

Un très grand merci à Lionel Bellenger pour avoir officialisé T.I.N.A. comme modèle de traitement des négociations conflictuelles dans la 11ème édition du Que Sais-je sur "la négociation" pages 67-68.

<https://lnkd.in/eqTZrKdv>

---

Margaret Thatcher avait l'habitude de répondre à ceux qui n'acceptaient pas ses propositions : « There is no alternative » (« il n'y a pas d'alternative »), d'où son surnom de « TINA ». Jean-Pierre Veyrat, qui dirige la société Negorisk, en a fait un modèle particulièrement pertinent de traitement des négociations conflictuelles (« T » comme tension, « I » comme identification, « N » comme neutralisation et « A » comme accord) publié en 2018. Il approfondit et décrypte dans son T.I.N.A. les deux dimensions indissociables, rationnelles et comportementales des conduites conflictuelles.