

Erreurs courantes en négociation

1. Ne pas se soucier des problèmes de l'autre partie
2. Placer les intérêts financiers au-dessus de tous les autres
au lieu de se souvenir que:
 - * les êtres humains se soucient tout autant, sinon plus, de l'équité, de leur réputation, de leur fierté etc.
 - * la qualité d'une relation de travail, le bon déroulement d'une négociation, l'esprit dans lequel un accord est conclu et les intérêts de tierces personnes sont également importants
3. Se concentrer sur les positions, et non pas sur les intérêts
4. Être obnubilé par la recherche de points communs (à savoir: négliger la valeur des différences)
5. Ne pas prendre les MESOREs (*) en considération (* Meilleure Solution de Rechange à un accord négocié)
6. Tolérer les illusions
 - * Trier sélectivement les informations
 - * Être victime de ses propres préjugés

Source: James K. Sebenius, *Six Habits of Merely Effective Negotiators*, Harvard Business Review, April 2001