

Critères que doit remplir une stratégie relationnelle

Accord/désaccord. Une stratégie relationnelle ne doit pas pré-supposer l'existence d'un accord. C'est justement en présence de désaccords que l'on a besoin d'établir une relation permettant de les gérer.

Concessions. Une stratégie relationnelle ne doit pas impliquer la nécessité de faire des concessions à l'autre partie ou d'en exiger de sa part.

Rectitude. Une stratégie relationnelle ne doit pas reposer sur la prémisse qu'il n'y a qu'une seule réalité, celle que l'on voit soi-même. On ne peut pas construire une relation en partant du principe que l'autre a toujours tort.

Réciprocité. Une stratégie relationnelle ne doit pas impliquer l'obligation pour l'autre partie de se comporter de manière exemplaire, ni reposer sur la prémisse qu'elle va forcément suivre l'exemple que l'on essaye de lui donner en adoptant soi-même une certaine conduite.

Camps. Une stratégie relationnelle ne doit pas reposer sur la prémisse que l'autre partie restera éternellement dans le camp adverse.

Conclusion:

- * une stratégie relationnelle doit être inconditionnellement constructive et applicable quelle que soit l'attitude de l'autre partie
mais
- * elle doit être contrebalancée par la très ferme résolution de ne pas sacrifier ses propres intérêts.

Source: Roger Fisher, Scott Brown: *D'une bonne relation à une négociation réussie* (Editions du Seuil, 1991)