

## Fiche 5 → Le forfait de ski

### Objectif

Comprendre et m'équiper pour agir face à un « conflit ».

### Matériel

Panneau, marqueur, papiers.

### Déroulement

Les animés se mettent par deux, reçoivent le papier décrivant la situation et leur rôle. Ils ont 10 minutes pour arriver à un accord.

Une fois l'accord conclu, tu proposes un débriefing individuel écrit en trois questions :

*Suis-je satisfait du résultat de la négociation ? oui-non-pourquoi ?*

*Qu'ai-je concédé, gagné ou perdu ?*

*Quel a été le processus de négociation ?*

Tu proposes à chacun de déterminer son degré de satisfaction par rapport au tarif :

*1 = pas du tout content ;*

*2 = content ;*

*3 = très content.*

En grand groupe, comparer les tarifs auxquels les différents sous-groupes sont arrivés et le degré de satisfaction de chacun. De là, peut naître une discussion sur des accords mitigés, des compromis, des frustrations...



## ... ↘ Fiche 5 → Le forfait de ski

### Situations :

#### Dominique

Tu as acheté ce matin un forfait de ski « journée ».

En voulant chausser tes skis pour effectuer la première montée, un imprudent n'a pas su s'arrêter à temps et est entré en collision avec toi. Tu as sérieusement mal au genou : il n'est plus question de skier aujourd'hui.

Au moment où le médecin te quitte, il est 11h30 : tu décides de revendre ton ski pass avant de rentrer chez toi.

#### Frédéric(que)

Il est 11h30, tu fais la file aux guichets où l'on vend les forfaits. Tu désires skier toute l'après-midi et tu comptes acheter un forfait « demi-journée » valable à partir de 13h.

Un(e) skieur(euse) t'interpelle. Il(elle) voudrait te revendre un ski pass.

Forfait de ski « journée »	30 euros.
Forfait de ski « demi-journée »	27 euros.

