



## **NÉGOCIER MAIS PAS À N'IMPORTE QUEL PRIX : LE MODÈLE TINA**

On doit à Jean-Pierre Veyrat, spécialiste de la gestion de crise, la conception du modèle TINA de négociation en situation conflictuelle.

TINA est le surnom donné à Margaret Thatcher, ancienne Première ministre britannique des années 80, qui avait l'habitude d'opposer à ceux qui n'acceptaient pas ses choix politiques : « There Is No Alternative ».

Jean-Pierre Veyrat dirige le cabinet Negorisk spécialisé dans la prise en compte des négociations compétitives et conflictuelles, donc éloignées des pratiques de la négociation raisonnée et du « *win-win* ».

Pour amener progressivement un protagoniste hostile à faire partie de la solution, la méthode TINA transforme l'acteur de la négociation en « négo-analyste », avec une part importante accordée au décryptage des expressions non verbales du comportement.

La priorité est donnée à la rigueur méthodologique pour analyser les contextes dégradés et à la prise en compte des profils et des signes observables pour en faire des connaissances exploitables. À retenir aussi le soin apporté à définir des scénarios d'approche, la gestion des tensions et l'analyse du contexte. Les tactiques psychologiques sont détaillées avec leurs effets et leurs conséquences (sympathie, hésitation, fermeté, coercition, silence) ainsi que les parades et les ripostes possibles. Bref, tout avec la méthode TINA pour faire face aux risques de déstabilisation au cours d'une négociation sous haute tension.