

## Brève présentation des articles compris dans le numéro

Ruxandra CONSTANTINESCU-ȘTEFĂNEL

Bien que tous les articles de ce numéro soient rédigés en anglais, nous avons choisi d'écrire l'introduction en français pour préserver la diversité linguistique qui a toujours caractérisé Dialogos.

Jusqu'à présent, Dialogos a inclus uniquement des articles réalisés par des enseignants-chercheurs. Nous pensons qu'il était grand temps de nous tourner vers les jeunes chercheurs, nos étudiants des programmes de master.

En conséquence, tous les articles présentés ici sont des extraits des mémoires de fin d'étude des jeunes ayant terminé un master de communication interculturelle d'affaires, soit «Le master de communication d'affaires en anglais» de l'Académie d'Etudes Economiques, soit «Le master de management interculturel» de la Chaire UNESCO de l'Université de Bucarest.

Le cours de négociation interculturelle que ces étudiants suivent consiste, grosso modo, de deux parties: dans la première on leur présente les caractéristiques, étapes, stratégies, techniques et tactiques de la négociation d'affaires, dans la deuxième, on leur décrit les principaux modèles anthropologiques de description des cultures nationales et l'influence de leurs dimensions sur les styles de négociation des pays respectifs.

Un mémoire sur la négociation interculturelle d'affaires comprend une partie théorique et une partie pratique. La première passe en revue la littérature de spécialité sur la négociation et la communication interculturelle et comprend aussi une description de la culture des pays sur lesquels porte le mémoire. La seconde est une étude de cas consistant soit de la description d'une négociation authentique, soit d'une série d'interviews avec des gens d'affaires ayant été impliqués dans des négociations internationales.

Ce numéro de Dialogos comprend lui aussi deux parties: «Négocier en Europe» et «Négocier en dehors de l'Europe».

«Négocier en Europe» réunit trois articles portant sur la négociation entre les Roumains et les représentants de trois des économies les plus fortes de l'Europe: l'Allemagne, La Grande Bretagne et les Pays Bas. Dans

tous ces trois articles, les études de cas consistent d'interviews avec des gens d'affaires roumains et respectivement allemands, britanniques et néerlandais.

«Négociier en dehors de l'Europe» comprend quatre articles. Le premier est une présentation du style de négociation de l'Arabie Saoudite. Son intérêt réside dans le fait que, même dépourvu d'étude de cas, il est, on peut dire, authentique. En effet, il a été écrit par un diplomate saoudite et une employée roumaine de l'Ambassade du Royaume de l'Arabie Saoudite à Bucarest, deux personnes ayant un accès direct au style de négociation saoudite.

Le deuxième article porte sur la négociation entre une employée roumaine de Vodafone et les représentants d'une société de Qatar, que Vodafone voulait sous-contracter dans son programme d'expansion dans le Moyen Orient. L'auteur tient les informations qu'elle a introduit dans son article de l'employée roumaine ayant conduit les négociations, elle-même une ancienne étudiante du Master de communication d'affaires en anglais.

Le troisième article décrit la négociation entre un groupe de Roumains et un sherpa du Népal sur la préparation d'une expédition sur Everest, l'auteur ayant elle-même fait partie du groupe d'alpinistes roumains.

Enfin, le dernier article présente la négociation avec les Etats-Unis et le Japon telle qu'elle est vue par trois managers roumains ayant participé à ces négociations et ayant été interviewés par l'auteur.

Le présent numéro nous offre donc la possibilité d'abord de voir quelles sont les habilités de recherches que ces étudiants ont pu acquérir pendant leurs études de master, mesurant ainsi l'efficacité de notre travail didactique, ensuite, d'apercevoir la manière dont la nouvelle génération de futurs gens d'affaires voit le processus de négociation interculturelle, et enfin, d'apprendre des informations intéressantes sur la culture d'affaire et le style des négociateurs roumains et de ceux provenus de huit pays plus ou moins proches de la Roumaine et de sa culture.