



Les outils complémentaires

Ce contenu est un complément à la lecture de **LA BIBLE DU MANAGER** (collection *L'essentiel du Management*, ESF éditeur, disponible chez votre libraire) pour vous permettre une réappropriation efficace des principes développés dans le livre. Il est uniquement téléchargeable sur www.capital.fr/management-outils.



Identifiez ce qui est négociable ou non

« Dans la vie quotidienne, tout échange est une négociation acceptée ou subie. »

Il y a négociation chaque fois que des enjeux vous séparent vous et votre interlocuteur et que vous êtes tous deux animés par la volonté d'aboutir à un arrangement dans le cadre de vos relations.

	Votre objectif
C'est une confrontation de personnes	= connaître l'Autre
Liées par une divergence ou par un écart	= réduire l'écart
Qui ont la volonté d'aboutir à un accord	= compromis
Dans le respect de leur marge de manœuvre	= un résultat acceptable
En prenant en compte le rapport de force	= vivre ensemble ou non

Prenez des exemples concrets dans votre vie professionnelle ou dans les médias et citez trois situations :

→ qui sont des négociations

→ qui ne sont pas des négociations

POUR EN SAVOIR PLUS, REPORTEZ-VOUS À LA PAGE 234.