

TABLE DES MATIÈRES

Avant-propos à la version française	15
Introduction	17
L'histoire d'Alalà Linda	29
SECTION I Des contrats pour notre temps	35
Chapitre 1. Le monde dans lequel nous évoluons	37
<hr/>	
Changer la conversation	37
Attentes et réalité	39
Renoncer au pouvoir	41
Les normes l'emportent sur la pratique	41
Prévoir et contrôler	42
Sécurité et puissance	43
Reprendre le (véritable) pouvoir	43
Une autre approche : sentir et réagir	44
Des épées aux socs de charrue	45
Chapitre 2. Évolution des réalités et des mentalités des entreprises	49
<hr/>	
Modifier le <i>locus</i> de contrôle	50
Des réseaux, et non des silos	52
La richesse et la réussite en collaboration	54
La conscience et l'esprit	55
Quand les mondes s'entrechoquent	56
Chapitre 3. Les raisons d'agir	61
<hr/>	
Le point de départ	64
Contrats «Autruche»	65
L'importance du cadre	66

Chapitre 4. Introduction à la méthodologie. Cadre de référence et cadre de travail	69
<hr/>	
Aperçu des éléments : pierre de touche, «ACFD» et condition du préalable	70
La fonction d'un contrat	71
Étape 1 : La pierre de touche (le cadre)	72
Étape 2 : Aborder le changement et faire face au désaccord	75
Étape 3 : Condition du préalable	79
En résumé	80
SECTION II Feuille de route	83
Chapitre 1. Pierre de touche	85
<hr/>	
Ce qui compte vraiment	86
Vision : le grand « pourquoi »	87
La mission : l'objectif de la relation contractuelle	92
Valeurs et principes : les clés de la satisfaction	94
Contraintes et impératifs : limites	96
Évaluation de la pierre de touche	97
Chapitre 2. Aborder le changement et faire face au désaccord. Structure et système	101
<hr/>	
Définir le cadre d'un conflit productif	102
Mettre en place le système avant qu'un conflit n'éclate	104
Construire une communauté	105
Interrompre la réactivité habituelle : neutraliser le « pilotage automatique »	106
Passer du débat au dialogue	107
Cadre	108
Réduire la distance : disposer d'un moyen de « marcher vers le conflit »	109
Conception originale ou choix d'une structure et d'une procédure existantes	110
La feuille de route conversationnelle	111
Les éléments essentiels d'un dialogue constructif	112
Naviguer avec succès dans les eaux troubles du conflit	115

Un contrat qui apprend	116
Disposer de procédures de sauvegarde et d'un soutien	117
Le contentieux est toujours une option	118
Chapitre 3. Avocats et clients	119
Intégrer la <i>Découverte de l'Accord</i> dans la pratique quotidienne du droit	121
L'engagement conscient	125
Chapitre 4. Jouer élégamment avec les autres	129
Il suffit de le faire	129
Participation	133
Présentation des dispositions de l'ACFD	133
Intégration de la pierre de touche et de l'ACFD dans le document contractuel	134
Pas d'ennemis	135
Réponses aux objections courantes	136
Fonctionner à l'aide de formes gravées dans le marbre	138
Manipulation et mensonge – Mise en lumière de l'intégrité	141
SECTION III Réflexions	143
Entreprises conscientes, capitalisme conscient et contrats conscients	145
Ce que la <i>Découverte de l'Accord</i> n'est pas	147
Catalyser le changement	148
Boîte à outils	150
Appliquer l'état d'esprit de la <i>Découverte de l'Accord</i> dans la pratique quotidienne	151
Intégrité	151
L'amour comme choix de carrière	152
Ce qui compte vraiment : exprimer son amour	156
BIBLIOGRAPHIE	157

Table des matières

ANNEXES : EXEMPLES ET ILLUSTRATIONS 163

Annexe 1. Extraits de la lettre de mission d'Alalà Linda 164

Annexe 2. Quelques pistes pratiques 168
