

Conférence-débat :

« Les déterminants psychologiques de la négociation d'affaires »

Les apports de la psychologie sociale

**Préparer une négociation d'affaires =
réfléchir aux aspects:**

A. STRATEGIQUES

**Préparer une négociation d'affaires =
réfléchir aux aspects:**

B. TACTIQUES

**Préparer une négociation d'affaires =
réfléchir aux aspects:**

C. COMPORTEMENTAUX

Apports de la psychologie sociale

1. Préférences cérébrales
2. Spécialisation hémisphérique

**Le concept d'hémisphérité cérébrale
(d'après les travaux de Roger SPERRY, prix
Nobel de médecine 1981)**

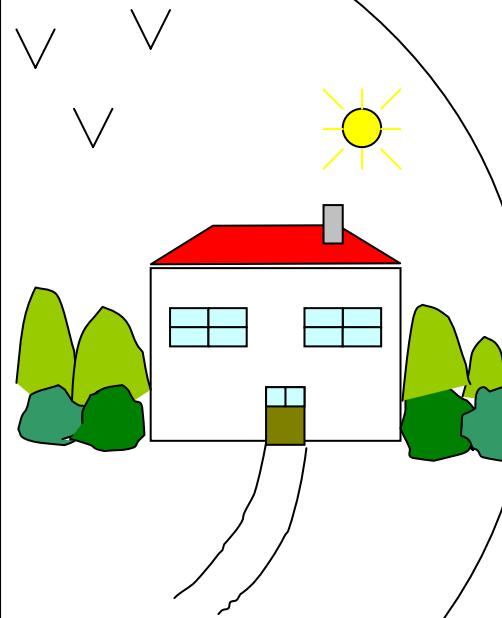
HÉMISPHERE GAUCHE

HÉMISPHERE DROIT

**Analyse
Raisonnement
Réflexion
Logique
Calcul.....**

Rationalité

-  2 fenêtres
-  + 1 porte vitrée
-  + 1 cheminée
-  + des tuiles
- + 4 murs
- + 1 toit
- = 1 petite maison



**Emotions
Sentiments
Créativité
Intuition....**

**Psycho/
affectivité**

S'adapter à l'autre : la théorie des profils sociaux

LES TROIS POSTULATS DE BASE

Incapacité relative à exprimer qui je suis

Similitude comportementale dans la plupart des situations

Tendance à porter un regard critique sur autrui

Un interlocuteur très démonstratif

« **s'exprime** »

et manifeste facilement sa joie, sa satisfaction, son mécontentement, ses opinions, ses émotions.....verbalement, ou autrement

Un interlocuteur peu démonstratif

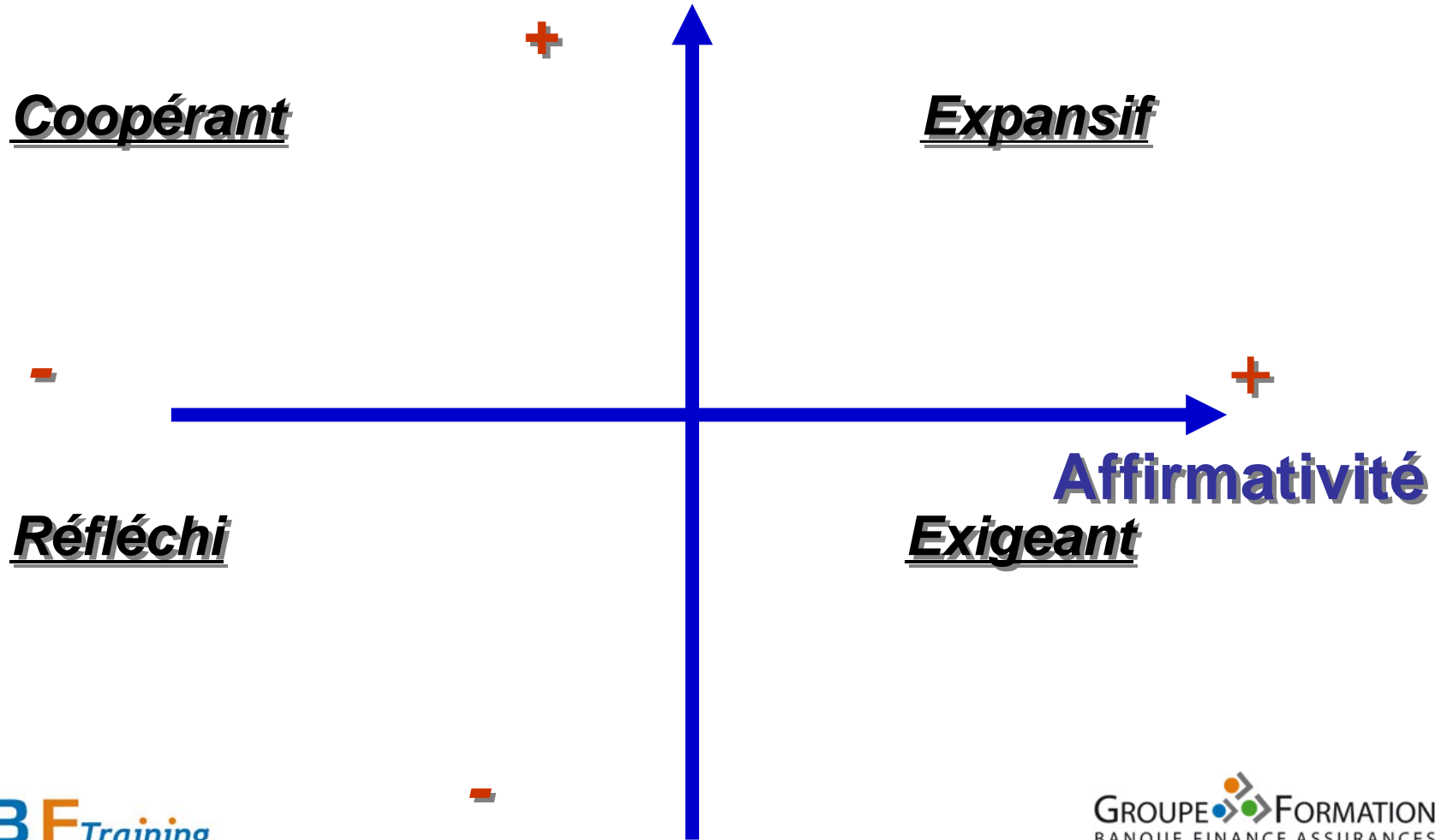
« **se contrôle** »

Un interlocuteur très affirmatif donne l'impression d'exercer un pouvoir, une **influence**, un contrôle sur les actes, les positions d'autrui.

Il « **affirme** » de manière péremptoire

Un interlocuteur peu affirmatif a tendance à « **demander** », à « **associer l'autre** »

Démonstrativité

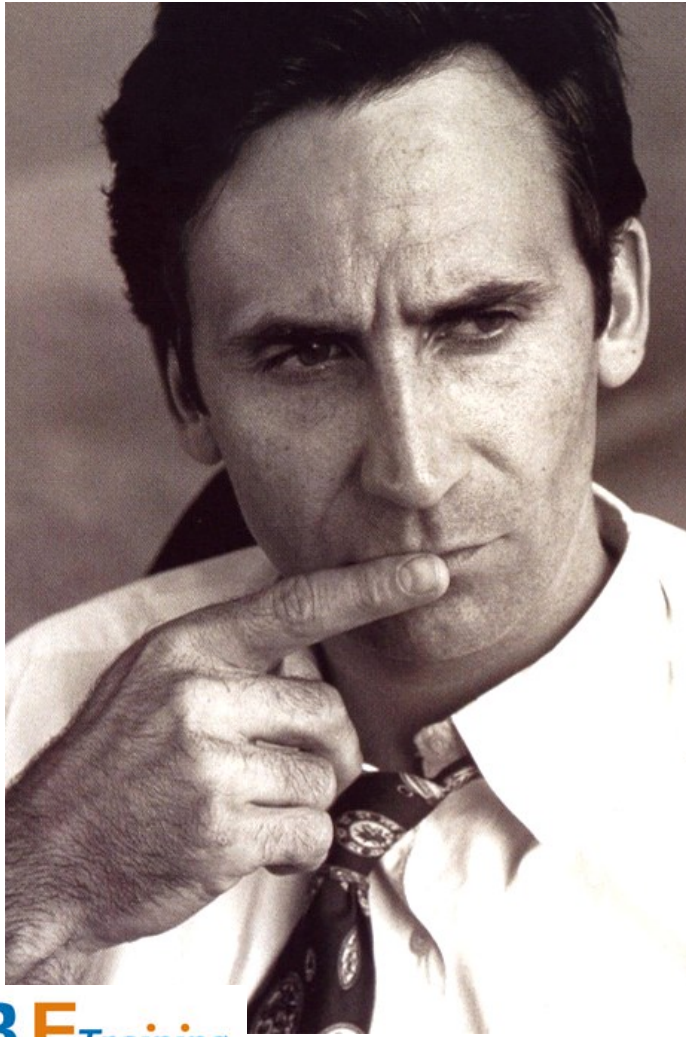


Quelques éléments de différenciation

- 1. Motivation sociale**
- 2. Vie sociale**
- 3. Rapport au temps**
- 4. Système de communication**
- 5. Système décisionnel**
- 6. Rapport à l'autre**

et bien d'autres encore ...

Le réfléchi : non démonstratif, non affirmatif



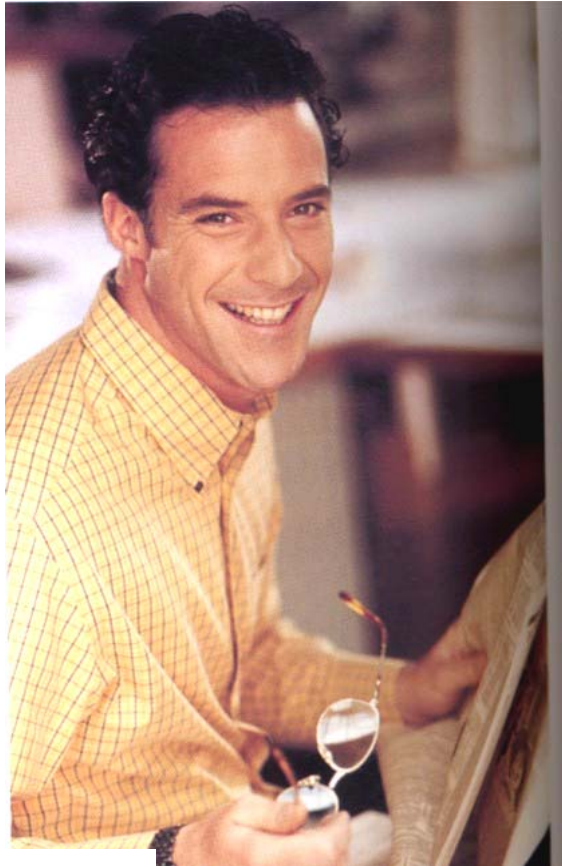
**A la recherche du
meilleur rapport
qualité/prix**

L'exigeant : non démonstratif, affirmatif



**A la recherche
du « meilleur »**

Le coopérant : démonstratif, non affirmatif



**A la recherche de
« l'utile »**

L'expansif : démonstratif, affirmatif



**A la recherche de la
nouveaué et du
coup de cœur**