

# Les composantes de l'émotion en négociation

---

## Composantes cognitives

Les émotions résultent de la manière dont on ressent un événement ou l'émergence d'une situation nouvelle.

### Critères d'appréciation:

- \* L'événement a-t-il un impact sur mes objectifs personnels?
- \* Va-t-il m'aider ou m'empêcher de les atteindre?
- \* Affecte-t-il de manière importante ma propre identité?
- \* Y a-t-il un coupable et si oui, qui?
- \* Suis-je en mesure de résoudre le problème et de maîtriser mes propres sentiments?
- \* Comment la situation va-t-elle probablement évoluer?

## Composantes physiologiques

L'expérience telle qu'elle a été ressentie, sa réalité somatique.

## Composantes expressives

La manière dont nous communiquons aux autres ce que nous ressentons (ou l'impression que nous souhaitons qu'ils aient à ce sujet).

La manière dont nous exprimons nos émotions au travers de notre comportement, verbalement ou non verbalement.

Source: Tricia S. Jones and Andrea Brodtker, *Mediating with Heart in Mind: Addressing Emotion in Mediation Practice*, Negotiation Journal, Vol. 17, Nr. 3 (July 2001), pp. 217-244