

# L'illusion de la transparence

Il y a toujours deux conversations dans une négociation: celle que nous avons avec l'autre partie (= ce que nous disons) et celle que nous avons avec nous-mêmes (= ce que nous pensons, mais ne disons pas).

Des expériences ont permis de démontrer que les négociateurs:

- \* sous-estiment leur capacité à dissimuler ce qu'ils préfèrent ne pas dire (= ils surestiment l'aptitude de leur interlocuteur à détecter ce qu'ils souhaitent garder pour eux),
- \* surestiment la capacité de leur interlocuteur de réaliser et réellement comprendre ce qu'ils lui communiquent ouvertement (= ils ont faussement tendance à croire qu'ils se sont exprimés clairement).

Ces expériences ont en outre montré que cette double illusion de transparence a deux causes:

- \* le simple fait que nous sachions ce que nous pensons nous mène à croire que nous sommes transparents;
- \* lorsque nous réfléchissons après coup à ce que nous avons dit et fait durant une négociation, nous assumons de manière erronée que notre interlocuteur a tout vu et tout entendu.

Conséquences:

- \* La première illusion pousse les négociateurs à cacher encore plus de choses que ce qu'ils souhaitent réellement dissimuler.
- \* La seconde illusion est une source majeure de mal-entendus.

Source: L. van Boven, Th. Gilovich and V. Husted Medvec, *The Illusion of Transparency in Negotiations*, Negotiation Journal, Vol. 19, Number 2, April 2003