

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

- **Le bateleur.**
Avec lui, les négociations sont courtes et opportunistes – la bonne affaire. Il est nécessaire de repositionner l'objet selon une opportunité à prendre ou à laisser qu'il saura saisir.
- **L'indifférent.**
Avec lui, il est impossible de mener une négociation. Il est nécessaire de changer d'interlocuteur.
- **Le négociateur.**
Avec lui, la négociation n'est qu'un moyen pour obtenir une fin. Les négociations se clôturent donc mais il faut batailler. Seule la stratégie gagnant-gagnant fonctionne, en élargissant éventuellement le périmètre de négociation.
- **Le philanthrope.**
Avec lui, il est difficile de clôturer une négociation. Pour l'impliquer, il est bon d'employer soit un coup d'essai soit de faire appel à des relations sociales ou universitaires.
Au cours de la phase de production, il existe deux comportements fréquents :
- **Eviter les problèmes en les contournant.**
Il est plutôt adopté par le philanthrope et l'indifférent.
- **Rentrer dans les problèmes pour les dénouer.**
Il est plutôt adopté par le négociateur et le bateleur.

7.6.1.3 Les qualités d'un négociateur

Les qualités d'un négociateur sont essentiellement centrées autour de l'intelligence émotionnelle, renforcées par une aisance de communication et de persuasion :

- **S'informer.**
Il s'agit de s'informer pleinement sur :
 - **Les acteurs.**
Leurs valeurs, leurs moteurs, leurs habitudes, leur rôle et leur pouvoir.
 - **Les projets.**
Leurs difficultés et l'aspect stratégique.
 - **L'entreprise.**
L'organisation, les acteurs clés, sa stratégie et ses alliances.
 - **Le contexte.**
Culturel, social, économique et politique.
- **Ecouter.**
Il s'agit de comprendre les buts, les intentions et les motivations avoués ou cachés de l'autre partie, mais aussi les problèmes auxquels elle est confrontée.
- **Etre attentionné.**
Il s'agit de faire attention à la communication informelle et à tous les acteurs de second rang qui ont une influence sur les acteurs de premier rang.
- **Vérifier.**
Il s'agit de s'assurer, d'une part, que l'autre partie a réellement compris ce qui lui a été communiqué, et, d'autre part, de vérifier les informations qui nous ont été communiquées.
- **Dominer.**
Cela se traduit par :
 - **Force physique.**
La résistance.