	Up ! Enhanced Management	Première édition
	7 La communication 7.6 Comment négocier ?	http://www.up-comp.com contact@up-comp.com

- Le pouvoir officiel et le pouvoir illégitime.
- **L'ouverture sur les autres cultures.**
Par l'apport constant de ressources humaines externes et par l'acceptation du jugement qu'elles portent sur l'entreprise, l'entreprise façonne peu à peu une autre vision de l'environnement qui l'entoure.

7.6 Comment négocier ?

7.6.1 Quand une négociation est nécessaire et possible ?

&

La **négociation** est l'activité de communication durant laquelle au moins deux parties sont face à face, dans le but d'atteindre conjointement un accord concernant au départ des divergences portant sur des idées, des points de vue ou sur leur culture, sur l'allocation de ressources.

Une négociation n'est possible que s'il existe pour chaque partie des enjeux identiques ou différents qu'elles ne peuvent maîtriser sans la coopération de l'autre qui détient les ressources sur lesquelles portent les enjeux. Ainsi, si une partie **A** cherche à faire entrer en négociation avec une partie **B** a priori non intéressée, il lui est d'abord nécessaire d'identifier un enjeu de **B** sur lequel la partie **A** possède un pouvoir de contre-action.

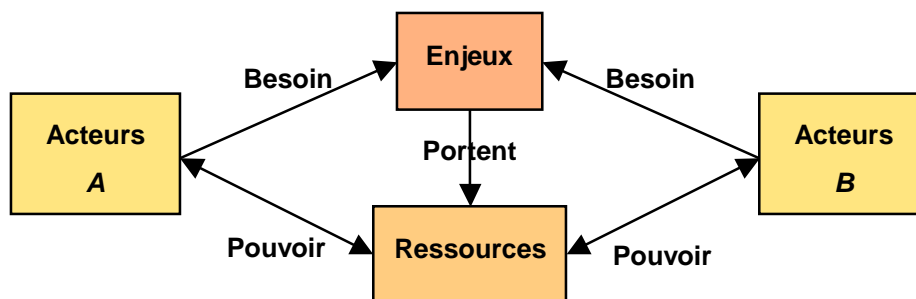


Diagramme 288 – Le contexte de la négociation

Une négociation n'est donc qu'un jeu de pouvoirs multiples.

7.6.1.1 Le champ de la négociation

Le champ de la négociation est à placer à trois niveaux :

- **L'individu.**
Chaque acteur a une stratégie personnelle.
- **Le projet**
Chaque acteur a une stratégie d'équipe dans le but de défendre le projet dont il prend part.
- **L'entreprise**
Chaque acteur a une stratégie de société dans le but de défendre la société à laquelle il appartient.

De l'accord issu de la négociation en dépend l'image des acteurs vis-à-vis d'eux même – amour propre et honneur –, vis-à-vis de l'équipe – leadership – et vis-à-vis de l'entreprise – reconnaissance et aura.

Pour les négociations commerciales, nous pouvons distinguer les stratégies :

&

- **Distributives.**
L'objectif est une répartition du chiffre d'affaires sans pouvoir étendre le gâteau.