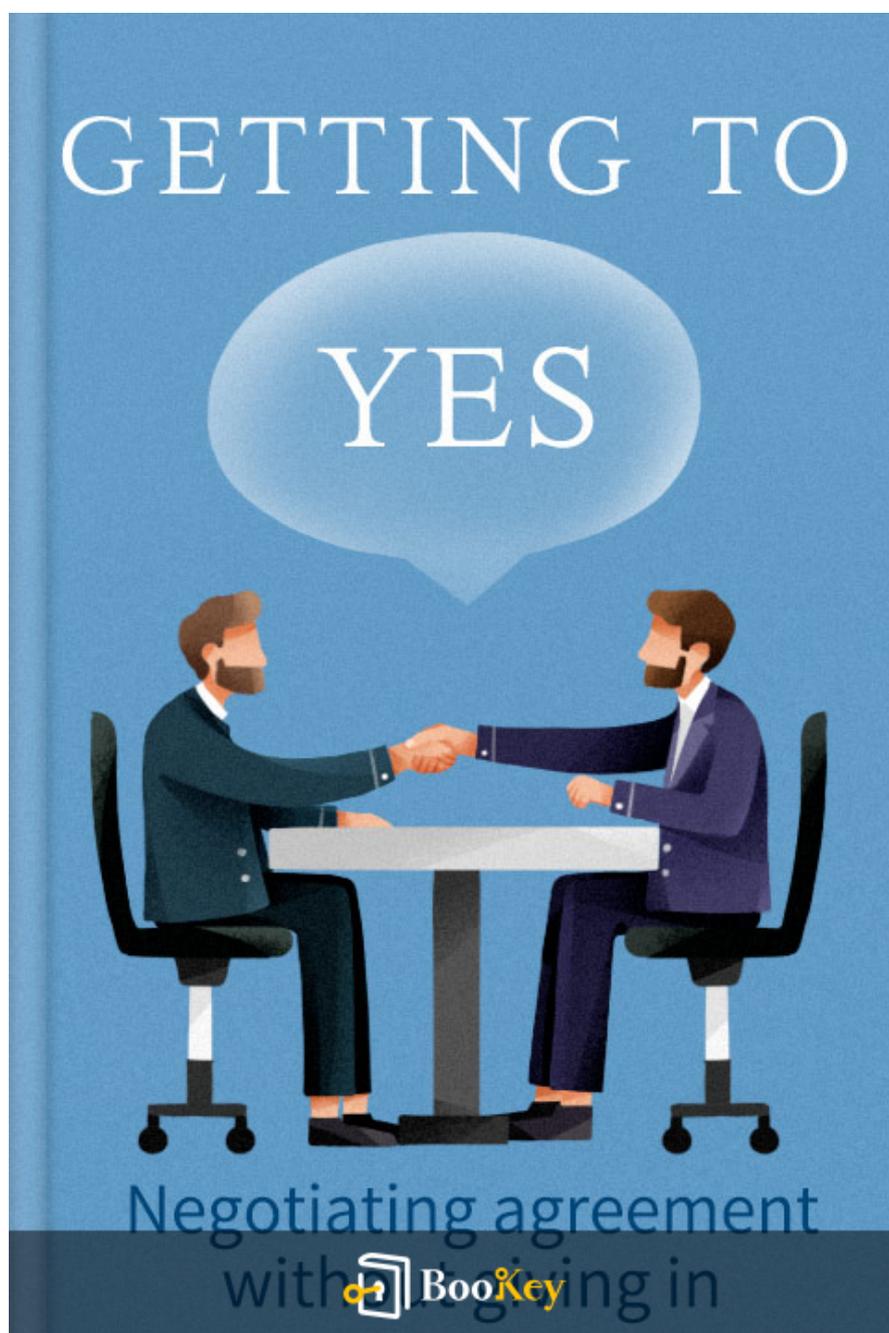


Obtenir Oui PDF (Copie limitée)

Roger Fisher, William Ury, Bruce Patton



Essai gratuit avec Bookee



Scannez pour télécharger

Obtenir Oui Résumé

Negocier un accord sans céder.

Écrit par Books1

Essai gratuit avec Bookey



Scannez pour télécharger

À propos du livre

Dans le paysage dynamique de la négociation, où chaque discussion a le potentiel d'influer significativement sur les résultats, « Getting to Yes » se présente comme un guide incontournable pour parvenir à des accords harmonieux et efficaces. Écrit par Roger Fisher, William Ury et Bruce Patton, ce livre transformateur condense des décennies d'expertise en négociation en une méthodologie captivante qui va au-delà du simple échange. Au cœur de cet ouvrage se trouve le principe innovant de la « négociation raisonnée », une stratégie qui permet aux individus de surmonter les conflits en se concentrant sur des intérêts mutuels plutôt que sur des postures figées. Avec un mélange d'exemples concrets saisissants et de conseils éclairants, « Getting to Yes » invite les lecteurs à s'engager dans un parcours vers des dialogues plus productifs et collaboratifs, ouvrant des voies vers des solutions bénéfiques pour toutes les parties concernées. En explorant ses pages, vous découvrirez le pouvoir surprenant de l'empathie, de la pensée créative et d'une communication claire pour transformer des points de vue opposés en opportunités d'accords durables. Préparez-vous à améliorer vos compétences en négociation, car ce livre fait évoluer les mentalités, transformant l'art de la négociation en un savoir-faire accessible à tous.

Essai gratuit avec Bookey



Scannez pour télécharger

À propos de l'auteur

Roger Fisher, William Ury et Bruce Patton sont des figures emblématiques dans le domaine de la négociation et de la résolution des conflits. Roger Fisher est reconnu pour ses contributions novatrices en tant que professeur à la Harvard Law School, où il a consacré une grande partie de sa carrière à comprendre et à améliorer les processus de négociation. Ses travaux pionniers ont posé les bases de la théorie de la négociation, mettant particulièrement l'accent sur la négociation fondée sur des principes. William Ury, anthropologue social, a cofondé le Harvard Negotiation Project avec Fisher et a joué un rôle essentiel dans la promotion de la résolution pacifique des conflits. Ury est célèbre pour ses analyses perspicaces sur comment parvenir à un accord dans des environnements instables et difficiles. Bruce Patton, également figure clé du Harvard Negotiation Project, a collaboré étroitement avec Fisher et Ury pour élargir et clarifier les théories de la négociation. Le travail de Patton est souvent cité dans le cadre des applications pratiques, en se concentrant sur la manière de rendre les tactiques de négociation accessibles et applicables à une large gamme de scénarios concrets. Ensemble, ces trois auteurs ont profondément influencé le discours sur les stratégies de négociation efficaces à l'échelle mondiale.

Essai gratuit avec Bookey



Scannez pour télécharger

Ad



Essayez l'appli Bookey pour lire plus de 1000 résumés des meilleurs livres du monde

Débloquez **1000+** titres, **80+** sujets

Nouveaux titres ajoutés chaque semaine

- Brand
- Leadership & collaboration
- Gestion du temps
- Relations & communication
- Knowledge
- Stratégie d'entreprise
- Créativité
- Mémoires
- Argent & investissements
- Positive Psychology
- Entrepreneuriat
- Histoire du monde
- Communication parent-enfant
- Soins Personnels

Aperçus des meilleurs livres du monde



Essai gratuit avec Bookey



Liste de Contenu du Résumé

Chapitre 1: Le problème

Chapitre 2: La Méthode

Chapitre 3: Oui, mais...

Chapitre 4: En conclusion

Essai gratuit avec Bookey



Scannez pour télécharger

Chapitre 1 Résumé: Le problème

Le chapitre intitulé "Ne négociez pas sur des positions" critique la méthode traditionnelle de négociation connue sous le nom de négociation positionnelle, où chaque partie adopte une position ferme et fait des concessions pour arriver à un accord. Cette approche est illustrée par un client qui marchandait avec un commerçant sur le prix d'un plat en cuivre. Bien que la négociation positionnelle puisse clarifier les attentes de chaque partie, elle aboutit souvent à des accords malavisés, inefficaces et hostiles.

Le chapitre soutient que la négociation positionnelle tend à produire des accords peu judicieux, car les négociateurs s'enlisent dans leurs positions. Cette rigidité est illustrée par l'échec des négociations sur les essais nucléaires entre les États-Unis et l'Union soviétique sous la présidence de Kennedy, où les discussions ont stagné à cause du nombre d'inspections, démontrant ainsi comment les positions peuvent occulter des intérêts plus critiques. À mesure que les participants s'accrochent à leurs positions, ils négligent les préoccupations fondamentales qui doivent être adressées pour parvenir à un accord véritablement satisfaisant.

De plus, la négociation positionnelle est inefficace en raison des positions extrêmes adoptées, des concessions minimales offertes et du processus décisionnel lourd qu'elle exige. Ces facteurs prolongent la négociation, augmentant le temps et les efforts nécessaires pour parvenir à un accord, ou

Essai gratuit avec Bookey



Scannez pour télécharger

même échouer à en atteindre un. Dans le cadre de relations continues, la négociation positionnelle risque également de détériorer la confiance et peut mener à des partenariats fragiles en raison de sa nature conflictuelle.

Le chapitre souligne comment la négociation positionnelle peut devenir encore plus complexe lorsqu'elle implique plusieurs parties, comme on le voit dans les négociations internationales regroupant des dizaines de pays où des coalitions se forment autour d'intérêts partagés mais souvent symboliques. Cette complexité rend plus difficile le changement de positions une fois qu'elles sont établies, créant d'importants obstacles au consensus.

Pour remédier à ces problèmes, une alternative à la négociation positionnelle est proposée : la négociation basée sur les principes ou la négociation sur le fond, développée par le Harvard Negotiation Project. Cette approche vise à produire des résultats judicieux de manière efficace et amicale. Elle repose sur quatre principes principaux :

1. ****Séparer les personnes du problème : **** Reconnaître les émotions et les égos impliqués dans les négociations, et se concentrer sur la résolution du problème de façon collaborative sans affrontements personnels.
2. ****Se concentrer sur les intérêts, et non sur les positions : **** Comprendre les besoins sous-jacents derrière les positions déclarées pour élaborer des solutions qui satisfassent toutes les parties.

Essai gratuit avec Bookey



Scannez pour télécharger

3. ****Générer des options pour un gain mutuel :**** Encourager la pensée créative pour trouver des solutions diverses qui répondent à des intérêts communs avant d'opter pour une solution unique.

4. ****Insister sur l'utilisation de critères objectifs :**** Baser les décisions sur des normes indépendantes telles que la valeur marchande ou l'avis d'experts pour garantir l'équité, évitant ainsi des décisions influencées uniquement par la volonté des parties.

En résumé, le chapitre insiste sur l'importance de délaisser la négociation positionnelle conventionnelle au profit de la négociation basée sur les principes, qui prend en compte les relations et les intérêts de manière réfléchie, conduit à des accords plus satisfaisants et durables, et facilite un processus de négociation efficace. Les prochains chapitres développeront davantage ces principes fondamentaux.

Essai gratuit avec Bookey



Scannez pour télécharger

Pensée Critique

Point Clé: Concentrez-vous sur les intérêts, pas sur les positions

Interprétation Critique: Concentrez-vous sur les besoins et les préoccupations sous-jacentes de toutes les parties, plutôt que sur les exigences superficielles. Ce changement de mentalité peut révolutionner votre approche des conflits et des négociations dans la vie. Imaginez une situation au travail où un collègue insiste pour adopter une approche spécifique pour un projet. Si vous vous concentrez uniquement sur sa position déclarée, une insistance ferme, vous pourriez avoir un conflit en percevant sa position comme inflexible. Cependant, en approfondissant ses intérêts—peut-être un désir d'efficacité, de qualité, ou de respecter une échéance—vous pouvez explorer ensemble des solutions créatives qui répondent à ces préoccupations plus profondes. Ce principe encourage l'empathie, la compréhension et la co-création de solutions, menant non seulement à des accords qui satisfont tout le monde, mais également à des relations plus solides et à une confiance mutuelle. En donnant la priorité aux intérêts, vous débloquez de nouvelles possibilités, transformant des conflits potentiels en opportunités d'innovation et de collaboration, tant sur le plan personnel que professionnel.

Essai gratuit avec Bookey



Scannez pour télécharger

Chapitre 2 Résumé: La Méthode

Cet aperçu détaillé résume les principes de négociation du livre "Getting to Yes" de Roger Fisher et William Ury. L'accent est mis sur quatre stratégies principales pour parvenir à des accords efficaces et mutuellement bénéfiques : séparer les personnes du problème, se concentrer sur les intérêts plutôt que sur les positions, inventer des options pour un gain mutuel, et insister sur des critères objectifs.

1. ****Séparer les personnes du problème**** : La négociation ne concerne pas seulement un problème concret, mais aussi les personnes impliquées, qui ont des émotions et des perceptions pouvant compliquer la situation.

Comprendre les réactions humaines et distinguer les conflits personnels des enjeux matériels peut prévenir les malentendus et les conflits émotionnels. En se concentrant sur la construction de relations et en abordant directement le "problème des personnes", les négociations peuvent devenir plus efficaces et moins antagonistes. Par exemple, la mauvaise communication entre un leader syndical et un contremaître lors d'un conflit au travail montre comment des intentions mal interprétées peuvent perturber les négociations.

2. ****Se concentrer sur les intérêts, pas sur les positions**** : Le récit souligne que les intérêts sous-jacents motivent les déclarations positionnelles lors des négociations. Les positions cachent souvent les véritables motivations et besoins qui les sous-tendent. En explorant et en se concentrant sur ces

Essai gratuit avec Bookey



Scannez pour télécharger

intérêts fondamentaux, les négociateurs peuvent trouver des solutions acceptables pour les deux parties. L'histoire d'Israël et d'Égypte négociant sur la péninsule du Sinaï illustre comment l'identification et l'adresse des intérêts clés des parties – la sécurité pour Israël et la souveraineté pour l'Égypte – ont permis d'arriver à une résolution.

3. ****Inventer des options pour un gain mutuel**** : Une négociation efficace implique de générer une variété d'options pouvant satisfaire les intérêts des deux parties. Cela nécessite de la créativité et la capacité d'élargir les perspectives au-delà d'une mentalité de gâteau fixe, où le gain d'une partie est vu comme la perte de l'autre. Des techniques telles que le brainstorming et les sessions de résolution de problèmes conjointes peuvent aider à découvrir des solutions bénéfiques pour les deux côtés. L'exercice avec les négociateurs d'une mine de charbon illustre une telle dynamique, encourageant des approches novatrices pour réduire les arrêts de travail grâce à une compréhension et des objectifs partagés.

4. ****Insister sur l'utilisation de critères objectifs**** : Résoudre les conflits sur la base de normes objectives, plutôt que simplement sur la volonté ou la marchandage des positions, conduit à des accords plus justes et plus stables. Les critères objectifs peuvent inclure des valeurs de marché, des principes juridiques ou des normes industrielles, qui fournissent une base solide pour prendre des décisions indépendantes des caprices ou des concessions de chaque partie. La discussion sur le modèle du MIT utilisé lors de la

Essai gratuit avec Bookey



Scannez pour télécharger

Conférence des Nations Unies sur le droit de la mer illustre comment des critères objectifs peuvent aider les parties à s'accorder en se concentrant sur des standards mutuellement acceptés plutôt que de s'enfermer dans des positions opposées.

Pour illustrer l'application pratique de ces principes, des exemples du monde réel sont intégrés à la discussion, comme la négociation de Tom avec un expert en sinistres concernant la valeur de sa voiture accidentée. En insistant sur des critères objectifs et en mettant l'accent sur une compensation équitable plutôt que sur des positions, il a réussi à négocier un règlement beaucoup plus élevé que l'offre initiale. Globalement, ces méthodologies de négociation visent à améliorer la probabilité d'atteindre des accords judicieux qui sont amicaux, efficaces et durables.

Stratégie Clé	Description	Exemple
Séparer les personnes du problème	Cela consiste à traiter les problèmes personnels distincts des questions de fond lors des négociations, en comprenant les émotions et les perceptions humaines pour éviter les malentendus et les conflits.	Un malentendu entre un leader syndical et un contremaître dans un milieu de travail illustre comment des incompréhensions personnelles peuvent entraver la négociation.
Se concentrer sur les intérêts plutôt que sur les positions	Cela met l'accent sur la compréhension des intérêts sous-jacents qui motivent les déclarations de position afin de découvrir des solutions qui satisfont les deux parties.	La négociation entre Israël et l'Égypte concernant la péninsule du Sinaï révèle la solution en sécurisant les intérêts d'Israël en matière de sécurité et les préoccupations de souveraineté de l'Égypte.



Stratégie Clé	Description	Exemple
Inventer des options pour un gain mutuel	Cela encourage la créativité et l'élargissement des perspectives pour développer des options qui satisfont les deux parties, allant au-delà d'une approche à somme nulle.	Les négociateurs dans une mine de charbon participent à un brainstorming pour créer des solutions innovantes visant à réduire les arrêts de travail, au bénéfice des deux camps.
Insister sur l'utilisation de critères objectifs	Cela favorise la résolution des conflits en utilisant des normes objectives telles que les valeurs de marché et les références industrielles pour parvenir à des accords équitables et stables.	La négociation de Tom avec un expert en assurance, axée sur des critères objectifs, aboutit à un règlement plus élevé que celui initialement proposé pour sa voiture.

More Free Book



undefined

Pensée Critique

Point Clé: Concentrez-vous sur les intérêts, pas sur les positions

Interprétation Critique: Dans le cadre des interactions quotidiennes, que ce soit pour négocier un salaire, médiatiser un désaccord familial ou résoudre un conflit au travail, comprendre le cœur des intérêts des autres plutôt que de se retenir à des positions rigides peut ouvrir de nouvelles voies vers l'accord. Cela devient une lentille transformative à travers laquelle on peut percevoir non un adversaire, mais un collaborateur faisant face à un défi à vos côtés. Ce principe, lorsqu'il est adopté et appliqué, inspire un changement dans la dynamique de négociation ; il instaure de l'empathie, encourage la clarté et favorise la collaboration, ouvrant ainsi la voie à des solutions créatives qui respectent les véritables besoins et désirs de tous les partis concernés. La prochaine fois que vous serez en négociation, creusez profondément dans le 'pourquoi' derrière les positions – votre vie sera enrichie par les résultats coopératifs que vous atteindrez.

Essai gratuit avec Bookey



Scannez pour télécharger

Chapitre 3 Résumé: Oui, mais...

Bien sûr, voici la traduction naturelle et fluide du texte en français :

Les chapitres auxquels vous faites référence se concentrent sur la manière de naviguer dans les négociations face à des opposants puissants ou à des tactiques difficiles. Voici une synthèse :

Que faire s'ils sont plus puissants ? (Développez votre BATNA - Meilleure Alternative à un Accord Négocié)

Dans toute négociation, la dynamique de pouvoir peut fortement influencer les résultats. Si votre interlocuteur est largement plus puissant, la stratégie clé consiste à vous protéger en développant votre Meilleure Alternative à un Accord Négocié (BATNA). Une BATNA a deux objectifs : elle vous protège contre un mauvais accord et vous aide à maximiser vos atouts pour satisfaire vos intérêts au mieux. Au lieu de fixer des limites rigides qui peuvent être contraignantes et souvent irréalistes, se concentrer sur votre BATNA vous offre un cadre flexible et adaptable qui peut guider vos décisions. Posséder une BATNA solide augmente non seulement votre pouvoir de négociation,

Essai gratuit avec Bookey



Scannez pour télécharger

mais vous donne aussi la confiance nécessaire pour vous retirer si besoin. Comprendre les alternatives de votre interlocuteur vous permet également d'évaluer réalistement sa position et d'améliorer potentiellement votre propre levier de négociation.

Que faire s'ils ne veulent pas jouer ? (Utilisez le Jujitsu Négociation)

Lorsque l'une des parties refuse de s'engager de manière intègre, il peut être nécessaire de changer de tactique. Se concentrer principalement sur les intérêts plutôt que sur les positions est une approche, mais si vous êtes confronté à de la résistance, le jujitsu de négociation peut être une solution. Cette stratégie consiste à ne pas réagir aux demandes, à ne pas critiquer vos propositions ni à contre-attaquer si vous êtes attaqué, mais plutôt à éviter les attaques et à diriger l'attention vers la résolution objective du problème. Cela peut nécessiter l'aide d'un tiers pour faciliter la médiation, en utilisant des méthodes comme la procédure de médiation en un texte, afin de veiller à ce que le dialogue reste centré sur les intérêts et les critères, facilitant ainsi une négociation fluide et efficace.

Que faire s'ils utilisent des astuces malhonnêtes ? (Dominer le Négociateur Difficulté)

Essai gratuit avec Bookey



Scannez pour télécharger

Lors des négociations, vous pourriez être confronté à des tactiques trompeuses ou de pression sévères conçues pour vous exploiter ou vous mettre sous pression. La première étape est de reconnaître ces tactiques, qui peuvent inclure la tromperie délibérée, la guerre psychologique et la pression sur les positions. La réponse consiste à rester principiel : séparer les personnes du problème, se concentrer sur les intérêts, proposer des options mutuelles et insister sur l'utilisation de critères objectifs. Si nécessaire, utilisez votre BATNA pour vous retirer. Aborder la négociation de cette manière recentre l'attention sur le processus de négociation lui-même, en préservant votre intégrité tout en atteignant un accord favorable. Chaque tactique doit être abordée par une combinaison de prise de conscience, de dialogue ouvert sur le processus de négociation et d'adhésion aux principes plutôt qu'aux jeux de pouvoir.

Ensemble, ces chapitres soulignent l'importance de tirer parti des solutions alternatives, de rester concentré sur les négociations basées sur des principes, et de naviguer habilement à travers les déséquilibres de pouvoir et les tactiques trompeuses pour atteindre des résultats équitables et optimaux dans les négociations.

Essai gratuit avec Bookey



Scannez pour télécharger

Pensée Critique

Point Clé: Développez votre BATNA - Meilleure alternative à un accord négocié

Interprétation Critique: En comprenant et en développant votre BATNA, vous cultivez la conscience essentielle nécessaire pour identifier votre meilleur plan d'action, indépendamment de tout accord. Dans les innombrables négociations de la vie, avoir un BATNA solide vous permet non seulement de reconnaître votre vraie valeur, mais aussi de vous donner le pouvoir de rester ferme face à des pressions indésirables provenant de forces plus puissantes, que ce soit dans un cadre professionnel ou dans des relations personnelles. Cette stratégie renforce votre autonomie, favorisant à la fois la résilience et la confiance, vous permettant de saisir des opportunités qui correspondent à vos intérêts. Embrassez la liberté de négocier depuis une position de force, assuré de votre capacité à créer des résultats satisfaisants ou à vous retirer avec dignité.

Essai gratuit avec Bookey



Scannez pour télécharger

Chapitre 4: En conclusion

Le message central de ces chapitres tourne autour de l'idée que le livre cherche à formaliser ce que les lecteurs savent déjà intuitivement sur la négociation. Il organise le bon sens et les expériences personnelles dans un cadre qui peut améliorer la réflexion et la prise de décision. Les avocats et entrepreneurs expérimentés reconnaissent souvent la validité de ces principes, réalisant qu'ils les ont appliqués sans le savoir dans leur vie professionnelle.

Le texte souligne une notion importante : la véritable maîtrise de la négociation, comme pour toute compétence, que ce soit le sport ou l'exercice physique, nécessite une pratique active. Bien que la lecture puisse guider et ouvrir de nouvelles perspectives, la maîtrise s'acquiert uniquement par l'application et l'expérience.

De plus, le livre remet en question la vision traditionnelle de la négociation comme un jeu à somme nulle, où l'une des parties doit perdre pour que l'autre gagne. Il raconte l'histoire d'un père américain et de son fils jouant au Frisbee dans Hyde Park, interrogés par un passant sur qui est en train de gagner. Cette anecdote illustre la nature souvent mal comprise de la compétition. Tout comme il est inapproprié de demander qui gagne dans un mariage, il en va de même pour la négociation. Au lieu de cela, le livre met l'accent sur la création d'un processus collaboratif qui répond efficacement à

Essai gratuit avec Bookey



Scannez pour télécharger

des intérêts divers.

Ce livre introduit la méthode de négociation basée sur des principes, qui promet des résultats substantiels à long terme supérieurs à ceux obtenus par des négociations adversariales ou positionnelles. Cette approche est conçue

Installez l'appli Bookey pour débloquer le texte complet et l'audio

Essai gratuit avec Bookey





Pourquoi Bookey est une application incontournable pour les amateurs de livres



Contenu de 30min

Plus notre interprétation est profonde et claire, mieux vous saisissez chaque titre.



Format texte et audio

Absorbent des connaissances même dans un temps fragmenté.



Quiz

Vérifiez si vous avez maîtrisé ce que vous venez d'apprendre.



Et plus

Plusieurs voix & polices, Carte mentale, Citations, Clips d'idées...

Essai gratuit avec Bookey

