

L'ART DE LA NÉGOCIATION

Selon Chris Voss, ex-négociateur du F.B.I.

L'OBJECTIF

**L'objectif n'est jamais de “gagner”,
mais de créer une situation où ton
interlocuteur a envie de dire OUI...par
conviction.**

PRINCIPE 1

NE JAMAIS COUPER LA POIRE EN DEUX

**Cherche toujours une solution créative
où les deux parties se sentent gagnantes,
sans sacrifier ta valeur.**

PRINCIPE 2

L'ÉCOUTE ACTIVE TACTIQUE

Écoute vraiment. Reformule pour que l'autre se sente compris :

« Si je comprends bien... »

Ça désamorce les résistances.

PRINCIPE 3

LE MIRRORING (EFFET MIROIR)

Répète les 3 derniers mots de ton interlocuteur pour l'inciter à développer :

« Pas avoir de résultats ?»

PRINCIPE 4

LE LABELLING

Nommer les émotions crée la confiance :

**«J'ai l'impression que tu es
frustré...»**

**Quand quelqu'un se sent compris, il
baisse sa garde.**

PRINCIPE 5

LE “NON” EST TON ALLIÉ

Un “non” rassure car il redonne le contrôle.

**« Ce serait une idée absurde
d'en discuter 10 minutes ? »**

PRINCIPE 6

L'EMPATHIE TACTIQUE

Anticipe les peurs,

besoins et Motivations.C'est ce qui rend

tes offres irrésistibles.

PRINCIPE 7

SILENCE

Après une phrase clé... tais-toi.

Le vide pousse l'autre à parler, souvent à se convaincre lui-même.

PRINCIPE 8

LES QUESTIONS CALIBRÉES

« Comment puis-je t'aider à atteindre ton objectif ? »

Tu le fais réfléchir avec toi, pas contre toi.

PRINCIPE 9

LE PRINCIPE DU “FAIRE” (*JUSTE*)

**« Je veux que ce soit juste
pour toi comme
pour moi. »**

**Le mot “juste” désarme la
méfiance.**

LA NÉGOCIATION

C'est l'art de comprendre pour que les autres se convainquent eux-mêmes... et non l'inverse.