

# Psychologie de la bataille

Type de contenu : Texte

Titre(s) : Psychologie de la bataille / Anatoli Karpov, Jean-François Phélizon ; propos recueillis par Bachar Kouatly

Auteur(s) : Karpov, Anatoli Evguenievitch (1951-...)

Autre(s) auteur(s) : Phélizon, Jean-François  
Kouatly, Bachar

Adresse bibliographique : Paris : Economica, 2004

Description matérielle : 1 vol. (203 p.) ; 19 cm

Collection : Stratégies & doctrines ISSN 1767-1612

ISBN : 2-7178-4747-2

Appartient à la collection : Stratégies & doctrines ISSN 1767-1612

Résumé ou extrait : Ce dialogue avec A. Karpov et J.-F. Phélizon porte sur les analogies stratégiques entre une partie d'échecs et une négociation. Selon lui, si l'on veut gagner, une bataille ou une négociation, il faut non seulement s'y préparer, s'informer et en connaître les aspects tactiques mais il faut surtout agir en fonction du profil psychologique de l'adversaire, jouer en finesse et gérer le temps

Sujet - Nom commun : Batailles -- Aspect psychologique  
Echec (jeu) -- Aspect psychologique  
Négociations  
Stratégie -- Aspect psychologique