

**DÉROULEMENT DE LA NÉGOCIATION (PROCESSUS)**

Relation de travail

- |   |                       |                       |                       |                       |                       |
|---|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|
|   | ☺                     |                       | ☹                     |                       | ☹                     |
| • Dans quelle mesure sommes-nous satisfaits de la qualité de la conversation que nous avons eue avec l'autre partie: était-elle bien structurée, y-a-t'il eu des malentendus, etc.? | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| • Pour autant que nous ayons été confrontés à des difficultés d'ordre personnel, émotionnel ou relationnel, dans quelle mesure avons-nous réussi à bien les gérer?                  | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |

Intérêts

- |   |                       |                       |                       |                       |                       |
|---|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|
|   | ☺                     |                       | ☹                     |                       | ☹                     |
| • Dans quelle mesure avons-nous réussi à expliquer clairement nos intérêts à l'autre partie et à la motiver à en tenir adéquatement compte? | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| • Dans quelle mesure avons-nous réussi à découvrir les vrais intérêts de l'autre partie et à en tenir adéquatement compte?                  | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |

Élargissement du gâteau

- |  |                       |                       |                       |                       |                       |
|--|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|
|  | ☺                     |                       | ☹                     |                       | ☹                     |
| • Dans quelle mesure sommes-nous conjointement parvenus à faire preuve de créativité et à trouver des idées de gains mutuels susceptibles de renforcer la compétitivité, la satisfaction et/ou le succès de chacune des parties? | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |

Partage du gâteau

- |   |                       |                       |                       |                       |                       |
|---|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|
|   | ☺                     |                       | ☹                     |                       | ☹                     |
| • Dans quelle mesure sommes-nous parvenus à traiter nos conflits d'intérêts sans tomber dans l'arbitraire et en nous basant sur des critères de légitimité communément admis? | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |

Solutions de rechange

- |   |                       |                       |                       |
|---|-----------------------|-----------------------|-----------------------|
|   | Oui                   | +/-                   | Non                   |
| • Notre MESORE était-elle suffisamment bonne? | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |

Préparation

- |   |                       |                       |                       |
|---|-----------------------|-----------------------|-----------------------|
|   | Oui                   | +/-                   | Non                   |
| • Rétrospectivement: avons-nous suffisamment bien préparé la négociation? | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |

**RÉSULTAT DE LA NÉGOCIATION**

Utilité

- |   |                       |                       |                       |                       |                       |
|---|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|
|   | ☺                     |                       | ☹                     |                       | ☹                     |
| • Dans quelle mesure le résultat de la négociation est-il conforme à nos intérêts?<br><i>(évaluation du degré d'atteinte de chaque intérêt séparément: voir page 3)</i> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| • Dans quelle mesure le résultat de la négociation est-il probablement conforme aux intérêts de l'autre partie?   | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |

Légitimité

- |  |                       |                       |                       |                       |                       |
|--|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|
|  | ☺                     |                       | ☹                     |                       | ☹                     |
| • Dans quelle mesure considérons-nous que le résultat de la négociation est équitable?                             | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| • Dans quelle mesure l'autre partie considère-t-elle probablement que le résultat de la négociation est équitable? | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |

## MISE EN OEUVRE DE L'ACCORD CONCLU

Considérant les jours, semaines ou mois à venir:



- Dans quelle mesure la négociation qui vient de se terminer a-t-elle contribué à renforcer la qualité de la relation de travail que nous entretenons avec l'autre partie?
- Dans quelle mesure sommes-nous confiants que *nous* réussirons à appliquer l'accord conclu avec succès?
- Dans quelle mesure sommes-nous confiants que *l'autre partie* réussira à appliquer l'accord conclu avec succès?
- Dans quelle mesure sommes-nous confiants que nous parviendrons à résoudre sans trop de difficultés les problèmes qui risquent fort de surgir dans le cadre de la mise en oeuvre de l'accord?

## ENSEIGNEMENTS

Dans l'ensemble:

- Qu'avons-nous fait correctement?

- Qu'aurions-nous pu ou dû faire mieux ou différemment?

- Quels sont les enseignements que nous tirons de cette négociation et quels sont les objectifs d'amélioration que nous nous fixons en conséquence?

Dans quelle mesure le résultat de la négociation satisfait-il réellement chacun de nos intérêts?



*Intérêt 2*

*Intérêt 2*

*Intérêt 3*

*Intérêt 4*

*Intérêt 5*

*Intérêt 6*

*Intérêt 7*

*Intérêt 8*

*Intérêt 9*

*Intérêt 10*