

Université populaire de l'argent  
Café philo sur l'argent

Thème du jour

**92. Que mettons-nous en jeu de nous-même dans une négociation financière ?**



Compte rendu de la séance du 13 septembre 2025<sup>1</sup>

Sommaire

1. Qu'est-ce qu'un Café philo sur l'argent ?
2. Choix du thème à débattre ;
3. Exercice pédagogique proposé ;
4. Échanges entre les participants ;
5. Évaluation de la séance ;
6. Compléments conceptuels.

**1. Qu'est-ce qu'un Café philo sur l'argent ?**

L'argent occupe une place centrale dans notre vie individuelle et sociale. Mais il existe peu d'endroits où l'on puisse réfléchir ensemble aux questions qu'il suscite dans notre vie intime et dans notre vie sociale.

Le but de notre café philo est de permettre à ses participant·es de parler d'argent dans la confiance et la sécurité, afin de :

- Mieux comprendre sa nature et son fonctionnement dans le monde social ;
- Mieux comprendre leurs sentiments et leurs comportements intimes envers lui ;
- Le démystifier et l'appivoiser ;
- Approfondir certaines questions sur lesquelles ils/elles s'interrogent.

Philosopher, c'est explorer un sujet et s'étonner que les choses soient comme elles sont ; c'est faire un travail de pensée critique pour approcher la vérité ; c'est surtout s'exercer concrètement à mener une vie plus sage et plus heureuse.

Notre café philo sur l'argent est ouvert à toutes et tous. Pour y participer, pas besoin d'être un.e philosophe professionnel.le ni même un.e intellectuel.le : il suffit d'aimer partager nos réflexions et nos questions sur la vie et notamment sur *notre vie* en vue de la vivre de façon plus sage et plus joyeuse !

---

<sup>1</sup> Animation, compte rendu et compléments conceptuels de Jean Beaujouan.

## 2. Choix du thème à débattre<sup>2</sup>

Thèmes proposés par les participant.es :

- La radinerie peut-elle coexister avec la prodigalité chez une même personne ?
- **Que mettons-nous en jeu de nous-même dans une négociation financière ?**
- En quoi notre niveau de richesse modifie-t-il nos comportements sociaux ?
- Que pourrais-je perdre ou gagner en changeant ma relation à l'argent ?
- L'équité dans les relations d'argent entre les parents et leurs enfants ;
- Comment nous libérer de nos héritages transgénérationnels au regard de l'argent dans la construction de notre propre relation à l'argent ?
- Qu'est-ce qui fait évoluer notre relation à l'argent au cours de notre vie ?
- Gaspiller l'argent : pourquoi ? comment ?
- La jalousie d'argent entre les frères et sœurs ;
- Qu'est-ce qu'être riche ?

## 3. Exercice pédagogique proposé à celles et ceux qui n'étaient pas présent.es

Voir la note en bas de cette page<sup>3</sup>.

## 4. Échanges entre les participants

- Lorsque je négocie une affaire ayant des enjeux financiers, j'ai peur d'être gravement méprisée et je me mets en état de fuite, je ne suis plus capable de défendre mes droits et je me mets dans une position de victime.

---

<sup>2</sup> Le thème traité à chaque séance de café philo est choisi par les participant.es du jour à partir de leurs propres propositions. La séance commence donc par la production d'une dizaine de questions qui seront départagées par vote. Ce travail d'environ 30 mn n'est pas du temps perdu pour la philosophie, car réfléchir à ce qui mérite le plus d'être approfondi *est déjà un travail philosophique*, autant sinon plus que nos échanges ultérieurs sur le thème ou la question choisie !

<sup>3</sup> Si vous n'avez pas participé à la séance de café philo sur l'argent dont vous lisez le compte rendu et si vous souhaitez vivre une expérience « comme si » vous y participiez aujourd'hui depuis chez vous, nous vous suggérons de réaliser l'exercice suivant :

- rédigez les deux ou trois questions ou thèmes en lien avec l'argent sur lesquels vous aimeriez vous-même travailler ;
- parmi vos propres questions ou thèmes *et ceux du groupe* (voir ci-dessus), sélectionnez celui pour lequel vous auriez voté ;
- rédigez ensuite *de façon complète* les deux ou trois (ou cinq, ou dix !) idées-clés que vous auriez probablement exprimées sur ce thème choisi par vous.

Voilà, vous avez fait votre propre café philo sur un thème de votre choix depuis chez vous ! c'est moins riche que de le faire avec d'autres participant.es en chair et en os, mais c'est une belle réflexion à distance et en différé avec nous. Vous pouvez également compléter la synthèse du café philo ci-dessous par vos propres contributions, commentaires et références bibliographiques éventuelles et nous envoyer les deux synthèses à l'adresse [jean.beaujouan@osons-parler-argent.com](mailto:jean.beaujouan@osons-parler-argent.com). Merci.

Ce qui est mis en jeu de moi, c'est l'estime de moi, ma capacité à me faire respecter et à défendre mes intérêts.

- Originaire d'une famille modeste, j'ai fait des études d'ingénieur et occupé des postes à responsabilité dans une grande entreprise – faisant de moi une sorte de transclasse. Ma hiérarchie reconnaissait la grande qualité de mon travail mais j'ai toujours eu des difficultés à en obtenir une reconnaissance en termes de salaire.
- La première négociation qui m'a marquée s'est passée sur un marché en Afrique noire, j'avais 30 ans et pour tout bagage mon sac à dos. On m'avait dit : ici, il faut négocier. J'ai donc négocié un objet qui m'intéressait mais qui était trop lourd pour que je l'emporte. Grande déception pour mon vendeur et pour moi, car une brève mais belle relation s'était créée entre nous : j'ai voulu lui donner quand même l'équivalent de 10€. Dans ce cas, l'enjeu était le plaisir de négocier, mais également la recherche de l'équité dans la transaction et... la réparation de l'affront que j'avais fait involontairement au vendeur.
- Dans mon travail (*c'est une artiste qui parle*), je trouve normal de trop baisser le prix des objets que je vends, je me mets en position de victime. Mais quand je négocie un contrat d'assurance ou une transaction avec ma banque, je me sens face à un professionnel et je suis capable de mieux me défendre, je me sens plus respectée.

Dans les négociations, l'enjeu pour moi est le plaisir de la rencontre et de l'échange, et surtout de m'entraîner à me faire respecter et à prendre ma place d'égale à égale face à la personne avec qui je négocie. L'enjeu, c'est mon être, ma personne, mon authenticité, mes intérêts, et enfin mon évolution, car j'apprends chaque fois dans ma façon de négocier.

- Quand je négocie avec mon banquier qui détient mon argent, il a tendance à m'infantiliser et ce qui est d'abord en jeu de moi, c'est le droit de me faire respecter. Une transaction est une affaire de droits et de considération réciproques de chaque partie.
- Dans une négociation, y a-t-il toujours un gagnant et un perdant, ou peut-on trouver un accord équilibré ? Comment chaque partie se positionne-t-elle par rapport à l'autre : en position haute (de supériorité) ? en position basse ? Quelle influence de ce choix sur le résultat ? Questions clés : comment ai-je préparé cette négociation ? Quelles sont mes présomptions sur la personnalité de l'autre partie ? Quel est mon niveau de confiance en elle ? Quelle est la fiabilité de mes « antennes » pour décoder ses pensées ?

Au-delà des intérêts financiers, les autres enjeux sont le plaisir – ou non – de faire un échange et de créer une relation enrichissante.

- J'ai récemment négocié avec une vieille dame riche pour fixer avec elle ma rémunération de mes services de garde. Je n'avais pas préparé cette négociation. L'enjeu pour elle – mais je ne le savais pas – était de savoir si je travaillerais seulement de jour ou également la nuit. Pour moi, l'enjeu était naturellement d'être payée. Je n'ai appris que bien plus tard qu'elle considérait m'avoir recrutée « pour pas cher ». J'ai compris alors avec tristesse qu'à ses yeux « je ne valais pas cher ». Dans cette affaire, l'enjeu essentiel a été de découvrir la faible valeur que cette femme me reconnaissait !

- Négocier des affaires d'argent ? C'est faire du commerce. Je ne me sens pas à l'aise dans une société dont les prix sont variables. Je n'aime pas la négociation !
- Dans la vente de mes productions artistiques, je dois abandonner ma tendance à sous-évaluer ma propre valeur et donc le prix de vente des objets d'art que je crée. Je vais dorénavant affirmer ma valeur artistique...
- Ce qu'on appelle aujourd'hui le paiement conscient, est-ce la même chose que la recherche du prix juste ? Pour moi, ce qui me touche dans ces affaires de négociation, c'est d'être dans une relation d'échange.

## 5. Évaluation de la séance par les participants.

Les participant.es sont invité.es à répondre à deux questions : 1. Comment avez-vous vécu cette séance ? 2. Qu'en reprenez-vous d'essentiel pour vous ?

- Cette première séance de café philo a réveillé en moi des choses profondes. Quand on est enfant, on est récompensé, mais quand on est adulte, on est obligé de « se vendre » !
- J'ai apprécié ce café philo et je m'y sens en sécurité.  
Je vais travailler sur le mot *affront*, celui de ne pas avoir été reconnue dans mon enfance.
- J'ai ressenti une certaine fatigue psychique quand cela circulait bien entre nous par un effet miroir.  
Je mesure le chemin que j'ai parcouru et celui qui me reste à parcourir dans ces affaires de négociation : les enjeux sont autant humains que financiers. Désormais, j'essaierai de négocier d'égale à égal !
- Désormais, je ne veux pas que mon travail soit sous payé ou surpayé, mais payé à son juste prix.
- Il y a eu beaucoup de déclics en moi au cours de cette séance, merci.  
Ce café philo au domicile de l'animateur m'a permis de partager des choses plus confidentielles que dans un café souvent trop fréquenté et bruyant.
- Merci pour toutes ces activités que vous nous proposez sur l'argent.

## 6. Compléments conceptuels

Rappel du thème : que mettons-nous en jeu de nous-même dans une négociation financière ?

### 6.1. Clarification de la question

- Définitions
  - du mot *enjeu* : ce que l'on peut gagner ou perdre dans une compétition, une entreprise ;
  - de l'expression « *mettre en jeu* (de nous-même dans une négociation) » : les différentes composantes de nous-même (corporelles, affectives, intellectuelles, relationnelles, éthiques, etc.) qui sont présentes et actives dans l'acte de négociation.

- Commentaires

- Lorsque nous négocions certaines affaires telle que l'achat ou la vente d'un objet ou d'une prestation de service, ou encore la création avec des tiers d'un projet à dimension artisanale ou commerciale, nous cherchons généralement à clarifier les règles financières de ce projet et à optimiser le bénéfice financier que nous en attendons.
- Mais les enjeux sont rarement uniquement financiers : selon la manière dont nous conduisons cette négociation et selon ses résultats, nous pouvons y gagner (ou y perdre) sur d'autres tableaux tels que l'estime de soi, le niveau de confiance que nous accorde notre interlocuteur, l'admiration de nos proches, etc. C'est cette dimension non financière mais humaine que nous allons maintenant tenter de traiter.
- Inversement, certaines négociations dont l'enjeu n'est pas d'abord financier peuvent avoir des enjeux financiers non prioritaires mais réels, ex. je négocie avec mon employeur la possibilité de télétravailler trois jours par semaine plutôt que les deux jours réglementaires, pour pouvoir dormir plus tard le matin : si j'obtiens satisfaction, je vais *en plus* économiser des frais de déplacement.

## 6.2. Un détour par l'argent pour commencer

Spinoza, grand philosophe européen du 17<sup>ème</sup> siècle, a bâti l'essentiel de sa philosophie sur le concept de *conatus* en posant ce principe fondamental : tout chose appartenant au monde minéral, végétal, ou animal – et donc nous les humains – s'efforce de persévérer dans son être – c'est-à-dire de rester en vie – et d'augmenter sa puissance d'agir. Et un sociologue du 20<sup>ème</sup> siècle a formulé cette belle définition qui donne un éclairage connexe intéressant au principe spinoziste : « l'argent, c'est le carburant de la vie ».

Lorsque nous conduisons avec un tiers une négociation dont l'enjeu est de gagner potentiellement beaucoup d'argent, ou à l'inverse de perdre une somme d'argent importante qui peut nous conduire à la ruine, notre psychisme est fréquemment projeté dans des tensions extrêmes comme s'il était enfermé dans une lessiveuse en phase d'essorage !

Car l'argent est un excitant psychique extrêmement puissant et ce qui est en jeu de nous et de notre avenir c'est, si nous réussissons, d'entrer dans un tunnel que nous percevons comme celui de l'aisance financière, du bonheur et de promesse de bonne vie ; ou, si à l'inverse nous échouons, dans un tunnel de souffrances et de mort au moins symbolique. Et lorsque nous négocions pour des enjeux plus modestes, notre psychisme peut subir des émotions de même nature mais de moindre intensité, ou dans d'autres registres tels que l'estime de soi, etc.

Au total, lorsque nous négocions avec un tiers, les enjeux sont souvent à la fois financiers – l'argent que nous pouvons y gagner ou y perdre – et non financiers – ce que nous y mettons de nous-même et ce que nous pouvons y gagner ou y perdre dans le registre non financier.

## 6.3. Que mettons-nous en jeu de nous-même dans une négociation financière ?

- Notre intelligence, notre habileté :

- Grâce à ces qualités, je serai plus habile à trouver des arguments favorables à mes intérêts, et à évaluer la pertinence ou non de ceux de mon interlocuteur ;
- Notre capacité à apprendre, notre capacité à renouveler d'éventuelles bonnes affaires :
  - Lorsque je négocie, je peux observer et mémoriser comment procède mon interlocuteur et apprendre de lui les techniques et les tactiques gagnantes qu'il a employées. Je peux également avoir appris moi-même à force d'avoir négocié avec beaucoup d'interlocuteurs successifs et avoir réfléchi sur les bonnes et les mauvaises stratégies de négociation chez eux et chez moi ;
- Notre éthique :
  - Celle-ci est un instrument à double tranchant : si mon comportement est éthique, je peux inspirer confiance à mon interlocuteur, parvenir avec lui à une solution équitable et bénéfique, et lui donner le désir de renouveler de tels échanges mutuellement avantageux ; à l'inverse, si j'utilise des stratégies non éthiques pour négocier, je peux « tordre » la négociation pour en tirer un gros bénéfice, mais je risque de perdre la confiance de mon interlocuteur et le bénéfice de futurs échanges mutuellement gagnants ;
- Notre estime de soi, notre confiance en soi :
  - Si j'ai une bonne confiance en moi fondée sur une bonne estime de moi, je saurai faire valoir la légitimité de mes arguments pour fixer « mon » prix et pour le maintenir face à aux arguments de mon interlocuteur pour me demander de le baisser.
- Notre réputation sociale, et/ou la confiance et l'estime dont nous gratifie notre interlocuteur :
  - J'ai plus de chance de conclure une négociation de manière favorable si mon interlocuteur me fait largement confiance : cette confiance que j'ai construite est une dimension très importante de moi que je mets en jeu dans la négociation, qui peut me « rapporter » d'importants bénéfices financiers légitimes, mais que je pourrais perdre si d'aventure – et de façon inintelligente – je m'aventurais dans des manœuvres qui me feraient perdre cette confiance !
- Notre relation à l'argent, elle-même fortement structurée par les transmissions transgénérationnelles en provenance de nos ancêtres, par l'éducation reçue de nos parents, et par nos propres histoires de vie au regard de l'argent :
  - Je négocie chaque jour mes « histoires d'argent » en fonction de la nature particulière de ma relation à l'argent, dont une partie est souvent inconsciente ! Explorer en profondeur ma relation à l'argent peut m'éviter bien des faux-pas voire des erreurs plus graves...
- On pourrait illustrer plus avant cette analyse mais il nous semble plus simple de la généraliser : quand nous négocions des affaires à dimension financière – ce qui représente une grande part de toutes les négociations que nous conduisons – nous mettons en jeu l'ensemble de notre personnalité, de nos acquis, de nos

compétences et de nos fragilités corporelles, intellectuelles, morales... et financières, et en retour nous pouvons en retirer des bénéfices importants, financiers et non financiers, ou au contraire « rater » cette négociation, et y perdre à la fois la confiance en nous et des sommes d'argent conséquentes !

- Conclusion inattendue :

La négociation est une activité qu'on pourrait qualifier de *fait social total*, concept forgé en 1895 par le sociologue français Émile Durkheim (1858-1917), qu'il définit ainsi : « c'est un fait social qui met en branle dans certains cas la totalité de la société et de ses institutions et au minimum un très grand nombre d'institutions, en particulier lorsque ces échanges et ces contrats concernent également un très grand nombre d'individus. » [https://fr.wikipedia.org/wiki/Fait\\_social](https://fr.wikipedia.org/wiki/Fait_social)

Illustration : tous les individus et les groupes d'individus négocient, depuis la nuit des temps ; ce qu'ils négocient est le plus souvent en lien avec la recherche d'avantages financiers – ou de monnaie d'échange diverse ; la négociation se fait en suivant les règles de droit et peut susciter la création de nouvelles lois ; elle engage des institutions de toutes tailles telles que le États, les religions, les entreprises, etc. ; elle crée parfois des effets qui traversent les siècles ; celles et ceux qui négocient engagent l'essentiel de leur histoire personnelle, de leur culture et de leur personnalité dans bon nombre de ces négociations, etc.