

Sumbiosis: Élément de réflexion

Le paradoxe entre l'ambition et la satisfaction

Ambition vs. satisfaction

→ Paradoxe

- _ De nombreuses expériences indiquent que les négociateurs qui se fixent des objectifs ambitieux ont tendance à obtenir ou recevoir plus que ceux dont les aspirations sont moins élevées. Autrement dit: ils ont tendance à obtenir des résultats *objectivement* meilleurs.

Néanmoins, ils sont souvent moins contents après coup et considèrent donc ces résultats comme *subjectivement* moins bons.

→ Explication

- _ Plus les aspirations d'un négociateur sont élevées, moins il est probable qu'il parvienne à les atteindre intégralement, ceci provoquant alors chez lui un sentiment de déception en ce qui concerne à la fois les résultats de la négociation et la manière dont elle s'est déroulée.

Ambition vs. satisfaction

→ Solution

- En négociation, il faut certes se donner des objectifs ambitieux mais en même temps développer sa capacité d'auto-analyse, voir plus large et renforcer l'acceptation de soi:
 - a) Auto-analyse: S'efforcer de devenir plus conscient de ce qui nous motive ou nous inquiète (rationnellement et émotionnellement) avant, pendant et après une négociation.
 - b) Voir plus large: Prendre en considération l'ensemble de nos intérêts (pas seulement le prix par exemple), y-compris ceux qui concernent le processus ou la manière de négocier.
 - c) Acceptation de soi: S'accepter soi-même inconditionnellement, que l'on se comporte intelligemment et correctement ou non et sans égard à l'opinion des autres gens à ce sujet.

Source: Clark Freshman, Chris Guthrie; *Managing the Goal-Setting Paradox – How to Get Better Results from High Goals and Be Happy*; Negotiation Journal, Vol. 25, Nr. 2, April 2009