



---

**N° 21 | 2012**

**Résistances et altérité Juillet 2012**

---

## **La spécificité de la negotiation internationale**

***Svetlana RADTCHENKO-DRAILLARD***

---

**Édition électronique :**

**URL :** <https://cpp.numerev.com/articles/revue-21/1558-la-specificite-de-la-negotiation-internationale>

**DOI :** numerev\_736

**ISSN :** 1776-274X

**Date de publication :** 25/07/2012

Cette publication est sous licence **CC BY-NC-ND** (Attribution - No commercial - No derivatives).

---

Pour **citer cette publication** : RADTCHENKO-DRAILLARD, S. (2012) La spécificité de la negotiation internationale. *Cahiers de Psychologie Politique*, (21). [https://doi.org/10.34745/numerev\\_736](https://doi.org/10.34745/numerev_736)

La préoccupation actuelle, dans le nombre de conflits locaux ou internationaux, où se posent des problèmes de réconciliation, d'identité collectives, d'interdépendances politiques, sécuritaires, économiques et environnementales est en faveur d'un regard plus attentif sur ces questions - ce qui ne peut, que favoriser de telles négociations internationales. La négociation internationale est une procédure de décision complexe et spécifique par laquelle les gens tendent de trouver un accord commun au lieu d'agir par voie unilatérale. Outil privilégié de l'échange entre les hommes, de l'ajustement de leurs points de vue, de coexistence de leurs identités sociales et de la résolution de leurs conflits, la négociation internationale est l'un des ressorts les plus fondamentaux de la vie. De plus, la négociation internationale de tous les types (diplomatique, politique, commerciale, culturelle, économique, environnementale) est affectée par les phénomènes culturels : aux divergences des buts et des objectifs, qui séparent les négociateurs, s'ajoute ici, une différence culturelle, qui peut les rendre difficiles et opaques. La culture influence considérablement le processus, la communication, la cognition, la motivation et les actions des protagonistes. La connaissance des particularités culturelles de la partie adverse pourrait avoir un effet positif sur la perception du pays et sur la communication des négociateurs et la recherche des solutions, par contre, son ignorance ou négligence peuvent provoquer des complications, des risques de désaccords ou d'interruptions de négociation, etc. De plus, le négociateur international se trouve dans une position de l'interface de deux relations, celle avec son propre pays et celle avec la partie adverse. Son dilemme, ici, pris en tenailles entre des objectifs contradictoires est de défendre les positions de son propre pays, ses propres intérêts et parvenir à un accord avec la partie adverse. Dans notre article, la littérature sur la spécificité de la négociation internationale était analysée selon trois dimensions : la première reflète au processus dynamique de la négociation identitaire, à la durabilité des identités et la diffusion ces identités dans une population concrète, la deuxième concerne l'analyse des différences culturelles et leurs impact sur le comportements des négociateurs (leur flexibilité ou rigidité dans le recherche des solutions) et, enfin , la troisième concerne l'analyse du rôle de la personnalité des négociateurs dans le déroulement du processus d'interaction et d'interdépendance (le rôle joué des politiques participant à la négociation, la crédibilité des engagements et leur volonté d'entrer dans les accords internationaux).

### **The specificity of international negotiation**

In an era of the change in international affairs, there are many significant examples of interdependence in the fields of politics, security, economics and environment, which contract strongly with the increasing number of conflicts caused by nationalistic or ethnic issues. These contradictory trends often seek resolution through the mechanism of international negotiation. International negotiation is a complex and specific process by which two or more protagonists of different nationalities interact with the aim of reaching an acceptable position given their differences. Just as the process of

negotiating over divergent interests is influenced by the parties' identities, the identities are shaped by the way the process is conducted. However, culture profoundly influences negotiation process, communication, cognition, motivation and behavior. More specifically, international negotiation of all types (political, diplomatic, economic, commercial, scientific, etc.) is always affected by cultural phenomena which can make relations difficult and non-transparent. Successful international negotiations require an understanding of the negotiation style of those on the other side of the table, and the acceptance and respect of their cultural beliefs and norms. On the other way, ignoring and negligent culture differences can create barriers that hinder agreements or complicate the unfolding of the negotiation process. That's why culture represents a major risk factor in international negotiation. They will have to be harmonized in order to establish the appropriate strategies, styles and tactics required to reach an easy solution. The negotiator's dilemma here, caught between contradictory objectives, is to defend the positions of his own field/group and his own interests and reach an agreement with the opposing party. Negotiating solutions to such problems is difficult for several reasons. Key among the challenges is the need to negotiate the information base, which can itself be a source of contention that can stall the decision process, bring it to court. Contributions from the literature on the specificity of international negotiation theory are discussed in terms of three dimensions: one dimension refers to a dynamic process of negotiating identities, the durability of identity and the spread of identities in a population, another dimension refers to the cultural differences which are shown to have implications for the negotiating flexibility and rigidity of representatives and their constituents and third dimension concerns the analysis of the role of the negotiators personality (adversary) in the development of processes of the interaction and the interdependence (the role played by national politics in international negotiation, the credibility of negotiating commitments and their willingness to enter into international agreements).