

# Le bon usage d'une MESORE

(Meilleure Solution de Rechange)

- **Faites prendre conscience à l'autre partie des conséquences d'un „Non“**
  - Posez-lui des questions qui lui font remettre les pieds sur terre
  - Ne proférez pas de menaces: donnez un avertissement
- **Brandissez votre MESORE**
  - Rendez-la crédible
  - Préparez-vous visiblement à la mettre en oeuvre
- **Mettez votre MESORE en oeuvre, sans provocation**
  - Utilisez le moins de force possible
  - Recourez à des moyens légitimes
- **Laissez la porte ouverte**
  - Ne poussez pas l'autre partie dans ses derniers retranchements
  - Ne retirez pas votre dernière offre

**Une solution mutuellement avantageuse  
vaut mieux qu'une victoire (à la Pyrrhus)!**

Source: William Ury, *Comment négocier avec les gens difficiles - De l'affrontement à la coopération*, Editions du Seuil, 1993