

Sociologie de la négociation

Type de contenu : Texte

Type de médiation : sans médiation

Type de support : Volume

Titre(s) : Sociologie de la négociation / Reynald Bourque et Christian Thuderoz

Auteur(s) : Bourque, Reynald

Autre(s) auteur(s) : Thuderoz, Christian (1955-....)

Mention d'édition : Nouvelle édition avec études de cas

Publication : Rennes : Presses universitaires de Rennes, DL 2011

Description matérielle : 1 vol. (272 p.) : graph., couv. ill. en coul. ; 24 cm

Collection : Didact Sociologie 1263-8994

ISBN : 978-2-7535-1372-3

EAN : 9782753513723

Appartient à la collection : Didact. Sociologie (Rennes) 1263-8994

Classification décimale Dewey : 302.3
658.405

Note sur les bibliographies et les index : Bibliogr. p. 261-268

Résumé ou extrait : Qu'est-ce que négocier ? Pourquoi négocier ? Comment négocie-t-on ? Depuis plus d'un demi-siècle, une tradition d'études universitaires, en Amérique du Nord, tente de répondre à ces questions. En France, ce champ d'études est en encore en friche. Pourtant, l'activité de négociation est quotidienne. Qu'elle s'opère entre les individus, au sein des organisations, ou entre organisations, elle constitue une " forme relationnelle " majeure. Comment la comprendre ? En appréciant son originalité, en étudiant ses mécanismes, en observant son processus. Telle est l'ambition de cet ouvrage, actualisé et enrichi par des études de cas : proposer une lecture sociologique de la négociation, à partir du modèle "Acteurs - contextes - règles - stratégies - processus -résultats".

Sujet - Nom commun : Négociations -- Sociologie -- Études de cas
Négociations collectives -- Études de cas