
Cuprins

Cuvânt înainte	IX
Capitolul 1. Mizele și contextele negocierii.....	1
I. Definiție și mize	1
1. Originea cuvântului și definiții clasice	1
2. O definiție și criteriile de recunoaștere a unei negocieri.....	2
3. Negocierea de conflict și negocierea de proiect	3
4. Cele trei niveluri ale negocierii	4
5. Negocierea și alte metode de rezolvare a problemelor	5
6. Perspectivele și limitele negocierii	6
II. Contexte specifice de negociere	7
1. Negocierea comercială sau de afaceri: a cumpăra și a vinde	8
2. Negocierea în resursele umane: relațiile și condițiile de lucru.....	10
3. Negocierea în relațiile curente de serviciu	12
4. Negocierea în viața familială sau personală	13
Capitolul 2. Dilemele și demersurile clasice ale negocierii.....	15
I. Dilemele negociatorului	15
1. Cooperarea și competiția	16
2. Tensiunea mandant / mandatar	17
3. Puterea și negocierea	17
4. Substanțialul și simbolicul	18
II. Demersurile clasice	19
1. Bazele comune	19
2. Riscurile modelelor de negociere clasică.....	22
Capitolul 3. Negocierea metodică: un model de referință ..	27
I. De la negocierea clasică la negocierea metodică.....	27
1. De la poziții la interese, preocupări, nevoi sau motivații (IPNM).....	27
2. De la argumente la criterii obiective.....	32

3. De la obiective ferme și mono-dimensionale la formularea deschisă a diferitelor mize	36
4. De la soluții poziționale și unilaterale la opțiuni deschise	38
5. De la comunicarea manipulatorie la comunicarea mobilizatoare	44
6. De la relația disprețuită sau instrumentalizată (de folosire) la relația tratată împreună cu problema	47
7. De la raportul de forță crescândă la „CBSA”, ca forță a negocierii	50
8. Referințe și pârghii	55
II. Critici aduse negocierii metodice și modele complementare	56
1. Evaluarea critică a situației	56
2. Două modele pentru a cuprinde complexitatea situațiilor de negociere	58
Capitolul 4. Demersuri complementare pentru depășirea obstacolelor de negociere	60
I. Negocierea cu interlocutori care au alte reguli	60
1. Negocierea cu persoane care nu cooperează și în situații dificile	60
2. Situațiile și persoanele dificile	62
3. Puterea și raporturile de forță	69
4. Limitele raționalității, distorsiunile și manipularea	71
5. Șocurile culturale și interpersonale	87
6. Complexitatea și negocierea cu actori multipli	91
II. Recurgerea la un terț: mediator, arbitru, expert	94
1. Terț și coaliții	94
2. Mediatorul	95
3. Expertul	96
4. Arbitrul	96
Capitolul 5. Integrarea diferiților factori în vederea pregătirii pentru negociere	97
I. O sinteză a diverselor perspective	97
1. Subiectivitatea	97
2. Obiectivitatea	98
3. Imaginația	98
4. Comunicarea	99
5. Puterea	99

II. Pregătirea negocierii: aplicații	100
1. O pregătire completă sau una urgentă	101
2. Conducerea și etapele negocierii.....	102
3. Evaluarea negocierii și demersul orientat spre progres	106
Bibliografie	107

Bibliografie

- 1) ADAM G. & RENAUD J.-D., *Conflits du travail et changement social*, Presses Universitaires de France, Paris, 1978.
- 2) ARROW K., MNOOKIN R.H., ROSS L., TVERSKY A. & WILSON R., *Barriers to conflict resolution*, Norton & Co, New York, 1995.
- 3) BOURQUE R., THUDEROZ C., *Sociologie de la négociation*, La découverte, Paris, 2002.
- 4) FAURE G.O., RUBIN J.Z. (ed.), *Culture and negotiation*, Sage, Newbury Park (CA), 1993.
- 5) BRABANDERE (DE) L. & MIKOLAJCAK A., *Le plaisir de la créativité*, Editions d'Organisations, Paris, 2004 (ediția a doua).
- 6) BAZERMAN & NEALE BONO (DE) E., *La boîte à outils de la créativité*, Editions d'Organisations, Paris, 2004.
- 7) CAMP J., *Start with no*, Crown Business, New York, 2002.
- 8) CHALVIN D., *L'entreprise négociatrice*, Dunod, Paris, 1997 (ediția a doua).
- 9) CIALDINI R., *Influence: the psychology of persuasion*, QUILLMOROW, New York, 1993. Tradus în limba franceză de First Editions.
- 10) COLSON A., BLEKER LEMPEREUR A., *Méthodes de négociation*, Dunod, Paris, 2004.
- 11) CROZIER M. & FRIEDEBERG E., *L'acteur et le système*, Le Seuil, Paris, 1997.
- 12) DUPONT C., *La négociation: conduite, théorie, applications*, Dalloz, Paris, 1994.

- 13) FAURE G.O., MERMET L., TOUZARD H., DUPONT C., *La négociation: situations et problématiques*, Nathan, Paris, 1998. Epuizat.
- 14) FISHER R., *Comment réussir une négociation*, Seuil, Paris, 1982.
- 15) FISHER R. & BROWN S., *D'une bonne relation à une négociation réussie*, Seuil, Paris, 1991.
- 16) FOLLET M.P., *Diriger au-delà du conflit*, Village mondial, 2002 (culegere de conferințe date la începutul secolului al XX-lea).
- 17) FREUND J., *Sociologie du conflit*, PUF, Paris, 1983.
- 18) GAVRILOFF I., JARROSSON B., *Une fourmi de 18 mètres... ça n'existe pas*, Dunod, Paris, 2001.
- 19) GHAZAL M., *Mange ta soupe et tais-toi*, Seuil, Paris, 1993.
- 20) GHAZAL M. & HALIFA Y., *Circulez, y'a rien à négocier*, Seuil, Paris, 1997.
- 21) GIRARD R., *La violence et le sacré*, Hachette/Pluriel, Paris, 1995 (1972).
- 22) HALL E.T. & HALL M.R., *Guide du comportement dans les affaires internationales*, Seuil, Paris, 1990. Pentru un demers mai complet și riguros, vezi E.T. HALL: *La dimension cachée* (1971), *Au-delà de la culture* (1979), *Le langage silencieux* (1984) sau *La danse de la vie* (1984), publicat la Point Seuil.
- 23) HAMPDEN-TURNER C. & TROMPENAARS F., *Building cross-cultural competence: how to create wealth from cultural values*, Yale University Press, New Haven, 2000.
- 24) JOULE R. V. & BEAVOIS J.-L., *Petit traité de manipulation à l'usage des honnêtes gens*, Presses Universitaires de Grenoble, 2002 (prima ediție în 1987).
- 25) KNAPP P., NOVAK A., *Effizientes verhandeln*, Sauer-Verlag, Heidelberg, 2003.

- 26) LASCOUX J.-L., *Pratique de la méditation*, ESF, Paris, 2001.
- 27) LAX & SEBENIUS, *Les gestionnaires de la négociation*, Gaëtan Morin, 1998.
- 28) LELORD F. & ANDRE C., *Comment gérer les personnalités difficiles*, Odile Jacob, Paris, 2000.
- 29) MARSAN C., *Gérer les conflits*, Dunod, Paris, 2005.
- 30) MAUSS M., *Sociologie et Anthropologie*, PUF: Quadrige, Paris, 1991 (1950).
- 31) MILGRAM S., *Soumission à l'autorité*, Calmann-Lévy, Paris, 1994.
- 32) MUCCHIELI, A., *L'art d'influencer*, Armand Colin, Paris, 2000.
- 33) PARSONS T., *The social system*, Free Press, New York, 1951.
- 34) PRUITT D., *Negotiation behavior*, Academic Press, New York, 1981.
- 35) RAIFFA H., *The art and the science of negotiation*, Harvard University Press, Cambridge (MA-USA), 1982.
- 36) ROJOT J., *La négociation*, Vuibert, Paris, 1994.
- 37) RUBIN J.Z., PRUIT D.G., KIM S.H., *Social Conflict: Escalation, stalemate, and settlement*, Mc Graw Hill, New York, 1994 (1986), ediția a 2-a.
- 38) RUSSO K.W. (Ed.), *Finding the Middle Ground: Insights and Applications of the Value Orientations Method*, Intercultural Press, Yarmouth (Maine-USA), 2000.
- 39) SCHEIN E., *Organizational Culture and Leadership*, Jossey-Bass, San Francisco, 1992 (ediția a doua).
- 40) SCHNEIDER S.C. & BARSOUX J.-L., *Managing across cultures*, Prentice Hall, Harlow, 1997. Există o traducere în limba franceză.

- 41) SCHULTZ VON THUN, *Miteinander reden*, Reinbeck, Hambourg, 1994.
- 42) STIMEC A., *La médiation en entreprise*, Dunod, 2004.
- 43) STONE D., PATTON B., HEEN S., *Comment mener les discussions difficiles*, Seuil, Paris, 2001.
- 44) TROMPENAARS F. & HAMPDTEN-TURNER C., *Riding the Waves of Culture: understanding diversity in global bussiness*, Mc Graw Hill, New York 1998 (ediția a doua). Traducerea în limba franceză la Maxima.
- 45) URY W., *Comment négocier avec les gens difficiles*, Seuil, Paris, 1993.
- 46) URY W.L., BRETT J.-M., GOLDBERG S.B., *Getting disputes rezolved*, Jossey-Bass, San Francisco, 1988.
- 47) WATZLAVICK P., *Faites vous-même votre malheur*, Seuil, Paris, 1984.