

ESSEC

IRÉNÉ

INSTITUT DE RECHERCHE
ET D'ENSEIGNEMENT
SUR LA NÉGOCIATION



SIRENE 18

SÉMINAIRE INTERDISCIPLINAIRE
DE RECHERCHE ET D'ÉCHANGES
SUR LA NÉGOCIATION

À l'occasion de la parution à Téhéran

de la version persane de

Méthode de négociation

Alain PEKAR LEMPEREUR et Aurélien COLSON, Paris : Dunod.

Version persane éditée par Fahimeh ROBIOLLE, Téhéran : Shirazeh.



L'IRAN & LES IRANIENS AUJOURD'HUI : PORTÉE & LIMITES DE LA NÉGOCIATION

1^{er} février 2010, 17 h à 20 h

(ESSEC Executive Education – Cnit, Paris La Défense)

avec

Mohammad-Reza DJALILI, Ancien professeur à la Faculté de droit, Université de Téhéran.
Professeur à l'Institut universitaire des hautes études internationales et du développement (Genève)

Bruno DUPRÉ, Commission européenne, DG RELEX

Fereydoun KAVAND, Maître de conférences à l'Université Paris V Descartes

Information et inscriptions : irene@essec.fr

WWW.ESSEC-IRENE.COM

L'IRAN & LES IRANIENS AUJOURD'HUI : PORTÉE & LIMITES DE LA NÉGOCIATION

ESSEC Executive Education, CNIT, Paris La Défense – 1^{er} février 2010, 17 h à 20 h

17 h : **Accueil et introduction**

Aurélien COLSON, professeur de science politique à l'ESSEC, directeur d'IRÉNÉ

17 h 15 : **Première table ronde – Les Iraniens en négociation : l'Iran sur le plan national**

« *L'Iran depuis l'élection présidentielle de juin 2009 : un état des lieux* »

Mohammad-Reza DJALILI,

professeur à l'Institut universitaire des hautes études internationales et du développement

« *La crise économique iranienne* »

Fereydoun KAVAND, maître de conférences à l'Université Paris V-Descartes

« L'enjeu pédagogique d'une *Méthode de Négociation* en Iran »

Fahimeh ROBIOLLE, consultante, maître de conférences à l'ENA, membre associée d'IRÉNÉ

Débat avec la salle

18 h 15 : **Pause (café et thé)**

18 h 45 : **Seconde table ronde – Négocier avec les Iraniens : l'Iran sur le plan international**

« *Limite des négociations avec l'Iran ?* »

Alain PEKAR LEMPEREUR,

professeur titulaire de la chaire de négociation et de médiation à l'ESSEC

« *L'Iran et la question nucléaire* »

Bruno DUPRÉ, expert national détaché, Commission européenne, DG Relex

« *L'Iran aujourd'hui, forces et faiblesses* »

Mohammad-Reza DJALILI,

professeur à l'Institut universitaire des hautes études internationales et du développement

Débat avec la salle

19 h 45 : **Conclusion**

20 h 00 : **Fin de la rencontre**

Signature de la version persane de *Méthode de négociation* (Téhéran : Shirazeh).

مذاکره پیش‌اندیش
روشی نوین



الن پیکر لامپور / اورلین کولسون / فیهیمه رویول
از آده مومنی

مذاکره پیش‌اندیش روشی نوین

First Things First, A Negotiation Method

روزی به سر نمی‌رسد که مذاکره نکنید. با خانواده‌تان، در محل کارتان، در عرصه‌های اجتماعی و عمومی، در نشست‌های بین‌المللی، مذاکره در همه جا حضور دارد. اگر به نحوی شایسته به کار گرفته شود به نتیجه رسیدن برنامه‌ها را میسر می‌سازد، پیوندها را استحکام بخشیده، حل کشمکش‌ها را آسان و به تصمیم‌گیری‌ها سرعت می‌بخشد. بنابراین دانستن نحوه مذاکره کردن، مهارتی اساسی و ضروری است. اگر چه هیچ فردی، مذاکره‌کننده به دنیا نمی‌آید، اما می‌تواند مذاکره‌کننده خوبی شود.

در پس رویه‌های غربی، این کتاب شیوه‌ای برای مذاکره پیشنهاد می‌کند که هم حاوی اصول کلی است و هم یک سری تکنیک‌های خاص. این شیوه، از نظریه‌ی برنده/برنده فراتر رفته و به ساختار توالی مذاکرات کمک می‌کند تا اطمینان حاصل شود که ضروریات را پیش از بدیهیات انجام دهید: آماده‌سازی پیش از گفتش، گوش دادن پیش از سخن گفتن، ایجاد ارزش پیش از تقسیم آن و مدیریت احساسات ناشی از مشکلات پیش از رفع آنها و غیره.

این شیوه بر پایه نظریه‌های کلاسیک و معاصر، به مدد تجارب حاصل از هزاران ساعت آموزش و مشاوره و توصیه‌های عمل‌گرایانه فراوان، به شما راه انجام اعمال "درست" را در زمانی "درست" نشان می‌دهد. بدین ترتیب خطر به بن بست رسیدن و شکل‌گیری تنش‌ها را کاسته و شانس موفقیت خود را افزایش خواهید داد. مذاکرات آینده‌تان لذت بخش‌تر خواهند شد.

قیمت: ۶۰۰۰ تومان
شابک: ۹۷۸-۹۶۴-۷۷۶۸-۷۰-۲
ISBN: 978-964-7768-70-2

PRÉSENTATION D'ESSEC IRÉNÉ & DE SIRENE

IRÉNÉ signifie « *paix* » en grec. L'Institut de recherche et d'enseignement sur la négociation, établi à l'ESSEC en 1996, **poursuit trois missions**. La première, *académique*, développe une recherche théorique et appliquée en négociation et médiation. La seconde, *pédagogique*, s'efforce de diffuser des concepts opérationnels lors de formations participatives, mobilisant cas et simulations. La troisième, reposant sur une *action humaniste* au sein du programme **Négociateurs du Monde**, éclaire son objectif ultime : la mise en œuvre authentique, par et pour le plus grand nombre possible, des meilleures pratiques de négociation et de résolution des conflits, pour renforcer un vouloir-vivre ensemble.

Dans cet esprit, IRÉNÉ organise depuis 2007 **un séminaire interdisciplinaire de recherche et d'échanges sur la négociation (SIRENE)**. La recherche constitue un enjeu clef pour la négociation, qu'il s'agisse de contribuer à la génération de concepts originaux, de travailler à la reconnaissance académique de ce champ pluridisciplinaire, ou d'encourager – avec les doctorants – une nouvelle génération de chercheurs. Pour atteindre ces objectifs, l'échange entre chercheurs – comme entre chercheurs, formateurs et praticiens – offre un chemin stimulant. La négociation a besoin de lieux et de moments où les idées se fécondent, où l'expérience se transmet, où le goût de la recherche se cultive. SIRENE est ouvert à tous ceux qui partagent le goût du débat d'idées et une volonté de contribuer à une réflexion collective sur la négociation, ses enjeux et ses défis. Les participants proviennent de nombreuses institutions académiques, dont Cleveland State University, CNAM, CNRS, ENSTA, ESSEC, Institut universitaire européen (Florence), ESC Lille, ESCP, INSA (Lyon), INSEAD, Negocia, Polytechnique, Sciences Po Paris, Sciences Po Lille, Universités de Paris (I, II, V, VIII, IX), de Liège, Lyon III, de Montréal, de Sherbrooke, University of Minnesota, of Stanford, The Hague, Tilburg, etc.

