

COMMENT BLUFFER VOTRE PATRON POUR OBTENIR UNE AUGMENTATION

Les salaires sont repartis à la hausse, c'est donc le moment de demander une augmentation à votre patron. Notre vidéo vous donne des points de repère pour bien bluffer et réussir votre négociation. Serait-ce enfin la fin des vaches maigres pour les salaires des actifs ? Les derniers chiffres sont encourageants : tandis que les cadres peuvent se réjouir d'une augmentation de +2,7% sur leur bulletin de salaire au premier semestre de l'année*, les non-cadres eux ont bénéficié d'un supplément de 1,8%. Le moment est donc propice pour demander une augmentation à votre responsable, sans attendre l'entretien annuel. Pour mettre toutes les chances de votre côté, notre expert vous livre dans cette vidéo (ci-dessus) ses conseils - les mots à employer, la gestuelle à adopter - pour bluffer votre patron et décrocher une hausse de salaire ou une évolution de votre poste

Les points à retenir Quand faire votre demande ?

A tout moment, sans avoir à attendre votre entretien annuel d'évaluation. Privilégiez cependant une période où l'impact sera optimal. Si vous exercez la profession de comptable, vous pourrez l'interpeller avant la clôture des comptes.

Comment ?

En faisant parvenir un e-mail à votre boss avec dans l'objet les mots "Important et urgent, demande de rendez-vous". L'envoyer un vendredi soir peut le préparer psychologiquement à cet entretien. Un SMS adressé le soir ou le week-end renforcera le côté exceptionnel de la démarche.

Où ?

Vous avez le choix du terrain. Vous pouvez, par exemple, entrer directement dans le bureau de votre N+1 et le solliciter en lui disant quelque chose du type : "J'ai besoin de te parler, c'est important. Aurais-tu quelques minutes à m'accorder ?"

VOICI LES MEILLEURES TECHNIQUES POUR NÉGOCIER AU TRAVAIL

La technique, en négociation, est un procédé opérationnel permettant au négociateur d'obtenir le résultat à court terme qu'il s'est fixé lors de chaque rencontre avec la partie adverse. Voici comment convaincre votre interlocuteur. En négociation, les techniques peuvent être enchaînées ou actionnées simultanément, dès lors qu'elles produisent le résultat escompté. On distingue quatre grandes familles de techniques de négociation : les techniques de démonstration, de persuasion, de rapport de force et de manipulation. Il existe des centaines de techniques de négociation : des techniques de base, des techniques avancées, certaines très sérieuses et d'autres plus hasardeuses. Une technique est un outil opérationnel, mis en œuvre pour parvenir à un résultat rapide, voire immédiat. En voici quelques exemples.

Les techniques de démonstration

Les techniques de démonstration sont celles qui semblent les plus éthiques, elles ne cherchent qu'à démontrer à la partie adverse, de manière factuelle, que la proposition qui lui est faite est favorable.

L'information directe

Elle consiste à annoncer, de manière directe, factuelle et objective, les données de la négociation à la partie adverse. L'effet de cette technique re-



pose sur la bonne foi des parties prenantes : une partie adverse qui ne voudrait pas accepter l'objectivité des faits énoncés pourrait retourner la technique contre son utilisateur et remettre en cause les bases de sa proposition.

*Exemple. «Nous avons étudié le marché de l'immobilier dans votre région pour une maison similaire à la vôtre, orientée de la même façon et ayant les mêmes commodités. Voici, précisément, le rapport d'étude qui vous explique les détails de l'analyse. En considérant tous ces éléments, nous pouvons vous faire une proposition correspondant au prix du marché, à savoir 425.000 dinars.»

L'information indirecte

La technique d'information indirecte consiste à informer la partie adverse par l'intermédiaire d'un de ses conseils ou de ses influenceurs. L'efficacité de cette technique repose sur le lien entre l'influenceur informé et la partie adverse : si la relation est positive, tissée sur la base d'un lien de confiance, l'information indirecte aura beaucoup d'impact. [...] Rappelons que l'information indirecte doit être menée de façon objective et éthique. Dans le cas contraire, elle pourrait s'apparenter à une technique de manipulation.

Exemple. «Comme vous l'avez certainement vu avec votre

conseil, que nous avons rencontré la semaine dernière, vos chances de réussir en allant au contentieux sont faibles. Il a certainement évoqué les nombreuses jurisprudences en la matière, qui, toutes, sont défavorables aux personnes qui sont dans votre situation. Nous pensons qu'il serait préférable pour nous tous que nous arrivions à une solution négociée.»

La comparaison

La technique de la comparaison consiste à présenter à la partie adverse, de manière factuelle et étayée, un comparatif [...] entre la situation avant l'adoption de la proposition et la situation telle qu'elle serait si la proposition était acceptée.

POUR RÉUSSIR UNE NÉGO' AU BOULOT, ADAPTEZ-VOUS !

La manière de dire les choses a souvent plus d'impact que le message livré. C'est à partir de ce constat que la Process communication invite chacun à adapter son discours au profil psychologique de son interlocuteur. Développée dans les années 1970 par le psychologue américain Taibi Kahler, la Process communication vise à faciliter les échanges au sein d'une même entreprise. Comment ? Endonnant à chacun les clés d'une connaissance minimale de l'autre et de ses réactions. Lathéorie répertorie six profils correspondant à six façons de percevoir le monde. «Un des atouts du modèle est d'expliquer le comportement en situation de stress, souvent éprouvé lors des négociations, ce qui permet de mieux comprendre comment agit l'autre. C'est donc un puissant outil pour négocier en adaptant son discours à son interlocuteur», souligne Martine Pallot, consultante et formatrice chez Orsys. L'étape préalable consiste à cerner le profil de votre interlocuteur en menant votre propre enquête. Alors, à qui ressemble votre N+1 ?

1 - L'empathique

Chaleureux, sensible, il perçoit le monde à travers ses émotions. Soignez l'amorce de l'entretien en vous montrant disponible, souriant et convivial. L'empathique veut sentir que vous l'appréciez pour ses qualités humaines. En situation de stress, il a tendance à faire passer l'autre en priorité et a besoin de retrouver confiance en lui pour revenir à son équilibre.



Pourquoi les bons négociateurs sont-ils toujours empathiques ?

Parce qu'ils savent nourrir le cerveau social ! La première chose à rechercher pour bien négocier est un lien avec l'autre, un point commun afin d'activer les neurones miroirs de notre interlocuteur, qui, lui-même, active une partie de nos neurones. Les négociateurs hors pair ont une atti-

tude respectueuse vis-à-vis de l'autre, adoptent le même ton, la même gestuelle. Ils recherchent cette résonance émotionnelle, fondamentale pour arriver à leurs fins. La personne «imitée» acceptera plus facilement l'échec ou une proposition alternative. Mieux : elle désire par osmose, en quelque sorte. Le désir de l'autre devient le sien. Alors que le sujet qui se sent exclu sera très vite en rébellion lorsqu'il n'obtient pas ce qu'il veut.

EN ENTREPRISE, LA NÉGO, C'EST AUSSI UNE AFFAIRE DE CERVEAU

Que se passe-t-il exactement dans notre cerveau lorsque nous marchandons ? Deux experts en neurosciences décodent les mécanismes qui entrent alors en action.

Et si, sans le savoir, les as du négoce en appelaient aux neurosciences ? Alors que l'approche scientifique des mécanismes cognitifs irrigue désormais tout le champ des sciences humaines, nous avons posé la question à deux experts réputés, Pierre-Marie Lledo, directeur de recherche au CNRS, et Sylvie Granon, directrice de l'équipe Neurobiologie de la prise de décision, à l'institut des neurosciences de Paris-Saclay (Paris Sud-Orsay/CNRS).

Pourquoi les premières secondes d'une négociation sont-elles décisives ?

Pierre-Marie Lledo : En face à face, les mécanismes de l'interaction fonctionnent à plein régime. Beaucoup d'informations non verbales,

Coupe d'Afrique des Nations 2019

L'Algérie trop forte pour la Tanzanie, Mané propulse le Sénégal au tour suivant

Dans une rencontre sans enjeu, l'Algérie a fait respecter la hiérarchie en dominant facilement la Tanzanie 3-0.

Dans le même temps, le Sénégal a obtenu sa qualification en 8e de finale en battant le Kenya sur le même score grâce notamment à un doublé de Sadio Mané. Déjà qualifiée et assurée de terminer en tête du groupe C, l'Algérie visait la passe de trois contre la faible Tanzanie. Djamel Belmadi profitait de cette rencontre pour lancer quelques expériences, comme un duo Delort-Slimani devant, avec Ounas en soutien. Dans cette configuration, les Fennecs se montraient rapidement supérieurs dans le jeu. Malgré une bonne entame de match tanzanienne, le jeu proposé par les Algériens faisait la différence. La mobilité de Delort, les points de fixation offerts par Slimani et la justesse d'Ounas procuraient quelques situations comme sur cette lourde frappe de Bennacer (16e). L'ouverture du score sera pour un peu plus tard. L'Algérie ne tardait pas à prendre les devants. Grâce à leur jeu bien organisé, les Verts inscrivaient trois buts avant même la pause. Slimani (35e) et un doublé d'Ounas (39e, 45e+1) mettaient la sélection sur de bons rails. Une avance méritée tant les Fennecs dominaient. La seconde période offrait le même



scénario même si la maîtrise algérienne était un peu moins nette. Fares tentait sa chance par deux fois (52e, 57e), avant de frapper sur l'extérieur du poteau (65e), alors que Delort n'était pas loin d'inscrire un magnifique but sur cette reprise de volée (54e).

L'Algérie se payait même le luxe de terminer la rencontre avec trois attaquants devant, suite à l'entrée de Bounedjah mais le score ne bougeait plus, le jeu se désorganisant même. Début de compétition convaincant pour les Fennecs.

Mané fait enfin parler la poudre

À défaut de grand spectacle, l'enjeu était bien présent dans l'autre stade du Caire. Tous les deux avec trois points au coup d'envoi, le Sénégal et le Kenya se livraient une véritable finale pour la quali-

fication (les quatre meilleurs troisièmes se qualifient aussi pour les huitièmes de finale). Sans Edouard Mendy, blessé à l'échauffement, les Lions de la Teranga n'avaient pas le droit à l'erreur pour justifier leur statut d'outsider. Les deux équipes se livraient un duel équilibré durant le premier quart d'heure, se procurant même des situations (Olunga 7e pour les Kenyans, Niang 22e et Gueye 27e pour le Sénégal). Les hommes d'Aliou Cissé commençaient à prendre le dessus seulement Mané, décidément en difficulté en ce début de CAN, manquait son penalty (30e). Il fallait désormais concrétiser afin de se mettre à l'abri. Un autre tournant de la rencontre intervenait peu après l'heure de jeu. Remplaçant au pied levé de Mendy dans les cages, Alfred Gomis détournait joliment la grosse frappe d'Omino (62e). Bien lui en a pris puisqu'une minute plus tard, Ismaïla Sarr délivrait les siens (1-0, 63e). Mané marquait ensuite le but du break (2-0, 71e), avant de s'offrir un doublé, en transformant cette fois son penalty (3-0, 78e). Face à des Kenyans désormais réduits à dix, le Sénégal terminait tranquillement pour valider son ticket pour le tour suivant.

Manchester United fait une offre folle pour Dani Olmo

Ernesto Valverde d'accord pour Griezmann et Neymar

Valverde dit OK pour Neymar et Griezmann, l'offre folle de MU pour Olmo ou encore Lampard à Chelsea, retrouvez dans votre revue de presse Foot Mercato les dernières informations de la presse sportive européenne.

Valverde dit OK pour Neymar + Griezmann

Chaque jour un peu plus, les arrivées de Neymar et d'Antoine Griezmann au FC Barcelone semblent se rapprocher. Et bien entendu la presse catalane n'en perd pas une miette avec les deux protagonistes sur les unes de Mundo Deportivo et Sport. D'ailleurs ce dernier révèle l'information la plus folle du jour. Selon le

média, le coach du Barça Ernesto Valverde aurait donné son accord pour que les deux stars arrivent cet été. Il aurait expliqué aux dirigeants barcelonais qu'ils joueraient dans une attaque à quatre avec Lionel Messi et Luis Suarez. Pour ce qui est du transfert de l'attaquant français, tout serait quasiment bouclé. C'est même « OK » pour Mundo Deportivo qui explique que les négociations vont aboutir dans les prochains jours et que le champion du Monde devrait être présenté le 11 juillet.

MU propose 40 M€ pour Olmo

Paul Pogba n'est pas encore parti et n'a donc pas encore rapporté d'argent, mais

les dirigeants de Manchester United semblent savoir où et sur qui réinvestir un potentiel transfert du champion du Monde. Selon le quotidien croate Sportske Novosti, les Red Devils auraient proposé la folle somme de 40 millions d'euros au Dinamo Zagreb pour leur jeune pépite espagnole, Dani Olmo. Révélation de l'Euro Espoirs qui s'est terminé, le joueur de 21 ans est arrivé en 2014 au sein de la réserve du club de la capitale croate. Il arrivait tout droit de la Masia du FC Barcelone. Il a donc gravi les échelons et a tapé dans l'œil des cadors européens qui semble-t-il, sont prêts à casser leur tirelire.

Lampard va signer à Chelsea

C'était dans l'air du temps depuis quelques semaines, c'est désormais bien-tôt officiel. À en croire la presse britannique et notamment le Daily Star, le coach de Derby County, Frank Lampard va s'engager avec Chelsea dans les prochains jours. L'officialisation devrait même être effective cette semaine. L'ancien milieu de terrain et légende des Blues sera donc de retour à Stamford Bridge et remplacement de Maurizio Sarri, parti à la Juventus Turin. Lampard s'est mis d'accord avec les dirigeants londoniens sur un contrat de trois ans. On comprend donc mieux son absence à la reprise de l'entraînement à Derby County.

PSG, Barça

Neymar Sr sort du silence

Pour la première fois depuis le début du feuilleton du retour de son fils au FC Barcelone, Neymar Sr a pris la parole au Brésil. Nouvel épisode dans le dossier Neymar. Ces dernières heures, Esporte Interativo, premier média à avoir annoncé l'arrivée du crack brésilien au Paris SG en 2017, dévoilait la tenue d'une réunion entre Neymar Sr et André Curry, représentant du FC Barcelone, pour

représentant à démenti la fameuse réunion au sommet. « Ce n'est pas vrai. Je suis au Brésil et je reste ici jusqu'au retour de mon fils à Paris », a-t-il déclaré. Ce n'est pas tout, le média brésilien a également contacté Curry, qui a lui aussi nié tout entretien au sommet avec le clan Neymar.

Réunion démentie mais...

Deux démentis qui, selon la publication, jettent un froid sur

de mener à bon port les discussions avec le club de la capitale. Selon Marca, l'intéressé aurait même fait savoir à certains de ses anciens partenaires qu'il était très optimiste sur le fait de pouvoir revenir au Camp Nou. Mundo Deportivo, de son côté, est moins affirmatif, indiquant que les Blaugranas ne passeront à l'action que si toutes les planètes sont alignées, sportive-ment et économiquement.