



La position dans laquelle vous vous
trouvez actuellement ne détermine
pas là où vous finirez

BARRACK OBAMA

POSITION

MOTS DE NÉGO

DICTIONNAIRE
HERMIONE[©]

A B C D E F G H I J K L M N O **P** Q R S T U V W X Y Z



POSITION

DÉFINITION

La position est la première demande faite lors d'une négociation, la première exigence que l'on «pose» sur la table pour lancer les échanges.

LA POSITION EN NÉGOCIATION

La négociation commence quand chacune des parties prenantes a posé sa revendication et quand on regarde comment les faire se rapprocher. Parfois, nous tournons autour du pot en attendant que ce soit l'autre qui donne la première position : « Quel est votre prix ? Et vous, quel est votre budget ? Je ne sais pas, dites-moi le prix et je vous dirais si cela passe. Non, donnez-moi d'abord votre budget et je verrai ce que je peux faire ». Rien de tel qu'un ping-pong de ce genre pour perdre du temps, crispier la relation et susciter finalement des positions exagérément éloignées les unes des autres.

TRANSPARENCE DE LA POSITION

On peut avoir le sentiment qu'en donnant dès le début d'une négociation une position qui corresponde à ce que l'on souhaite obtenir, nous risquons de ne pas l'atteindre car la partie adverse va systématiquement la minorer. Dans les faits, en face d'une partie adverse éthique et ouverte à une négociation, être authentique et direct est le meilleur moyen de créer la confiance initiale et d'atteindre rapidement son objectif.

LA POSITION EN SITUATION

Lors d'une négociation de crise, il n'est pas rare que le forcené retranché fasse une première demande irréaliste. « Je veux parler au Président de la République, lui seul peut trouver une solution à mon problème ». Derrière cette position qui peut paraître irréaliste se cachent au moins trois informations importantes pour le négociateur :

Si le forcené veut parler au Président et s'il croit que sa demande est accessible, il est possible que sa perception de la réalité soit altérée ou qu'il soit en débordement émotionnel, auquel cas il faudra légitimer son émotion en la verbalisant pour éviter qu'elle ne se dégrade et impacte la qualité de la relation.

S'il évoque un problème qui est à ce point inextricable pour lui que seul le Président de la République peut le solutionner, il faudra verbaliser ce problème comme étant ce qui a poussé le forcené à agir et le questionner en pratiquant une écoute engagée pour en définir les contours et l'objectiver.

En parlant de solution dans sa phrase, le forcené entrevoit une issue à ce qui se passe. Il faudra verbaliser cette « solution » pour créer un effet de halo positif autour de ce mot et projeter.

LES TROIS POINTS CLÉS DE LA POSITION

1/

90% DES PREMIÈRES POSITIONS SONT FAUSSES.

La compétition (un gagnant et un perdant) est une stratégie largement majoritaire dans les négociations, quelles qu'elles soient. Elle génère une méfiance croisée qui amène les parties prenantes à faire de fausses positions, c'est-à-dire de positions très éloignées, quant à leur montant ou leur nature, de ce qu'elles souhaitent vraiment obtenir.

2/

ON NÉGOCIE SUR L'ENJEU, PAS SUR LA POSITION.

La position n'est que la première demande, elle cache parfois un enjeu inconscient pour la partie adverse. Interroger l'enjeu derrière la position par un travail d'hypothèses peut permettre de trouver la solution à une négociation dont les positions paraissent de prime abord irréconciliables.

3/

DONNER UNE POSITION RÉALISTE CRÉÉ DE LA CONFIANCE INITIALE.

Oser la confiance en affichant dès le début une position réaliste et objective est le meilleur moyen de trouver un accord éthique et durable.





Where you are right now doesn't have
to determine where you'll end up

BARRACK OBAMA

POSITION

NEGO WORDS

HERMIONE[®]
DICTIONARY

A B C D E F G H I J K L M N O **P** Q R S T U V W X Y Z



POSITION

DEFINITION

The position is the first demand made in a negotiation, the first requirement that is «put» on the table to start the discussion.

THE POSITION IN NEGOTIATION

Negotiation begins when each of the stakeholders has made their demands and when we start looking at how to bring them closer to each other. Sometimes we beat around the bush and wait for the other side to state their position first: "What's your price? And you, what's your budget? I don't know, tell me the price and I'll let you know if it works for us. No, give me your budget first and I'll see what I can do." There is nothing like this kind of ping-pong game to waste time, strain the relationship and eventually lead to positions that are too far apart.

POSITION TRANSPARENCY

We can have the feeling that by giving a position at the beginning of a negotiation that corresponds to what we want to obtain, we risk not reaching it because the other party will keep trying to undermine it. In fact, when up against a fair opponent who is open to negotiation, being genuine and direct is the best way to create initial trust and quickly achieve your objective.

THE POSITION IN PRACTICE

In a crisis negotiation, it isn't uncommon for the individual involved to make an unrealistic first demand. "I want to talk to the president; he's the only person who can solve my problem." Behind this position, which may seem unrealistic, are at least three important pieces of information for the negotiator:

If the individual wants to talk to the president and believes that their request is reasonable, it is possible that they have an altered perception of reality or that they are emotionally overwhelmed - in which case it will be necessary to legitimize their emotions by verbalizing them to prevent their state of mind from degrading even further and impacting the relationship you are trying to build.

If they mention a problem that seems so complicated for them that only the president can solve it, this problem will need to be verbalized, as it is what got the individual into this situation. We will need to question them while using engaged listening to define and objectify the problem.

By speaking about a solution, the person will be able to see a way out of what is happening. This «solution» will have to be verbalized to create a positive halo effect and to see a way forward.

THE THREE KEY FEATURES OF THE POSITION

1/

90% OF THE FIRST POSITIONS ARE FALSE.

Competition (one winner and one loser) is a strategy that is widely used in most types of negotiation. It generates mutual distrust that leads stakeholders to take false positions, i.e. positions that are far removed, in amount or nature, from what they really want to achieve.

2/

WE NEGOTIATE ON THE STAKE, NOT THE POSITION.

The position is only the first demand. It sometimes hides an unconscious stake for the other party. Questioning the stake behind the position by coming up with hypotheses can make it possible to find a solution to a negotiation where positions seem irreconcilable at first glance.

3/

GIVING A REALISTIC POSITION CREATES INITIAL CONFIDENCE.

Daring to trust by stating a realistic and objective position from the start is the best way to find a fair, long-lasting agreement.

