

Sumbiosis : Élément de réflexion

Charlene Barshefsky – La gestion de soi

Le numéro de la revue "Negotiation Journal" publié au printemps 2020 est consacré au thème des "moments critiques en négociation". Dans sa note d'introduction¹, l'éditeur mentionne un épisode qui s'est déroulé dans les années 90 lors d'une négociation commerciale entre la République Populaire de Chine et les États-Unis.

À deux heures du matin, le chef de la délégation chinoise s'est soudain levé, a cogné du poing sur la table et a menacé en ces mots la Représentante américaine pour les affaires commerciales, Charlene Barshefski : "Maintenant ça suffit : c'est à prendre ou à laisser !"

Charlene Barshefski commente cet épisode dans le cadre d'une interview vidéo des plus intéressantes :

<https://www.dropbox.com/s/q9xyzpwhjcrkekn/Barshefsky%20lunge.mp4?dl=0>

Cette interview démontre l'importance fondamentale de la gestion de soi en négociation. C'est elle qui permet à Madame Barshefski – dans un moment de stress et de pression intense – de commencer par ne rien dire, de profiter de cette brève pause pour observer la posture et l'expression faciale de son interlocuteur, d'en tirer les bonnes conclusions, pour finalement réagir de manière souveraine et apaisante.

La grand art de la négociation au plus haut niveau !

¹ Joel Cutcher-Gershenfeld, [Editor's Note](#), Negotiation Journal, Volume 36, Number 2, Spring 2020 (on file)