

Obstacles d'ordre culturel

"Les différences culturelles peuvent compliquer sérieusement la négociation. Cela tient tout d'abord au fait que les membres d'une culture particulière ont tendance à devenir *ethnocentriques*, c'est-à-dire à considérer que leurs propres valeurs sont universelles et intrinsèquement supérieures à celles des autres. (...) Par ailleurs, les modes de communication et de prise de décision varient aussi beaucoup selon la culture.

Il est donc important de comprendre les filtres culturels au travers desquels un négociateur perçoit la réalité. A cet égard, il faut être conscient du fait que la culture nationale n'est que l'une des couches de l'oignon. Le comportement d'un interlocuteur est en effet également influencé par sa formation professionnelle et la culture qu'elle engendre.

Ceci dit, l'important n'est pas de saisir toutes les nuances d'une culture différente de la sienne; ce qui compte, c'est de parvenir à établir avec son interlocuteur un processus de dialogue qui ait du sens."

Source: Michael D. Watkins, *Diagnosing and Overcoming Barriers to Agreement*, Harvard Business School, Note # 9-800-333, Rev. May 8, 2000