

Facteurs de confiance

Facteurs à prendre en considération afin de développer les rapports de confiance mutuelle en négociation:

- Goût du risque: les personnes concernées ont-elles ou non le goût du risque?
- Confiance en soi: les personnes concernées se sentent-elles bien dans leur peau et dans leur environnement?
- Rapports de force: l'une des parties est-elle sous l'autorité de l'autre et se sent-elle donc vulnérable?
- Sécurité: quelle est l'importance des enjeux et des risques encourus?
- Similitudes: les personnes concernées partagent-elles les mêmes valeurs et traits de caractères, viennent-elles d'horizons différents, etc.?
- Motivations: chacune des parties peut-elle partir du principe que l'autre ne lui portera pas préjudice, car leurs intérêts communs sont trop importants?
- Bienveillance: chacune des parties peut-elle partir du principe que ses intérêts seront respectés par l'autre (même si les intérêts respectifs sont divergents)?
- Compétence: les parties se considèrent-elles l'une l'autre comme capables et compétentes?
- Réputation: chacune des parties peut-elle partir du principe que l'autre ne lui jouera pas de mauvaise surprise, car elle s'est montrée digne de confiance jusqu'à présent?
- Communication: les parties communiquent-elles l'une avec l'autre de manière ouverte et franche?

Sur la base de: Robert F. Hurley, *The Decision to Trust*, Harvard Business Review, September 2006