

La négociation au quotidien

Type de contenu : Texte

Type de médiation : sans médiation

Type de support : Volume

Titre(s) : La négociation au quotidien : l'art des victoires sans vaincus / Yves Halifa

Auteur(s) : Halifa, Yves (1946-....)

Publication : Bruxelles : Mardaga, DL 2022

Description matérielle : 1 vol. (224 p.) ; 23 cm.

ISBN : 978-2-8047-2081-0
2-8047-2081-0

EAN : 9782804720810

Classification décimale Dewey : 158.5

Note(s) : Bibliographie p. 217-218

Résumé ou extrait : En entreprise, entre amis ou en famille, les situations qui nous obligent à prendre position et à exprimer un point de vue sont nombreuses. Dans celles-ci, différentes postures s'offrent à nous : le rapport de force, la domination, la manipulation ou, plus subtile, la négociation. Cette dernière, bien loin de la manipulation ou de la domination auxquelles elle est couramment associée, permet d'échanger avec son interlocuteur pour, finalement, trouver un point d'entente. Yves Halifa propose un nouveau modèle de négociateur le tacticien. Opposé au prédateur, le tacticien fait de son interlocuteur un allié, avec qui il échange pour arriver à un accord et, ainsi, faire perdurer la relation. L'auteur commence par expliquer comment repérer et déjouer les tactiques du prédateur. Ensuite, décortiquant nombre de situations de négociation quotidiennes, il permet au lecteur de devenir, à son tour, un négociateur tacticien. Enfin, il revient sur des négociations historiques (Cop21, Brexit, etc) et dévoile les rouages méconnus de ces situations. Un guide pour apprendre à négocier avec subtilité, efficacité et créativité !

Sujet - Nom commun : Négociations
Gestion des conflits

Forme, genre ou caractéristiques physiques : Guides pratiques