



« Lorsque deux forces sont jointes,
leur efficacité est double. »

ISAAC NEWTON

BINÔME

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



BINÔME

DÉFINITION

Le binôme est une équipe constituée de deux personnes considérées comme une entité unique du fait de leurs complémentarités et de la synchronisation de leurs actions.

LE BINÔME EN NÉGOCIATION

Comme dans de nombreux métiers évoluant en environnement de haute intensité, les négociateurs de crise travaillent toujours par deux. Comme le font les pompiers, les pilotes de chasse, les plongeurs de combat, les négociateurs travaillent en binômes pour assurer leur sécurité mutuelle et démultiplier leurs performances pour gérer des enjeux majeurs. L'intérêt du binôme se révèle autant dans la phase de conduite de la négociation que dans la phase de préparation :

La diversité des profils culturels des négociateurs permet une plus grande adaptation à un potentielle diversité des profils des parties adverses.

La diversité des profils techniques des négociateurs démultiplie les combinaisons tactiques et techniques envisageables.

Il existe de très nombreuses techniques à deux négociateurs : le bon et le méchant, le généraliste et le technicien, le patient et l'impatient, le bavard et le taiseux ...

L'efficacité du binôme réside essentiellement dans sa préparation : elle permet la connaissance mutuelle des deux négociateurs, la reconnaissance dans leur rôles et places respectives dans l'équipe et elle développe leur capacité d'agilité et d'improvisation en situation. On ne devrait se former et s'entraîner à négocier qu'en binôme, pour renforcer chaque fois un peu plus la puissance et la confiance de cette équipe de deux.

LE BINÔME EN SITUATION

Face à une personne retranchée sur le toit d'un immeuble de trois étages, un binôme de négociation est déployé, composé d'un homme et d'une femme. Le jeune homme, qui menace de se jeter dans le vide parce qu'il ne parvient pas à obtenir un emploi, en veut à tout le monde : le maire de la ville qui n'a rien fait pour l'aider, la justice qui ne fait pas son travail, les services sociaux qui ne répondent pas à ses appels, et la police dont la seule fonction est la répression. Devant la difficulté à établir une relation efficace, le premier négociateur se positionne au pied de l'immeuble et joue la confrontation avec le forcené.

Il contre-argumente sur chacune des accusations émise par le jeune homme, il justifie les actions du maire, de la justice, de la police. En agissant de la sorte, il attire à lui les foudres du forcené et lui fait vider son émotion sur lui. Puis, après plusieurs dizaines de minutes, la seconde négociatrice entre en scène et, au lieu de se confronter, utilise les techniques d'écoute engagée et de relation non-directive. En verbalisant les émotions du jeune homme, en posant des questions lui permettant de s'exprimer plutôt qu'en contre-argumentant comme le faisait son binôme, elle amène le forcené à réaliser ce qu'il en train de faire et à se rendre sans heurts. La technique utilisée par ce binôme s'appelle « le sacrifice » : le premier négociateur met en place un confrontation avec le forcené pour qu'il déverse son émotion sur lui. En agissant ainsi, il se sacrifie au profit de la seconde négociatrice qui, par effet de contraste, va créer une relation efficace avec le jeune homme et obtenir sa reddition.

LES TROIS POINTS CLÉS DU BINÔME

1/

UN BINÔME, C'EST UNE ADDITION DE CHARGES COGNITIVES.

Quand la pression monte, l'unité de base de la négociation doit être le binôme, parce qu'il y a plus de capacités à absorber la haute intensité dans deux têtes que dans une seule.

2/

LA DIVERSITÉ DÉMULTIPLIE LA PERFORMANCE.

Un binôme composé de deux négociateurs différents en termes de genres, d'expériences, de techniques, d'appétences à l'incertitude sera plus à même de s'adapter aux profils adverses ou aux situations inattendues.

3/

LE BINÔME SE PRÉPARE AU QUOTIDIEN.

Il faut se former et se préparer en binôme pour reproduire à l'entraînement ce que l'on va rencontrer lors de la négociation. Le binôme n'est pas l'addition de deux négociateurs qui se préparent chacun dans leur coin mais la mise en œuvre d'une équipe de négociation qui s'entraîne comme une entité unique.





« When two forces unite, their
efficiency doubles. »

ISAAC NEWTON

PAIR

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



PAIR

DEFINITION

A pair is a team of two people that we think of as a single entity because of their complementary skills and the fact that their actions are synchronized.

THE PAIR IN NEGOTIATION

As in many professions operating in high-intensity environments, crisis negotiators always work in pairs. Just like firefighters, fighter pilots and combat divers, negotiators work in pairs to ensure their mutual safety and so they can be doubly effective in handling serious issues. The pair is just as important in the negotiation conducting phase as it is in the preparation phase:

The diversity of the negotiators' cultural backgrounds means they can better adapt to the potential diversity of the counterparts' backgrounds.

The diversity of the negotiators' technical backgrounds increases the possible tactical and technical combinations.

There are many techniques that can be used with two negotiators; such as good cop/ bad cop, the generalist and the technician, the patient and the impatient negotiator, or the talkative and the silent negotiator.

How effective the pair is essentially depends on their preparation. This allows the two negotiators to get to know each other, to understand their roles and places in the team and to develop their agility and improvisation skills to be then used in a situation. We should always train and practice negotiating in pairs, always working on strengthening the power and confidence of this team of two.

THE PAIR IN PRACTICE

A negotiation pair made up of a man and a woman is deployed to deal with someone barricaded on the roof of a three-story building. The young man, who threatens to throw himself over the edge of the building because he can't get a job, blames everyone: the town's mayor who has done nothing to help him, the justice system that doesn't do its job, social services that doesn't answer his calls, and the police whose only job is to repress people. Finding it difficult to establish a good relationship, the first negotiator positions himself at the foot of the building and plays devil's advocate with the young man.

For each of the accusations made by the young man, he argues back, justifying the mayor, the justice system and the police. By doing so, he draws the young man's anger to him and makes him release his emotions onto him. Then, after several minutes, the second negotiator enters the scene and, instead of confronting the young man, she uses engaged listening and non-directive relationship techniques. By verbalizing the young man's emotions by asking questions that let him express himself rather than by arguing back as her partner did, she gets him to realize what he is doing and to peacefully surrender. The technique used by this pair is called «the sacrifice». The first negotiator sets up a confrontation with the individual so that they will direct their emotions at him. By doing so, he sacrifices himself for the benefit of the second negotiator who, on the contrary, will create a good relationship with the young man and get him to surrender.

THE THREE KEY POINTS ABOUT PAIR

1/

ONE PAIR MEANS DOUBLE THE BRAIN POWER.

When the pressure is on, the smallest possible negotiation unit is the pair, because there is more capacity to absorb high intensity with two heads than with one.

2/

DIVERSITY INCREASES PERFORMANCE.

A pair composed of two negotiators with different genders, experiences, techniques or appetites for uncertainty will be better able to adapt to different people or unexpected situations.

3/

PAIRS PREPARE TOGETHER ON A DAILY BASIS.

It is important to train and prepare in pairs so that you will be able to reproduce what you do in training in a real negotiation. A pair is not two negotiators put together who each prepare on their own, but a negotiation team that trains as a single entity.

