

Relations industrielles Industrial Relations



Roy J. LEWICKI, Joseph A. LITTERER : *Negotiation*. Homewood, Richard D. Irwin, 1985, 368 pp., ISBN 0-256-02633-5

Jean Sexton

Volume 40, Number 4, 1985

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/051388ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/051388ar>

[See table of contents](#)

Publisher(s)

Département des relations industrielles de l'Université Laval

ISSN

0034-379X (print)

1703-8138 (digital)

[Explore this journal](#)

Cite this review

Sexton, J. (1985). Review of [Roy J. LEWICKI, Joseph A. LITTERER : *Negotiation*. Homewood, Richard D. Irwin, 1985, 368 pp., ISBN 0-256-02633-5]. *Relations industrielles / Industrial Relations*, 40(4), 894–895.
<https://doi.org/10.7202/051388ar>

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

This document is protected by copyright law. Use of the services of Érudit (including reproduction) is subject to its terms and conditions, which can be viewed online.

<https://apropos.erudit.org/en/users/policy-on-use/>

Érudit

This article is disseminated and preserved by Érudit.

Érudit is a non-profit inter-university consortium of the Université de Montréal, Université Laval, and the Université du Québec à Montréal. Its mission is to promote and disseminate research.

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

Negotiation by Roy J. Lewicki and Joseph A. Litterer, Homewood, Illinois, 1985, 368 pp., ISBN 0-256-02633-5

À partir du postulat que la négociation est une habileté nécessaire à l'administration efficace, les auteurs tentent d'intégrer les travaux théoriques de la psychologie sociale, les études sur la négociation collective et les écrits populaires visant à enseigner comment négocier pour les appliquer à la négociation nécessaire dans le processus de gestion. Ce livre n'est donc pas en tant que tel un traité sur la négociation collective, mais bien sur la négociation elle-même.

Dès le départ, les auteurs établissent une prémisse de base: nous devons négocier plusieurs sujets différents dans plusieurs situations différentes. Alors, la connaissance de la négociation et l'habileté à négocier sont essentielles à quiconque a à travailler avec d'autres personnes pour atteindre ses objectifs.

Les auteurs visent alors à enseigner comment reconnaître les situations qui exigent négociation, ce que le processus de la négociation implique et comment analyser, planifier et mener une négociation fructueuse.

Chacun des treize chapitres de ce livre réfère à un scénario de négociation présenté dans l'introduction. Dès le premier chapitre, les auteurs présentent la négociation comme un processus social de base visant la résolution de conflits. Ensuite, on présente la notion d'interdépendance en la caractérisant et en utilisant la théorie des jeux pour illustrer la dynamique complexe des relations d'interdépendance.

Le chapitre 3 explique pourquoi la préparation ou la planification est l'étape la plus importante de la négociation. Des sujets tels la formulation d'objectifs, la recherche, la connaissance de l'autre y sont abordés.

Viennent ensuite les questions de stratégie qui sont ici classées en deux grands types: les stratégies de négociation distributive (chap. 4) et intégrée (chap. 5).

La première se caractérise par l'approche compétitive où il y a un gagnant et un perdant. L'autre est de par nature coopérative et ici on y retrouve deux gagnants. C'est au chapitre 6 que les auteurs identifient les éléments communs à ces deux types de stratégie.

Les chapitres 7 à 11 s'attardent à cinq sous-processus de la négociation: la communication, la persuasion, la structure, le rôle du pouvoir et les jeux de personnalités.

Il n'est pas rare que le processus de négociation se brise. Le chapitre 12 veut proposer des moyens de ramener les négociations sur la bonne voie. Deux ensembles sont alors proposés: l'un interne dont la réalisation dépend des négociateurs eux-mêmes, l'autre externe en recourant à une troisième partie neutre.

Finalement, les auteurs se penchent (chap. 13) sur la déontologie de la négociation et cherchent à déterminer ce qui est contraire à l'éthique en ce domaine.

En somme, il s'agit d'un livre intéressant qui comporte cependant de sérieuses faiblesses. D'abord, l'analyse du pouvoir de négociation arrive beaucoup trop tard (chap. 10). En outre, on n'y présente aucun modèle. Une meilleure étude des écrits dans le domaine de la négociation collective à ce sujet aurait été utile.

Ensuite, de par sa facture générale, ce livre en est presque un de recettes en voulant bien éviter de l'être. Cela en rend parfois la lecture difficile. Il faut d'ailleurs dire que cet ouvrage ne présente aucune conclusion.

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