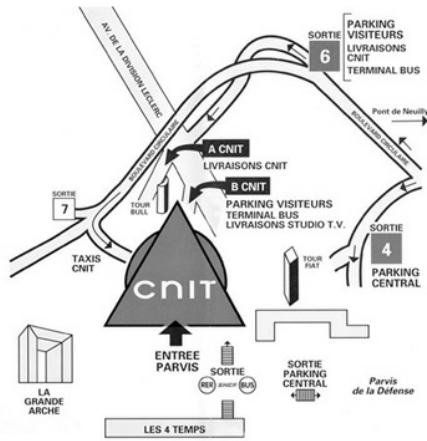


- Lieu** | La conférence aura lieu à l'ESSEC Management Education
- Participation** | La participation aux frais de la conférence est de 25 Euros (10 Euros pour les étudiants) (Chèque à l'ordre de l'ESSEC). Une facture peut vous être remise sur demande.
- Inscription** | Il est demandé aux participants intéressés de s'inscrire **avant le vendredi 28 mars 2003** auprès de :
 Brigitte LEROUX , ESSEC IRENE
 Avenue Bernard Hirsch - BP 105 - F - 95021 Cergy-Pontoise Cedex - France
 Téléphone : 01 34 43 30 79 - Fax : 01 34 43 30 01 - e-mail : irene@essec.fr

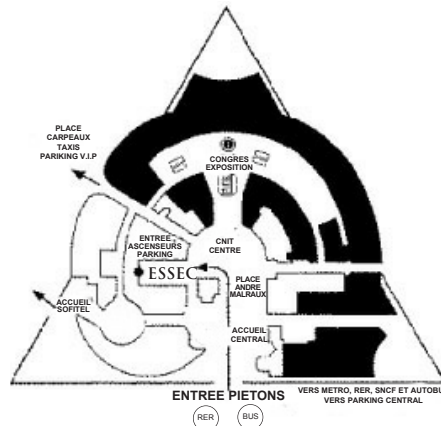


Accès Voiture :
 Prendre le boulevard circulaire (Direction La Défense).
 Emprunter la sortie n°6 (sur la droite).
 Suivre les indications "CNIT - Parking visiteurs".
 Dans le parking visiteurs, se garer près de la borne F4 (vous êtes au niveau "- 4").
 Emprunter l'accès aux ascenseurs et monter au niveau 0. A la sortie de l'ascenseur, sur votre droite, se trouve l'entrée de l'ESSEC Management Education.

Accès Métro - RER :
 Métro (ligne 1) ou RER (ligne A)
 Station "Grande Arche de la Défense"
 Dirigez-vous vers la sortie B (CNIT) et prenez les escalators.
 A l'arrivée sur le parvis, vous verrez le CNIT (grand dôme blanc), à droite de la Grande Arche.
 Entrez dans le CNIT. L'ESSEC Management Education se trouve au fond sur votre gauche.

ESSEC Management Education :
33 (0) 1 46 92 49 00

ESSEC BUSINESS SCHOOL
 AVENUE BERNARD HIRSCH - B.P. 105
 95021 CERGY PONTOISE CEDEX FRANCE
 TÉL. : 33 (0) 1 34 43 30 79
 FAX : 33 (0) 1 34 43 30 01
 WEB: WWW.IRENE-PARIS.COM



© Groupe ESSEC / CTD - MARS 2003

ESSEC

IRÉNÉ

INSTITUT DE RECHERCHE
 ET D'ENSEIGNEMENT
 SUR LA NÉGOCIATION
 EN EUROPE

Conférence

La menace en négociation

2 avril 2003

**18h – 20h à l'ESSEC Management Education
 CNIT, Paris La Défense**

ESSEC ACTING FIRST
 agir en pionnier

ESSEC BUSINESS SCHOOL.
 ÉTABLISSEMENTS PRIVÉS D'ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR.
 ASSOCIATION LOI 1901.
 ACCRÉDITÉS AACSB INTERNATIONAL - THE ASSOCIATION
 TO ADVANCE COLLEGIATE SCHOOLS OF BUSINESS.
 AFFILIÉS A LA CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE
 DE VERSAILLES VAL D'OISE - YVELINES

LA MENACE EN NEGOCIATION

■ Marwan SINACEUR

Stanford Graduate School of Business

Marwan Sinaceur est chercheur doctorant à la Stanford Graduate School of Business et Graduate Fellow au Stanford Center on Conflict and Negotiation.

Ses recherches, de nature expérimentale, portent sur la négociation, l'influence dans les groupes, les émotions et la psychologie du jugement et de la décision.

Auteur ou co-auteur d'articles publiés sur ces thèmes, il est chargé de cours à l'ESCP-EAP et au programme doctoral de l'Ecole Polytechnique.

La menace est-elle une tactique efficace en négociation ? Si oui, sous quelles conditions ?

Des recherches, tant théoriques qu'empiriques, éclairent ces deux questions. Cette conférence fait le point sur ces recherches et propose une nouvelle approche pour rendre compte des effets positifs ou non de la menace en négociation.

Nous passerons d'abord en revue les principales théories de la menace. Nous analyserons ensuite les facteurs susceptibles d'expliquer l'échec ou le succès des menaces, tels qu'ils ont été mis en évidence par la psychologie sociale expérimentale : facteurs liés à celui qui énonce la menace; facteurs propres à celui auquel la menace est destinée; facteurs liés à la dynamique de leur interaction. Enfin, nous proposerons de distinguer la formulation de la menace de son contenu. La manière d'énoncer une menace importe. Nous illustrerons ce dernier argument par des recherches expérimentales récentes.

La conférence sera suivie d'un cocktail.