

Psychologie de la bataille

Titre(s): Psychologie de la bataille / Anatoli KARPOV ; Jean François PHELIZON

Auteur(s): KARPOV, Anatoli
PHELIZON, Jean François

Editeur, producteur: Paris : 2004

Description matérielle: 203 p. - 19 cm.

Collection: Stratégies & doctrine

ISBN: 9782717847475

EAN: 9782717847475

Appartient à la collection: Stratégies & doctrine

Résumé ou extrait: En quoi une bataille d'échecs ressemble-t-elle à une négociation? En quoi une négociation ressemble-t-elle à une bataille d'échecs? Le dialogue que les auteurs de ce livre ont établi sur le thème de la psychologie de la bataille est instructif à plus d'un titre. Pour avoir les meilleures chances de gagner une bataille, s'accordent-ils à dire, il ne suffit pas d'être soigneusement préparé, ni d'être bien informé, ni même d'être rompu aux aspects tactiques du combat: il faut inscrire l'action dans le profil psychologique de l'adversaire. Seul, en effet, l'esprit de finesse est à même d'assurer la gestion du temps et des moyens disponibles sans laquelle une victoire ne saurait être que le fruit du hasard.

Sujet(s): Echecs (jeu)
Bataille
Négociation