

QUESTIONNAIRE SUR LES STRATEGIES DE NEGOCIATION

Je vous remercie d'avance de compléter cette enquête sur la stratégie de négociation. Les points de vue que vous fournissez sont confidentiels. Vos réponses seront signalées sous une forme agrégée.

I. Voici un certain nombre de scénarios caractéristiques du processus de négociation. Il y a un certain nombre de réponses possibles à chaque scénario. Veuillez fournir la réponse qui correspond le mieux à ce que vous feriez dans cette situation

1. Vous essayez de vendre des objets d'art coûteux. Un client que vous n'avez jamais rencontré avant montre un intérêt pour l'achat d'un élément que vous espérez vendre 100 €. (Il a une valeur estimative de 100 €).
Quelle sera votre offre initiale ? (Veuillez indiquer la valeur €): _____

2. Vous essayez de vendre des objets d'art coûteux. Un client habituel montre un intérêt pour l'achat d'un élément que vous espérez vendre 100 €. (Il a une valeur estimative de 100 €).
Quelle sera votre offre initiale ? (Veuillez indiquer la valeur €): _____

3. Vous avez loué un espace sur le marché pour une seule journée à vendre des objets d'art. Le marché est ouvert de 9 heures à 17 heures. Il est 10 h du matin et un client potentiel montre un intérêt pour un article que vous espérez vendre 100 €. (Il a une valeur estimative de 100 €).
Quelle sera votre offre initiale ? (Veuillez indiquer la valeur €): _____

4. Vous avez loué un espace sur le marché pour une seule journée à vendre des objets d'art. Le marché est ouvert de 9 heures à 17 heures. Il est 16:45 et un client potentiel montre un intérêt pour un article que vous espérez vendre 100 € (Il a une valeur estimative de 100 €). Quelle sera votre offre initiale ? (Veuillez indiquer la valeur €): _____

5. Un acheteur potentiel vous demande combien vous souhaitez demander pour un tableau particulier. Vous dites que vous demandez 150 € pour cette oeuvre. L'acheteur vous offre 50 €. Quelle sera votre contre-offre? (Veuillez indiquer la valeur €): _____

II. Voici un certain nombre de scénarios. Veuillez indiquer ce que vous êtes susceptible de faire dans chaque cas. En utilisant l'échelle ci-dessous veuillez remplir le cercle avec le nombre qui correspond le mieux à votre point de vue.

①	②	③	④	⑤
Pas du tout				Très probable

1.	<p>Vous avez identifié une excellente occasion de développer votre entreprise par la négociation d'une coentreprise avec une autre société. Vous devez obtenir d'elle des informations au sujet de ses besoins et de ses priorités. Comment allez-vous procéder ?</p> <p>Vous leur posez des questions sur leurs priorités et partagez avec eux quelques informations au sujet de vos propres priorités.</p> <p>Plutôt que de poser des questions immédiatement, vous faites une proposition et sollicitez une réaction.</p>	<p style="text-align: right;">① ② ③ ④ ⑤</p> <p style="text-align: right;">① ② ③ ④ ⑤</p>
2.	<p>Les prix d'achat pour les matières premières ont flambé. Lors des négociations avec un client existant vous devez négocier un prix plus élevé pour couvrir ces frais. Qu'allez vous faire?</p> <p>Vous exprimez vos sentiments et ceux de l'entreprise envers votre relation avec le client, vous exprimez vos regrets concernant les implications des prix d'achat des matières premières et puis vous vous adressez à eux en disant: „nous avons besoin de votre aide“.</p> <p>Vous expliquez de façon rationnelle les circonstances inhabituelles hors de votre contrôle qui ont fait augmenter le prix des matières premières, en vous concentrant sur les faits. Vous proposez un nouveau prix.</p>	<p style="text-align: right;">① ② ③ ④ ⑤</p> <p style="text-align: right;">① ② ③ ④ ⑤</p>
3.	<p>Vous avez un contrat de livraison avec un constructeur de bicyclettes. Après la signature du contrat vous recevez des informations fiables vous informant du fait que le producteur subit des problèmes de qualité, concrètement que les bicyclettes émettent un bruit de claquement. Vos bicyclettes sont susceptibles d'être livrées la semaine prochaine. Qu'allez vous faire?</p> <p>Vous vous rendez immédiatement à la fabrique du fabricant pour vérifier le problème de qualité, et s'il y en a un, vous dites au Gérant que les problèmes techniques doivent être réparés avant la livraison.</p> <p>Vous vous rendez à la fabrique et vous faites quelques tours d'essai avec plusieurs bicyclettes. S'il y a un problème de qualité, vous inviter le Gérant de faire un tour dans le parc. Après le tour vous lui demandez: „Est-ce que toutes les bicyclettes émettent ce bruit de claquement? Est-ce</p>	<p style="text-align: right;">① ② ③ ④ ⑤</p> <p style="text-align: right;">① ② ③ ④ ⑤</p>

que le problème technique représentera une difficulté pour l'acheteur?" Et vous partez.	
---	--

III. Veuillez indiquer dans quelle mesure vous êtes d'accord avec les énoncés suivants. En utilisant l'échelle ci-dessous veuillez remplir le cercle avec le nombre qui correspond le mieux à votre point de vue.

①	②	③	④	⑤
Pas du tout				Très

1.	Vous avez décidé de vendre un tableau à €1.000, ce que vous considérez être un prix élevé pour cette oeuvre. Bien que vous vous attendiez à des négociations longues et dures, <i>le premier intéressé</i> accepte toutes vos conditions (prix et conditions de paiement) sans autres négociations et est prêt à payer le prix. Dans ces conditions, dans quelle mesure allez vous regretter d'avoir accepté la première offre?	① ② ③ ④ ⑤
2.	Vous vous rendez à une vente aux enchères et avez planifié de dépenser €1.000 pour une pièce rare. Malgré le fait que vous vous attendiez à des négociations longues et dures, il y avait peu d'intérêt pour cette oeuvre. Après juste quelques tours vous êtes priés de prendre votre pièce à exactement €1.000. Dans quelle mesure allez vous regretter d'avoir à payer le prix complet?	① ② ③ ④ ⑤
3.	Vous négociez avec un collègue <i>du même niveau hiérarchique</i> et il s'avère que le collègue est très difficile et utilise un langage ennuyeux. Dans quelle mesure allez-vous vous permettre de montrer votre agacement durant la négociation?	① ② ③ ④ ⑤
4.	Vous négociez avec un collègue <i>de niveau hiérarchique inférieur</i> et il s'avère que le collègue est très difficile et utilise un langage ennuyeux. Dans quelle mesure allez vous vous permettre de montrer votre agacement durant la négociation?	① ② ③ ④ ⑤
5.	Vous négociez avec un collègue <i>de niveau hiérarchique supérieur</i> et il s'avère que le collègue est très difficile et utilise un langage ennuyeux. Dans quelle mesure allez vous vous permettre de montrer votre agacement durant la négociation?	① ② ③ ④ ⑤
6.	Vous négociez avec un client et vous pensez avoir bien négocié, or vos collègues vous apprennent que c'est le client qui avait été avantagé. Dans quelle mesure est-ce que vous serez plus agressif lors de futures négociations avec le même client?	① ② ③ ④ ⑤

IV. Veuillez indiquer dans quelle mesure vous êtes d'accord avec les énoncés suivants. En utilisant l'échelle ci-dessous veuillez remplir le cercle avec le nombre qui correspond le mieux à votre point de vue.

Fortement en désaccord	Pas d'accord	Ni d'accord / ni en désaccord	D'accord	Fortement en accord
①	②	③	④	⑤

1.	Il est important d'avoir des contrats signés par les deux parties reflétant les termes de l'accord négocié.	① ② ③ ④ ⑤
2.	Les contrats négociés devraient se concentrer sur des concepts fondamentaux plutôt que sur des détails spécifiques.	① ② ③ ④ ⑤
3.	J'attends de ma contrepartie qu'elle respecte les modalités du contrat négocié.	① ② ③ ④ ⑤
4.	Je mettrai légalement en application un contrat négocié si ma contrepartie omet de se conformer aux termes dudit contrat.	① ② ③ ④ ⑤
5.	Les contrats sont importants parce qu'ils informent les deux parties de ce qu'on attend d'elles.	① ② ③ ④ ⑤

V. Dans la négociation, il est nécessaire d'utiliser une gamme de tactiques différentes. Considérons les tactiques suivantes dans le cadre d'une situation où vous allez négocier pour quelque chose de très important pour votre entreprise et vous. A l'aide de l'échelle ci-dessous, veuillez indiquer pour chaque tactique si elle serait appropriée dans cette situation.

Jamais Pas du tout			Parfois			Toujours Absolument
①	②	③	④	⑤	⑥	⑦

1.	Donner l'impression qu'une affaire de peu ou sans importance pour vous a d'énorme importance pour vous.	① ② ③ ④ ⑤ ⑥ ⑦
2.	Donner l'impression à votre contrepartie que vous l'appréciez personnellement alors que vous ne l'appréciez pas vraiment.	① ② ③ ④ ⑤ ⑥ ⑦
3.	Promettre à votre contrepartie des prestations si elle accepte vos conditions, même si vous savez que vous ne pourriez pas (ou ne voudriez pas) offrir ces prestations dès que la coopération est obtenue.	① ② ③ ④ ⑤ ⑥ ⑦
4.	Exprimer à des moments stratégiques votre colère envers votre contrepartie alors que vous n'êtes pas en colère.	① ② ③ ④ ⑤ ⑥ ⑦
5.	Exprimer de la sympathie pour la situation difficile de votre contrepartie, bien qu'en vérité, vous ne vous souciez pas vraiment de ses difficultés.	① ② ③ ④ ⑤ ⑥ ⑦
6.	A l'ouverture des négociations initier avec une demande de prix beaucoup plus élevée de ce que vous espérez en réalité obtenir.	① ② ③ ④ ⑤ ⑥ ⑦
7.	Donner l'impression d'être révolté(e) par les commentaires de votre contrepartie.	① ② ③ ④ ⑤ ⑥ ⑦
8.	Simuler d'être pressé de venir à la conclusion des négociations, de manière à mettre votre contrepartie sous pression et la contraindre à fléchir de façon précipitée et irréfléchie.	① ② ③ ④ ⑤ ⑥ ⑦
9.	Promettre des prestations futures, en échange de concessions de la part de votre contrepartie ; promesses que vous n'envisagez pas tenir.	① ② ③ ④ ⑤ ⑥ ⑦

10.	Contester la validité des informations dont dispose votre contrepartie et qui pourraient affaiblir votre position de négociation, même si les informations sont valides.	① ② ③ ④ ⑤ ⑥ ⑦
11.	Faire une demande initiale si élevée/basse qu'elle mine sérieusement la confiance de votre contrepartie dans sa capacité à négocier un règlement concluant satisfaisant.	① ② ③ ④ ⑤ ⑥ ⑦
12.	Submerger votre contrepartie avec tellement d'informations qu'elle aura du mal à distinguer les facteurs décisifs des éléments de diversion.	① ② ③ ④ ⑤ ⑥ ⑦
13.	Obtenir des informations sur la position de négociation de votre contrepartie en cultivant une amitié avec votre contrepartie à travers des cadeaux coûteux, des divertissements, ou des faveurs personnelles.	① ② ③ ④ ⑤ ⑥ ⑦
14.	Simuler, agir comme si la décision de votre contrepartie était celle de l'accord, même si votre contrepartie n'a pas encore exprimé son accord.	① ② ③ ④ ⑤ ⑥ ⑦
15.	Lorsque vous et votre contrepartie êtes principalement d'accord, à part les coûts, vous offrirez à diviser ces coûts pour arriver à la conclusion de l'affaire.	① ② ③ ④ ⑤ ⑥ ⑦
16.	Proposer un délai inutilement court pour arriver à un accord rapide avec votre contrepartie.	① ② ③ ④ ⑤ ⑥ ⑦
17.	Déformer intentionnellement des informations face à votre contrepartie afin d'améliorer vos arguments ou positions de négociation.	① ② ③ ④ ⑤ ⑥ ⑦

VI. Veuillez indiquer dans quelle mesure vous êtes d'accord avec les énoncés. En utilisant l'échelle ci-dessous veuillez remplir le cercle avec le nombre qui correspond le mieux à votre point de vue.

Fortement en désaccord	Pas d'accord	Ni d'accord / ni en désaccord	D'accord	Fortement en accord
①	②	③	④	⑤

1.	Une personne doit s'assurer que ses actions ne portent jamais intentionnellement préjudice à une autre personne même à un degré faible.	① ② ③ ④ ⑤
2.	Les risques concernant des autres ne sont jamais autorisés, même si les risques sont minimes.	① ② ③ ④ ⑤
3.	L'existence d'un préjudice potentiel pour les autres est toujours mauvais, indépendamment des avantages à tirer.	① ② ③ ④ ⑤
4.	On ne devrait jamais psychologiquement ou physiquement mettre en danger autrui.	① ② ③ ④ ⑤
5.	On ne devrait jamais choisir une manière d'agir qui pourrait mettre en danger la dignité ou le bien-être social d'une autre personne.	① ② ③ ④ ⑤
6.	Il n'est jamais nécessaire de sacrifier le bien-être des autres.	① ② ③ ④ ⑤
7.	Il faudrait être très prudent face aux inconnus.	① ② ③ ④ ⑤
8.	La plupart des experts disent la vérité concernant les limites de leurs connaissances.	① ② ③ ④ ⑤
9.	On peut se fier à ce que la plupart des gens font ce qu'ils disent de faire.	① ② ③ ④ ⑤
10.	De nos jours, on doit être vigilant, sinon les autres profitent de vous.	① ② ③ ④ ⑤
11.	La majorité des vendeurs sont honnêtes quant à la description de leurs produits.	① ② ③ ④ ⑤
12.	La plupart des réparateurs ne feront pas payer plus cher les personnes qui sont ignorantes de leur spécialité (métier).	① ② ③ ④ ⑤

13.	La plupart des gens répondent honnêtement aux sondages d'opinion publique.	① ② ③ ④ ⑤
14.	La plupart des gens sont compétents dans leur travail.	① ② ③ ④ ⑤
15.	Gagner beaucoup d'argent est une histoire de chance.	① ② ③ ④ ⑤
16.	Les promotions se gagnent à travers le travail dur et l'endurance.	① ② ③ ④ ⑤
17.	Les réactions de mes supérieurs hiérarchiques me paraissent souvent chaotiques.	① ② ③ ④ ⑤
18.	Il est stupide de croire que l'on peut vraiment changer l'opinion générale d'une personne.	① ② ③ ④ ⑤
19.	Quand j'ai raison, je peux convaincre des autres.	① ② ③ ④ ⑤
20.	Être promu dépend essentiellement du facteur chance: être plus chanceux que les autres.	① ② ③ ④ ⑤
21.	Lorsque l'on considère correctement les autres, ils se laissent plus facilement diriger.	① ② ③ ④ ⑤
22.	J'ai peu d'influence sur le comportement des autres.	① ② ③ ④ ⑤
23.	Des gens comme moi peuvent changer le cours du monde, si nous nous engageons effectivement et si nous faisons entendre.	① ② ③ ④ ⑤
24.	C'est prendre ses désirs pour la réalité que de croire que nous pourrions influencer ce qui se passe dans notre société.	① ② ③ ④ ⑤
25.	Mon destin repose dans mes mains.	① ② ③ ④ ⑤
26.	S'entendre bien avec les autres est une capacité qui nécessite de la pratique.	① ② ③ ④ ⑤

VII. Veuillez lire chaque énoncé ci-dessous et évaluer, à l'aide de l'échelle suivante, dans quelle mesure vous êtes en accord ou en désaccord avec la déclaration.

Jamais / absolument non			Quelquefois					Toujours / absolument Oui
①	②	③	④	⑤	⑥	⑦	⑧	⑨

1.	Le plus souvent je m'occupe de mes affaires personnelles.	① ② ③ ④ ⑤ ⑥ ⑦ ⑧ ⑨
2.	Il faudrait vivre sa vie indépendamment des autres.	① ② ③ ④ ⑤ ⑥ ⑦ ⑧ ⑨
3.	J'aime garder ma vie privée à part.	① ② ③ ④ ⑤ ⑥ ⑦ ⑧ ⑨
4.	Je préfère être direct et franc lorsque je discute avec des gens.	① ② ③ ④ ⑤ ⑥ ⑦ ⑧ ⑨
5.	Je me considère être un individu unique.	① ② ③ ④ ⑤ ⑥ ⑦ ⑧ ⑨
6.	Ce qui m'arrive est le résultat de mes propres décisions.	① ② ③ ④ ⑤ ⑥ ⑦ ⑧ ⑨
7.	Lorsque je réussis, c'est généralement grâce à mes capacités.	① ② ③ ④ ⑤ ⑥ ⑦ ⑧ ⑨
8.	J'aime me distinguer des autres de plusieurs façons.	① ② ③ ④ ⑤ ⑥ ⑦ ⑧ ⑨
9.	Cela me dérange quand les autres arrivent à de meilleurs résultats que moi.	① ② ③ ④ ⑤ ⑥ ⑦ ⑧ ⑨
10.	La compétition entre des individus est la loi de la nature.	① ② ③ ④ ⑤ ⑥ ⑦ ⑧ ⑨
11.	Lorsqu'une autre personne a de meilleurs résultat que moi, je suis tendu(e) et de mauvaise humeur.	① ② ③ ④ ⑤ ⑥ ⑦ ⑧ ⑨
12.	Sans concurrence, il serait impossible de maintenir une société saine.	① ② ③ ④ ⑤ ⑥ ⑦ ⑧ ⑨
13.	Tout ce qui compte, c'est de gagner.	① ② ③ ④ ⑤ ⑥ ⑦ ⑧ ⑨
14.	Ce qui compte pour moi, c'est de réussir mieux mon travail que les autres.	① ② ③ ④ ⑤ ⑥ ⑦ ⑧ ⑨
15.	J'aime travailler dans des situations où je suis en compétition avec les autres.	① ② ③ ④ ⑤ ⑥ ⑦ ⑧ ⑨
16.	Certaines personnes ne se concentrent que sur gagner; je n'en fais pas partie.	① ② ③ ④ ⑤ ⑥ ⑦ ⑧ ⑨

17.	Le bien-être de mes collègues est important pour moi.	① ② ③ ④ ⑤ ⑥ ⑦ ⑧ ⑨
18.	Quand un collègue gagne un prix, je suis fier de lui.	① ② ③ ④ ⑤ ⑥ ⑦ ⑧ ⑨
19.	Si un de mes parents était en difficultés financières, je l'aiderais selon mes moyens.	① ② ③ ④ ⑤ ⑥ ⑦ ⑧ ⑨
20.	Il est important de maintenir l'harmonie au sein de mon groupe.	① ② ③ ④ ⑤ ⑥ ⑦ ⑧ ⑨
21.	J'aime partager des petites choses (p.ex. la nourriture, des cadeaux) avec mes voisins.	① ② ③ ④ ⑤ ⑥ ⑦ ⑧ ⑨
22.	Je me sens bien quand je collabore/coopère avec des autres.	① ② ③ ④ ⑤ ⑥ ⑦ ⑧ ⑨
23.	Mon bonheur personnel dépend beaucoup du bonheur de ceux qui m'entourent.	① ② ③ ④ ⑤ ⑥ ⑦ ⑧ ⑨
24.	Cela me plaît de / J'aime passer du temps avec les autres.	① ② ③ ④ ⑤ ⑥ ⑦ ⑧ ⑨
25.	Je serais prêt à sacrifier une activité que j'apprécie beaucoup, si ma famille ne l'approuvait pas.	① ② ③ ④ ⑤ ⑥ ⑦ ⑧ ⑨
26.	Je ferais ce qui plaît à ma famille, même si je déteste cette activité.	① ② ③ ④ ⑤ ⑥ ⑦ ⑧ ⑨
27.	Avant de faire un grand voyage, je rencontre et consulte la plupart des membres de ma famille et de nombreux amis.	① ② ③ ④ ⑤ ⑥ ⑦ ⑧ ⑨
28.	J'ai l'habitude de sacrifier mes propres intérêts au profit de mon groupe.	① ② ③ ④ ⑤ ⑥ ⑦ ⑧ ⑨
29.	Il faudrait enseigner aux enfants à privilégier le devoir au plaisir.	① ② ③ ④ ⑤ ⑥ ⑦ ⑧ ⑨
30.	Je déteste être en désaccord avec les autres membres de mon groupe.	① ② ③ ④ ⑤ ⑥ ⑦ ⑧ ⑨
31.	Nous devrions garder nos parents vieillissants avec nous à la maison.	① ② ③ ④ ⑤ ⑥ ⑦ ⑧ ⑨
32.	Les enfants devraient se sentir honorés quand leurs parents reçoivent un prix.	① ② ③ ④ ⑤ ⑥ ⑦ ⑧ ⑨

VIII. Parlez-nous un peu de vous-même. Cette information est importante pour ce projet de recherche. Soyez assuré que toutes vos réponses demeureront anonymes.

1.	Evaluez votre rang dans votre entreprise (10 est le plus haut rang et 1 est le rang le plus bas).	① ② ③ ④ ⑤ ⑥ ⑦ ⑧ ⑨ ⑩
2.	Quel est le secteur dans lequel vous travaillez?	
3.	Veillez indiquer votre sexe.	<input type="checkbox"/> Homme <input type="checkbox"/> Femme
4.	Quelle est votre langue maternelle? (La langue parlée à la maison).	
5.	Quelles autres langues parlez-vous	
6.	Quelle est votre nationalité ? (voir question suivante)	
7.	Quelle est votre nationalité de naissance (si différente)	
8.	Quel est votre âge (en années) ?	
9.	Quel est votre niveau d'études?	<input type="checkbox"/> Baccalauréat (Abitur) <input type="checkbox"/> Bac+2 (BTS) <input type="checkbox"/> Bac+3 (License)(Bachelor) <input type="checkbox"/> Bac+4 (Maîtrise)(Master) <input type="checkbox"/> Doctorat Autre: _____

Merci beaucoup pour votre collaboration!