

LES 10 RÈGLES POUR RÉUSSIR UNE NÉGOCIATION

01 S'INVESTIR DANS LA NÉGOCIATION

On ne force pas quelqu'un à négocier.

Une négociation ne peut avancer et, a fortiori, aboutir que si les deux parties s'investissent dans la négociation, en y consacrant le temps nécessaire, en remettant les documents nécessaires et en faisant appel aux compétences nécessaires.

TRAVAILLER SUR LES INTÉRÊTS, BESOINS ET PRÉOCCUPATIONS 02

Si chacun campe sur ses positions sans expliquer le « pourquoi » des choses, la négociation va vite tomber dans une impasse. Plutôt que dire « je veux », expliquer « pourquoi je le veux » fait toute la différence.

Le fait de s'intéresser aux raisons profondes, au sous-jacent, aux intérêts, besoins et préoccupations, permet de mieux comprendre ce qui est important et aussi de s'ouvrir un champ des possibles pour trouver les bonnes solutions au bon problème.

03 PRENDRE EN COMPTE L'AUTRE

Un accord satisfaisant et durable est un accord dans lequel on a pris en compte ce qui était important pour l'autre. Cela est d'autant plus facile que ce qui est important pour l'un ne l'est pas forcément pour l'autre.

ECOUTER, S'EXPRIMER, COMMUNIQUER, SE COMPRENDRE 04

Une négociation, ce n'est pas un passage en force dont le but est de convaincre l'autre du bien-fondé de sa demande. C'est savoir écouter l'autre (ce qui ne veut pas dire adhérer ou être d'accord avec ce qui est dit), savoir s'exprimer pour soi-même sans projeter sur l'autre. Bref, c'est communiquer pour mieux se comprendre.

05 TRAVAILLER SUR DES ÉLÉMENTS OBJECTIFS

Ne pas avoir les éléments nécessaires pour avancer utilement dans la négociation alors qu'ils existent, ne pas les remettre parce qu'on ne peut pas se dévoiler, ne pas savoir reconnaître qu'on a besoin de faire appel à un professionnel pour avoir un avis éclairé, sont autant de facteurs qui font perdre du temps et alimentent le fantasme.

Mettre sur la table tout ce qui permet de regarder ensemble une même situation dans toute son objectivité (aussi désagréable soit-elle) est un gain de temps et d'efficacité.

.../...

LES 10 RÈGLES POUR RÉUSSIR UNE NÉGOCIATION

ÊTRE CRÉATIF 06

S'autoriser à être créatif, c'est se donner la chance de parvenir à un accord sur-mesure. Si en plus chacune des parties s'est exprimée sur ce qui était important pour elle, cela permet de trouver LA ou LES bonnes solutions.

07 FAIRE LA DIFFÉRENCE ENTRE LA PERSONNE ET LE DIFFÉREND

Faire la part des choses entre la personne et les émotions qui y sont associées et le litige, qui est le vrai objet de la négociation, est un exercice difficile mais essentiel. C'est le gage d'une négociation réussie.

EVITER TOUTE 08 MENACE/PRESSION/CHANTAGE/BLUFF

Créer un rapport de force ou utiliser des manœuvres pour parvenir à ses fins est une tentation facile qui donne une satisfaction de courte durée.

Ça crée un déséquilibre dans la relation qui aboutit à un rapport gagnant/perdant. Ça ne permet donc pas de parvenir à un accord pérenne, la partie perdante, allant tôt ou tard se réveiller et remettre en cause l'accord qui lui est défavorable.

09 EVITER LA NÉGOCIATION DE MARCHAND DE TAPIS

Demander plus pour obtenir ce qu'on estime juste est une manière de négocier qui entame la relation et sa propre crédibilité.

On rentre alors dans une négociation basée sur des concessions réciproques sans justification, aussi appelé syndrome de la gratte... Au final, il y a deux personnes qui ont cédé, ce qui génère frustration et rancœur.

PARVENIR À UN ACCORD 10 GAGNANT/GAGNANT

Un accord qui dure est un accord avec lequel les deux parties sont confortables, donc dans lequel chacun est gagnant.

