

Comment développer la confiance dans les relations d'affaires

- Stratégies basées sur la dissuasion

Mesures destinées à prévenir la malhonnêteté

- * Renforcer l'interdépendance des partenaires
 - Perspective d'une relation à long terme
 - Perspective d'une relation multiple
- * Mettre en gage la réputation des partenaires

- Stratégies basées sur la connaissance

Mesures destinées à renforcer la prévisibilité

- * Communiquer régulièrement avec ses partenaires
- * Se renseigner soigneusement sur ses partenaires

- Stratégies basées sur l'identification

Mesures destinées à renforcer les points communs

- * Rapprocher géographiquement les partenaires
- * Développer des objectifs et des produits communs
- * Adopter une identité commune (unité opérationnelle)
- * Renforcer la perception d'une communauté de destin
- * Développer des valeurs communes

D'après: Debra L. Shapiro, Blair H. Sheppard and Lisa Cheraskin, *Business on a Handshake*, Negotiation Journal, Vol. 8, Number 4 (October 1992)