

Négociation: distributive → intégrative

Déroulement courant

1. Argumentation fondée sur le bon droit ou sur la force
2. Contre-argumentation fondée sur le bon droit ou sur la force
3. Escalade

Briser le cercle vicieux de la réciprocité

„Ne pas riposter à des arguments fondé sur le bon droit ou sur la force en employant des arguments du même genre permet d'influencer positivement le déroulement d'une négociation. (...)

Dans le cadre de notre étude, la situation s'est présentée 499 fois. (...) Lorsque l'une des parties a cherché à invoquer son bon droit ou une position de force et que l'autre ne lui a pas rendu pas la pareille, le première a ensuite modifié son style d'argumentation dans 77% des cas“

Appeler un chat un chat

„Démasquer le recours à une tactique distributive est efficace: dans 82% des cas, la partie dont les intentions ont été ainsi dévoilées procède ensuite différemment.“

D'après: Anne L. Lytle, Jeanne M. Brett, Debra L. Shapiro, *The Strategic Use of Interests, Rights and Power to Resolve Disputes*, Negotiation Journal, Vol. 15, Nr 1 (January 1999)