

Moyens de communication en négociation

<u>Moyen</u>	<u>Avantages</u>	<u>Désavantages</u>
Entretien personnel	<ul style="list-style-type: none"> Moyen de communication le plus complet et le plus riche → potentiel supérieur de qualité 	<ul style="list-style-type: none"> Coûteux en temps et en ressources (nécessité de se déplacer et d'être ensemble en même temps)
Entretien téléphonique	<ul style="list-style-type: none"> Pratique Efficace en terme de temps <i>Language corporel non visible</i> 	<ul style="list-style-type: none"> Risques relativement élevés (appel inattendu → absence de préparation; nécessité de s'exprimer rapidement et sans avoir le temps de bien réfléchir; etc.) Processus généralement encore moins bien géré que lors d'un entretien personnel Game limitée de moyens d'expression (<i>langage corporel non visible</i>) Degré restreint de contrôle sur l'impact de ce que l'on dit Inadéquat lorsqu'il s'agit d'expliquer ou de discuter une question complexe
Lettre	<ul style="list-style-type: none"> <i>Lent</i> <i>L'écrit engage et son effet est durable</i> Possibilité de bien réfléchir à ce que l'on écrit Relative protection contre la manipulation Alternative pour communiquer avec une personne que l'on ne peut pas supporter 	<ul style="list-style-type: none"> <i>Lent</i> <i>L'écrit engage et son effet est durable</i> Pratiquement aucun moyen de contrôle sur l'impact provoqué
Courriel	<ul style="list-style-type: none"> Identiques au téléphone Un courriel peut avoir les mêmes avantages qu'une lettre, s'il est rédigé soigneusement (ce qui est rare en pratique!) 	<ul style="list-style-type: none"> Dans une large mesure identiques au téléphone et à la lettre, mais souvent dans une moindre mesure