

GUIDE PRATIQUE

NÉGOCIER SANS PERDRE LA RELATION

Obtenir un accord sans abîmer
ce qui devra continuer



Négociier sans perdre la relation

Obtenir un accord sans abîmer ce qui devra continuer

Juan José Rea

Avertissement

Ce livre propose des méthodes générales de préparation, de communication et de décision. Il ne remplace pas un conseil juridique, financier, médical, syndical ou psychologique adapté à votre situation. Dans une relation marquée par la violence, la menace, le harcèlement, la fraude ou une forte vulnérabilité, la priorité n'est pas de mieux négocier seul : elle est de se protéger et d'obtenir un accompagnement qualifié.

Les personnages, entreprises et situations sont fictifs. Toute ressemblance serait fortuite.

Copyright et droits

© 2026 Juan José Rea. Tous droits réservés.

Le présent ouvrage, son texte, sa structure, ses outils, ses tableaux et ses créations visuelles sont protégés par le droit d'auteur. Sauf autorisation écrite préalable de l'auteur ou exception prévue par la loi, aucune partie ne peut être reproduite, représentée, adaptée, traduite, distribuée, enregistrée, transmise ou intégrée à un autre contenu, par quelque procédé que ce soit, notamment électronique, mécanique, photographique ou audiovisuel.

Les courtes citations autorisées doivent mentionner clairement le titre de l'ouvrage et le nom de l'auteur. L'achat ou la détention de cet ouvrage n'emporte aucun transfert de droits de propriété intellectuelle.

Introduction - Le lendemain compte aussi

Une négociation peut se terminer par un « oui » et laisser pourtant les deux parties avec le sentiment d'avoir perdu. L'une a obtenu une remise qu'elle n'osera plus demander. L'autre a sauvé le contrat mais redoute déjà la

prochaine réunion. Sur le papier, l'accord existe. Dans la réalité, il a créé une dette de méfiance.

À l'inverse, une conversation difficile peut ne déboucher sur aucun accord immédiat tout en clarifiant les options, en empêchant une mauvaise décision et en préservant la possibilité de se reparler. Le résultat visible n'est donc qu'une partie de l'histoire.

Ce livre part d'une observation : vous ne négociez presque jamais avec une page blanche. Vous négociez avec un client que vous devrez livrer, un collègue que vous recroiserez, un proche avec qui vous partagerez encore des décisions, un propriétaire, un salarié, un fournisseur, une administration ou un partenaire dont la réputation circule dans le même milieu que la vôtre. Même lors d'une transaction unique, votre manière de conclure vous accompagne ensuite.

Préserver la relation ne signifie pas devenir aimable à tout prix. Cela signifie garder le désaccord à sa juste place. Vous pouvez refuser une proposition sans dévaloriser la personne. Vous pouvez nommer une pression sans lancer une guerre de caractères. Vous pouvez quitter la table sans claquer la porte. Et vous pouvez, lorsque la situation l'exige, protéger votre sécurité ou vos droits avant la continuité du lien.

La méthode proposée suit un cap : préparer sa liberté, faire circuler l'information, échanger de la valeur, traiter la tension et transformer les promesses en engagements observables. Chaque chapitre comporte des outils à essayer sur une situation réelle. Ne cherchez pas à tout appliquer d'un coup. Choisissez une pratique, testez-la, observez son effet et ajustez.

La qualité d'un négociateur ne se mesure pas au nombre de personnes qu'il parvient à faire céder. Elle se voit dans la qualité des décisions rendues possibles — y compris la décision lucide de ne pas conclure.