



## Pour réussir dans vos relations avec les autres, dans vos affaires, pensez gagnant/gagnant

*“Ce paradigme suppose que les individus veulent que toutes leurs interactions débouchent sur des bénéfices mutuels.”*

**Stephen R. COVEY**

(Professeur et homme d'affaire américain  
- auteur de nombreux ouvrages faisant  
autorité sur le management)

La plupart des gens voient la vie par dichotomie : le faible et le fort, gagner ou perdre, la manière forte ou la manière douce, le tout ou rien... Le résultat de cette façon de concevoir la vie est toujours au moins un perdant et parfois deux, avec le risque que le perdant, ce soit vous...

Au contraire, lorsqu'on pense à partager la victoire avec autrui, le succès de l'un ne dépend pas de l'échec de l'autre. La solution n'est alors ni la mienne, ni celle de l'autre, mais une troisième voie, souvent plus riche que les deux autres. Dans tous les cas, vous êtes alors gagnant, jamais perdant.

### Déroulé d'une stratégie gagnant/gagnant

- 1 - vous devez avoir identifié précisément vos propres besoins : ce que vous souhaitez obtenir dans l'idéal et ce que vous devez obtenir au minimum ;
- 2 - vous devez chercher à comprendre les besoins de l'autre : ce que serait l'idéal pour lui et ses besoins minimum ;
- 3 - les attentes des deux parties doivent coïncider : une fois que les besoins des deux parties sont identifiés, il faut les faire coïncider de manière à ce que le partenariat ne se transforme pas en

gagnant-perdant. Par exemple, si un associé de Gaec s'investit intensément dans un projet pour dégager du revenu supplémentaire en pensant bien faire sans qu'il ne soit en adéquation avec la stratégie de l'entreprise ou des autres associés, il aura beaucoup de mal à être valorisé ou à faire accepter les changements inhérents au projet.

### Les facteurs de réussite

- L'aspect le plus compliqué d'un partenariat gagnant-gagnant est de persuader chacun que, pour maximiser son gain personnel, il faut maximiser le gain de son partenaire. Pour cela, il faut adopter la « mentalité d'abondance » : donner à l'un n'est pas forcément prendre à l'autre, donner à l'un peut aussi donner à l'autre ;
- Il faut que les protagonistes soient transparents et précis sur leurs attentes ;
- Les deux parties doivent rester crédibles ;
- l'obtention d'un accord n'est pas suffisant : pour gagner ensemble, il faut avoir une envie sincère de s'investir dans la relation.

### Pour aller plus loin

- 1 - identifiez une situation de négociation que vous allez avoir à vivre ;
- 2 - préparez-la selon le guide présenté dans cette chronique ;
- 3 - si vous n'y parvenez pas, contactez-moi.



**Natalie MAURS**

Chambre d'agriculture  
Tél. 06 83 47 05 71  
*réalisé avec le soutien  
financier de l'Europe et  
du Casdar*