

**LES SECRETS  
D'UNE BONNE RELATION**

## Ouvrage de Roger Fisher

Roger Fisher et William Ury  
*Comment réussir une négociation*  
Éditions du Seuil, 1982 et 2006

*ROGER FISHER ET SCOTT BROWN*

# Les Secrets d'une bonne relation

Rester constructif et efficace  
avec des partenaires hostiles

DEUXIÈME ÉDITION FRANÇAISE

TRADUIT DE L'ANGLAIS PAR MARIETTE GIMO

PRÉFACE À L'ÉDITION FRANÇAISE DE MICHEL GHAZAL

*ÉDITIONS DU SEUIL*  
*27, rue Jacob, Paris VI<sup>e</sup>*

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.

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

La première édition de cet ouvrage a été publiée en 1991 sous le titre  
*D'une bonne relation à une négociation réussie*

Titre original : *Getting together*  
© original : 1988, Roger Fisher and Scott Brown  
Éditeur original : Houghton Mifflin Company, Boston.  
ISBN original : 0-395-47099-4

ISBN 2-02-090662-7

© Éditions du Seuil, 1991, pour la traduction française  
et 2006 pour la préface et la présente édition.  
© 1991, Nouveaux Horizons, Tendances actuelles pour  
la traduction française en Afrique francophone et Haïti.

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 L. 335-2 et suivants du Code de la propriété intellectuelle.

[www.seuil.com](http://www.seuil.com)

## *Préface*

Etablir d'abord une relation avec son interlocuteur est un préalable indispensable à toute négociation, que celle-ci porte sur la gestion d'un conflit, la prise d'une décision ou la conclusion d'une affaire.

Certaines cultures orientales ou chinoises l'ont compris depuis bien longtemps. Pour eux, un moment de « palabres » destiné à mieux se connaître précède nécessairement la discussion sur les questions de fond.

Après le succès mondial de *Comment réussir une négociation*, Roger Fischer et Scott Brown se sont attachés à traiter plus particulièrement et en profondeur la relation et « les questions de personne ». Fisher et Ury ont démontré que réussir nos négociations implique, en premier lieu, de comprendre comment notre interlocuteur perçoit les décisions que nous attendons de lui et non de nous concentrer sur notre position. Dans ce livre, nous découvrons qu'il convient de chercher d'abord ce que nous pouvons faire pour améliorer la relation et non d'attendre que le mieux vienne de l'autre.

Roger Fischer et Scott Brown proposent ainsi une nouvelle définition de la bonne relation : celle capable de gérer

## *Préface*

les différends et de résoudre les problèmes inévitables qu'elle rencontre. L'harmonie n'est pas de ce monde.

Les auteurs de Harvard nous apprennent qu'il ne faut, ni céder sur ses intérêts pour acheter une bonne relation, ni faire miroiter la promesse de bonnes relations pour arracher d'importantes concessions. La relation ni ne s'achète ni ne se vend. Elle se construit.

Pour y parvenir, ils nous livrent avec limpidité, pertinence et brio les six composantes d'une stratégie relationnelle inconditionnellement constructive, indépendante de l'illusoire exigence de réciprocité.

Une nouvelle pierre capitale à l'édifice de l'art de négocier.

Michel Ghazal  
Président du Centre européen de la négociation \*

RÉALISATION : PAO ÉDITIONS DU SEUL  
NORMANDIE ROTO IMPRESSION S.A.S À LONRAI  
DÉPOT LÉGAL : OCTOBRE 2006. N° 90662 ( )  
IMPRIMÉ EN FRANCE