

Sociologie de la négociation

Reynald Bourque et Christian Thuderoz (dir.)

2011

Presses universitaires de Rennes

www.pur-editions.fr

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 ».