

Négociier avec le diable

Type de contenu : Texte

Type de médiation : sans médiation

Titre(s) : Négociier avec le diable [Texte imprimé] : la médiation dans les conflits armés / Pierre Hazan ; avec la collaboration d'Emmanuelle Hazan

Auteur(s) : Hazan, Pierre

Autre(s) responsabilité(s) : Hazan, Emmanuelle (Collaborateur)

Publication : Paris : Textuel, DL 2022

Fabrication / Impression : Paris : Textuel

Description matérielle : 1 vol. (157 p.) ; 20 cm

Collection : Petite encyclopédie critique

ISBN : 978-2-84597-919-2

EAN : 9782845979192

Appartient à la collection : Petite encyclopédie critique 2105-9195 2022

Classification décimale Dewey : 327.16 23

Note(s) : Bibliogr. p. 155-157

Résumé ou extrait : Travailler dans la médiation des conflits armés, c'est s'enfoncer dans un brouillard - celui de la recherche de la paix. C'est cheminer sur une ligne de crête entre des belligérants pour qui trop souvent la fin justifie les moyens et des médiateurs ou des humanitaires qui tentent de limiter les souffrances dues à la guerre. Comment ne pas glisser du compromis à la compromission ? Jusqu'où négocier avec des régimes criminels ou des organisations terroristes ? Faut-il accepter de négocier avec le diable et si oui, avec quels risques ? Voilà le pacte faustien que l'auteur explore ici, de la Bosnie-Herzégovine à la Syrie, du Mali à la Colombie et à l'Ukraine. Alternant le récit vécu et la réflexion éthique, l'auteur, fort d'une longue expérience dans la médiation des conflits armés, tente d'élaborer une boussole morale dans un monde violent et en pleine recomposition.

Sujet - Nom commun : Médiation internationale
Négociations diplomatiques