

# Temps: Europe / USA vs. Moyen-Orient

Temps = dimension d'un processus de négociation:

- Temps-événement vs. temps-heure/minute
  - Europe/USA: les gens structurent leur emploi du temps en fonction de l'heure («Allons déjeuner à midi et demi»)
  - Moyen-Orient: les événements structurent l'emploi du temps des gens («Déjeunons ensemble lorsque le repas sera prêt»)
- Marchandage
  - Europe/USA: méthode inefficace de prise de décision (prémisse: la taille du gâteau est fixe, il est impossible de l'agrandir)
  - Moyen-Orient: le meilleur moyen d'établir une relation, d'obtenir les informations nécessaires et d'évaluer les besoins de l'autre partie
- Rapidité vs. confiance
  - Europe/USA: tendance à faire confiance à l'autre tant qu'il ne vous démontre pas qu'il n'en est pas digne (confiance rapide)
  - Moyen-Orient: la rapidité et la confiance sont contradictoires
- Conversation précédant la discussion des questions de fond
  - Europe/USA: perte de temps
  - Moyen-Orient: étape essentielle du développement d'une relation

Temps = tactique:

- Moyens de contrecarrer les tergiversations et faux-fuyants
  - Europe/USA: fixer un délai, lancer un ultimatum
  - Moyen-Orient: faire preuve de patience
- Référence au passé (dans le cadre de la gestion des conflits)
  - Europe/USA: tendance à placer le futur au centre du débat

- Moyen-Orient: tendance à se baser essentiellement sur les précédents et les leçons du passé
- Comportement futur
  - Europe/USA: prise d'engagements (les êtres humains sont maîtres du futur)
  - Moyen-Orient: «Incha Allah» ("Si Dieu le veut" = les êtres humains ne sont pas maîtres du futur)

Ilai Alan and Jeanne M. Brett: *Perceptions of Time and Their Impact on Negotiations in the Arabic-Speaking Islamic World*. *Negotiation Journal*, Vol. 23, Number 1 (January 2007)