

Liens entre plusieurs négociations

Restructurer les liens:

- Dresser la carte des liens
- Créer de nouveaux liens favorables / Neutraliser les liens défavorables
 - * Avec qui rechercher un accord en premier?
 - * Est-il possible de créer des liens compétitifs qui nous soient favorables (p. ex. en nous mettant à négocier avec quelqu'un d'autre?)
 - * Pourrions-nous faciliter la conclusion d'un accord en créant des liens synergiques (p. ex. en faisant intervenir un tiers qui apporte des ressources supplémentaires)?
 - * Pourrions-nous éliminer certains liens réciproques contraignants (p. ex. en aidant l'autre partie à résoudre un problème interne qui la bloque)?
- Dresser un plan d'action séquentiel
 - * Quelle est la meilleure séquence possible des initiatives que nous pourrions prendre sans modifier la constellation actuelle?
 - * Que devons-nous changer dans la constellation actuelle et dans quel ordre nous faut-il procéder?
 - * Du support de qui avons-nous besoin pour parvenir à nos fins?

Source: Michael Watkins and Samuel Passow: *Analyzing Linked Systems of Negotiations*. Negotiation Journal, 12 (4), October 1996