

se. Quelquefois aussi il fait feindre le caractère le plus conforme aux vûes qu'il a, & aux besoins où il se trouve, & paroître tel qu'il a intérêt que les autres croient qu'il est en effet... Il parle quelquefois en termes clairs & formels; il fait encore mieux parler ambiguëment, d'une manière enveloppée; user de tours ou de mots équivoques qu'il peut faire valoir ou diminuer dans les occasions & selon ses intérêts. Il demande peu quand il ne veut pas donner beaucoup; il demande beaucoup, pour avoir peu & l'avoir plus sûrement; il demande trop, pour être refusé; mais dans le dessein de se faire un droit ou une bienveillance de refuser lui-même ce qu'il fait bien qu'on lui demandera, & qu'il ne veut pas octroyer... Il prend directement ou indirectement l'intérêt d'un allié, s'il y trouve son utilité ou l'avancement de ses prétentions. Il ne parle que de paix, que d'alliance, que d'intérêts publics; & en effet il ne songe qu'aux siens, c'est-à-dire à ceux de son maître... Il a son fait digéré par la cour, toutes ses démarches sont mesurées, les moindres avances qu'il fait lui sont prescrites; & il agit néanmoins dans les points difficiles, & dans les articles contestés, comme s'il se relâchoit de lui-même sur le champ, par un esprit d'accommodement & de déférence, promettant qu'il fera de son mieux pour n'être pas défavoué par la cour. Il ne tend par ses intrigues qu'au solide & à l'essentiel, toujours prêt de leur sacrifier les points d'honneur imaginaires... Il prend conseil du tems, du lieu, des occasions, de sa puissance ou de sa faiblesse, du génie des nations avec qui il traite, du tempérament & caractère des personnes avec qui il négocie. Toutes ses vûes, toutes ses maximes, tous les raffinemens de sa politique tendent à une seule fin, qui est de n'être point trompé, & de tromper les autres. (D. J.)

**NÉGOCIATEUR**, s. m. dans le Commerce, celui qui se mêle de quelque négociation, traité ou marché entre les Commerçans. Les agens de banque & courtiers sont les négociateurs des marchands & banquiers. *Dict. de commerce.* (G)

**NÉGOCIATION**, s. f. (*Société civile.*) conduite d'affaires & de traités entre particuliers.

Le but de toutes négociations est de découvrir ou d'obtenir quelque chose. Les hommes se découvrent ou par confiance, ou par colere, ou par surprise, ou par nécessité, c'est-à-dire lorsqu'on met quelqu'un dans l'impossibilité de trouver des faux foyans, ni d'aller à ses fins sans se laisser voir à découvert.

Pour gagner un homme, il faut connoître son naturel & ses manières; pour le persuader, il faut savoir la fin où il butte, ou gagner les personnes qui ont le plus de pouvoir sur son esprit: pour lui faire peur, il faut connoître ses faiblesses & ses désavantages. Avec les gens adroits, consultez plutôt leurs dessein que leurs paroles, vous connoîtrez leurs vûes par leurs intérêts: la ruse déceit moins d'esprit que de faiblesse; mais la finesse permise est le chemin couvert de la prudence.

Les négociations importantes ont besoin de tems pour mûrir. La précipitation fait de grands maux dans les affaires, ainsi qu'une digestion trop hâtée détruit l'équilibre des humeurs, & que la crudité des sucs devient le germe des maladies. On avance beaucoup plus à marcher d'un pas égal & soutenu, qu'à courir à perte d'haleine. La vanité de paroître expéditif fait perdre beaucoup de tems; allez plus sensément, vous aurez plutôt fait.

La hardiesse tient mal la place des talens réels; quelquefois cependant dans les négociations elle ne manque pas d'avoir de l'empire sur les hommes.

Il vaut mieux généralement négocier de bouche que par lettres; & plutôt par personne tierce, que par soi-même. Les lettres sont bonnes, lorsqu'on veut s'attirer une réponse par écrit, ou quand il est utile de garder par-devers soi les copies de celles qu'on a écrites, pour les représenter en tems ou lieu, ou bien lorsqu'on peut craindre d'être interrompu dans son discours. Au contraire quand la présence de celui qui négocie imprime du respect & qu'il traite avec son inférieur, il vaut beaucoup mieux qu'il parle. Il est encore bon que celui qui desire qu'on lise dans ses yeux ce qu'il ne veut pas dire, négocie par lui-même; enfin il doit se conduire ainsi, lorsqu'il projette de se réserver la liberté de dire & d'interpréter ce qu'il a dit.

Quand on négocie par un tiers, il vaut mieux choisir quelqu'un d'un esprit simple qui exécutera vraisemblablement les ordres qu'il aura reçus; & qui rendra fidèlement la conversation, que de se servir de personnes adroites à s'attirer l'honneur ou le profit par les affaires des autres, ou qui dans leurs réponses ajouteront pour se

faire valoir, ce qu'ils jugeront pouvoir plaire davantage. Mais prenez par préférence à tout autre ceux qui souhaitent le succès de l'affaire pour laquelle ils sont employés. Les passions aiguës poussent le zèle & l'industrie. Cherchez encore avec soin ceux de qui le caractère convient le plus pour la chose dont vous les voulez charger, comme un audacieux pour faire des plaintes & des reproches; un homme doux pour persuader, un homme subtil pour découvrir & pour observer, un homme fier pour une affaire qui a quelque chose de déraisonnable & d'injuste. Employez par choix ceux qui ont déjà réussi dans vos affaires, ils auront plus de confiance & feront tout leur possible pour soutenir l'opinion déjà établie de leur capacité.

Quant aux négociations politiques, voyez **NÉGOCIATEUR**, **MINISTRE**, **PLÉNIPOTENTIAIRE**. (D. J.)

**NÉGOCIATION**, s. f. (*Comm.*) se dit du commerce des billets & lettres de change, qui se font dans les bourses & sur les places de change par l'entremise des courtiers ou agens de change, ou par les marchands & banquiers eux-mêmes. Voyez **LETTRES DE CHANGE**, **BOURSES**, **PLACE DE CHANGE**, **AGENT DE CHANGE**, **COURTIER**, **BANQUIER**, **MARCHAND**. *Dict. de com.* (G)

**NÉGOCIER**, v. act. & neut. *trafiquer*, *commercer*, les marchands négocient en différentes marchandises, les banquiers négocient en argent, en billets, en lettres de change. Voyez **NÉGOCE** & **COMMERCE**. (G)

**NÉGOCIER une lettre de change**, c'est la céder ou la transporter à un autre moyennant la valeur que l'acheteur en donne au cédant ou vendeur, ce qui se peut faire en trois manières, au pair, avec profit ou avec perte.

On négocie au pair quand on reçoit précisément la somme contenue dans la lettre de change, la négociation se fait avec profit, quand le cédant reçoit plus que ne porte la lettre; & elle se fait avec perte, quand on cède une lettre de change pour une somme moindre que celle qui y est exprimée.

Quand le tireur d'une lettre de change reçoit plus que le pair, cela s'appelle *avance pour le tireur*, on nomme au contraire *avance pour le donneur d'argent & perte pour le tireur* lorsque le donneur donne moins que le pair. *Dict. de com.* (G)

**NEGOMBO**, (*Géog.*) forteresse de l'île de Ceylan sur la côte occidentale du pays de la Cannelle. Elle fut bâtie par les Portugais, à qui les Hollandois l'enlevèrent en 1640. *Long.* 98. *latit.* 7. 30.

**NEGORES**, (*Hist. mod.*) c'est le nom que l'on donne au Japon à un ordre de bonzes ou de moines militaires institué comme les chevaliers de Malte, pour défendre la religion. Le P. Charlevoix nous apprend qu'il n'est point de soldats plus aguerris & mieux disciplinés que les negores. Ils font vœu de continence, & l'entrée de leur couvent est interdite aux femmes.

**NEGRE**, s. m. (*Hist. nat.*) homme qui habite différentes parties de la terre. Depuis le tropique du cancer jusqu'à celui du capricorne l'Afrique n'a que des habitans noirs. Non-seulement leur couleur les distingue, mais ils diffèrent des autres hommes par tous les traits de leur visage, des nez larges & plats, de grosses levres, & de la laine au lieu de cheveux, paroissent constituer une nouvelle espèce d'hommes.

Si l'on s'éloigne de l'équateur vers le pôle antarctique, le noir s'éclaircit, mais la laideur demeure: on trouve ce vilain peuple qui habite la pointe méridionale d'Afrique.

Qu'on remonte vers l'orient, on verra des peuples dont les traits se radoucisent & deviennent plus réguliers, mais dont la couleur est aussi noire que celle qu'on trouve en Afrique.

Après ceux-là un grand peuple basané est distingué des autres peuples par des yeux longs, étroits & placés obliquement.

Si l'on passe dans cette vaste partie du monde qui paroît séparée de l'Europe, de l'Afrique & l'Asie, on trouve, comme on peut croire, bien de nouvelles variétés. Il n'y a point d'hommes blancs: cette terre peuplée de nations rougeâtres & basanées de mille nuances, se termine vers le pôle antarctique par un cap & des îles habitées, dit-on, par des géans. Si l'on en croit des relations de plusieurs voyageurs, on trouve à cette extrémité de l'Amérique une race d'hommes dont la hauteur est presque double de la nôtre.

Avant que de sortir de notre continent; nous aurions pu parler d'une autre espèce d'hommes bien différens de ceux-ci. Les habitans de l'extrémité septentrionale de l'Europe sont les plus petits de tous ceux qui nous sont connus. Les Lapons du côté du nord, les Patagons du côté