





RULES FOR NEGOTIATION

LES RÈGLES D'UNE NEGOCIATION

- ① Don't talk! Negotiate by shaping the sand with your bodies, movements and gestures. You can use the tools to extend their possibilities.
 - ② It's a dialogue. Wait till it's your turn and react to each other's proposals.
 - ③ Time-out: after every 6th turn, you may talk about your negotiation process before you continue your negotiation in silence.
 - ④ The sand pile represents the resource of your value. You can decide at what time how much sand will be brought into the negotiation process.
 - ⑤ Note! When your negotiation has come to an end, reflect and document your negotiation process on the Map Key sheet on the clip-board.
- ① Silence! Négociez en mouvant le sable par des mouvements et des gestes corporels. Servez-vous des outils pour en déployer les possibilités.
 - ② C'est un dialogue. Attendez votre tour pour réagir aux propositions de chacun.
 - ③ Pause - après chaque sixième tour, vous pourrez parler de votre processus de négociation avant de reprendre votre négociation en silence.
 - ④ Le tas de sable représente les ressources de votre valeur. Vous pouvez choisir à quel moment apporter telle ou telle quantité de sable au processus de négociation.
 - ⑤ Prenez des notes. Lorsque votre négociation prend fin songez à votre processus de négociation et documentez-le sur la carte de données attachée sur l'écrin.