

## Diagonales : Comment négocier en position de force

22-07-2012

Des psychologues de l'université de Toronto et de la London Business School ont cherché à savoir s'il existait un lien entre la propreté physique et la rigueur morale. Dans l'expérience qu'ils ont montée, deux groupes de volontaires sont invités à s'exprimer sur des questions de société telles que la pornographie, la torture, la peine de mort. Les membres du premiers groupes doivent se laver les mains avant de répondre, alors que ceux du second groupe ne passent pas au lavabo. Il apparaît que les jugements portés par ceux qui se sont lavé les mains sont plus sévères que ceux des autres. Avoir les mains sales rendrait plus tolérant.

Pour mettre les meilleures chances de son côté dans une négociation difficile, mieux vaut donc, semble-t-il, ne pas proposer à ses interlocuteurs de se rafraîchir avant d'entrer en réunion.

Jean-Jacques  
Salomon

[jjsalomon@oomark.com](mailto:jjsalomon@oomark.com)