Zoom
sur

Compétition en ligne de l'Executive Master Médiation et Management d'entreprise

Chaque année, l'Ifomene organise pour son Executive Master Médiation et Management d'entreprise une compétition en ligne, en anglais avec des étudiants de l'Université de Hamline, USA. Alexandre Frank témoigne sur son expérience.

Recevez l'actualité de l'ICP !

Je choisis mes centres d'intérêts



"Cette compétition a été le temps d'un bel approfondissement sur la négociation et donc sur la médiation. Jusqu'à ce que je pratique la négociation cette année, je me suis demandé pourquoi la négo faisait partie du programme d'un master de médiation. Cette compétition internationale en anglais a continué d'approfondir la réponse que j'ai reçu : la négociation, en plus de me préparer à la vie, augmente la faculté de médiation, car elle permet de comprendre et d'accompagner avec encore plus d' empathie des parties en conflit, ces dernières se retrouvant dans une posture de négociation. J'ai compris que négociation et médiation se complètent.

Sur la forme de cette épreuve : à savoir un média informatique, cela suscite moins de pression car il est possible de prendre relativement son temps entre chaque réponse.

En même temps, ces phases d'échanges en anglais demandèrent bien plus d'efforts. Les mots et les propositions faits à l' interlocuteur furent sous la menace d'une épée de Damocles : le malentendu. On a perdu, dans cette forme d'échange, tout le langage non-verbal, la faculté de mettre en confiance l'interlocuteur et d'analyser ses réactions. Ainsi, manquant de ces analyses, le malentendu est survenu avec ses incompréhensions, lourdeurs, impatiences. On a retenu qu'il valait mieux faire de courts mails avec de courtes propositions plutôt que de longs mails avec beaucoup de propositions qui se mélangent. Cela permis de concentrer l'attention et les éclaircissements.

J'ai aussi pu pratiquer la négociation raisonnée pour laquelle j'avais déjà été bien rôdé par la compétition de négociation-médiation d'ICC. La négociation raisonnée est la voie royale de la négociation : technique idéale pour trouver un accord gagnant-gagnant à adopter en tout temps, mais il ne faut pas totalement bannir la négociation-sur-position car les deux sont à maîtriser. Sans quoi, comme dans toute discussion, arrive alors l'incompréhension. Il est bon d'accompagner l'autre dans son mouvement, même si c'est une erreur, comme dans le Aïkido !

Ce fut aussi encore l'occasion de travailler en équipe : expérience toujours enrichissante. Côté financier, une senior du secteur assurance mordue de négo, un prêtre et deux jeunes étudiants aux parcours d'un côté commercial et de l'autre juridique : tout un programme de coopération ! Et cela nous a encore une fois très bien entraîné au monde de l'entreprise et au travail collaboratif.

Puis nous avons eu le cours du professeur américain de Hamline : Ken Fox. J'ai trouvé cela une bonne idée pédagogique, car la pratique a fait germé des questionnements que l'on a pu poser lors de cette journée de formation."

En savoir plus sur l'Executive Master Médiation et Management d'entreprise

Publié le 4 juin 2013 – Mis à jour le 20 novembre 2023

A lire aussi

À LA UNE

Tous les tags