

Table des matières

Introduction

Mondialisation de l'économie	10
Explosion du prix des matières premières et rareté des ressources	11
Révolution Internet	13
Multiplicité des acteurs	13
Montée des risques	14
Vers un nouveau négociateur	15

La dualité du coopérateur et du compétiteur en négociation

La diplomatie, école française, école italienne 18

L'école italienne	18
L'école française	19

Dilemme compétiteur/coopérateur en psychologie et dans la théorie des jeux 25

Le dilemme du prisonnier/négociateur dans la théorie des jeux	25
Dualité coopérateur/compétiteur en psychologie	28

De la négociation positionnelle à la négociation raisonnée *win-win* 33

Vers un nouveau négociateur stratège, coopératif et compétitif

Mieux se préparer 36

Grilles de préparation	36
Sun Tzu et la préparation à la négociation	40
Recherche d'informations et intelligence économique	41
Cartographie des acteurs et lobbying	51

Utiliser les stratégies de négociation coopératives 58

Recherche des intérêts et création de la valeur	58
Écoute active et PNL	59
Bâtir des alliances et coalitions	62
Développer ses réseaux	64
Du négociateur au conciliateur et au médiateur	67
Limites de la négociation intégrative	71

Utiliser les stratégies de négociation compétitives	72
Jouer sur les asymétries	73
Bâtir ses BATNA et problématiques de menaces	76
Utiliser les pressions de temps	80
Déjouer les tactiques de déstabilisation	82
S'inspirer de Sun Tzu, Mao, Talleyrand et des tactiques distributives	83
Maîtriser les biais cognitifs	85
Savoir négocier à l'international	88
Présentation	88
Les styles de négociation	90
- Le style de négociation américain	90
- Le style de négociation japonais	92
- Le style de négociation chinois	94
- Le style de négociation allemand	96
- Le style de négociation saoudien	98
- Le style de négociation indien	100
- Le style de négociation brésilien	102
- Le style de négociation français	105
Mieux appréhender l'e-négociation	108
Plates-formes d'achat	108
Places de marché	108
Enchères inversées	109
Négocier par internet	115
Maîtriser les risques	118
Les stratégies prudentielles	118
Les stratégies ouvertes	119
Conclusion	121
Bibliographie	123

Imprimé en Italie chez Legoprint SPA
Dépôt légal : avril 2008