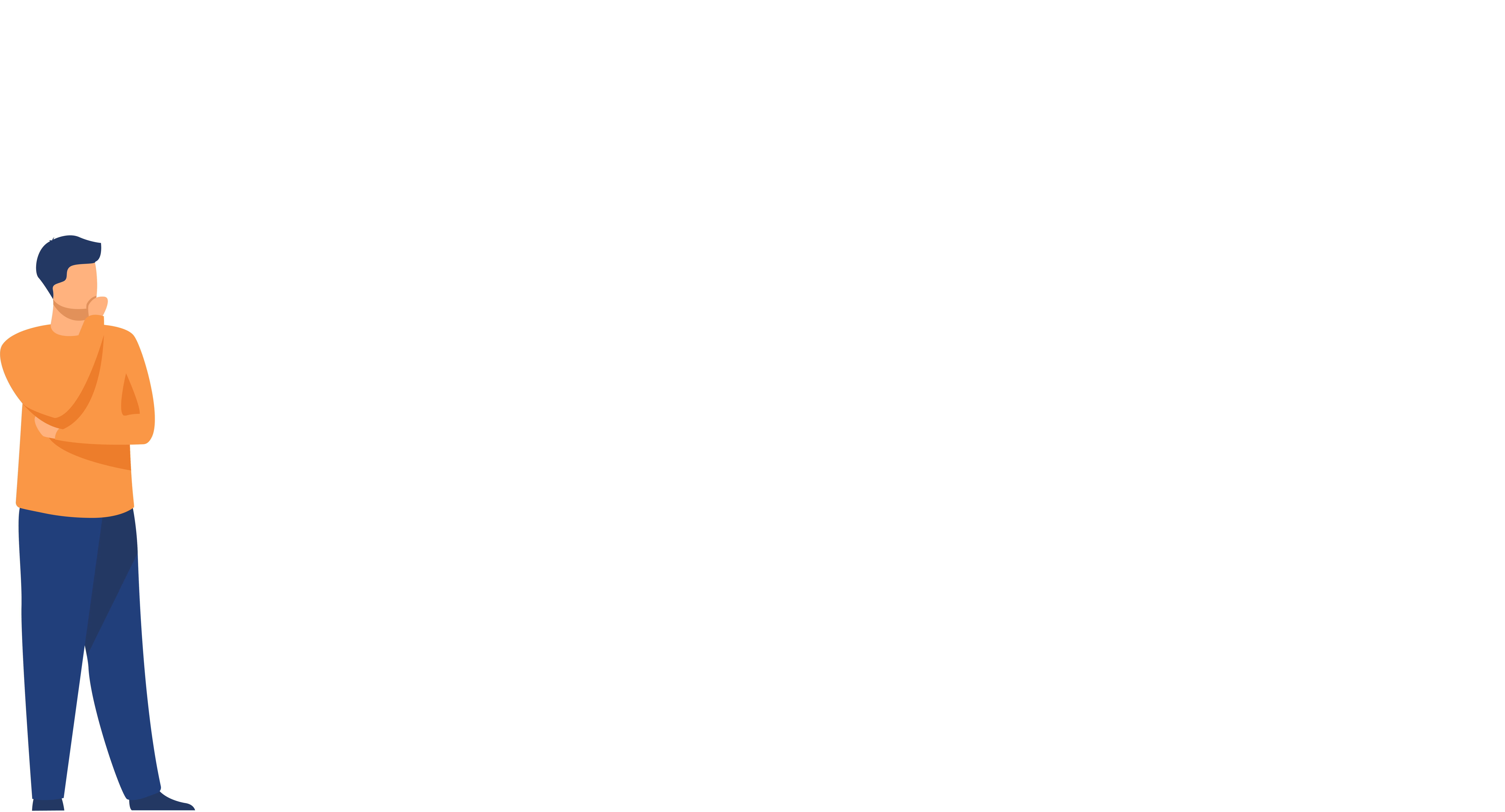
**Livret formateur**



**Cas pratique**

**« J’imagine »**

Une image contenant flèche

Description générée automatiquement

|  |  |
| --- | --- |
| Temps nécessaires | 30 à 45 minutes |
| Objectifs | * **Sortir du cadre** * **Être créatif - Inventer** * **Explorer des options nouvelles** * **Créer de la valeur** |
| Sujets abordés | **Se libérer des préjugés restrictifs** |
| Niveau | **Tout niveau** |

# Cas pratique – « j’imagine »

## Mode d’emploi détaillé

* **Public :** entreprise, branche, tous types de secteurs
* **Objectif général :** créer de la valeur pour construire un accord judicieux
* **Sous-Objectifs :** il n’y pas qu’une seule solution possible - Elargir le champ des possibles- Déconstruire les problèmes- Inventer des solutions de portées différentes
* **Méthode pédagogique :** Brise-glace introduisant la réflexion, histoire à raconter.
* **Activité proposée :** l’activité se pratique en groupe complet
  + Phase introductive 🡺 le formateur raconte son histoire.
  + **Phase 1 : recherche en groupe** 🡺 chaque stagiaire s’exprime sur ses idées créatives, recherche des solutions
  + Phase 2 🡺 Bilan - recensement des nouvelles options et synthèse par l’animateur, partage de messages / points de vigilance
* **Matériel :** Tableau ou Tableau blanc interactif
* **Réponses proposées dans l’exercice :** les réponses proposées tout au long de l’exercice sont données à titre indicatif et ne sont pas limitatives. Elles sont là pour accompagner le formateur, d’autres réponses peuvent être apportées.
* **Durée :** 30 à 45 minutes

1. **Préalable**

**I.1- Rappel des principales étapes de la négociation raisonnée**

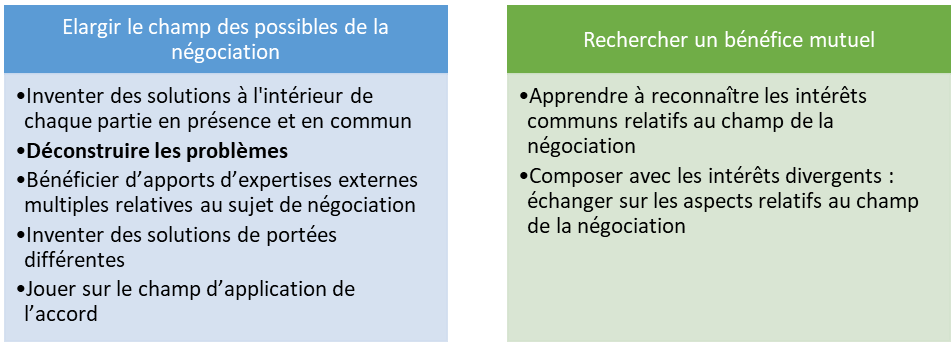
1. La **préparation** de la négociation : la détermination de la problématique, de ses propres intérêts et des intérêts de l’autre partie
2. La **communication de ses intérêts** et la **compréhension de l’autre partie**
3. **L’exploration des hypothèses de solutions et des options possibles**
4. La **sélection** et la **priorisation** des solutions
5. La **détermination** des éléments essentiels d’un accord de principe

### I.2- Négocier c’est aussi être créatif pour inventer de nouvelles solutions « gagnant-gagnant »

***« Il faut inventer avant de décider »* Fischer, Ury, Patton**

Cette étude de cas se focalise sur l’exploration des hypothèses de solutions et des options possibles. L’enjeu est de créer de la valeur pour construire un accord judicieux. Il n’y pas qu’une bonne réponse mais plusieurs réponses possibles ! Pour cela il faut qu’émane de l’échange différentes options qui satisfassent un maximum d’intérêts des deux parties qui négocient. Cela suppose de mettre en place un processus d’identification des options possibles à un problème en favorisant la pensée créative :

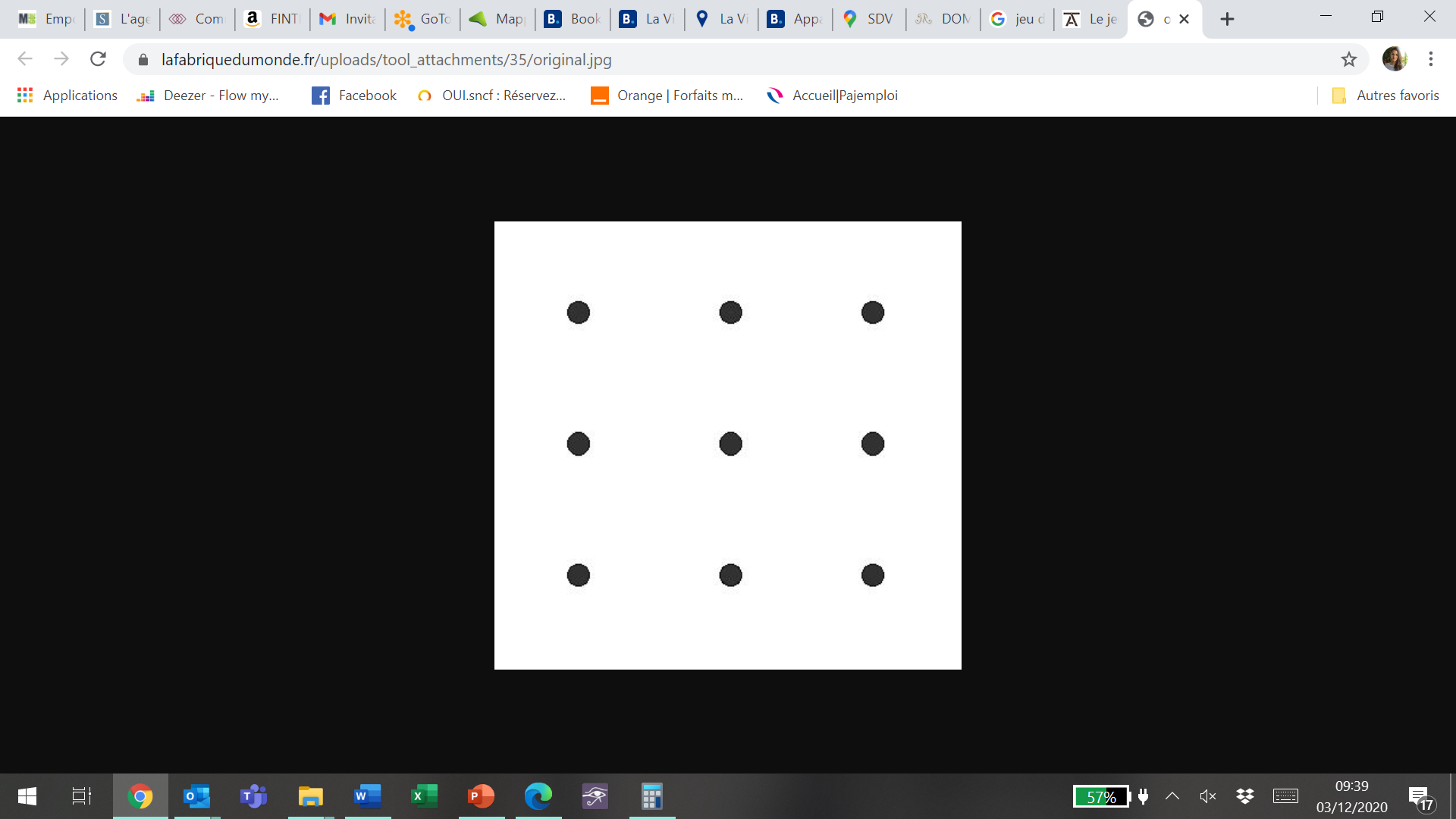
* Elargir le champ des possibles
* Déconstruire les problèmes
* Inventer des solutions de portées différentes
* Rechercher un bénéfice mutuel
* Sortir du cadre initial
* Apprendre à reconnaître les intérêts communs, composer avec les intérêts divergents, concilier les intérêts et non les positions



## II- Brise-glace : se libérer des préjugés restrictifs, imaginer des propositions inédites

***Le « Jeu des 9 points »***

**🡺 Consigne** : sur la feuille ci-dessous, vous trouverez 9 points. Il s’agira de joindre ces 9 points à l’aide de 4 droites sans lever son crayon et sans repasser sur une ligne déjà tracée.



**🡺 Quelques solutions**

|  |  |
| --- | --- |
|  |  |
|  |  |

## III- Etude de cas : j’imagine…

### III.1- Cas 1 : « *les 17 chameaux* »

**🡺 Contexte** : un vieil homme, à l'approche de sa mort, décide de partager son troupeau de 17 chameaux entre ses trois fils.

**🡺 Consigne** : imaginer différentes idées pour réaliser ce partage, et noter chacune de vos idées sur un post-it® : une solution = 1 post-it®

**🡺 Exemple d’idées :**

* Les vendre pour partager le bénéfice de la vente
* Organiser un banquet pour réunir toute la famille et les faire cuire
* Le 1er hérite de tout parce que c’est l’aîné
* Un des frères hérite de tout et dédommage ses frères
* Donner davantage en fonction de l’âge : par exemple, la ½ à l’aîné, ¼ aux deux suivants, etc.
* Un des frères volent tous les chameaux pendant la nuit et s’enfuit
* Etc.