
”Que veut dire ”négocier le travail” ? Aspects méthodologiques, enjeux théoriques”

Christian Thuderoz*†^{1,2,3}

¹Centre Max Weber (CMW) – Université Jean Monnet - Saint-Etienne, École Normale Supérieure (ENS) - Lyon, CNRS : UMR5283, Université Lumière - Lyon II – France

²Institut de Recherche et d’Enseignement sur la NÉgociation (IRENE Paris et Singapour) – xx – France

³Centre de Recherche Interuniversitaire sur la Mondialisation et sur le Travail (CRIMT) – Québec, Canada

Résumé

Débattre en 2015 à propos de la négociation du travail est tout sauf anodin. Derrière l’expression ” négociier le travail ” se profile nombre d’implications théoriques et pratiques. Parmi celles-ci : la qualification des espaces productifs comme des espaces d’ajustements et de composition – et non pas seulement de subordination et de domination ; la reconnaissance que s’y accomplit un travail de ”joint regulation” et que s’y règle, parfois avec heurts, un jeu collectif sur les règles du jeu productif ; la nécessité de penser ce travail de négociation du travail avec les outils théoriques et notionnels appropriés ; le besoin de disposer de grilles d’observation et d’un schéma d’analyse saisissant, dans une même prise, acteurs, enjeux, stratégies, règles et contextes du travail négocié. Enfin : la déclinaison d’un programme collectif de recherche, s’inspirant de celui que dessinait Anselm Strauss dans son ouvrage de 1978, ”Negotiations”, où l’ordre négocié, sans occulter les autres ordres structurant les milieux de travail, serait, non le point d’arrivée de l’analyse – le travail se négocie ! – mais son point de départ.

*Intervenant

†Auteur correspondant: Christian.Thuderoz@insa-lyon.fr