

Mercredi 8 juin 2016

18h30 | Uni Dufour

Getting to Yes

Negotiating in Challenging Times

Conférence de
William Ury
Anthropologue, spécialiste de
la négociation

Conférence en anglais avec
interprétation simultanée en français

www.unige.ch/~william-ury



**Tribune
deGenève**



**UNIVERSITÉ
DE GENÈVE**

Negotiation is a key factor in many situations: within the family, professional, commercial or international framework. Too often though, the solution emerges from a trial of strength, which implies a winner and a loser, thus creating an unbalanced situation that is likely to lead to other conflicts. There are numerous examples of this negative consequence within the daily news.

American negotiation and mediation expert **William Ury** has developed strategies to successfully negotiate and reach a satisfying agreement for both sides. During his conference, he will reveal how these principles apply to our challenging times, using examples from his own experience. As a mediator, he has indeed contributed to the resolution of many national and international conflicts: coal mining strikes in Kentucky, civil wars in the Middle East, wars in Venezuela, Colombia, the Balkans and the former Soviet Union.

William Ury's thesis have been published in several books, notably the international bestseller *Getting to Yes*. He is also co-founder of the Harvard Negotiation Project, an academic program on the theoretical and practical development of negotiation and conflict resolution.

La négociation intervient dans de multiples situations: familiales, professionnelles, commerciales ou internationales. Mais, trop souvent, la solution est obtenue à l'issue d'une épreuve de force, établissant un vainqueur et un vaincu. Or, cette situation déséquilibrée présente de grands risques de conduire à de nouveaux conflits. Et l'actualité quotidienne regorge d'exemples qui en sont la preuve.

William Ury, spécialiste américain de la négociation et de la médiation, a développé des stratégies pour apprendre à négocier et parvenir à un accord satisfaisant pour les deux parties. Lors de sa conférence, il exposera ces principes appliqués à la période troublée actuelle, en s'appuyant sur des exemples tirés de sa propre expérience. En tant que médiateur, il a en effet contribué à la résolution de nombreux conflits nationaux et internationaux: grèves dans les mines de charbon du Kentucky, guerres civiles au Moyen Orient, guerres au Venezuela, en Colombie, dans les Balkans ou en ex-Union soviétique.

Les thèses de William Ury ont fait l'objet de plusieurs livres dont le bestseller: *Getting to Yes*. Le spécialiste est également co-fondateur du Harvard Negotiation Project, un programme universitaire dédié au développement théorique et pratique de la négociation et de la résolution de conflit.