

NÉGOCIATIONS

2018/2 — Automne / Hiver, n° 30

Table des matières / Contents



Dossier : Se mettre d'accord (I)

Special Report: Being in Agreement (I)

DIAMOÏ JOACHIM AGBROFFI

Mise en accord des individus et respect de la chose convenue
chez les Akan matrilineaires de Côte d'Ivoire et du Ghana

*Agreement of Individuals and Respect of the Thing Agreed upon
by the Matrilineal Akan of Côte d'Ivoire and Ghana*

7

CHRISTOPHE CHEVALIER

Conclure une charte-partie entre affréteurs et armateurs :
une transaction pivot opérée par les courtiers d'affrètement maritime

*Conclude a Charter Party between Charterers and Shipowners:
a Pivotal Transaction Operated by Maritime Charter Brokers*

23

JÉRÔME EYDIEUX, STÉPHANIE TILLEMENT ET BENOÎT JOURNÉ

Discuter la sûreté et sa démonstration : négocier ce qui fait preuve

Discuss Safety and its Demonstration: Negotiating what is Evidence

37

Varia

PASCAL MARCHAND ET CHRISTOPHE BAROCHE

Négocier en situation de violence radicale : une approche textométrique
des crises

*Negotiating in a Situation of Radical Violence: a Textometric Approach
to Crises*

55

JEAN-MARC YAO YAOI

Démarche de conciliation et compromis sémantique
en traduction des proverbes

*Conciliation Approach and Semantic Compromise
in Proverb Translation*

73

Grand entretien

LIONEL BELLENGER ET ARNAUD STIMEC

Art du dialogue et pratiques de négociation

Art of Dialogue and Negotiation Practices

91

Pratiques de négociation

PHILIPPE MARTIN

Getting physical about negotiation, facilitation, and mediation:

Bodywork for Enhanced Performance, Protection, and Perception

105