

Négociations d'hier, leçons pour aujourd'hui

Type de contenu : Texte

Type de médiation : sans médiation

Type de support : Volume

Titre(s) : Négociations d'hier, leçons pour aujourd'hui / sous la direction d'Emmanuel Vivet

Auteur(s) : Vivet, Emmanuel

Publication : Bruxelles : Larcier, DL 2014

Description matérielle : 1 vol. (362 p.) : couv. ill. en coul. ; 25 cm

Collection : Prévenir, négocier, résoudre

ISBN : 978-2-8044-6835-4

EAN : 9782804468354

Appartient à la collection : Prévenir, négocier, résoudre 2593-8266

Classification décimale Dewey : 327.209

Note sur le titre et les responsabilités : Emmanuel Vivet a également rédigé des textes

Note sur l'édition et l'histoire bibliographique : Autre tirage : 2021

Note sur les bibliographies et les index : Bibliogr. en fin de chapitre. Notes bibliogr. Index

Résumé ou extrait : Dans un esprit à la fois de recherche sur la négociation et de goût pour l'histoire, cet ouvrage s'intéresse aux négociations dans l'histoire diplomatique de la France et de l'Europe. Il complète les recherches modernes en négociation par un regard fondé sur les enseignements de l'histoire. En effet, si la recherche en négociation a pris un essor puissant depuis une quarantaine d'années, elle s'appuie principalement sur la théorie des jeux, la science politique, la psychologie et la sociologie des organisations ; la dimension historique de cette recherche, pourtant admise, ne fait guère l'objet de publications synthétiques. Des ouvrages ou des thèses existent sur une période ou un événement donnés mais nul n'a encore commencé à recenser sous un même titre un certain nombre de négociations historiques dignes d'intérêt. L'ouvrage collectif ne vise ni la recherche historique (la présentation des événements est cependant parfaitement vérifiée) ni l'apport d'éléments nouveaux en négociation (l'événement historique illustre la théorie) mais le croisement des deux matières, participant à ce que Braudel appelait « l'abaissement des droits de douanes entre les différentes disciplines ». Il s'appuie sur

l'idée que l'Histoire reste une source d'enseignement ou d'éclairages pour la diplomatie moderne. Chaque chapitre fait le récit d'une négociation de l'histoire française ou européenne (un grand traité, une médiation célèbre etc.) et en propose ensuite l'analyse critique, qui croise ces faits avec la théorie moderne de la négociation.

Sujet - Nom commun : Négociations diplomatiques -- Histoire