

Manuel de la négociation diplomatique internationale

Type de contenu : Texte

Type de médiation : sans médiation

Type de support : Volume

Titre(s) : Manuel de la négociation diplomatique internationale / Raoul Delcorde ; préface de Jean De Ruyt

A pour autre édition sur un support différent : Manuel de la négociation diplomatique internationale
Raoul Delcorde 2023 Bruxelles Bruylant Mondialisation et droit international

Auteur(s) : Delcorde, Raoul (1955-....)

Autre(s) responsabilité(s) : De Ruyt, Jean (Préfacier)

Publication : Bruxelles : Bruylant, DL 2023

Description matérielle : 1 vol. (XIII-190 p.) : couv. ill. en coul. ; 24 cm

Collection : Mondialisation et droit international

ISBN : 978-2-8027-7237-8
2-8027-7237-6

EAN : 9782802772378

Appartient à la collection : Mondialisation et droit international 1379-2512

Classification décimale Dewey : 327.2

Note sur les bibliographies et les index : Bibliogr. p. [163]. Notes bibliogr.

Résumé ou extrait : La négociation internationale est le sommet de la diplomatie. Elle peut être traitée sous différents angles. Mais rares sont les ouvrages sur la négociation diplomatique rédigés par les praticiens c'est-à-dire les diplomates. Qu'en est-il de la spécificité de l'approche du praticien par rapport au théoricien ? Pour le savoir, il est nécessaire de comprendre ce qui se passe quand les portes se referment derrière les diplomates. La négociation diplomatique est un savoir-faire, non pas une science exacte. Dans cet ouvrage basé sur une connaissance empirique, on propose une approche en quatre grandes parties : 1) une partie descriptive expliquant l'évolution d'une négociation ; 2) une partie qui analyse la mécanique de la négociation ; 3) une partie centrée sur les éléments internes et externes qui influencent la négociation et 4) une dernière partie sur ce qu'il advient une fois que la négociation est

terminée. On se concentre ici sur la négociation multilatérale, tant celle qui se déroule au sein d'une organisation internationale que celle qui implique plusieurs États. Mais les analyses présentées peuvent aussi s'appliquer aux négociations bilatérales. On veille à illustrer l'analyse par des exemples tirés de négociations diplomatiques telles que rapportées par ceux qui y ont participé. L'ouvrage se termine par une série de suggestions concrètes pour tirer le meilleur parti d'une négociation et la mener à terme.

Sujet - Nom commun : Négociations diplomatiques