

L'humour en négociation

- L'humour joue un rôle au niveau relationnel; il peut:
 - mettre les négociateurs à l'aise;
 - renforcer la cohésion au sein d'un groupe, d'une équipe;
 - aider à gérer l'agression, à diminuer la tension, etc.;
 - atténuer une menace ou apaiser une situation menaçante;
 - aider à annoncer une mauvaise nouvelle, à exprimer une accusation;
 - aider l'autre partie à sauver la face.
- L'humour influence le processus de la négociation; il peut:
 - rendre la communication plus vivante (attention: il prend aussi du temps)
 - permettre de se montrer coopératif en dépit d'une mésentente;
 - transformer la réalité en aidant les négociateurs à percevoir une situation ou un problème différemment (lien entre humour et créativité);
 - être utilisé pour éviter d'aborder un problème épineux;
 - servir de moyen pour diagnostiquer la manière dont la négociation se déroule.
- L'humour est un instrument de pouvoir.
 - Il n'est pas toujours spontané. Au contraire, il est souvent utilisé à des fins stratégiques (coopératives ou compétitives).
 - Il suffit d'observer qui prend la liberté d'avoir recours à l'humour ou de l'interrompre pour savoir qui est en position de force.
 - Celui qui arrive à faire rire (ou sourire) les autres les gagne à sa cause.
 - Le recours à l'humour peut servir à faire gagner ou perdre du temps.
 - L'humour peut permettre de poursuivre un objectif de façon non menaçante (ou de rendre anodin un objectif qui ne l'est pas).
- L'humour est risqué (en particulier dans un contexte multiculturel)
 - Il peut ne pas être compris ou créer des malentendus.
 - Il ne provoque pas toujours des réactions sincères (les autres rient non pas parce que la plaisanterie était drôle, mais parce qu'il "fallait" rire – p. ex. en raison de la position de force de son auteur).
 - Il peut offenser l'autre partie (en particulier lorsqu'il est utilisé à ses dépens).

Source: Taina Vuorela, *Laughing Matters: A Case Study of Humor in Multicultural Business Negotiations*, *Negotiation Journal*, Vol. 21, Number 1, January 2005, pages 105 – 130