

## FICHE PRATIQUE

---

51 SOFT SKILLS DE BASE ► COMPÉTENCES SOCIALES ► NÉGOCIATION

**Gagnant - Gagnant : Faculté de dialoguer et coopérer afin de parvenir à un accord équilibré qui satisfait les intérêts de toutes les parties, en recherchant des solutions mutuellement bénéfiques et durables**

*Ce document est régulièrement mis à jour.*

*Téléchargez gratuitement la dernière version sur [Débloquentes-soft-skills.com](https://debloque-tes-soft-skills.com)*

### MISE EN GARDE

Pour la plupart d'entre nous, les Soft Skills apprises en formation, sur la base d'une liste de recettes à appliquer dans telle ou telle situation, ne sont pas durablement exploitables : les mauvais comportements reprennent très vite le dessus, la Soft Skill ne peut pas s'exprimer, elle est BLOQUÉE par un ensemble de comportements contre-productifs dont on ne sait pas se débarrasser.

Suite à la découverte d'un incroyable protocole imaginé par 2 professeurs de la Harvard Business School, une offre exclusive permet désormais de DÉBLOQUER réellement et définitivement ses Soft Skills.

Découvrez cette offre sur [Débloquentes-soft-skills.com](https://debloque-tes-soft-skills.com)

*Le contenu de cette fiche pratique a été généré  
par une Intelligence Artificielle pilotée par une Intelligence Humaine*

## Comportements recommandés :

### 1. Adopter une posture d'écoute active

→ Comprendre les besoins et attentes de l'autre partie avant de proposer une solution.

*Exemple : « Si je comprends bien, votre principale préoccupation est le respect des délais. Pouvez-vous préciser vos contraintes ? »*

### 2. Exprimer clairement ses propres attentes et besoins

→ Être transparent sur ses objectifs pour faciliter un compromis.

*Exemple : « De mon côté, j'ai besoin d'un délai supplémentaire pour garantir la qualité du travail. »*

### 3. Chercher les intérêts communs plutôt que de défendre uniquement sa position

→ Trouver des points d'accord facilite une solution équilibrée.

*Exemple : « Nous voulons tous les deux que le projet soit réussi, voyons comment ajuster nos contraintes pour y parvenir. »*

### 4. Proposer des solutions créatives qui prennent en compte les deux parties

→ Imaginer des alternatives qui répondent aux besoins de chacun.

*Exemple : « Plutôt que de livrer tout en une seule fois, que diriez-vous d'une livraison en deux étapes ? »*

### 5. Favoriser une approche gagnant-gagnant plutôt qu'un rapport de force

→ Chercher un compromis où chacun trouve son compte.

*Exemple : « Si nous faisons cet ajustement, cela vous convient-il mieux et est-ce aussi réalisable de notre côté ? »*

### 6. Garder un ton respectueux et diplomate

→ Éviter l'agressivité et privilégier une attitude constructive.

*Exemple : « Je comprends votre point de vue, explorons ensemble une solution qui*

*fonctionne pour nous deux. »*

**7. Faire preuve d'empathie et reconnaître les contraintes de l'autre**

→ Montrer que l'on prend en compte les préoccupations de l'interlocuteur.

*Exemple : « J'entends que vous êtes sous pression avec cette échéance, voyons comment nous pouvons vous aider. »*

**8. Ne pas hésiter à reformuler pour clarifier et éviter les malentendus**

→ Une bonne compréhension mutuelle est essentielle pour un accord solide.

*Exemple : « Donc, si je résume, vous êtes d'accord pour ajuster le planning si nous garantissons une meilleure qualité ? »*

**9. Être flexible et prêt à ajuster sa position**

→ Une négociation réussie repose sur la capacité à faire des concessions raisonnables.

*Exemple : « Je peux accepter votre délai si nous avons plus de ressources pour le respecter. »*

**10. Assurer un suivi après l'accord pour garantir son application**

→ Vérifier que les engagements pris sont bien respectés.

*Exemple : « Nous avons acté ces nouvelles conditions, faisons un point dans une semaine pour voir comment cela fonctionne. »*

## **Comportements à éviter :**

**1. Refuser d'écouter et camper sur ses positions**

→ Une attitude rigide empêche toute négociation.

*Exemple : « C'est comme ça et il n'y a pas d'autre solution ! »*

**2. Ne pas exprimer clairement ses besoins**

→ Si l'autre ne connaît pas nos attentes, il ne peut pas les prendre en compte.

*Exemple : Accepter un compromis sans expliquer pourquoi il ne nous convient pas totalement.*

**3. Se focaliser uniquement sur ses propres intérêts sans considération pour l'autre**

→ Une approche égoïste nuit à la coopération.

*Exemple : « Peu importe vos contraintes, moi j'ai besoin que ce soit fait à ma manière. »*

**4. Être agressif ou adopter un ton conflictuel**

→ Une communication tendue complique la recherche de solutions.

*Exemple : « Si vous ne faites pas ça, vous aurez des problèmes ! »*

**5. Accepter un accord déséquilibré par peur du conflit**

→ Un compromis doit être équitable pour éviter des frustrations à long terme.

*Exemple : Accepter une charge de travail déraisonnable sans négocier une compensation.*

**6. Manquer de flexibilité et refuser toute concession**

→ Une bonne négociation implique de faire des compromis.

*Exemple : « Je n'accepterai aucun changement à ce que j'ai proposé. »*

**7. Faire des promesses que l'on ne pourra pas tenir**

→ Un accord non réaliste mènera à des tensions futures.

*Exemple : Accepter un délai trop court pour faire plaisir, puis ne pas pouvoir le respecter.*

**8. Ne pas clarifier l'accord conclu**

→ Un flou dans les termes peut générer des incompréhensions et des conflits.

*Exemple : « Ok, on s'est mis d'accord, on verra bien comment ça se passe » sans poser de cadre précis.*

**9. Imposer une solution sans discussion**

→ Une approche autoritaire empêche l'adhésion de l'autre partie.



*Exemple : « Voilà comment on va procéder, point final. »*

**10. Ne pas faire de suivi après la conclusion de l'accord**

→ Sans vérification, des malentendus ou des écarts peuvent apparaître.

*Exemple : Ne pas revenir sur l'accord et découvrir trop tard que l'autre partie n'a pas respecté ses engagements.*

Un bon dialogue et une coopération efficace permettent de trouver des solutions durables et satisfaisantes pour toutes les parties. Adopter une approche ouverte et respectueuse facilite la réussite d'un accord gagnant-gagnant ! 🚀