**Livret formateur**

Une image contenant femme, jeu, volant, homme

Description générée automatiquementUne image contenant flèche

Description générée automatiquement

**Jeu de rôle**

**« HYPER »**

Conducteur du jeu de rôle

| **Etape** |  | **Objectif de l’étape** |  | **Fil rouge** |  | **Point de vigilance** |  | **Pour approfondir :**  **le livret formateur** |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Mise en place |  | Préciser les finalités |  | Apprendre à négocier, c’est apprendre à échanger |  | Présenter les grilles outils dès le début et aux 2 groupes |  | pp. 11 et 12 |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  | S’assurer de la compréhension des consignes |  | Echanger, implique de connaître ses préférences |  | S’assurer que les participants ont compris que cela implique d’apprendre à établir des priorités parmi ses revendications |  | p.3 et p. 9 |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  | Se libérer de réflexes acquis |  | Jouer le jeu sans sur-jouer le rôle adverse |  | Mixer les équipes pour aider chacun à sortir de la caricature |  | p. 3 et p. 9 |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  | Préparer la séquence de mise en discussion (fin du jeu) |  | Des améliorations individuelles sont à identifier à chaque phases |  | Repérer des voies d’améliorations individuelles au-delà des dynamiques de groupe |  | p. 4 |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Recherche (étape 1) |  | Préparer la négociation |  | Les groupes doivent préparer seuls. Sans communiquer entre eux. |  | Organiser la préparation dans des salles différentes si possible. *A minima* empêchez les communications entre les groupes, même informelles |  | p. 4 et p. 9 |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  | Utiliser les outils |  | En fin de séquence, chaque groupe a rempli l’outil présenté en 3.1 |  | Veiller à ce que chaque item de négociation soit évalué selon l’échelle de valeur prescrite entre +3 et -3. |  | pp. 9, 10 et 11 |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  | Préparer la séquence de mise en discussion (fin du jeu) |  | Analyser ses propres intérêts en utilisant la méthode des 5 pourquoi par exemple |  | Repérer des voies d’améliorations individuelles au-delà des dynamiques de groupe |  | p. 4 |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Exposition (étape 2) |  | Communiquer |  | Au contraire de l’étape précédente, les groupes doivent communiquer |  | Proposer de l’échange asynchrone si les groupes se coupent la parole : les uns parlent et les autres écoutent et reformulent ce qui a été dit. |  | pp. 3-4 et p. 9 |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  | Bien comprendre les intérêts de l’autre groupe |  | Organiser la communication entre les groupes |  | Si les groupes ne jouent pas cartes sur table entre eux, vous pouvez par exemple faire 2 fois 2 groupes afin de démontrer à tous les effets de la communication et de la non-communication sur les résultats de la négociation. Le couple A de groupes de joueurs doivent se montrer leurs grilles, le couple B doivent au contraire en parler, mais sans les montrer totalement. |  | p. 5 et p. 9 |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  | Différencier les intérêts en jeu |  | Identifier les intérêts fondamentaux et les différences de préférences |  | Certains items peuvent être considérés comme non négociables par le groupe. Il est alors recommandé dès cette étape de faire réfléchir chacun sur ses intérêts réels. |  | pp. 3-4 et p. 9 |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  | Préparer la séquence de mise en discussion (fin du jeu) *– objectif comportemental* |  | Être à l’écoute de l’autre en phase d’exposition de ses intérêts |  | Repérer des voies d’améliorations individuelles au-delà des dynamiques de groupe |  | p. 4 |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Exploration (étape 3) |  | Imaginer en commun |  | Chaque item peut être décomposé en plusieurs sous-items afin d’enrichir les échanges |  | Des blocages peuvent apparaître. Il faut faire respecter en phase de créativité une règle stricte de non critique des options proposées de part et d’autre |  | p. 4 et p. 9 |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  | Examiner les intérêts qui façonnent chaque préférence |  | La polyvalence est un fil rouge dans cette négociation, mais il y a d’autres items. |  | Pour examiner chaque item, il est utile de se demander ce qu’il va se passer si on y a recours : proposer par exemple de distinguer polyvalence subie (délétère) et polyvalence souhaitée (positive pour la santé du personnel). |  | p. 4 et p. 9 |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  | Créer de la valeur |  | L’équipe qui réussit à faire entrer le plus vite la négociation en étape 4 est souvent celle qui a la grille la plus riche et détaillée. |  | Si la discussion bloque sur un item, aidez les participants à identifier des approches multiples sur ce sujets. Proposer de distinguer les modes de recours à la polyvalence selon l’objectif recherché : réduction des coûts, sécurisation des parcours professionnels, … |  | p. 4 et p. 9 |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  | Faire preuve de créativité |  | Imaginer ce n’est pas décider. |  | Sortir chacun de sa revendication ne signifie pas qu’on l’abandonne. La séance de créativité est à appréhender comme un exercice. Des intérêts nouveaux peuvent apparaître en cours de route. Encore faut-il essayer d’emprunter cette route. Des items alternatifs sont proposés dans le livret. |  | p. 9 et p. 13. |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  | Préparer la séquence de mise en discussion (fin du jeu) *– objectif comportemental* |  | Être créatif en phase d’exploration |  | Repérer des voies d’améliorations individuelles au-delà des dynamiques de groupe |  | p. 4 |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Composition (étape 4) |  | Prioriser les scénarios |  | Il s’agit maintenant d’examiner les nouvelles différences de préférences permettant un échange et/ou possibilités d’accords |  | Avant d’entrer en phase 4, les grilles doivent être enrichies d’items multiples, nouveaux et/ou nouvellement évalués après l’exploration (étape 3). |  | pp. 9-10 et 12 |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  | Aboutir à une somme des valeurs de chacun relativement égale |  | Plusieurs possibilités d’accords sont à évaluer |  | Pour comparer les scénarios, il est suggéré de s’aider de la pondération adoptée par chaque équipe en additionnant les valeurs positives et en soustrayant les valeurs négatives accordées aux intérêts. |  | pp. 9-10 + grille p. 12 |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  | Préparer la séquence de mise en discussion (fin du jeu) *– objectif comportemental* |  | Savoir établir ses priorités |  | Repérer des voies d’améliorations individuelles au-delà des dynamiques de groupe |  | p. 4 |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Conclusion (étape 5) |  | Choisir la formule générale de l’accord |  | A ce stade, le jeu entre dans une phase plus technique et moins créative |  | La négociation n’a pas vocation à évoluer de façon significative, il s’agit plutôt d’une phase de mise en cohérence et de formalisation de ce qui a été décidé. Lister les items au tableau |  | p. 10 et 12 |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  | Préparer la séquence de mise en discussion (fin du jeu) *– objectif comportemental* |  | Soigner l’expression |  | Repérer des voies d’améliorations individuelles au-delà des dynamiques de groupe |  | p. 4 |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Mise en discussion |  | Laisser chacun redevenir lui-même |  | Faire le lien entre les objectifs pédagogiques de la séance de formation commune et le résultat du jeu |  | Donnez la parole aux participants.  Veiller à la prise de parole dans le groupe. |  | p. 4 |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  | Conseiller chacun sur ses manières de négocier*– objectifs comportementaux* |  | Formuler des suggestions personnalisées selon ce qui a été observé au cours du jeu (3 conseils par personne maximum) |  | Adapter le niveau des conseils au point critique des stagiaires, c’est-à-dire au seuil de remise en cause qu’ils peuvent tolérer sans être déstabilisés |  | p. 4 |