

COMMENT EVITER

LA GUERRE DE POSITION

- **La focalisation sur un seul intérêt au détriment des autres intérêts est une cause majeure de guerre de position. Il est donc nécessaire de prendre du temps pour découvrir les différents intérêts en jeu dans une négociation (cf La table des intérêts):**

- Les négociateurs évalueront ensemble les différents intérêts et éviteront ainsi de se focaliser sur un seul intérêt
- En cas de difficulté majeure au niveau d'un intérêt, ils pourront attaquer ensemble ce problème au lieu de s'attaquer l'un l'autre
- Ne pas oublier que les problèmes de mon interlocuteur me concernent et que leur résolution peut être source de création de valeur.

- **une première offre peu crédible ou trop précipitée augmente également les risques de guerre de position:**

- Il est important de prendre du temps avant cette première offre. Le temps de cerner les intérêts en jeu et les critères objectifs à notre disposition
- Ces critères inciteront à faire une première offre justifiée et donc crédible.

- **Croire que tout gain doit se faire au dépend de l'autre partie pousse les négociateurs à se retrancher derrière leurs positions.**

Sachons au contraire créer de la valeur, la négociation étant rarement un jeu à somme nulle.

- **La guerre de position peut aussi être amorcée par des expressions maladroites qui risquent de mettre notre interlocuteur sur la défensive. Evitons, par exemple, les expressions du genre:**

- "Il me faut absolument ceci dès ..."
- "Il n'est pas question que vous ..."
- "Votre produit ne vaut pas plus que ..."
- "C'est impossible."

- **En dernier lieu, il est parfois utile de présenter sa MESORE, ou Meilleure Solution de Rechange à un accord négocié, sans pour autant agresser ou dramatiser (Cf "LA MESORE ou BATNA"), ou de proposer une interruption de séance.**