



Négociation et médiation

Sommaire

1-Ouvrages.....	2
2-Articles.....	7

"La négociation est un processus par lequel deux parties cherchent à établir un accord sur ce que chacune entend prendre ou donner."

Raymond Saner, in *L'art de la négociation : stratégie, tactique, motivation, compréhension, leadership : le nouvel art de la guerre du management* ; Chiron, 2005

1-Ouvrages



Zoom sur quelques lectures clefs

Bellenger, Lionel

Les fondamentaux de la négociation : stratégies et tactiques gagnantes

4e éd. - Issy-les-Moulineaux : ESF éditeur, 2017. - 231 p. ; 24 cm. - (Formation permanente. Entreprise. 163). Bibliogr. p. 227-228
302.3 BEL

Bellenger, Lionel

La négociation

10e éd. mise à jour. - Paris : PUF, 2017. - 128 p. ; 18 cm. - (Que sais-je ? ; 2187).
Bibliogr. p. 124-125
302.3 BEL

Colson, Aurélien (sous la dir.)

Entrer en négociation : mélanges en l'honneur de Christophe Dupont

Bruxelles : Maison Larcier, 2011. - 422 p. ; 24 cm. - (Prévenir, négocier, résoudre)
302.3 ENT

Pekar Lempereur, Alain ; Colson, Aurélien.

Méthode de négociation : on ne naît pas négociateur on le devient

Paris : Dunod, 2010. - 274 p. ; 24 cm. - (Stratégies et management)
302.3 LEM



Aguiar, Cristina, Nhouyvanisvong, Khamliène

Guide pratique de la négociation internationale

Paris : L'Harmattan, 2010. - 218 p. : illustrations en noir et blanc.- 22 cm. - (Diplomatie et stratégie)
Les principaux aspects qui influencent la préparation et la conduite de la négociation ainsi que ; la relation entre diplomatie préventive, négociation et gestion de crises ; les processus à mettre en œuvre et le mécanisme de gestion et de communication.

302.3 AGU



Audebert-Lasrochas, Patrick

La négociation : applications professionnelles

Nouvelle édition. - Paris : Ed. d'Organisation, 1999. - 431 p. ; 24 cm.

Devenu une référence, cet ouvrage est axé avant tout sur les pratiques de négociation, à travers des méthodes, grilles, techniques et outils.

302.3 AUD



Bercoff, Maurice A.

L'art de négocier avec la méthode Harvard

3e éd. enrichie. - Paris : Ed. d'Organisation, 2009. - VIII-204 p. ; 19 cm.

Ouvrage basé sur les techniques enseignées à Harvard et parcouru d'exemples pratiques.

302.3 BER



Bobot, Lionel ; préface de Philippe Houzé

Le négociateur stratège

Paris : Choiseul éditions, 2008. - 124 p. : illustrations en noir et blanc ; 24 x 15 cm

Contient notamment dans une partie intitulée "savoir négocier à l'international", les styles de négociation américaine, japonaise, chinoise, allemande, saoudienne, indienne, brésilienne et française.

302.3 BOB



Bourdieu, Pierre

Langage et pouvoir symbolique

Paris : Seuil, 2001. - 423 p. ; 18 x 11 cm. - (Points. Essais ; n° 461)

Ed. revue et augmentée des textes publiés sous le titre : "Ce que parler veut dire", Fayard, 1982.

Propose une étude de la parole comme acte et comme valeur (au sens économique), en tant qu'elle représente une étape fondamentale dans l'œuvre de Bourdieu et dans son analyse du capital symbolique.

302.2 BOU



Bourque, Reynald ; Thuderoz, Christian

Sociologie de la négociation

Nouvelle édition. Rennes : PUR, 2011. - 272 p. ; 24 cm. - (Didact sociologie)

Cet ouvrage, actualisé et enrichi par des études de cas propose une lecture sociologique de la négociation, à partir du modèle "Acteurs - contextes - règles - stratégies - processus - résultats".

302.3 BOU



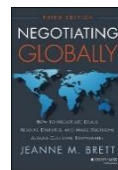
Breton, Philippe

Convaincre sans manipuler : apprendre à argumenter

Paris : La Découverte, 2015. - 154 p. ; 22 cm

Construit autour de plusieurs dizaines d'exemples, cet ouvrage pose les grands principes du convaincre, puis développe étape après étape le « protocole de l'argumentation » permettant d'atteindre ses objectifs.

302.3 BRE



Brett, Jeanne

Negotiating globally : how to negotiate deals , resolve disputes, and make decision across cultural boundaries

San Francisco : Jossey-Bass, 2001. - 246 p. ; 25 cm. - (Business and management series)

Cet ouvrage fournit un cadre pour anticiper et gérer les différences culturelles à la table des négociations.

302.3 BRET



Callières, François de (1645-1717)

De la manière de négocier avec les souverains : de l'utilité des négociations, du choix des ambassadeurs et des envoyés et des qualités nécessaires pour réussir dans ces emplois / présentation par Pierre Michel Eisemann

Paris : Pedone, 2018. - 206 p. ; 20 cm.

François de Callières (1645-1717), membre de l'Académie française, passa près de vingt ans dans l'ombre de Louis XIV en tant que secrétaire du cabinet du roi. Il publia *De la manière de négocier avec les souverains* qui constitue un manuel destiné tant aux gouvernants qu'aux futurs négociateurs. Témoignage sur l'art de la négociation au Grand Siècle, c'est également un recueil de précieux conseils destinés aux diplomates qui ont gardé toute leur pertinence.

302.309 CAL



Centre des hautes études du ministère de l'intérieur

Mieux négocier : actes : journée d'étude & de réflexion 2015-2016

Maisons-Alfort : CHEMI, 2015. - 22 p. ; 30 cm. - (Actes, 28)

La négociation est une compétence professionnelle essentielle du corps préfectoral. Le leadership préfectoral passe par de nouvelles techniques de résolution des problèmes en associant de nombreux acteurs aux processus de décision, en construisant des alliances très larges et en recherchant à consolider le "capital confiance" exceptionnel dont bénéficie en France le représentant de l'État.

[En ligne](#)

352.288 MIE



Colson, Aurélien (sous la dir.)

Entrer en négociation : mélanges en l'honneur de Christophe Dupont

Bruxelles : Maison Larcier, 2011. - 422 p. ; 24 cm. - (Prévenir, négocier, résoudre)

Contient notamment : Coopérer pour s'entendre ou s'affronter pour vaincre. Négotiation : post-modern or eternal ? A la recherche du fondement en négociation : la philosophie du questionnement. Implication / explication : à qui s'adresse le chercheur en négociation ? A propos de la négociation intra-organisationnelle. Pouvoir et négociation. La négociation collective : un champ, un objet ou une discipline ? L'État et la négociation collective en France. Les trajectoires multiples de la négociation collective

d'entreprise. Les récentes évolutions de la négociation sociale en Suisse : quelques enjeux théoriques et empiriques pour l'étude de la négociation. Les techniques de négociation au service des démarches de responsabilité sociale des entreprises. Le clair-obscur de la négociation : secret, transparence et asymétrie en diplomatie. Chine : une négociation de rue. Facilitation internationale et négociation politique en R. D. Congo : un état de belligérance sans fin ? Attitudes préalables à une situation de négociation. Un apport théorique et pédagogique issu de la pratique de Diplomacy.

302.3 ENT



Combalbert, Laurent
Le négociateur : document

Paris : Presses de la cité, 2009. - 233 p. ; 23 x 14 cm.

Témoignage d'un négociateur de crise.

302.3 COM



Conseil d'État

Développer la médiation dans le cadre de l'Union européenne / étude adoptée par l'assemblée générale du Conseil d'État le 29 juillet 2010

Paris : La Documentation française, 2010. - 125 p. ; 24 x 16 cm. - (Les Études du Conseil d'État, 1152-4561)

La médiation constitue l'un des modes alternatifs du règlement des différends. La directive 2008/52 CE de l'Union européenne encourage son développement, participant à la coopération judiciaire en matière civile et commerciale. L'étude définit les critères des régimes de médiation satisfaisant aux exigences de cette directive et formule des propositions concrètes pour sa transposition en France, qui doit intervenir le 21 mai 2011.

[En ligne](#)

347.09 DEV



Dahan Paul (sous la dir.)

Diplomates : dans le secret de la négociation

Paris : CNRS Editions, 2016. - 250 p. ; 18 x 11 cm. - (Biblis, 2119-2715 ; 134). Bibliogr. p. 233-236.

Douze diplomates témoignent sur l'art difficile de la négociation. Droit maritime, sécurité et coopération en Europe, traité franco-allemand sur les forces conventionnelles, négociation sur l'usage du nucléaire en Iran, autant d'aventures singulières qui prouvent que les victoires diplomatiques sont souvent constituées d'une série de minuscules avancées. ©Electre 2016

327.2 DIP



De l'ambassadeur : les écrits relatifs à l'ambassadeur et à l'art de négocier du Moyen Age au début du XIXe siècle / sous la direction de Stefano Andretta, Stéphane Péquignot, Jean-Claude Waquet

Rome : Ecole française de Rome, 2015. - 650 p. ; 28 cm. - (Collection de l'Ecole française de Rome, 0223-5099 ; 504)

Consacré aux écrits relatifs à l'ambassadeur et à l'art de négocier, ce livre suit au fil d'une vingtaine d'études le long et multiforme travail d'élaboration auquel la figure de l'ambassadeur et l'art de la négociation ont donné lieu, de la genèse de nouvelles formes d'organisation politique à la fin du Moyen Âge jusqu'à l'émergence de la profession diplomatique à la fin du XVIIIe siècle et au XIXe siècle. Certains des textes examinés, comme les traités de legatis ou le Guide de Martens, présentent une dimension théorique ou pédagogique. D'autres sont des écrits littéraires, des instruments juridiques ou des actes de la pratique où se lit, de façon plus ou moins incidente, une réflexion sur les envoyés diplomatiques et l'art qu'ils mettaient en œuvre.

327.2 DEL



Fischer, Roger ; Ury, William ; Patton, Bruce

Comment réussir une négociation : Nouvelle édition suivie des réponses aux questions des lecteurs

3ème éd. - Paris : Seuil, 2006. - 267 p. ; 21 cm

Comment comprendre les autres pour se faire comprendre, comment chercher une solution avantageuse pour l'autre et pour soi. Ils développent une stratégie de gains mutuels permettant de transformer un affrontement d'intérêts contradictoires en un jeu à somme positive.

302.3 FIS



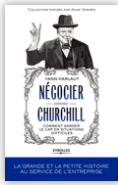
Gates, Steve

The negotiation book : en français : la référence absolue pour mener des négociations gagnantes

Paris : Maxima, 2016. - 238 p. ; 23 cm

Savoir négocier est l'une des compétences les plus importantes à acquérir dans le monde professionnel : ce guide pratique permet de maîtriser l'art de la négociation afin d'obtenir un avantage concurrentiel.

302.3 GAT



Harlaut, Yann

Négociateur comme Churchill : comment garder le cap en situations difficiles

Paris : Eyrolles, 2014. - 145 p. ; 21 cm. - (Histoire et management)

Cet ouvrage évoque W. Churchill, homme politique britannique qui fut amené à négocier de nombreuses fois dans un contexte de conflit mondial, comme une source d'inspiration pour apprendre à garder le cap dans son action et à mener ses négociations avec succès. ©Electre 2014

302.3 HAR



Lascoux, Jean-Louis

Pratique de la médiation : une méthode alternative à la résolution des conflits

8e éd. - Paris : ESF, 2017. - 248 p. ; 24 cm. - (Formation permanente. Entreprendre)

Ce guide fournit les outils pratiques qui permettent d'intervenir en tant que médiateur, dans le but de préserver les relations et de résoudre les conflits.

658.315 4 LAS



Meerts, Paul

Diplomatic negotiation : essence and evolution

The Hague : Nederlands institute of international relations "Clingendael", 2015. - 403 p. ; 30 cm. Bibliogr. p. 343-366. Glossaire. Index.

L'évolution des processus de négociations diplomatiques depuis le XVIIe siècle est précisément analysé. Le processus de négociation européenne est largement étudié.

[En ligne](#)

302.3 MEE



Montbrial, Thierry de ; Jansen, Sabine (sous la dir.)

Pratiques de la négociation

Bruxelles ; Paris : Bruylant : LGDJ, 2005. - 185 p. ; 21 cm. - (Collection Axes. Savoir ; 27)

Qu'est-ce que négocier ? Peut-on apprendre à négocier ? Négocie-t-on aujourd'hui comme on négociait à l'époque de Louis XIV ? Sept éminents spécialistes dans des domaines aussi variés que les relations internationales, la diplomatie, l'histoire, la banque, l'industrie ou la justice apportent des réponses à ces interrogations qui déterminent la vie quotidienne des citoyens.

327.2 PRA



Pekar Lempereur, Alain ; Aurélien Colson, Aurélien (sous la dir.)

Négociations européennes : d'Henri IV à l'Europe des 27

Paris : A2C médias, 2008. - 284 p. ; 22 cm. - (Le cercle des négociateurs)

Un panorama des négociations européennes est présenté à travers 21 récits, d'Henri IV aux ministres de la Ve République, apportant un éclairage sur les principes de l'art de négocier, la diplomatie française, la négociation de Louis XIV au général de Gaulle, la formation des diplomates, les fonctions de l'ambassadeur, etc.

327.094 NEG



Pekar Lempereur, Alain ; Salzer, Jacques ; Colson, Aurélien

Méthode de médiation : au cœur de la conciliation

Paris : Dunod, 2018. - X-270 p. ; 25 cm

Une méthode qui est aussi bien une philosophie qu'une technique ayant le souci de la relation comme préalable à toute action. Dans cette optique, ce qui se passe avant et après la négociation est tout aussi important et nécessaire que la négociation elle-même.

347.09 PEK



Petiteville, Franck ; Placidi-Frot, Delphine (sous la dir.)

Négociations internationales

Paris : Presses de Sciences-Po, 2013. - 429 p. ; 21 cm. - (Relations internationales)

Ouvrage de référence pour les enseignements de relations internationales et les praticiens de la négociation, il interroge les singularités de la négociation multilatérale (c'est-à-dire de toute négociation internationale se déroulant entre trois parties ou davantage).

302.3 NEG



Plantey, Alain

La négociation internationale au XXIe siècle

Nouv. éd. - Paris : CNRS, 2002. - 783 p. ; 24 cm

L'auteur donne l'origine et le cadre de la négociation diplomatique. Il expose précisément les principes de la négociation institutionnelle et décrit de l'intérieur les principes des négociations dans les organisations internationales.

327.16 PLA



Saner, Raymond

L'art de la négociation : stratégie, tactique, motivation, compréhension, leadership : le nouvel art de la guerre du management

2ème éd. augmentée. - Saint-Quentin-en-Yvelines : Chiron, 2005. - 301 p. ; 24 cm. - (TOP management)

302.3 SAN



Smets-Gary, Coralie ; Martine Becker

Médiation et techniques de négociation intégrative : approche pratique en matière civile, commerciale et sociale

Bruxelles : Maison Larcier, 2012. - 369 p. ; 24 x 16 cm. - (Prévenir, négocier, résoudre)

Présentation de la médiation dite "facilitative" qui requiert l'intégration de techniques, de compétences et qualités de négociation complexes et nombreuses.

302.3 SME



Stimec, Arnaud

La négociation

2e éd. - Paris : Dunod, 2011. - 126 p. ; 18 cm. - (Les topos. Eco gestion)

Cet ouvrage présente les principales approches en négociation, en définit les enjeux et décrit la manière de dépasser les obstacles. Illustré d'exemples, il s'appuie notamment sur un modèle de référence, la négociation raisonnée.

302.3 STI



Veyrat, Jean-Pierre

TINA : un modèle de négociation en situation conflictuelle : un nouveau profil, le négocianalyste

2e éd. - Paris : Negorisk, 2018. - 259 p. : illustrations en noir et en couleurs ; 24 x 16 cm. Bibliogr. p. 251-252.

La méthode TINA, modélisation du processus de conduite d'une négociation en situation conflictuelle, permet d'évaluer les contextes et les paramètres dans lesquels un négociateur va évoluer, et montre comment transformer un rapport de forces entre deux parties résolues à ne rien concéder en une coopération constructive et pérenne. Dans cette édition remaniée et enrichie, l'auteur détaille l'action déterminante du négocianalyste, à la fois négociateur classique chargé du suivi technique d'une confrontation et analyste comportemental chargé du décryptage non verbal de ses interlocuteurs.

302.3 VEY



Vivet, Emmanuel (sous la dir.)

Négociations d'hier, leçons pour aujourd'hui

Bruxelles : Maison Larcier, 2014. - 362 p. ; 24 x 16 cm. - (Prévenir, négocier, résoudre) Bibliogr. dissem.

Des pratiques diplomatiques romaines aux négociations sur le nucléaire iranien (2003-2005), un ensemble d'études d'histoire et de pratique de la négociation diplomatique où théorie des jeux, science politique, psychologie et sociologie des organisations sont tour à tour sollicitées.

302.3 NEG

2-Articles

Boulmier, Daniel

Contentieux individuels de travail et conciliation / médiation : état des lieux (dégradé!)

In : Droit social, n° 2, 2012, février, p. 121-134

Cet article fait le point sur les règles de procédure à suivre lors de contentieux individuels de travail. Il rappelle la prééminence du conseil de prud'hommes pour régler les litiges du travail, présente les différentes voies de médiations facultatives (bureau de jugement, conseillers rapporteurs) et expose des cas de médiations imposées sous pressions, qui sont de ce fait en constante évolution et en devenir d'être la règle prud'hommale.

Brabant-Delannoy, Laetitia

Face à la conflictualité et à la violence, quelle efficacité de la médiation ?

In : La note de veille, n° 147, 2009, juillet, p. 1-8

Brett, Jeanne

À propos des différences culturelles dans l'usage des stratégies de négociation, beaucoup de questions demeurent sans réponse. Et trop peu d'entre nous travaillent sur ce sujet

In : Négociations, 1/2015 (n° 23), p. 13-15.

Accès réservé aux publics de l'Ecole



Brett Jeanne, Gelfand Michèle

Effets de la culture sur le style de négociation. Trois cas inspirés d'ailleurs

In : Revue française de gestion, 6/2004 (no 153), p. 201-210.

Accès réservé aux publics de l'Ecole



Colson, Aurélien

Machiavel, "Le Prince" et la négociation

In : Négociations, vol. 2, n° 20, 2013, p. 147-157. Bibliogr. p. 156

A une époque où l'Italie inventait le système des ambassades permanentes, Machiavel s'est vu confier des missions diplomatiques auprès de cours étrangères. Colson étudie la conception de la négociation dans les oeuvres qui ont suivies ces missions. Pour Machiavel, la négociation est un outil important de l'action du Prince via ses ambassadeurs, ceux-ci doivent savoir mêler ruse, récolte d'informations et pratiques du secret.

Dufournet, Hélène

Le piège rhétorique : une contrainte par la morale : Réflexions sur l'emprise des "arguments moraux" dans les processus d'action publique

In : Revue française de science politique, vol. 65, n° 2, 2015, avril, p. 261-278. Bibliogr. dissém.

À partir d'une enquête sur la gestion du dossier des armes à sous-munitions au ministère des Affaires étrangères, l'auteure démontre comment les mécanismes de la rhétorique fonctionnent. Centré sur le travail concret des administrations et sur les logiques politiques et institutionnelles qui président à l'utilisation étatique des arguments humanitaires, cet article révèle comment la référence aux droits de l'homme joue autant comme une contrainte que comme une ressource de légitimité pour les institutions qui en endossent la responsabilité.

Grelley, Pierre (coord)

Les médiations : pratiques et enjeux : [dossier]

In : Informations sociales, n° 170, 2012, mars-avril, 144 p.

Contient notamment : Partie 1 : le cadre d'action de la médiation : Définir la médiation parmi les modes alternatifs de régulation des conflits / Fathi Ben Mrad. Les effets indésirables du processus d'assimilation de la médiation au droit / Daniela Gaddi. Le développement des médiations en Europe / Eric Battistoni. Partie 2 : les différents types de médiation : Panorama des formes et des pratiques de médiation en France / Philip Milburn. Assistantes sociales du travail : une place clé / Caroline Helfter. Les paradoxes de la médiation culturelle dans les musées / Aurélie Peyrin. Médiation familiale : une profession qui peine à trouver son public / Benoît Bastard. Médiations en milieu scolaire : repères et nouveaux enjeux / Régis Malet. La médiation sociale au coeur de la "crise urbaine" / Jean-Marc Stébé. Partie 3 : les acteurs de la médiation : Une expérience de médiation institutionnelle : le Médiateur de la République / Anne Revillard. La médiation institutionnelle : un foisonnement de dispositifs / Anne Revillard. La professionnalisation dormante de la médiation sociale / Sophie Divay. Le rôle de la branche Famille pour développer la médiation familiale / Céline Barbosa. De la nécessité de former les médiateurs / Michèle Guillaume-Hofnung. Harmoniser la

déontologie des médiateurs en Europe / Pierre Grelley. Evaluation des processus de médiation / Jean-Pierre Bonafé-Schmitt.

La Maisonneuve, Eric de (dir.) ; avec la collab. de Camille Larène
Médiation et négociation : [dossier]

In : Agir : revue générale de stratégie, n° 24, 2006, janvier, 170 p.

Médiation, médiations : promesses tenues ? : [dossier]

In : Négociations , n°28, 2017/2, p. 101-222. Bibliogr. dissém.

Contient : La voie étroite de la médiation / Etienne Le Roy. Faire avec les personnes, et non à leur place / Laurent Giraud, Jean-Edouard Gressy. Il manque une évaluation sérieuse des effets de la médiation / Arnaud Stimec. Tout le monde désire-t-il vraiment s'entendre et s'accorder ? / Jacques Salzer. Le médiateur doit constamment s'adapter à la situation, répondre aux difficultés rencontrées / Hubert Touzard. Les enjeux de la formation à la médiation / Jean-Pierre Bonafé-Schmitt.

Milburn, Philip ; Touzard, Hubert ; Kaufman, Sandra... [et al.]
Négociations et médiations : perspectives croisées : [dossier]

In : Négociations, n° 2006/2, 2006, p. 11-62

Ce dossier fait le point sur la question du lien entre les modes de négociation et les dispositifs de médiation. Les contributeurs ouvrent des pistes à la réflexion et à la recherche, en réalisant une sorte d'état de l'art des travaux sur ces questions. Il importe de bien saisir les enjeux socio-politiques qui les sous-tendent et les espaces socio-économiques dans lesquels ils s'exercent.

Accès réservé aux publics de l'Ecole



Morel, Christian
Les refus de négocier

In : Négociations , n°26, 2016/2, automne-hiver, p. 9-18, Bibliogr. p. 18, 3 notes

Titre du dossier : Refuser de négocier ?

Résumé : Cet article propose une réflexion sur les motifs pour lesquels les individus et les groupes refusent de s'engager en négociation. S'intéresser au refus de négocier, c'est mieux cerner les conditions à réunir pour que ce mécanisme soit activé ou efficient.

Multilatéralité et négociation : regards pluri disciplinaires : [dossier]

In : Négociations, n° 2012/1, 2012, p. 39-75

Ce dossier présente tout d'abord des analyses de cas et des concepts de modélisation de la négociation multilatérale. La négociation cherche à décomplexifier par des coalitions en tentant de coordonner, de rassembler et de relier des parties ou des sujets. La modélisation elle se fait dans la concession, la compensation et la construction. La négociation multilatérale sert souvent à la construction et l'ajustement des régimes et des institutions internationaux. Dans un second temps, la notion de "multitude" des négociations individuelles est abordée, tenant compte des acteurs environnants. Trois sources de difficultés existent : l'institution, le travail collectif et les rapports entre négociation et décision économique.

La Négociation [dossier]

In : Revue française de gestion, vol. 30, n° 153, novembre-décembre 2004, p. 1-296

Contient notamment : Les théories de la négociation au service des pratiques du manager / Alain Pekar Lempereur et James Sebenius. Concevoir la théorie de la négociation en tant qu'approche de résolution de conflits économiques / William I. Zartman. Le "négociable" et le "non-négociable". Différenciation et typologie / Christophe Dupont. Vers une théorie élargie de la négociation. Rationalités, cadres cognitifs et émotions / Laurence de Carlo. Gérer la tension entre secret et transparence : Les cas analogues de la négociation et de l'entreprise / Aurélien Colson. Utilisation de la menace en négociation / Marwan Sinacoeur, L'évolution des rapports de force en négociation : dix cas de revirement / Alain Pekar Lempereur. Ecoute et parole actives dans un processus de concertation. Le cas de la Francilienne / Béatrice Baumann. Concilier le changement et la construction de consensus. Effet de la culture sur le style de négociations. L'alliance Renault-Nissan / Stéphane Weiss, Christian Marjollet et Cyril Bouquet. Surmonter les obstacles dans la résolution des conflits / Robert Mnookin.

Accès réservé aux publics de l'Ecole



Négocier : [dossier]

In : Les carnets du CAPS, n° 22, 2016, printemps, p. 9-123. Bibliogr. dissém.

Contient : L'heure des diplomates / Michel Duclos. Le retour du jeu des puissances au Conseil de sécurité ? / Manuel Lafont Rapnouil. Négocier pour la planète. Récits de la COP 21 / Blaise Gonda. Un regard sur les négociations

nucléaires avec l'Iran / Gérard Araud. La paix en Colombie : pourquoi maintenant ? / Olivier Dabène. Brexit : les leçons du référendum britannique de 1975 / Caroline Gondaud. Médiation internationale : faut-il faire plus ? Janaina Herrera.

Au cœur du métier de diplomate : la négociation internationale. Ce dossier analyse le nouveau jeu des puissances et décrypte deux grands accords qui ont marqué l'année 2015 : l'accord de Vienne sur le nucléaire iranien et l'accord de Paris sur le changement climatique.

Négocier des situations complexes = Negotiating complex situations : [dossier]

In : Négociations, n° 29, 2018, printemps-été, p. 3-100. Bibliogr. dissém.

Contient : Négocier des situations complexes. Une introduction / Doudou Sidibé. What do you do if they won't negotiate ? / William Zartman Different diplomatic tracks to disarmament / Timothea Horn. Understanding and managing intractable conflicts : A critical assessment of the "system dynamics" approach / Alan Jenkins. Negotiations in the public sector : Applying negotiation theory to multiparty conflicts / Sanda Kaufman, Connie Ozawa and Deborah Shmueli. From distributive and integrative back to trans-generational negotiations. A statistical approach / Habib Chamoun-Nicolas, Francisco Rabadan, Randy D. Hazlett, Raquel Ibar Alonso.

Penser la négociation aujourd'hui : numéro spécial (Colloque de Cerisy)

In : Négociations, n° 2009/2, Automne, p. 11-290

Contient notamment : Introduction : penser la négociation aujourd'hui / Sophie Allain. Pouvoir et négociation / Erhard Friedberg. Transaction sociale et négociation : deux notions à articuler / Bernard Fuselier, Nicolas Marquis. Acquis et perspectives de la négociation / Christophe Dupont. Penser la négociation en science politique : retour aux sources et perspectives de recherche. Régimes et registres de la négociation / Christian Thuderoz. La négociation comme mode de composition dans les systèmes d'action complexes / Laurent Mermet. Evolution de la place de la médiation dans la justice française / Philip Milburn. La médiation dans les relations de travail / Alice Le Flanchec et Jacques Rojot.

Accès réservé aux publics de l'Ecole :



Penser le compromis : [dossier]

In : Négociations, vol. 2, n° 20, 2013, p. 5-111. Bibliogr. dissém.

Contient : Négociation sociale et construction d'acteurs complexes / par Yves Lichtenberger. Le compromis : du concept descriptif au concept interprétatif / Bernard Fuselier. Décision hautement fiable et compromis / par Christian Morel. Inventer et construire des compromis entre l'art et l'économie / par Patrick Germain-Thomas. La fabrique des compromis sur le marché du travail suisse / Bonvin Jean-Michel et Nicola Cianferoni. Qu'est-ce qu'un compromis durable ? / par Frank Pfetsch. Négociations et transactions : un fondement socio-anthropologique partagé / par Marie-Noëlle Schurmans. Le problème du compromis / par Christian Thuderoz

Résumé : Les contributions de ce dossier réfléchissent sur la notion de compromis : ses définitions conceptuelles, ses usages en sociologie et des exemples pratiques de l'exercice du conflit et du compromis dans divers cas de négociations.

Accès réservé aux publics de l'Ecole :



Martin, Philippe

Getting physical about negotiation, facilitation, and mediation : Bodywork for enhanced performance, protection, and perception

In : Négociations, n° 30, 2018, automne-hiver, p. 105-128

Cet article présente dix pratiques corporelles pour améliorer sa performance, sa protection et sa perception en négociation, facilitation et médiation. Fondées sur trente ans d'expérience, elles consistent à respirer consciemment, se connecter avec les autres et avec soi-même, canaliser les agressions, projeter de la confiance en soi et de la puissance, lire les indices faciaux et corporels, et se préparer comme un athlète le ferait. La présentation de chaque pratique comprend une histoire illustrative, des indications concernant leur utilisation et des commentaires.

Accès réservé aux publics de l'Ecole :



Rioux, Claude

Négocier est un métier, un vrai métier, et cela s'apprend !

In : Négociations, n° 2012/1, 2012, p. 103-121

Claude Rioux est négociateur syndical au Québec. A travers cet entretien et les récits qu'il propose, il décrit la négociation comme un métier, un travail, une praxis. Cette expérience à la fois pratique et théorique vient compléter les manuels de savoir-négocier.

Rognon, Frédéric

Qu'est-ce que la médiation ?

In : Etudes revue de culture contemporaine , n° 4228, 2016, juin, p. 53-635 notes

L'auteur propose une analyse de la médiation entendue comme une méthode de traversée d'un conflit qui consiste à recourir à une tierce personne, impartiale, dont le rôle sera d'aider les parties à trouver elles-mêmes une issue à leur litige.

Sassier, Monique

La médiation institutionnelle

In : Cahiers de l'éducation, n° 94, avril 2010, p. 28-32

Le décret n°98-1082 du 1er décembre 1998 a institué la médiation à l'Éducation nationale et dans l'enseignement supérieur.

Simulations de négociation : quels apports pour la recherche et la pratique ? [dossier]

In : Négociations, vol. 2, n° 22, 2014, p. 5-80, Bibliogr. dissém.

Les différents articles s'appuient sur des exemples concrets de simulation de négociations, des expériences de jeux de rôle ou encore des exercices universitaires pour explorer les types de liens entre recherche et pratique et ouvrir un espace de débat sur les questions théoriques, méthodologiques et déontologiques.

Accès réservé aux publics de l'Ecole



Stimec Arnaud

Vers une ingénierie des négociations dans les organisations

In : Recherches en Sciences de Gestion, 2014/3, n° 102, p. 195-212.

Les connaissances sur la négociation dans les organisations restent morcelées. En outre, au-delà des négociations d'affaires et des négociations collectives du travail, de multiples micro négociations, que nous appelons négociations ordinaires, sont méconnues et négligées alors que leur contribution au développement des organisations peut être conséquente. Tant ces négociations ordinaires que les négociations instituées sont accompagnées (encadrées, régulées, soutenues) de manière inégale ce qui légitime des propositions de recherche sur l'ingénierie de la négociation.

Thuderoz, Christian

Art du dialogue et pratiques de négociation : Entretien avec Lionel Bellenger et Arnaud Stimec

In : Négociations, 2018/2, n° 30, p. 89-102

Lionel Bellenger et Arnaud Stimec, auteurs de plusieurs ouvrages et spécialistes reconnus de la négociation ou de la médiation sont interrogés sur leurs approches complémentaires de ces sujets.

Accès réservé aux publics de l'Ecole



Tricoit, Jean-Philippe

La transposition de la directive médiation en droit français

In : Petites affiches, n° 66, 2012, 2 avril, p. 6-12

Avec la transposition de la [directive Médiation du 21 mai 2008](#) par l'[ordonnance du 16 novembre 2011](#), intervient un bouleversement conceptuel important en matière de modes amiables de règlement des conflits. Elle institue aussi un statut général applicable à l'ensemble des dispositions de médiation ainsi qu'une procédure nouvelle de médiation administrative.