



Encadrer le personnel

## BIEN NEGOCIER POUR EVITER UNE ISSUE « GAGNANT-PERDANT »

ATTITUDES	METHODES	INSTRUMENTS
<p><b>AJUSTEMENT</b></p> <p>Volonté de s'informer et d'informer Etre disponible Etre tolérant Volonté de comprendre l'autre Etre accessible Etre à l'écoute Etre capable de synthétiser</p>	<p>↓</p> <p>CONSULTATION</p> <p>↓</p>	<p>1. CONTACT                    C</p> <p>2. QUESTIONNEMENT        Q</p> <p>3. REFORMULATION        R</p>
<p><b>ENGAGEMENT</b></p> <p>Oser affirmer Etre intelligible Argumenter, réfuter Mettre en évidence convergences et contradictions</p>	<p>↓</p> <p>CONFRONTATION</p> <p>↓</p>	<p>4. PROPOSITION            P</p> <p>5. DISCUSSION              D</p>
<p><b>ARRANGEMENT</b></p> <p>Rechercher les points d'accord Confirmer les points non négociables Viser le profil mutuel Accepter un type d'arrangement Assurer le maintien ou/et le renforcement de la relation</p>	<p>↓</p> <p>CONCILIATION</p>	<p>6. BILAN                      B</p> <p>7. DECOMPRESSION        D</p>