NÉGOCIATION

- Négocier
  - vise à un accord jugé équitable par tous,
  - vise à trouver un compromis qui respecte les besoins fondamentaux de chacun
  - c'est rechercher une solution **gagnant/gagnant**, c'est-à-dire un accord **librement** consenti et jugé **équitable** et non pas un accord déséquilibré obtenu sous la pression

- C'est amener les parties en présence à considérer le conflit non pas comme un rapport de force mais comme un problème à résoudre en **coopération**

- La négociation nécessite

  1. l'**analyse** du problème (enjeux, **intérêts de chacun**, motivation, etc)
  2. **recherche** de solutions (imagination, créativité, pas de jugement ni de censure)
  3. **choix** de la (des) solution(s)

Etablir une relation gagnant/gagnant Exposer et argumenter ses positions Ecouter et prendre en compte les intérêts de l'autre

Docteur Marie-Paule Giaux, rue Genaige, 28, 6043 Ransart. 071.35.31.51
jehaes.giaux@base.be