



N° 19 | 2011

L'inconscient collectif Août 2011

L'approche cognitive de la négociation

Svetlana RADTCHENKO-DRAILLARD

Édition électronique :

URL : <https://cpp.numerev.com/articles/revue-19/1513-l-approche-cognitive-de-la-negociation>

DOI : numerev_673

ISSN : 1776-274X

Date de publication : 24/08/2011

Cette publication est sous licence **CC BY-NC-ND** (Attribution - No commercial - No derivatives).

Pour **citer cette publication** : RADTCHENKO-DRAILLARD, S. (2011) L'approche cognitive de la négociation. *Cahiers de Psychologie Politique*, (19). https://doi.org/10.34745/numerev_673

L'article analyse l'interdépendance entre deux ou plusieurs négociateurs qui détermine le processus de la résolution des problèmes dans la négociation. Les argumentations essentielles déployées par les négociateurs dans leur processus dynamique de la pensée au moment de la résolution des problèmes comportent une recherche de l'intérêt individuel et collectif. Durant ce processus les différentes mobiles de l'action individuelle, les différentes raisons influencent les négociateurs de proposer telle ou telle solution face à un problème donné. L'objectif de cet article est également d'analyser le rôle de la personnalité des négociateurs, l'impact des styles cognitifs, de la motivation intrinsèque et extrinsèque et des stratégies de la prise de décision sur leur comportement et leur performance. Cependant, le processus de décision des négociateurs se déroule dans les conditions difficiles (imperfection de l'information, conflits de valeurs, intérêts divergents, risque), il est souvent flou, incertain, chaotique, n'excluant pas les surprises et les rebondissements. En conséquence, le processus de la résolution des problèmes pourrait être également influencé par le comportement irrationnel et des manipulations qui utilisent les négociateurs sous l'influence des biais cognitifs et des suppositions, qui affectent leur raisonnement dans la recherche de la solution la plus avantageuse pour eux. Enfin, je chercherai à montrer que la prise de décision dépend principalement de l'analyse logique du problème, de la construction de la perception objective et raisonnée et d'une relation de confiance entre partie qui sont nécessaires pour la réalisation d'un accord mutuel durant le processus de négociation.

The cognitive approach of the negotiation

This article analysis a the interdependence between two (or more) negotiator's determines the processes of the during problem solving in the negotiation. The negotiator essential argumentations during their dynamic thought process during problem solvinga search for individual and collective interest. With this processes, negotiators have the tools to come to clear judgments and creative, creative and acceptable solutions, influencing the strategic choice of one'sbargaining negotiator's. The point is to be able to think with a common concept the negotiator's different reasons to defend a particular solution. This article examines the role of personality and influence of style of creative, intrinsic and extrinsic motivation, self-regulation, the strategic choice, in behaviour performance during the negotiation. Meanwhile, the decision process of negotiator's is influenced by the difficult conditions (imperfection of information, conflict of values, divergent interests, risk) is blurred, uncertain, chaotic, and does not exclude surprise and unexpected developments. However, their processes of the during problem solving is influenced by of the irrational behaviour and the manipulation of ten thousand executives and student negotiators check their personal cognitive biases and assumptions in order to reach the best agreements possible. Finally, I will try to demonstrate that the fulfilment of the resolution of the problem solving depends on the logic analysis of the problem solving, the building of the construction of the objective and rationality perception and a trust relationship between

the parties, during the negotiation which are show to influence the mutual agreement.