

Tactiques sournoises

Exemple

- * Présenter des revendications exagérées, puis proposer de petites concessions
- * Se lier les mains
- * "C'est à prendre ou à laisser"
- * Attaques personnelles; éclats émotionnels fictifs
- * Bluff et mensonges
- * Menaces
- * Le bon et le méchant
- * Flatterie
- * Se taire et faire parler l'autre
- * Jouer la victime pour faire pitié
- * Présenter de nouvelles revendications juste avant la conclusion d'un accord
- * Créer des conditions défavorables pour l'autre partie (endroit inconfortable, emplacement défavorable, urgence, etc.)
- * etc.

Caractéristique principale

Manoeuvre destinée à inciter la partie adverse à accepter une solution qui ne correspond en fait pas à ses intérêts.

Mesures préventives

- * Au plan tactique:
 - Réunir le plus d'information possible avant la négociation (antécédents, faits et circonstances, éléments d'appréciation, critères de décision, etc.)
 - Prendre de la distance et observer attentivement ce que l'autre partie dit et fait
- * Au plan stratégique:
 - Ne jamais perdre de vue ses intérêts fondamentaux et se poser régulièrement la question de savoir si les solutions proposées sont légitimes
 - S'efforcer de modifier le résultat auquel l'autre partie aboutit lorsqu'elle évalue le rapport coût x bénéfice de la manipulation