



Jasmine HYPOLITE, axe 2

Au regard, de l'intérêt et de la pratique grandissante de la négociation collective notamment en France, il semble important de mettre en lumière l'activité des personnes qui participent à cet échange. Aussi, ce travail de recherche porte sur l'analyse des processus de transformation du négociateur et les effets alors produits sur les acteurs. L'entretien d'explicitation (P.Vermesch) rend intelligible la dynamique intersubjective (F. Giust Desprairies) présente dans la situation de négociation collective. Les acteurs s'engagent alors dans l'interaction, des rites émergents (E. Goffman). Ils structurent leur intervention en couplant expérience du sujet et construction de savoirs d'action (JM Barbier) « ici et maintenant ». Les échanges sont colorés d'éléments émotionnels (L. Vygostki). Les acteurs réagissent. C'est un lieu de tension où la capacité de renoncement (Thuderoz) est une variable d'ajustement du jeu des acteurs.

Mots clés : *interaction, savoirs d'action, renoncement, négociation*