

## Relations industrielles Industrial Relations



Roy J. LEWICKI, Joseph A. LITTERER : *Negotiation : Readings, Exercices and Cases*. Homewood, Richard D. Irwin, 1985, 633 pp., ISBN 0-256-02634-3

Gilles Ferland

Volume 40, numéro 4, 1985

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/051389ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/051389ar>

[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

Ferland, G. (1985). Compte rendu de [Roy J. LEWICKI, Joseph A. LITTERER : *Negotiation : Readings, Exercices and Cases*. Homewood, Richard D. Irwin, 1985, 633 pp., ISBN 0-256-02634-3]. *Relations industrielles / Industrial Relations*, 40(4), 895–895. <https://doi.org/10.7202/051389ar>

Tous droits réservés © Département des relations industrielles de l'Université Laval, 1985

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/>

**é**rudit

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/>

Le mordu de la négociation appréciera sûrement cet ouvrage en tout ou en partie. L'étudiant, le praticien et l'observateur des relations du travail et de la négociation collective resteront pour leur part sur leur appétit.

À noter que les mêmes auteurs ont publié, chez le même éditeur, un livre d'exercice intitulé **Negotiation: Readings, Exercises and Cases**.

Jean SEXTON

Université Laval

**Negotiation: Readings, Exercises and Cases**, by Roy J. Lewicki and Joseph A. Litterer, Homewood, Illinois, Richard D. Irwin, 1985, 633 pp., ISBN 0-256-02634-3

Ce recueil de textes, d'exercices et de cas pratiques à solutionner accompagne un manuel publié chez le même éditeur par les mêmes auteurs sous le titre **Negotiation**. Les auteurs de ce recueil, Lewicki et Litterer, respectivement d'Ohio State University et d'University of Massachusetts, ont voulu présenter un ouvrage qui aiderait le lecteur éventuel à reconnaître les différentes situations de négociations que l'on peut rencontrer dans la vie de tous les jours ainsi qu'à apprendre à les gérer de façon efficace.

Partant de l'idée que chacun d'entre nous doit négocier quotidiennement — avec son patron, ses subordonnés, un fournisseur, son gérant de banque, un fonctionnaire, sa femme, ses enfants, etc. — les auteurs ont colligé des textes qui abordent toutes les facettes de cette activité humaine complexe. Présentant d'abord la négociation comme un processus de gestion de l'interdépendance des personnes, des groupes, des pays et des nations, les responsables de ce recueil, après avoir rappelé quelques aspects importants d'une négociation fructueuse (bonne planification, élaboration d'une stratégie, utilisation de tactiques), présentent ensuite des textes qui portent sur des éléments clés de la négociation: la communication, la persuasion, le pouvoir et la personnalité des négociateurs. Enfin, les dernières sections de l'ouvrage regroupent des textes qui traitent des moyens de résoudre certains conflits (la négociation pour la solution de conflits de droit, l'arbitrage des offres finales, la médiation) ainsi que des textes qui discutent du rôle que jouent les valeurs personnelles dans le déroulement d'une négociation.

Comme il arrive souvent dans ce genre d'ouvrages, les textes colligés ne sont pas tous de même qualité. Ce recueil ne fait pas exception. La provenance des articles qui composent ce volume, bien que n'étant pas en soi un critère d'appréciation de leur qualité, peut cependant être un indicateur de la valeur de certains textes. Les articles regroupés par les auteurs proviennent de sources aussi diverses que «Sports Illustrated», «Playboy», «Fortune», «Wall Street Journal», «Monthly Labor Review» ou «American Behavioral Scientist».

Néanmoins, les textes de certains chapitres du volume sont d'une qualité remarquable et méritent d'être lus. Nous référons le lecteur éventuel particulièrement aux textes sur la stratégie et les tactiques (sections 4 et 5), sur l'art de la négociation (section 7), sur les tactiques de persuasion (section 8) et sur l'importance de bien comprendre le contexte social de la négociation (section 9).

Bien que ce volume ne s'adresse pas spécifiquement aux praticiens, ni aux étudiants ou professeurs de la négociation collective des conditions de travail, sa lecture peut cependant leur être utile s'ils souhaitent voir ou revoir certains éléments propres à tout genre ou toute forme de négociation.

Gilles FERLAND

Université Laval