

Liens entre plusieurs négociations

Types de liens:

- * Liens entre négociations internes et externes
- * Liens entre plusieurs négociations externes

- * Liens compétitifs: l'entente avec une partie exclut la conclusion d'un accord avec les autres
- * Liens réciproques: il faut s'entendre avec chacune des parties afin d'obtenir un accord

- * Liens synergiques: augmentent les possibilités d'échanges mutuellement bénéfiques et rendent plus facile la conclusion d'un accord global
- * Liens antagonistes: diminuent les possibilités d'échanges mutuellement bénéfiques et rendent plus difficile la conclusion d'un accord global

- * Liens sériels: le cours d'une négociation influence le cours des autres, mais pas vice-versa
- * Liens interactifs: le cours d'une négociation influence le cours des autres, et vice-versa

Source: Michael Watkins and Samuel Passow: *Analyzing Linked Systems of Negotiations*. Negotiation Journal, 12 (4), October 1996