

## TABLE DES MATIÈRES

<b>INTRODUCTION</b> . . . . .	7
<b>PREMIÈRE PARTIE : LA NÉGOCIATION</b> . . . . .	11
<b>I. Définition</b> . . . . .	13
<b>II. Les composantes d'une négociation</b> . . . . .	17
Des acteurs . . . . .	17
L'existence d'un différend à trancher . . . . .	18
La recherche et la construction d'un compromis . . . . .	19
<b>III. Les types de négociation</b> . . . . .	23
L'influence de la théorie des jeux . . . . .	23
Les types de négociation . . . . .	26
La négociation compétitive . . . . .	27
La négociation coopérative . . . . .	30
<b>IV. Les facteurs qui influencent la prise de décision en politique</b> . . . . .	33
Le régime majoritaire . . . . .	33
Le régime de consensus . . . . .	35
Les mécanismes de démocratie directe . . . . .	36
<b>DEUXIÈME PARTIE : LA NÉGOCIATION POLITIQUE EN BELGIQUE</b> . . . . .	39
<b>I. Le cadre belge de la négociation politique</b> . . . . .	43
La représentation proportionnelle . . . . .	43
Les clivages de la société belge . . . . .	45
Le clivage philosophique . . . . .	46
Le clivage économique . . . . .	46
Le clivage linguistique et régional . . . . .	47
Les mécanismes institutionnels de protection de la minorité . . . . .	48
Le consensus comme mode de décision gouvernementale . . . . .	51
L'influence de la culture latine . . . . .	53
L'importance des relations entre acteurs . . . . .	54
<b>II. La préparation de la négociation politique</b> . . . . .	59
La nécessité de disposer d'un réseau . . . . .	60
Disposer d'un mandat de négociation . . . . .	61
La discussion de la proposition . . . . .	62
L'ouverture des négociations . . . . .	62

Le positionnement . . . . .	62
La recherche de solutions . . . . .	63
La conclusion de l'accord . . . . .	64
<b>III. Le déroulement de la négociation politique . . . . .</b>	<b>67</b>
Le point de départ . . . . .	70
Les réunions intercabine . . . . .	71
La discussion entre les chefs de cabinet et le rôle du secrétaire du gouvernement . . . . .	74
Le comité ministériel restreint . . . . .	75
Le Conseil des ministres . . . . .	77
<b>TROISIÈME PARTIE : LES PRINCIPES DE LA NÉGOCIATION . . . . .</b>	<b>79</b>
Préparer la négociation . . . . .	81
Savoir écouter et scruter la communication non verbale . . . . .	82
L'art de poser des questions . . . . .	82
Adopter une attitude ouverte . . . . .	83
Argumenter en ne retenant que les meilleurs arguments . . . . .	83
Savoir se taire . . . . .	83
Être capable de demander une pause . . . . .	84
Ne pas céder sans contrepartie . . . . .	85
Maîtriser ses émotions . . . . .	85
Prendre la plume . . . . .	86
Les qualités d'un bon négociateur politique . . . . .	86
<b>CONCLUSION . . . . .</b>	<b>89</b>
<b>NOTES . . . . .</b>	<b>93</b>
<b>ORIENTATION BIBLIOGRAPHIQUE . . . . .</b>	<b>95</b>
<b>GLOSSAIRE . . . . .</b>	<b>97</b>