

LES CINQ RÈGLES DES GROS ENJEUX

Plus les montants montent, plus la négociation se joue sur les fondamentaux tenus sous pression.

Règle zéro, celle d'avant la table : réponds, ne réagis jamais.

Écris-le, ton courriel furieux, il clarifie ce que tu ressens. Puis dors dessus, et envoie autre chose le lendemain.

LES CINQ RÈGLES : elles se transportent partout

1. L'humain d'abord, l'enjeu ensuite	Tant que la relation est carbonisée, le meilleur dossier du monde brûle avec elle.	→ Vise les proportions du livre : cinquante minutes d'humain, dix minutes de dossier. C'est la négociation.
2. Un résultat et des portes, jamais une seule issue	Une négociation à issue unique n'est pas une négociation, c'est un ultimatum qui attend son tour.	→ Prépare ton résultat visé, ton point de sortie, et plusieurs chemins qui y mènent.
3. Jamais une concession sans contrepartie	Une concession donnée sans condition est un rabais. Une concession échangée est une négociation.	→ Formule chaque assouplissement en si-alors : « si tu peux signer cette semaine, alors je peux étaler le paiement ».
4. Sans rapport de force, prends le rapport humain	Le rapport de force dicte qui peut punir qui. Le rapport humain décide de la qualité de la conversation.	→ Quand l'autre tient toutes les cartes visibles, la conversation reste la carte qu'il ne tient pas.
5. Laisse le dernier morceau à l'autre	Un accord que l'autre a proposé s'exécute tout seul : il le défend comme le sien, c'est le sien.	→ Ouvre bien tes portes, et laisse l'autre choisir laquelle franchir.

La ligne de partage du premier chiffre

Quand la relation compte, laisse venir. Quand il ne reste que le chiffre, comme à l'encan, dépose le premier chiffre crédible : il ancre la table. Crédible est le mot qui porte tout : un chiffre exagéré ne t'ancre pas, il te disqualifie.

Pas de techniques avancées

Les gros enjeux n'exigent pas des outils de plus, ils exigent tes fondamentaux sous pression : la pause, l'écoute, la question, le silence. Les enjeux gros rendent les gens petits; reste grande.

Le courriel récapitulatif

Le soir même, écris les points convenus, parce qu'une entente qui n'existe que dans deux mémoires n'existe qu'à moitié.