



PARTIE ADVERSE

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



PARTIE ADVERSE

DÉFINITION

La partie adverse est la partie prenante (ou l'une des parties prenantes) avec laquelle nous menons la négociation.

LA PARTIE ADVERSE EN NÉGOCIATION

Le terme adverse dans l'expression partie adverse peut paraître péjoratif, mais ce n'est pas le cas. L'adversaire est souvent vu comme hostile, alors que techniquement, il représente celui qui est en face de nous (du latin adversus, participe passé adjectifivé de advertere, tourner vers ou contre). Il ne tient qu'à nous de considérer que celui qui est en face de nous, même s'il est contre notre position et en désaccord, n'est pas forcément hostile. Dans une négociation, les premiers échanges vont connoter toute la négociation. Faire en sorte que la partie adverse se sente perçue comme un partenaire potentiel ou comme un ennemi hostile peut changer toute la dynamique des échanges, ceci confirmant l'importance du premier contact et de sa minutieuse préparation.

C'EST LA PARTIE ADVERSE QUI NOUS DONNE LE POUVOIR DE NÉGOCIER AVEC ELLE

Pour être efficace, le négociateur doit être accepté par la partie adverse, c'est-à-dire reconnu comme crédible et légitime par elle. Il existe plusieurs façons d'être accepté par l'autre dans une négociation : notre capacité à délivrer quelque chose, à dire oui ou non, à créer une relation empathique, à instaurer un climat de confiance... Mais quels que soient les facteurs de crédibilité ou de légitimité que nous nous attribuons, ce sont uniquement ceux qui sont reconnus comme tels par la partie adverse qui doivent être mis en avant en début de négociation.



L'ennemi est bête : il croit que c'est nous, l'ennemi, alors que c'est lui.

PIERRE DESPROGES

LA PARTIE ADVERSE EN SITUATION

Dans le cadre d'une négociation sociale, un site industriel est bloqué et les grévistes menacent de déverser des produits chimiques dans la rivière toute proche. Le représentant des autorités sur place décide de rentrer en discussion avec les leaders des grévistes pour leur intimer l'ordre de cesser leur action et de libérer l'accès du site. Les discussions n'avancent pas, et un échange stérile s'installe entre le représentant des autorités et le leader des grévistes. A l'arrivée d'un négociateur spécialisé, celui qui mène les échanges pour les autorités publiques s'étonne que sa stratégie de négociation ne fonctionne pas. Dans une situation de tension, il faut avant tout se faire accepter par celles et ceux avec lesquels on négocie. Le fait d'être mandaté ou d'être le plus « haut en grade » ne donne pas forcément la légitimité de négocier. En quelques minutes, le négociateur envoyé sur place a repris la main sur la discussion et fait prendre conscience aux grévistes que la menace de déversement de produits chimiques ne servait pas leur cause. Il a considéré la partie adverse comme un partenaire, pour se faire accepter par elle et construire avec elle une solution acceptable pour tous.

LES TROIS POINTS CLÉS DE LA PARTIE ADVERSE

1/

C'EST LA PARTIE ADVERSE QUI NOUS DONNE LE POUVOIR DE NÉGOCIER :

faites-vous accepter par la partie adverse avant de chercher à négocier, argumenter ou imposer.

2/

ÉTABLISSEZ AVEC LA PARTIE ADVERSE LES RÈGLES DU JEU DE LA NÉGOCIATION.

Une fois reconnu comme crédible et légitime, établissez les règles de forme de la négociation en bannissant notamment les comportements non-éthiques de manière formelle et verbalisée.

3/

RECADREZ UNE PARTIE ADVERSE NON-ÉTHIQUE PAR L'OCP® ET LES RÈGLES DE NÉGOCIATION.

Si la partie adverse sort du cadre des règles fixées, rappelez l'Objectif Commun Partagé à atteindre et responsabilisez-la sur le fait que son comportement inapproprié vous empêchera de réaliser cet objectif commun.





COUNTERPART

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

COUNTERPART

DEFINITION

The counterpart is the stakeholder (or one of the stakeholders) who we conduct the negotiation with.

THE COUNTERPART IN NEGOTIATION

The term «counter» in the term «counterpart» may seem pejorative, but it isn't. The counterpart is often seen as hostile, whereas technically, they are simply the person in front of us. We need to bear in mind that the person opposite us is not necessarily hostile, even if they are against our position and we disagree. In a negotiation, the first discussions will shape the entire negotiation. Making the counterpart feel like a potential partner or a hostile enemy can change the whole dynamic of discussions. This shows how important the first meeting is and how carefully it needs to be prepared in advance.

IT IS THE COUNTERPART THAT GIVES US THE POWER TO NEGOTIATE WITH THEM

To be effective, the negotiator must be accepted by the counterpart, i.e. recognized as credible and legitimate by them. There are several ways to be accepted by the counterpart in a negotiation: whether we can deliver something, say yes or no, create an empathetic relationship, or establish a climate of trust. But however much credibility or legitimacy we attribute to ourselves, we should only be present at the beginning of the negotiation if the counterpart feels the same way about us.



The enemy is stupid: he believes that the enemy is us, even though it's him!

PIERRE DESPROGES

THE COUNTERPART IN PRACTICE

During a social negotiation, an industrial site is blocked and the strikers threaten to dump chemicals in the nearby river. The authorities' representative who is there decides to enter into discussion with the strike leaders to order them to stop and to free access to the site. Discussions don't progress, and a futile discussion takes place between the authorities' representative and the strike leader. When a specialized negotiator arrives, the negotiator conducting discussions for the public authorities says that he is surprised his negotiation strategy isn't working. In a tense situation, the first thing to do is to gain the acceptance of the people you are negotiating with. Being mandated or being the «highest ranking» person does not necessarily give you the legitimacy to negotiate. Within minutes, the negotiator sent to the site takes over discussions and makes the strikers realize that threatening to dump chemicals wasn't helping their cause. He saw the counterpart as a partner, so he was accepted by them and was able to build a solution together with them that was acceptable to all.

THE THREE KEY POINTS ABOUT THE COUNTERPART

1/

IT IS THE COUNTERPART THAT GIVES US THE POWER TO NEGOTIATE:

get the counterpart to accept you before trying to negotiate, discuss or impose anything.

2/

ESTABLISH THE RULES OF THE GAME FOR NEGOTIATION WITH THE COUNTERPART.

Once you have been recognized as being credible and legitimate, formally verbalize the negotiation ground rules, which should especially include a ban on unethical behavior.

3/

BRING AN UNETHICAL COUNTERPART BACK INTO LINE USING THE SCO® AND THE NEGOTIATION RULES.

If the counterpart steps out of line, remind them of the Shared Common Objective to be achieved and hold them accountable for the fact that their inappropriate behavior will prevent you from achieving that shared objective.

