

## Les bases du pouvoir dans la négociation

- **Savoir-faire et information**
  - \* Connaissance des individus, des intérêts et des faits
- **Bonne relation de travail**
  - \* Confiance et maîtrise des processus de communication
- **Solution de rechange en cas d'échec**
  - \* Possibilité concrète de se débrouiller tout seul
- **Solution élégante**
  - \* Brainstorming / Options mutuellement bénéfiques
- **Légitimité**
  - \* Proposition de critères neutres et équitables
- **Engagements**
  - \* Offre formelle / Refus catégorique ou avertissement

D'après: R. Fisher, *Negotiation Power - Getting and Using Influence*, American Behavioral Scientist, Vol. 27 No. 2, Nov.-Dec. 1983, p. 149-166