
NÉGOCIER PERDRE OU GAGNER ?

PERDRE OU GAGNER...

C'est un raisonnement très contentieux, tel qu'on peut l'imaginer dans un combat judiciaire. Mais dans une négociation ?

Il n'y a pas de gagnant ou de perdant, sauf à ce que des manœuvres de négociation se mettent en place entre les parties.

LE RAPPORT DE FORCE

C'est la voie de la facilité et celle que l'on voit le plus souvent dans une négociation. L'idée est que la négociation sera réussie si c'est l'autre qui cède. Tout part d'un déséquilibre, de pressions, de menaces.

Au-delà du fait qu'une telle manière de négocier abîme la relation, un tel accord est fragile et sera remis en cause assez rapidement dès que la partie qui a cédé se réveillera et se rendra compte que l'accord n'est pas équilibré et ne lui convient pas.

LA MANIPULATION

De la même manière, l'idée est d'utiliser des manœuvres pour parvenir à boucler un accord en utilisant cette fois-ci d'autres procédés tendant à influencer, contrôler l'autre pour parvenir à ses fins.

Comme pour le rapport de force, l'accord sera fragile. La partie qui a été manipulée, lorsqu'elle s'en rendra compte, cherchera à faire tomber l'accord obtenu à ses dépens. La relation est alors à nouveau abîmée.

LES CONCESSIONS RÉCIPROQUES

« Allez, on coupe la poire en deux, on fait un pas l'un vers l'autre... »

Les deux font donc un effort. Sur le papier, ça rend bien, ça semble juste et équilibré. En réalité, les deux ont cédé et ne sont pas pleinement satisfaits. C'est un accord qui risque là aussi de ne pas durer longtemps, la frustration émergeant.

Nous estimons que ces méthodes de négociation sont peu satisfaisantes, encore plus en matière familiale où il est primordial de préserver le plus possible la relation et de parvenir à des accords durables.

.../...

NÉGOCIER PERDRE OU GAGNER ?

Nous préférons pratiquer la négociation raisonnée, pour parvenir à un accord pérenne mutuellement acceptable.

La négociation raisonnée est une méthode de négociation qui permet de préserver autant que possible la relation, de négocier sur ce qui est important pour chacune des deux parties sans qu'elles aient à céder sur quoi que ce soit.

On ne gagne pas à écraser l'autre. Une négociation réussie tient compte de l'autre.

