

Qu'est-ce que négociier ?

Titre(s) : Qu'est-ce que négociier ?

Auteur(s) : Thuderoz, Christian (1955-....)

Editeur, producteur : Rennes : Presses universitaires de Rennes, impr. 2010

Description matérielle : 1 vol. (358 p.) ; 24 cm

Collection : Le Sens social

Appartient à la collection : Le Sens social

Classification décimale Dewey : 302

Résumé ou extrait : Qu'est-ce que négociier? Réponse : un mode de décision original, permettant à des individus, ou des groupes, aux intérêts et aux points de vue opposés, de s'accorder sur un choix d'options. Le sociologue est alors l'analyste le plus approprié pour comprendre la spécificité de ce mode décisionnel, distinct de la décision unilatérale, de la décision judiciaire ou de la décision par le vote majoritaire. Il s'agit, en effet, d'un rapport social d'altérité (nous négocions avec un autrui, avec lequel nous devons vivre et coopérer, malgré ce qui nous diffère), d'un rapport d'échanges et de réciprocité (cet autrui détient l'accès à un droit sur un bien, que nous revendiquons; nous détenons ce qu'il recherche; nous consentons à le lui céder, selon un certain taux d'échange, pour obtenir ce que nous désirons), enfin d'un rapport de volontés (nous négocions avec cet autrui animé d'une intention : résoudre un litige, définir une procédure de partage ou déterminer une règle; nous espérons qu'ainsi nous obtiendrons mieux, ou plus, qu'en l'absence de tout accord avec lui). Ce mode de décision, fondé sur une recherche de compromis, est-il moral, ou efficace? Comment rationaliser ou moraliser son processus? Négocions-nous avec nous-mêmes? Toute interaction sociale est-elle de négociation? Pourquoi le compromis a-t-il mauvaise presse? Autant de questions abordées dans cet ouvrage, à l'aide des outils de la sociologie et en faisant profit de l'abondante littérature nord-américaine.

Sujet(s) : Négociations Interaction sociale Médiation Compromis

Sujet - Nom commun : Commerce communication transports