

Relations industrielles Industrial Relations



J.A. Jr. WALL : *Negotiation : Theory and Practice*. Glenview, Scott, Foresman and Company, 1985, 182 pp., ISBN 0-673-15865-9

Paul Beaulieu

Volume 42, numéro 2, 1987

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/050320ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/050320ar>

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

Département des relations industrielles de l'Université Laval

ISSN

0034-379X (imprimé)

1703-8138 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

Citer ce compte rendu

Beaulieu, P. (1987). Compte rendu de [J.A. Jr. WALL : *Negotiation : Theory and Practice*. Glenview, Scott, Foresman and Company, 1985, 182 pp., ISBN 0-673-15865-9]. *Relations industrielles / Industrial Relations*, 42(2), 435–435. <https://doi.org/10.7202/050320ar>

Tous droits réservés © Département des relations industrielles de l'Université Laval, 1987

Ce document est protégé par la loi sur le droit d'auteur. L'utilisation des services d'Érudit (y compris la reproduction) est assujettie à sa politique d'utilisation que vous pouvez consulter en ligne.

<https://apropos.erudit.org/fr/usagers/politique-dutilisation/>

érudit

Cet article est diffusé et préservé par Érudit.

Érudit est un consortium interuniversitaire sans but lucratif composé de l'Université de Montréal, l'Université Laval et l'Université du Québec à Montréal. Il a pour mission la promotion et la valorisation de la recherche.

<https://www.erudit.org/fr/>

Negotiation: Theory and Practice, par James A. Wall, Jr., Glenview, Illinois, Scott, Foresman and Company, 1985, 182 pp., ISBN 0-673-15865-9

Voici un petit ouvrage intéressant pour celui ou celle qui veut avoir une vue rapide du phénomène de la négociation et qui demande encore à être convaincu de son importance sociale.

L'auteur s'est fixé au départ trois buts: «(1) the development of an understanding of what negotiation entails, (2) clarification of how negotiation should be used, and (3) the delineation of the merits of effective negotiation.» Il s'agissait probablement d'un objectif général trop ambitieux pour un ouvrage qui est davantage orienté vers la vulgarisation des connaissances. Ce que l'auteur a bien réussi, c'est de situer les notions de stratégie, manoeuvre et tactique de négociation. Ces trois éléments, qui sont au centre de toute négociation, y sont traités d'une manière systématique et détaillée.

Au plan de la théorie de la négociation, Wall y présente un essai de formalisation sur la prévision du résultat net de négociation pour chacune des parties. Il s'agit d'un modèle probabiliste qui vise à déterminer les alternatives stratégiques qui s'offrent aux parties. Le modèle est construit à partir d'un croisement des coûts et des bénéfices escomptés pour chacun des scénarios envisagés. Il a le mérite d'être structuré sur une base interactive. Toutefois, le modèle est purement cognitif et n'a pas été soumis à la vérification empirique d'une façon formelle.

L'ouvrage est composé de sept chapitres abondamment illustrés d'exemples tirés de tous les secteurs d'application de la négociation. L'auteur a bien aéré son texte en y intégrant plusieurs tableaux et des schémas qui aident à visualiser les concepts exposés. Le premier chapitre place l'objet, c'est-à-dire le concept de négociation. Le chapitre deuxième définit et met en relation les notions de stratégie, de manoeuvre et de tactique. La stratégie y est définie comme le plan général dirigé vers l'atteinte d'objectifs spécifiques alors que les tactiques se composent des activités mises en oeuvre pour l'accomplissement de la stratégie. Quant aux manoeuvres, elles réfèrent aux changements de «postures» qui sont opérés par les acteurs dans le but d'améliorer leurs positions dans la dynamique de la négociation. Les troisième et quatrième chapitres présentent une description des avantages et désavantages des manoeuvres et tactiques envisageables. Le chapitre sur les manoeuvres est intéressant car il est rare que cette notion «médiane» entre la stratégie et les tactiques soit analysée dans les ouvrages sur la négociation. Le chapitre cinq expose la rationalité du modèle décisionnel et de prévision stratégique. Le chapitre suivant présente la négociation selon une approche situationnelle. Une énumération y est faite des diverses contingences auxquelles est soumise la négociation. Puis finalement, l'ouvrage se termine par un chapitre qui présente un inventaire des situations où la négociation est habituellement mise en oeuvre. Cela va des relations interpersonnelles aux négociations entre États.

Somme toute, il s'agit d'un ouvrage de type prescriptif et normatif. Il fait peu de place à la revue des connaissances accumulées à l'intérieur de tout le courant sur les études sociales de la négociation. Il aura son utilité justifiée comme matériel de support à une session de courte durée sur la stratégie de négociation.

Paul BEAULIEU

Université du Québec à Rimouski