

1. Quels sont les objectifs communs de travail que nous devrions proposer à l'autre partie en vue de la négociation à venir? Quels sont les thèmes que nous devons aborder durant la négociation - et comment devrions-nous structurer l'entretien?

2. Que faire durant cette négociation afin d'instaurer une bonne relation de travail entre les parties, voire de résoudre les problèmes qui se posent à ce niveau-là?

3. Quelles sont probablement, en ce qui concerne l'objet de la négociation, les principales différences entre mon/notre point de vue et celui de l'autre partie?

4. Quels sont mes/nos intérêts fondamentaux dans cette négociation?

5. Quels sont probablement les intérêts fondamentaux de l'autre partie dans cette négociation?

6. Quels sont probablement nos principaux intérêts communs?

7. Quelles sont les idées de solutions mutuellement bénéfiques auxquelles nous pourrions penser? Comment pourrions-nous créer ensemble des gains mutuels?

8. Quels sont probablement les points principaux sur lesquels nos intérêts divergent?

9. Quels sont les critères neutres de décision et les raisonnements convaincants sur lesquels nous pourrions nous baser afin de résoudre les conflits d'intérêt d'une manière que les deux parties pourraient considérer comme équitable et donc acceptable?

10. Que vais-je faire / qu'allons-nous faire si nous ne parvenons pas à un accord (mes/nos "solutions de rechange")?

11. Qu'est ce que l'autre partie pourrait probablement faire si nous ne parvenions pas à un accord (ses/leurs solutions de rechange)?

Et finalement: quelles sont les questions que nous devrions poser à l'autre partie?