



HAUTE INTENSITÉ

MOTS DE NÉGO

DICTIONNAIRE
HERMIONE[©]

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

HAUTE INTENSITÉ

DÉFINITION

La haute intensité caractérise une situation dans laquelle la capacité cognitive du négociateur est diminuée du fait de facteurs de stress et de tension comme l'urgence, la responsabilité, le manque de préparation, le manque de données fiables ou le manque de moyens.

LA HAUTE INTENSITÉ EN NÉGOCIATION

Dans le référentiel de négociation HERMIONE, la haute intensité (H) est la première question que l'on se pose avant d'aller plus loin dans la phase de préparation. On peut avoir un enjeu établi, un rapport de force équilibré, un mandat clair, un objectif commun partagé avec les parties prenantes, mais si l'intensité de la situation est telle que le négociateur perd ses moyens et sa capacité cognitive, son action est vouée à l'échec. Selon nos expériences passées, notre état de forme physique et psychique, notre niveau de préparation, la haute intensité peut être inhibante ou motivante. A chacun de savoir l'accepter pour l'utiliser sans la subir.

LA HAUTE INTENSITÉ EN SITUATION

Au cours d'une négociation de crise, un policier américain tente de faire sortir un jeune adulte retranché dans sa maison au cœur d'un quartier populaire d'une grande métropole. Il subit la pression de sa hiérarchie, qui lui donne une limite de temps courte pour négocier, limite au-delà de laquelle l'assaut sera déclenché quoi qu'il arrive. Malgré ses compétences en négociation, le policier n'est pas parvenu à obtenir la reddition du forcené, l'assaut a été engagé et le jeune adulte a été abattu. Lors du débriefing que nous avons pu faire avec le policier, plusieurs années après cette affaire, il a reconnu que c'est la pression du temps et le sentiment d'urgence créé par sa propre hiérarchie qui l'avait mis sous une intensité telle qu'il en avait perdu une partie de ses moyens, alors qu'objectivement la reddition négociée était largement atteignable.



Le moment présent est créatif, créé avec une intensité inouïe.

LE CORBUSIER

LA HAUTE INTENSITÉ EST TOUJOURS UNE PERCEPTION

Nous percevons toutes et tous la haute intensité de manière différente. Cette perception dépend de plusieurs facteurs, et pour l'objectiver, nous mettons en œuvre l'outil CRITER®, afin d'identifier où se trouve le point de pression :

- C** : ai-je la **Compétence** pour gérer cette négociation ?
- R** : quelles sont mes **Ressources** internes pour gérer le stress et les émotions ?
- I** : ai-je les bonnes **Informations** pour analyser et décider ?
- T** : quelle est la pression du **Temps** sur cette négociation ?
- E** : les **Enjeux** sont-ils inhibants ou motivants ?
- R** : quelles sont les **Ressources** externes sur lesquelles je peux m'appuyer ?

En enchaînant les questions du référentiel CRITER®, on peut identifier sur quel sujet la pression s'exerce pour tenter de trouver un moyen de la maîtriser.

LES TROIS POINTS CLÉS DE LA HAUTE INTENSITÉ

1/

LA HAUTE INTENSITÉ EST UNE PERCEPTION :

nous sommes très inégaux dans notre capacité à absorber le stress et la pression, et il faut faire preuve d'humilité dans les situations complexes, chacun peut être victime d'une intensité trop importante.

2/

NOTRE CHARGE COGNITIVE DOIT ÊTRE PRÉSERVÉE DANS UNE NÉGOCIATION DE HAUTE INTENSITÉ :

même les négociateurs aguerris voient leur capacité cognitive impacté par les facteurs de stress, ce qui justifie une préparation bien en amont et un fonctionnement en binôme.

3/

L'ENTRAÎNEMENT ET LA PRÉPARATION MENTALE PERMETTENT DE MIEUX SE CONNAÎTRE

sous haute intensité et d'adopter les réflexes de gestion du stress les plus appropriés à la situation.





HIGH INTENSITY

NEGO WORDS

HERMIONE[®]
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

HIGH INTENSITY

DEFINITION

High intensity describes a situation in which the negotiator's cognitive capacity is diminished due to stress and strain such as urgency, responsibility, lack of preparation, lack of reliable data or lack of resources.

HIGH INTENSITY IN NEGOTIATION

In the HERMIONE negotiation framework, high intensity (H) is the first question that is asked before going further in the preparation phase. We can have a stake, an equal balance of power, a clear mandate, a shared common objective with the stakeholders, but if the intensity of the situation is so high that the negotiator loses their head and ability to act, they are doomed to failure. Depending on our past experiences, our physical and mental state of fitness, our level of preparation, a high intensity situation can be inhibiting or motivating. It's up to each of us to accept it and use it without being unduly influenced by it.

HIGH INTENSITY IN PRACTICE

In a crisis negotiation, an American policeman tried to get a young adult barricaded in his home in the heart of a working-class neighborhood in a large city to come out. He was under pressure from his superiors, who had given him a short time limit to negotiate, after which an assault would be launched no matter what. Despite his negotiation skills, the police officer was unable to get the individual to surrender. The assault was initiated and the young man was shot. During the debriefing that we had with the police officer several years later, he acknowledged that it was the time pressure and the sense of urgency created by his own superiors that had put him under such high stress that he lost some of his faculties, whereas objectively thinking, a negotiated surrender was largely attainable.



The present moment is creative, creating with an unheard-of intensity.

LE CORBUSIER

HIGH INTENSITY IS ALWAYS A PERCEPTION

We all perceive high intensity differently. This perception depends on several factors, and to describe it, we use the CRITER® tool to identify where the pressure point is:

- C**: do I have the **Competence** to manage this negotiation?
- R**: what are my internal **Resources** for dealing with stress and emotions?
- I**: do I have the right **Information** to analyze and make a decision?
- T**: what is the **Time** pressure on this negotiation?
- E**: are the stakes inhibiting or **Encouraging**?
- R**: what external **Resources** can I rely on?

By following the CRITER® framework questions, we can identify the area where there is pressure and try to find a way to control it.

THE THREE KEY POINTS ABOUT HIGH INTENSITY

1/

HIGH INTENSITY IS A PERCEPTION.

We are very unequal in our ability to deal with stress and pressure, and we need to be kind to ourselves in complex situations - everyone can fall victim to too much intensity.

2/

WE NEED TO MANAGE OUR COGNITIVE LOAD IN HIGH-INTENSITY NEGOTIATIONS.

Even seasoned negotiators see their cognitive capacity impacted by stress factors, which means we should prepare well in advance and work in pairs.

3/

TRAINING AND MENTAL PREPARATION ALLOW YOU TO GET TO KNOW YOURSELF BETTER

under high intensity situations and to adopt the stress management solutions most appropriate to the situation.

