



Encadrer le personnel

BIEN NEGOCIER POUR EVITER UNE ISSUE « GAGNANT-PERDANT »

ATTITUDES	METHODES	INSTRUMENTS
<p>AJUSTEMENT</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>ENGAGEMENT</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>ARRANGEMENT</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>