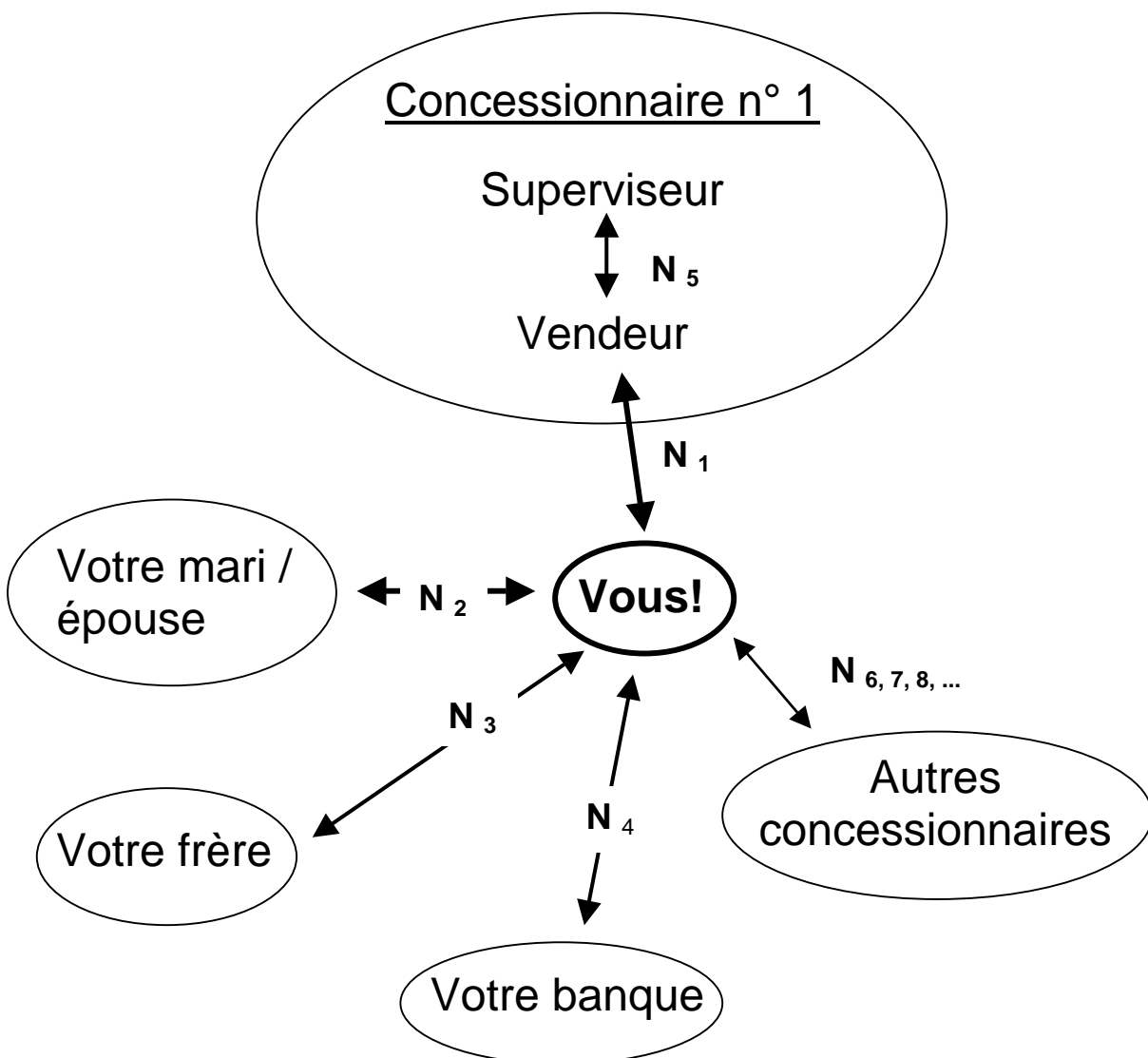


Visualisation des liens

Vous négociez l'achat d'une nouvelle voiture avec un concessionnaire.

Les autres parties sont: votre épouse/mari, votre frère (vous lui avez emprunté sa voiture pour 2 semaines), votre banque et peut-être d'autres concessionnaires.



Source: Michael D. Watkins, *Shaping the Structure of Negotiations*, Program on Negotiation at Harvard Law School, Monograph 98-1, 1998