

L'attrait de la négociation distributive

La société encourage la négociation distributive

Depuis notre enfance, la société nous inculque un certain style de négociation: on nous apprend qu'il faut gagner et obtenir les meilleures conditions, sans égard aux besoins de l'autre partie.

Il est difficile de désapprendre des concepts bien ancrés

"La négociation distributive, ça fonctionne. Je la pratique depuis 30 ans et regardez ce que je suis devenu!"

Être dur en négociation prouve que l'on est fort

La plupart des gens se sentent forts et ont le sentiment d'être perçus comme tels lorsqu'ils adoptent un style de négociation distributive.

Le sentiment d'être dans son droit rend combatif

"Pourquoi devrions-nous rechercher une solution mutuellement bénéfique puisque *nous* avons raison et qu'*ils* ont tort?"

La négociation distributive refoule les émotions

Être dur en négociation permet d'éviter l'inconfort d'avoir à aborder la question des motifs d'ordre émotionnel des uns et des autres (penchants, frustrations, craintes, espoirs, etc.).

Être dur en négociation dispense de se montrer ouvert

La plupart des négociateurs refusent d'être ouverts par crainte de devenir vulnérables. Lorsque la méfiance règne, les gens ont tendance à ne pas révéler leurs informations et à adopter un style de négociation distributive.

D'après: Daniel L. Shapiro, *Supplemental Joint Brainstorming: Navigating Past the Perils of Traditional Bargaining*, Negotiation Journal, October 2000, Vol. 16, Number 4