

## Négociation et rapports de forces

"Une partie qui se trouve en position de force n'est en général pas particulièrement disposée à prendre les intérêts de l'autre partie en considération et à rechercher avec elle un compromis. Lorsque les rapports de forces sont inégaux, *la responsabilité de rechercher et d'élaborer une solution gagnant-gagnant incombe donc à la partie qui se trouve en position de faiblesse.*"

### Dynamiques courantes en cas d'inégalité des rapports de force:

- Lorsqu'une personne qui se trouve en position de force constate que l'on ignore ou remet en question son pouvoir de décision, elle s'efforce généralement de rétablir son autorité. *Ne pas tenir compte en négociation de l'inégalité d'un rapport de force risque donc fort de provoquer une épreuve de force.*
- En cas d'épreuve de force, il est peu probable que les parties réussissent à négocier de manière coopérative.
- Lorsqu'une partie se trouve en position de faiblesse, elle craint généralement de ne pas pouvoir s'en tirer à son avantage. Pour compenser sa crainte, elle est alors souvent tentée de réagir en attaquant l'autre partie; elle lui fait par exemple des reproches afin de s'affirmer.
- Lorsque l'autre partie qui dispose du pouvoir de décision se sent attaquée ou critiquée, elle se met par contre sur la défensive et s'efforce de reprendre le dessus, au besoin en recourant à la menace ou aux sanctions.
- Lorsque les parties s'empêtrant dans une épreuve de force, elles ont tendance à persister avec obstination à appliquer la même stratégie de négociation, au lieu d'élargir leur répertoire et d'essayer autre chose afin de sortir de l'ornière. Elles deviennent ce faisant de plus en plus inefficaces.

Source: Vivian Wiseman and Jean Pointras, *Mediation Within a Hierarchical Structure: How Can It Be Done Successfully?* in: Conflict Resolution Quarterly, vol. 20, n° 1, Fall 2002, Wiley Periodicals, Inc.