

## **T.I.N.A.**

Type de contenu : Texte

Type de médiation : sans médiation

Type de support : Volume

Titre(s) : T.I.N.A. : un modèle de négociation en situation conflictuelle : un nouveau profil, le négociant / Jean-Pierre Veyrat

Auteur(s) : Veyrat, Jean-Pierre (1948-....)

Mention d'édition : 2e édition

Publication : [Paris] : Negorisk, DL 2018

Description matérielle : 1 vol. (259 p.) : ill. ; 24 cm

ISBN : 978-2-9517627-3-2  
2-9517627-3-9

EAN : 9782951762732

Classification décimale Dewey : 658.3

Note sur le titre et les responsabilités : T.I.N.A.=Tension Identification Neutralisation Accord

Note sur les bibliographies et les index : Bibliogr. p. 251-252

Résumé ou extrait : La 4e de couverture indique : "T.I.N.A., quatre initiales de la célèbre formule There is no alternative de Margaret Thatcher, réputée pour son inflexibilité, désigne un modèle élaboré par un professionnel de la négociation en situation conflictuelle. Il est doublé de la méthode T.I.N.A. dont les quatre lettres servent de fil conducteur pour faire, à tout moment, le point des étapes clés d'un différend : T comme Tension, I comme Identification, N comme Neutralisation et A comme Accord. Par principe, le propre d'un modèle est de "faire voir autrement ce que tout le monde voit pareil". Dépassant résolument les principes de la négociation raisonnée et la théorie du win-win, peu d'auteurs abordent, aussi sérieusement que dans ce livre, les négociations compétitives ou conflictuelles, et très peu, également, dissèquent avec autant de précision la combinaison de leurs deux dimensions indissociables, rationnelle et comportementale, dans leur conduite. Dans cette deuxième édition, remaniée et enrichie, le lecteur découvrira l'action déterminante du négociant, à la fois négociateur classique chargé du suivi technique d'une confrontation et analyste comportemental chargé du décryptage non verbal de ses interlocuteurs. Il trouvera, en particulier, comment : piloter dans leur ensemble les tenants et les aboutissants d'un différend complexe ; disposer d'une véritable méthodologie d'approche en contexte

dégradé ; identifier les profils de ses interlocuteurs et ajuster ses tactiques en conséquence ; transformer des signes observables en connaissances exploitables ; amener progressivement un adversaire hostile à faire partie de la solution."

Sujet - Nom commun : Négociations -- Méthodologie  
Gestion des conflits