

# Maîtriser les coulisses de la négociation

---

Comment maîtriser le jeu complexe et subtil qui se déroule avant et pendant une négociation?

## Force

- \* Donner de bonnes raisons à l'autre partie de négocier (avantages visibles et tangibles).
- \* Rendre le statu quo coûteux.
- \* Joindre les efforts → coalition.

## Processus

- \* Disséminer les idées suffisamment tôt.
- \* Remodeler la structure et le processus de la négociation.
- \* Bâtir le consensus avant même que la négociation ne commence. Rallier les convaincus.

## Reconnaissance

- \* Prendre visiblement au sérieux la situation et les préoccupations de l'autre partie. L'aider à ne pas perdre la face.
- \* Mettre en lumière la différence des points de vues et des besoins, sans porter de jugement de valeur.
- \* Ne pas tenter de précipiter la conclusion d'un accord. Poursuivre le dialogue.

Source: Deborah M. Kolb and Judith Williams, *Breakthrough Bargaining*, Harvard Business Review, February 2001