

## TEST « Quel négociateur êtes-vous ? »

Pour chacune des questions suivantes, donnez une note de 0 à 5, selon que vous êtes pas du tout d'accord (0) ou tout à fait d'accord (5). Graduez votre réponse.

| Note | N°  | Questions  |
|------|-----|--|
|      | Q1  | Vous vous fixez toujours un objectif dans la négociation à venir, que vous mettez un point d'honneur à dépasser à chaque fois. |
|      | Q2  | Vous vivez la négo essentiellement avec votre "triples".   |
|      | Q3  | Plutôt jovial, vous évitez les situations ou les sujets conflictuels.  |
|      | Q4  | Lorsque vous préparez une négociation, vous organisez la rencontre dans les moindres détails, et définissez l'ordre du jour.   |
|      | Q5  | Vous n'avez pas besoin des autres pour arriver à vos fins, "on n'est jamais mieux servi que par soi-même"...                   |
|      | Q6  | Vous aimez travailler sous pression, et vos meilleures négo se sont déroulées quand vous étiez au pied du mur.                 |
|      | Q7  | Vous avez une grande disposition à l'empathie.   |
|      | Q8  | Vous pensez que le compromis est la conclusion idéale à toute négo.  |
|      | Q9  | Vous appréciez que les critères de décision, ou les cahiers des charges soient très précis et clairement définis.              |
|      | Q10 | Vous avez tendance à être suspicieux, voire rancunier.   |
|      | Q11 | Volontairement ou pas, vous vous sentez toujours animé par l'esprit de compétition.  |
|      | Q12 | Vous n'avez pas à vous forcer pour convaincre, votre charisme naturel fait son oeuvre.   |
|      | Q13 | Vous appréciez la solitude pour mieux vous préparer une négo, ou pour en analyser les résultats.                               |
|      | Q14 | Vous attachez une grande importance aux "rituels" marquant les rencontres et le début des négo.                                |
|      | Q15 | Vous n'aimez pas les feux de la rampe, "vivons heureux, vivons cachés" pourrait être votre devise.                             |

### Vos résultats :

Reportez vos notes dans les cases correspondantes ci-dessous, puis faites le total de chaque colonne :

|     |            |     |            |     |            |     |            |     |            |
|-----|------------|-----|------------|-----|------------|-----|------------|-----|------------|
| Q1  | Votre note | Q2  | Votre note | Q3  | Votre note | Q4  | Votre note | Q5  | Votre note |
| Q6  | Votre note | Q7  | Votre note | Q8  | Votre note | Q9  | Votre note | Q10 | Votre note |
| Q11 | Votre note | Q12 | Votre note | Q13 | Votre note | Q14 | Votre note | Q15 | Votre note |

|         |         |         |         |         |
|---------|---------|---------|---------|---------|
| Total : | Total : | Total : | Total : | Total : |
|---------|---------|---------|---------|---------|

▼                      ▼                      ▼                      ▼                      ▼  
 Ambitieux              Passionné              Consensuel              Rationnel              Indépendant

Votre score le plus important détermine votre style de prédilection de négociateur.  
 Les scores intermédiaires déterminent vos styles secondaires.

Réserves contextuelles :

Le résultat est bien sûr caricatural et on ne peut prétendre refléter la richesse d'une  
 personnalité en 15 questions.

Par ailleurs, il n'est valable qu'à l'instant "T".

[Pour plus d'infos...](#)

## L'Ambitieux

### Caractéristiques déterminantes du style :

Votre tempérament Ambitieux domine. Votre énergie est expansive, utilitaire, se métamorphose.  
 Stimulé par le défi et l'action, vous initiez des projets, y mettez toute votre énergie, aimez travailler  
 sous pression. Votre tempérament est le plus valorisé par notre société. Vous aimez être le  
 meilleur, l'unique. Ces forces vous portent à l'intolérance, l'impatience, l'impulsivité. Vous pouvez  
 être attiré par les stimulants ou les sédatifs pour soutenir ou calmer votre énergie. Il y a danger de  
 « burn-out ». Votre plus grande peur est l'impuissance face à l'adversité et vous pouvez être  
 dépendant de stimulations fortes.

En cours de négociation, cherchez à maîtriser votre impulsivité. Elle pourrait donner une image de  
 vous négative. En cas de position dominante de votre part, cela pourrait bloquer l'autre partie qui se  
 sentirait dépouillée. Essayez de cultiver la notion de « gagnant-gagnant ». Dans le cas où vous  
 vous sentiriez en position d'infériorité, évitez de partir en claquant la porte !

Dans la phase de préparation, faites bien la part des choses entre les objectifs importants pour  
 votre entreprise, et ceux qui ne sont que pur défis ou compétitions futiles.

Vous serez en conflit, mais aurez plutôt facilement le dessus avec le « consensuel » et risquez d'être dominé par le « rationnel ».

Exemple du type Ambitieux : le pionnier, le jeune cadre ambitieux.

## Le Passionné

### Caractéristiques déterminantes du style :

Votre tempérament Passionné est relié à l'émotion et aux "tripes". Vous êtes une personne passionnée, fusionnelle, d'intimité et de communication. On vous reconnaît beaucoup de charisme, vous avez le désir de vous réaliser, de vous accomplir. Vous êtes l'intuition, la compassion, l'empathie et vous aimez la sentimentalité. Vous êtes facilement sujet à l'anxiété, à l'insomnie et à l'épuisement nerveux. Vous avez tendance à vous laisser envahir par les problèmes de l'autre, perdant contact avec votre territoire. Vous êtes franchement de tendance "interpersonnel".

Dans la négociation essayez de transformer cette capacité à l'empathie en une écoute active. Votre force de conviction est naturelle. Vous êtes fusionnel et le partenariat n'est souvent pas un vain mot chez vous. Veillez toutefois à ne perdre de vue vos intérêts, et ceux de celui qui vous emploie... Dans la phase de préparation, ne vous focalisez pas sur la technique qui vous passionne, mais cultivez une vision plus pragmatique du dossier.

Vous serez en conflit, mais aurez plutôt facilement le dessus avec le « rationnel » et risquez d'être dominé par l'« indépendant ».

Exemple du type Passionné : le vendeur à la criée, l'informaticien, le patron fondateur.

## Le Consensuel

### Caractéristiques déterminantes du style :

Votre tempérament est Consensuel. Vous êtes modéré, pacifique, jovial, agréable et vous recherchez l'unité. Vous avez besoin de vous sentir important aux yeux des autres, qu'on ait besoin de vous. Vous voulez être impliqué, être en charge, mais sans pour autant être la vedette. Vous recherchez l'harmonie et vous la dégagez. Vous êtes serviable, loyal. C'est très important pour vous d'être actif dans votre communauté.

Vous avez besoin de sécurité et aimez ce qui est prévisible. Vous êtes un négociateur hors pair. Mais vous avez aussi tendance à la surprotection et à vous immiscer dans les affaires des autres.

Il faut que vous gardiez à l'esprit qu'une négociation comporte également des phases de confrontation, et que tout ne se résout pas « gentiment ». Fixez vous des seuils (limites à ne pas franchir dans la négo) et gardez les à l'esprit. Vous aimez l'harmonie des choix équilibrés, mais recherchez les dynamiques possibles, au risque de vous faire déstabiliser trop facilement. Dans la préparation, partagez vos réflexions avec les clients internes, afin d'entendre leurs besoins et contraintes.

Vous serez en conflit, mais aurez plutôt facilement le dessus avec l'« indépendant » et risquez d'être dominé par l'« ambitieux ».

Exemple de tempérament Consensuel : le pacificateur, le négociateur.

## Le Rationnel

### Caractéristiques déterminantes du style :

Votre tempérament est Rationnel. Vous êtes organisé, vous aimez la structure et l'ordre, vous respectez l'autorité et ce qui est rationnel et pragmatique. Vous aimez que les choses soient définies, vous êtes discret et vertueux. Vous vénerez la beauté, le raffinement, vous appréciez le cérémonial, les rituels. Vos forces peuvent vous amener à être autocratique, sévère, méticuleux, formel et distant, maniéré même. Le sentiment de justice vous obsède et votre plus grande peur, c'est d'être corrompu. Une de vos contradictions, c'est d'aimer les événements joyeux tout en craignant la spontanéité.

En négociation, ne vous focalisez pas que sur les chiffres. Dites vous que la négociation comporte également une part de jeu de séduction et de « poker menteur ». Il faudra donc accepter la « part d'incertitude » et développer votre analyse émotionnelle.

Par contre vous saurez préparer idéalement une négociation, en évaluant les différentes options, et les probabilités d'occurrences de certaines options... N'écartez toutefois pas dans vos scénarii stratégiques la force de la relation interpersonnelle.

Vous serez en conflit, mais aurez plutôt facilement le dessus avec l'« ambitieux » et risquez d'être dominé par le « passionné ».

Exemple du tempérament Rationnel : la maîtresse d'école, le juge, l'avocat.

## L'Indépendant

### Caractéristiques déterminantes du style :

Votre tempérament est Indépendant. Vous êtes introspectif, autonome, autosuffisant. Vous allez au fond des problèmes. Vous aimez la vérité toute nue, vous êtes énigmatique, discret et vous aimez rester caché. Émotivement inaccessible et peu démonstratif, vous pouvez souffrir d'isolement et d'ennui. Vous êtes sur le sentier de la connaissance, valorisez la durabilité et avez beaucoup d'imagination. Vos forces vous amènent à être suspicieux, même rancunier. Votre zone émotionnelle de vulnérabilité, c'est votre besoin de sécurité et votre peur d'être détruit, ce qui crée des contradictions entre votre besoin de solitude et votre peur d'être abandonné.

Côté négociation, vous êtes attiré par la phase de découverte, vous aimez soulever les voiles et mettre à jour les secrets.

Dans la phase de préparation, votre force vient de votre capacité à concevoir, à vous concentrer, à conserver. Les types Indépendant ont besoin d'équilibrer leur rudesse avec la tendresse, leur détachement avec la sensibilité, et devraient prendre le risque de la douceur, du contact et de l'engagement.

Vous serez en conflit, mais aurez plutôt facilement le dessus avec le « passionné » et risquez d'être dominé par le « consensuel ».

Exemple du tempérament Indépendant : le dirigeant ou le consultant senior.