

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

- **Synthèse.**

L'animateur rédige un compte-rendu rassemblant les décisions, les non-décisions et les points de vue défendus au cours de la réunion.

Seul ce qui est écrit dans le compte-rendu fait foi – notamment en cas de rotation des équipes – d'où l'importance de ce document. Chaque participant dispose alors d'un délai, par exemple deux jours, pour y faire apporter une correction ou pour y faire mentionner un désaccord.

7.6.3.3 La disposition de la salle

Le choix du lieu de la réunion et la disposition de la salle influence l'atmosphère devant régner durant la réunion. Ceci est particulièrement important pour les négociations où la psychologie est un élément clé.

Un premier élément est la répartition des parties autour de la table. Si l'objet de la réunion est d'être :

- **Conviviale.**

Les deux parties sont en quinconces en forme de **U**.

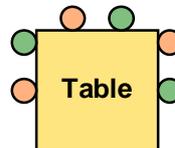


Diagramme 292 – La disposition conviviale

- **Constructive.**

Les deux parties sont en quinconces en forme de **L**.

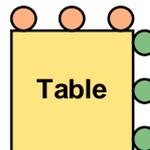


Diagramme 293 – La disposition constructive

- **En opposition.**

Les deux parties sont face à face.

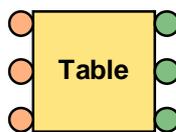


Diagramme 294 – La disposition négociatrice

Un second élément est le vis-à-vis des parties par rapport à l'environnement tel les portes, les fenêtres, voire les cadres servant de décor. Ces éléments servent de fuite psychologique en cas de mise en difficulté. Selon la stratégie pour mener la réunion, il est possible soit de renforcer le sentiment d'isolement en barrant la route menant à ces éléments de fuite, soit de neutraliser en ne proposant pas d'élément de fuite – ils sont alors dans le dos des personnes.