

TABLE DES MATIÈRES

I - Le parfait négociateur est un stratège

1	Pourquoi coopérer ? L'enjeu de la négociation : comment induire de la coopération	11
2	Gérer la tension du négociateur : concilier coopération et compétition	18
3	Miser sur l'interdépendance des parties	23
4	Mesurer le poids du futur	27
5	La confiance : un accélérateur de transactions	30
6	Juger le rapport de force	34
7	Sauver la face	38
8	Ne pas divulguer sa limite	41
9	Poser un ultimatum : une technique de négociation pour <i>ne pas</i> négocier	46
10	Comment augmenter son pouvoir	49
11	La négociation n'est pas un gâteau à taille fixe	56

II - Le parfait négociateur est un économiste

12	Localiser la limite adverse	60
13	Jouer de la concurrence	65
14	Corriger les différences d'information	71
15	Sonder les différences d'évaluation	74
16	Quel est votre profil de négociateur ? Meneur ou suiveur ?	77
17	Le critère du prix de marché (pour fonder un prix)	81
18	L'objet de la négociation : mono ou multi-variable ?	84
19	Élaborer des accords conditionnels	89
20	Les 10 leviers pour négocier gagnant-gagnant	94
21	Mailler des intérêts différents mais complémentaires	97
22	Être créatif sans se fragiliser	102
23	Élargir le champ des possibles, débrider son imaginaire, agir par fulgurances	108
24	« Et si on créait vraiment de la valeur ? »	112

III - Le parfait négociateur est un psychologue

25	Qui fait la 1 ^{re} offre ? La technique de l'ancrage	119
26	Comment répondre efficacement à un ancrage	124
27	Le silence en négociation	127

28	Différer les offres prématurées	134
29	Déjouer la réaction dévaluatoire	137
30	Couper la poire en deux, c'est équitable ?	140
31	La pseudo-erreur sur sa limite	144
32	Douter en négociation : une force ou une faiblesse ?	149
33	La justice substantive : le résultat est-il juste ?	153
34	La justice procédurale : Le processus est-il juste ?	159

IV - Le parfait négociateur est un diplomate

35	Ouvrir le sac à malice. Les tactiques de déstabilisation en négociation	165
36	Corriger les différences de perception	169
37	Comment gérer intelligemment un conflit	173
38	Le rôle des principes	177
39	Écouter avant de parler	181
40	Faire preuve de curiosité	185
41	Offre unique ou offres simultanées ?	189
42	Moduler les variables entre elles (et faire des offres composites)	195
43	Améliorer un accord existant	200
44	Trancher le litige avec légitimité	204
45	Promouvoir la relation sans se faire exploiter : être en désaccord sans être désagréable	210
46	Faut-il s'excuser en négociation ?	214
47	Se poser une limite et s'y tenir	220
48	Évaluer, c'est comparer exploiter les effets de contraste, les points de référence, les différences d'ordre de grandeur et d'unité de mesure	225
49	Une parole utile : les 10 règles d'or du négociateur malin	229
50	L'art de raconter une histoire (recourir au <i>story-telling</i>)	234