME.

Prioritizing the issues at stake to keep only the most important one means we can avoid being frustrated by a negotiation that we feel was only partially successful.

2/

### THE STAKE MUST BE ETHICAL.

If your stake is neither ethical nor compatible with the shared common objective, what you are doing is not negotiation. This is at best positioning and at worst manipulation.

3/

### VERIFY THAT THE STRATEGY IMPLEMENTED IS STILL ALIGNED WITH THE STAKE.

Exit from the strategic line, also called «mandate exit», is a classic of high intensity negotiations. Ego, fatigue, or submission to unethical methods are often at the origin of loss of sight of the stake.

