



Phase 2 - Développement (CE2-CM1)

La Négociation Gagnant-Gagnant

Programme Soft Skills

Groupe Scolaire Sanaa

Programme Soft Skills - Groupe Scolaire Sanaa

Fiche Activité - Phase 2 : Développement (CE2-CM1)

Compétence Ciblée : COOPÉRATION

Informations Générales

Élément	Description
Durée	50 minutes
Nombre d'élèves	Classe entière (binômes puis groupes de 4)
Matériel	Cartes de scénarios, fiches de négociation, jetons/ressources symboliques, tableau des solutions
Espace requis	Salle de classe avec possibilité de travail en îlots
Préparation	15 minutes (préparer scénarios et cartes)

Objectifs Pédagogiques

1. Comprendre le concept de solution gagnant-gagnant vs gagnant-perdant
2. Développer des compétences de négociation constructive
3. Apprendre à identifier les besoins réels derrière les positions exprimées

Valeurs Ciblées

Valeur	Application dans l'activité
Ta'awun (❑❑❑❑❑❑❑)	Chercher des solutions qui profitent à tous
'Adl (❑❑❑❑)	Justice et équité dans les accords
Hikmah (❑❑❑❑❑❑)	Sagesse dans la recherche de solutions
Ihsan (❑❑❑❑❑❑)	Excellence en allant au-delà du simple compromis

Déroulement Détaillé

1. Échauffement (5 minutes)

- "L'Histoire de l'Orange"

L'enseignant raconte :

- "Deux sœurs, Fatima et Khadija, se disputent la dernière orange. Chacune veut l'orange entière. Leur mère arrive et coupe l'orange en deux. Problème résolu ?*

- En fait, Fatima voulait l'orange pour manger la pulpe, et Khadija voulait le zeste pour faire un gâteau. Si elles avaient parlé de leurs vrais besoins, chacune aurait eu 100% de ce qu'elle voulait !**
- Question :
- "Quelle leçon pouvons-nous tirer de cette histoire ?"*
- Introduction du concept :
- "Aujourd'hui, nous allons apprendre à trouver des solutions où tout le monde gagne vraiment - pas juste un compromis où chacun perd un peu."*

2. Activité Principale (35 minutes)

Phase A : Comprendre les types de solutions (5 minutes)

- Tableau au tableau :

Type	Description	Exemple
Gagnant-Perdant	Un seul obtient ce qu'il veut	"C'est moi qui joue avec le ballon"
Perdant-Perdant	Personne n'obtient ce qu'il veut	"Personne ne joue alors"
Compromis	Chacun obtient une partie	"On joue chacun 10 minutes"
Gagnant-Gagnant	Chacun obtient ce dont il a vraiment besoin	"On joue ensemble et on invite d'autres amis"

- Clé de la négociation gagnant-gagnant :

 1. Comprendre ce que l'autre veut VRAIMENT (pas juste ce qu'il dit)
 2. Chercher des solutions créatives
 3. Agrandir le "gâteau" au lieu de le diviser

Phase B : Entraînement guidé (10 minutes)

- Scénario collectif :
- "Ahmed et Youssef veulent tous les deux utiliser l'ordinateur de la classe pendant la récréation. Ahmed dit qu'il en a besoin pour finir son exposé. Youssef dit qu'il en a besoin pour son projet de sciences."*
- Processus guidé :
- Étape 1 : Identifier les besoins réels
- Ahmed : Besoin de rechercher des images pour son exposé
- Youssef : Besoin de vérifier une information pour son projet
- Étape 2 : Brainstorming de solutions

Les élèves proposent des idées :

- Travailler ensemble sur l'ordinateur
- Ahmed imprime ses images pendant que Youssef fait sa recherche
- Utiliser le téléphone de l'enseignant pour une recherche
- Demander à un autre élève de partager son temps d'ordinateur
- Ahmed fait ses recherches à la maison, Youssef utilise l'ordinateur maintenant
- Étape 3 : Choisir la meilleure solution

Vote pour la solution la plus "gagnant-gagnant".

Phase C : Négociations en binômes (12 minutes)

- Distribution des cartes de scénarios :

Chaque binôme reçoit une situation à négocier.

- Scénarios proposés :
- Scénario 1 : Le Livre de Bibliothèque
 - Élève A : Tu veux emprunter ce livre pour le week-end
 - Élève B : Tu veux aussi ce livre car tu as un exposé lundi
- Besoins cachés : A veut le lire pour le plaisir (peut attendre), B en a besoin urgentement*
- Scénario 2 : La Place dans la Voiture
 - Élève A : Tu veux la place près de la fenêtre pour le voyage scolaire
 - Élève B : Tu veux aussi cette place
- Besoins cachés : A a le mal des transports, B veut prendre des photos*
- Scénario 3 : Le Rôle dans la Pièce
 - Élève A : Tu veux jouer le héros dans la pièce de théâtre
 - Élève B : Tu veux aussi ce rôle
- Besoins cachés : A veut un rôle visible pour ses parents, B adore ce personnage*
- Scénario 4 : L'Heure du Jeu
 - Élève A : Tu veux jouer au foot à la récréation
 - Élève B : Tu veux jouer au basket avec les mêmes amis
- Besoins cachés : A veut jouer avec ses amis, B aussi - le sport est secondaire*
- Scénario 5 : Le Projet de Groupe
 - Élève A : Tu veux faire le projet sur les dinosaures
 - Élève B : Tu veux faire le projet sur l'espace
- Besoins cachés : A aime dessiner des créatures, B aime les découvertes scientifiques*
- Consignes :
 1. Lis ta carte secrètement (ne montre pas ton "besoin caché")
 2. Discute avec ton partenaire pour trouver une solution
 3. Essaie de découvrir son vrai besoin en posant des questions
 4. Trouve une solution gagnant-gagnant
- Temps : 4 minutes par négociation, puis rotation

Phase D : Partage et Analyse (8 minutes)

- Tour de classe :

Chaque binôme partage :

- Leur situation
- La solution trouvée
- Comment ils ont découvert les vrais besoins
- Analyse collective :
 - Quelles solutions étaient vraiment gagnant-gagnant ?
 - Lesquelles étaient plutôt des compromis ?
 - Qu'est-ce qui a aidé à trouver de bonnes solutions ?

- Création d'une "boîte à outils" de questions :
- "Pourquoi veux-tu cela ?"
- "Qu'est-ce qui est le plus important pour toi ?"
- "Et si on essayait... ?"
- "Qu'est-ce qui te rendrait vraiment content(e) ?"

3. Retour au Calme et Réflexion (10 minutes)

- Cercle de réflexion :
- Questions guidées :
 - 1. "Qu'est-ce qui est plus difficile : gagner seul ou trouver une solution où tout le monde gagne ?"
 - 1. "Pourquoi est-il important de chercher le vrai besoin de l'autre ?"
 - 1. "Avez-vous vécu une situation récente où une négociation gagnant-gagnant aurait été possible ?"
- Connexion avec les valeurs :
- "Dans l'Islam, nous apprenons que le meilleur accord est celui qui est juste pour tous. Le Prophète (paix sur lui) était connu pour trouver des solutions qui satisfaisaient toutes les parties."*
- Référence historique :
- "Lors de la reconstruction de la Kaaba, les tribus se disputaient l'honneur de remplacer la Pierre Noire. Le Prophète (paix sur lui) a trouvé une solution gagnant-gagnant : il a placé la pierre sur un tissu et chaque tribu a tenu un coin pour la porter ensemble."*
- Citation à retenir :

« ■■■■■■■■■■■■■■ » "La meilleure des choses est celle du juste milieu."
(Sagesse islamique)

- Engagement personnel :
- "Cette semaine, quand vous aurez un désaccord, essayez de poser cette question : 'Qu'est-ce qui est vraiment important pour toi ?' avant de réagir."*

Adaptations par Niveau

Pour les CE2 (plus simple)

- Scénarios de la vie quotidienne très concrets
- Besoins cachés plus évidents
- Négociation guidée pas à pas
- Support visuel pour les étapes
- L'enseignant modélise davantage
- Vocabulaire simplifié (solution où tout le monde est content)

Pour les CM1 (plus complexe)

- Scénarios plus nuancés avec plusieurs enjeux
- Introduction du concept de "BATNA" (alternative si pas d'accord)

- Négociations à 3-4 personnes
- Scénarios avec ressources limitées à distribuer
- Réflexion sur les négociations dans l'actualité
- Création de leurs propres scénarios

Questions de Réflexion Approfondie

Pour le cahier de compétences :

1. **Analyse** : "Quelle est la différence entre un compromis et une solution gagnant-gagnant ?"
1. **Application** : "Décris une situation de ta vie où tu aurais pu utiliser la négociation gagnant-gagnant."
1. **Empathie** : "Pourquoi est-il important de comprendre ce que l'autre veut VRAIMENT ?"
1. **Créativité** : "Invente un scénario et propose une solution gagnant-gagnant."
1. **Valeurs** : "Comment la justice ('Adl) s'applique-t-elle dans la négociation gagnant-gagnant ?"
1. **Défi** : "Est-il toujours possible de trouver une solution gagnant-gagnant ? Pourquoi ou pourquoi pas ?"

Conseils pour l'Enseignant

Préparation

- Préparer des scénarios adaptés au contexte de la classe
- Éviter les sujets sensibles ou trop personnels
- Avoir des scénarios de rechange
- Préparer des aides visuelles pour les étapes

Pendant l'activité

- Circuler pour observer les négociations
- Aider les binômes bloqués avec des questions
- Noter les bonnes solutions pour le partage
- Intervenir si une négociation devient conflictuelle

Points de vigilance

- Éviter que les élèves dominants imposent leur solution
- S'assurer que les "besoins cachés" sont bien compris
- Rappeler qu'il n'y a pas de "bonne réponse" unique
- Valoriser le processus autant que le résultat

Indicateurs de réussite

- Les élèves posent des questions sur les besoins réels
- Les solutions proposées vont au-delà du simple partage
- Les élèves peuvent expliquer pourquoi leur solution est gagnant-gagnant
- Transfer vers des situations réelles de classe

Prolongements Possibles

- **Médiateurs de classe** : Former des élèves à la médiation gagnant-gagnant
- **Journal des négociations** : Noter les négociations réussies de la semaine
- **Conseil de classe** : Utiliser la méthode pour résoudre les conflits collectifs
- **Recherche** : Étudier des négociations célèbres de l'histoire
- **Jeu de rôle avancé** : Négociations à plusieurs parties avec intérêts complexes

Matériel à Préparer

Cartes de scénarios

Format : Carte pliée en deux

- Extérieur : Situation commune
- Intérieur : "Ton besoin caché" (différent pour chaque partenaire)

Fiche de négociation (par binôme)

NOTRE NÉGOCIATION

Situation : _____

Ce que A veut : _____

Pourquoi (vrai besoin) : _____

Ce que B veut : _____

Pourquoi (vrai besoin) : _____

Solutions possibles :

1. _____

2. _____

3. _____

Notre solution gagnant-gagnant :

Pourquoi c'est gagnant-gagnant :

- A gagne : _____

- B gagne : _____

Affiche "Les 4 Types de Solutions"

Grande affiche colorée avec les 4 types et des exemples visuels.

Affiche "Questions Magiques"

- Pourquoi veux-tu cela ?
- Qu'est-ce qui compte vraiment pour toi ?
- Et si on essayait autrement ?
- Qu'est-ce qui nous rendrait tous contents ?