

Obstacles courants à un accord

- „C’est votre idée, pas la mienne!“
 - „Que proposez-vous?“
 - „Qu’en pensez-vous?“ (critique constructive)
 - „Que préférez-vous?“ (choix)
- „J’ai d’autres intérêts“
 - Les intérêts de l’autre partie ne sont pas forcément irrationnels: respectez-les!
 - Les motivations intangibles sont souvent les plus importantes: essayez de les identifier!
- Crainte de perdre la face
 - Référez-vous à des critères d’équité et de légitimité
 - Aidez l’autre partie à justifier son adhésion à un accord
 - Laissez l’autre partie s’attribuer le mérite de l’accord
- Trop, trop vite
 - Avancez pas à pas (aborder les problèmes faciles en premier; conclure des accords partiels; convenir d’une période d’essai)
 - Aucun engagement jusqu’à la conclusion d’un accord
 - Accord conditionnel

D’après: William Ury, *Comment négocier avec les gens difficiles - De l’affrontement à la coopération*, Editions du Seuil, 1993