

Négociier des situations complexes

Type de contenu : Texte

Type de médiation : sans médiation

Type de support : Volume

Titre(s) : Négociier des situations complexes / 6e Biennale Novancia, Paris 2016

Ensemble : Négociations (Bruxelles. Imprimé) 1780-9231 29 (2018)

Auteur(s) : Biennale internationale de la négociation 06 2016 Paris

Production : Liège : De Boeck supérieur, DL 2018

Description matérielle : 1 volume (170 pages) : ill. ; 24 cm

ISBN : 978-2-8073-9195-6

EAN : 9782807391956

Classification décimale Dewey : 658.405

Note(s) : Textes issus de communications, présentés lors de la 6e biennale internationale de la négociation, tenue à "Novancia Business School Paris", du 16 au 18 novembre 2016

Note sur l'édition et l'histoire bibliographique : Numéro thématique de : "Négociations : conflit, décision et délibération, ISSN 1780-9231 (Printemps-Eté 2018) no 29

Note sur les bibliographies et les index : Bibliographie en fin de chapitres. Notes bibliogr.

Résumé ou extrait : Mutations du rapport aux normes, émergence d'un modèle rationnel-négocié, déclin des institutions hiérarchiques classiques et de leur mode impérativiste de gouvernance, extension généralisée de la négociation, surgissement d'une négociation valorielle... Quels que soient les mots ou la centration du regard, les approches semblent converger : nos sociétés se pensent dorénavant comme des espaces de négociation généralisée et instituée. La négociation devient ordinaire, se laïcise dans les multiples champs d'action de la société. Nous sommes ainsi parvenus à « l'âge de la négociation ». Si cette assertion est partagée par nombre d'analystes sociaux et politiques - la négociation comme un mode légitime et efficient de régulation et de prise de décision -, il s'agit aujourd'hui d'approfondir davantage les multiples déclinaisons de cette activité sociale, son déploiement au coeur des interactions sociales, ses effets sur les jeux sociaux ou sur les trajectoires. D'où l'ambition de cette revue interdisciplinaire, universitaire et ouverte sur l'expérience de terrain.

Sujet - Nom commun : Négociations diplomatiques
Négociations (affaires)
Gestion des conflits

Forme, genre ou caractéristiques physiques : Actes de congrès