

# Les émotions dans la négociation

---

«Les modèles traditionnels de négociation mettent l'accent avant tout sur la rationalité. (...)

Insister trop sur la rationalité revient malheureusement à traiter les émotions comme inexistantes ou néfastes dans le cadre d'une négociation.

Quelles sont les alternatives permettant d'accorder une valeur aux émotions et à laisser aux sentiments la place qu'ils méritent? Une approche différente de la négociation pourrait considérer l'expression des émotions comme le moment critique où un conflit se transforme. Grâce à leur nature chaotique, les émotions créent des périodes d'ambivalence qui peuvent inciter les parties à reconsidérer leur point de vue. Les émotions brisent la routine et ouvrent la voie à de nouvelles formes d'action. L'expression des émotions peut donc indiquer l'émergence d'un point de rupture ou d'un moment de crise qui peut amener les négociateurs à transformer leur relation, les enjeux, les intérêts et les positions. (...)

L'expression des émotions par la voie du dialogue devient ainsi un moyen d'apprendre, d'apprécier et de respecter en tant que telles les différences entre les parties.»

D'après: Linda L. Putnam, *Challenging the Assumptions of Traditional Approaches to Negotiation*, *Negotiation Journal*, Vol. 10, Number 4 (October 1994)