

COMMENT RÉUSSIR UNE NÉGOCIATION

De Roger Fisher

Les Secrets d'une bonne relation
Rester constructif et efficace avec des partenaires hostiles
(avec Scott Brown)
Seuil, 1991 et 2006

De William Ury

Comment négocier avec les gens difficiles
De l'affrontement à la coopération
Seuil, 1993 et 2006

ROGER FISHER ET WILLIAM URY
RESPONSABLE DE L'ÉDITION BRUCE PATTON

nouvelle édition revue et complétée

ROGER FISHER ET WILLIAM URY
ET BRUCE PATTON

Comment réussir une négociation

Nouvelle édition suivie des réponses
aux questions des lecteurs

TROISIÈME ÉDITION FRANÇAISE

TRADUIT DE L'ANGLAIS PAR LÉON BRAHEM

PRÉFACE À L'ÉDITION FRANÇAISE DE MICHEL GHAZAL

ÉDITIONS DU SEUIL
27, rue Jacob, Paris VI^e

Les recherches menées à l'université Harvard sont destinées à la publication. Toutefois, les jugements, opinions, conclusions et recommandations ainsi exprimées n'engagent que leurs auteurs. La publication n'implique en aucune manière une quelconque adhésion, approbation ou sanction de l'université Harvard, de ses divers départements, de son président ni des membres de sa direction collégiale.

A nos pères, Walker Fisher et Melvin Ury,
qui ont su par leur exemple nous enseigner
la force des principes.

LA PRÉSENTE ÉDITION EST PUBLIÉE
SOUS LA RESPONSABILITÉ ÉDITORIALE DE JACQUES GÉNÉREUX

Titre original : *Getting to yes*
© original : 1981, 1991, Roger Fisher et William Ury
Éditeur original : Houghton Mifflin Company, Boston
ISBN original : 0-395-31757-6

ISBN 2-02-090803-4

© Éditions du Seuil, 1982, 1994, pour la traduction française
et 2006 pour la préface et la présente édition.

Le Code de la propriété intellectuelle interdit les copies ou reproductions destinées à une utilisation collective. Toute représentation ou reproduction intégrale ou partielle faite par quelque procédé que ce soit, sans le consentement de l'auteur ou de ses ayants cause, est illicite et constitue une contrefaçon sanctionnée par les articles 425 et suivants du Code pénal.

www.seuil.com

Préface

Avec plus de 5,5 millions d'exemplaires vendus de par le monde et 31 traductions, *Comment réussir une négociation* est un phénomène unique dans les annales de l'édition.

Ce succès mondial qui ne se dément pas, 25 ans après la première parution, montre bien qu'il n'est pas le fruit du hasard. En fait ce livre a marqué un tournant décisif dans l'histoire de la théorie et la pratique de la négociation, la médiation et l'arbitrage. En effet, depuis sa publication, rares sont les livres sérieux sur ce thème qui n'y font pas nommément référence, fut-ce pour le critiquer. Indiscutablement, il y a un avant et un après *Comment réussir une négociation*.

En le mettant à la portée du plus grand nombre, Fisher et Ury ont donné à l'art de la négociation — habituellement cantonné aux sphères diplomatiques et des affaires, et réservé dans l'esprit commun à une élite ou des experts — sa dimension universelle.

Ici on découvre que la négociation est partout où il y a une relation : entre les parents et leurs enfants, à l'école, dans le couple, entre voisins, dans l'entreprise et entre les gouvernements.

Les idées reçues sur la négociation conduisant souvent au marchandage et aux compromis pauvres et insatisfaisants

Préface

sont ici battues en brèche. Fisher et Ury ont codifié des processus efficaces et de bon sens de préparation et de conduite des négociations capitalisant sur la pratique et l'expérience.

Aux réticences de départ dues à des a priori défavorables « aux méthodes américaines », nous avons pu constater qu'en France, comme ailleurs, l'apprentissage de cette méthode est devenue incontournable dans les cursus de formation aussi bien des entreprises que des grandes écoles. Les milliers de managers et négociateurs professionnels que nous avons formés au Centre européen de la négociation considèrent aujourd'hui « la négociation raisonnée » comme un élément de leurs cultures et leurs valeurs. Dans un monde fondé sur l'interdépendance, amener l'autre à coopérer par la persuasion et non la soumission, évite de s'engager dans des dynamiques conflictuelles génératrices d'escalades coûteuses et destructrices de la relation à long terme.

Simple, pratique et pragmatique, cette approche permet d'allier efficacité et développement personnel et substitue au stress le plaisir de négocier dans le respect de l'autre.

Que ce soit dans l'art de gérer les conflits, la prise de décision ou la conclusion d'affaires, Fisher et Ury ont ouvert des pistes innombrables de recherche sur cette compétence décisive.

Si la « négociation raisonnée » appelée aussi « gagnant-gagnant » ou « stratégie des gains mutuels » suscite tant de vocations, c'est qu'au-delà de la méthode, elle constitue un art de vivre au quotidien avec les autres et une contribution majeure à la paix dans ce monde. Un livre incontournable.

Michel Ghazal
Président du Centre européen de la négociation*

* www.cenego.com.

COMPOSITION : HÉRISSEY À ÉVREUX (EURE)
NORMANDIE ROTO IMPRESSION S.A.S À LONRAI
DÉPOT LÉGAL : OCTOBRE 2006. N° 90803 ()
IMPRIMÉ EN FRANCE