

# Table des matières

---

Sommaire	5
Préface	7
INTRODUCTION	11

## PARTIE I

### NOTRE MÉTIER D'AVOCAT DOIT ÉVOLUER

#### CHAPITRE 1

Notre métier d'avocat a changé	19
A. Les avocats ne sont plus heureux	19
Le pouls vivace	20
Le pouls affaibli	21
Le pouls tachycarde	23
B. Les facteurs de motivation des avocats	25
C. Les facteurs de démotivation des avocats	29
La gestion administrative	29
La qualité de nos relations avec les confrères et les consœurs	30
La relation avec les clients	31
D. Notre métier a évolué durant les cinq dernières années	31
E. Le système judiciaire dysfonctionne	33
F. Le stress croissant des avocats	37

## CHAPITRE 2

<b>Nous devons nous adapter aux nouvelles attentes du justiciable</b>	<b>43</b>
A. Les attentes du justiciable ont changé	43
B. Les avocats ne sont plus les seuls vers qui se tournent les justiciables	45
C. Les justiciables ont-ils besoin de justice ou de justesse ?	47
La vision intégrative de K. Wilber	47
<i>Le quadrant 1 – MOI</i>	47
<i>Le quadrant 2 – NOUS</i>	48
<i>Le quadrant 3 – ÇA</i>	48
<i>Le quadrant 4 – EUX</i>	48
La vision intégrative appliquée au monde de la Justice	50
<i>Le quadrant 1 – MOI</i>	50
<i>Le quadrant 2 – NOUS</i>	50
<i>Le quadrant 3 – ÇA</i>	50
<i>Le quadrant 4 – EUX</i>	50
D. Et si nous apprenions les besoins du client	52
E. Et si nous acceptions les aspects émotionnels des dossiers	52
<b>Conclusion. Le client attend davantage de l'avocat qu'une solution juridique à son problème</b>	<b>57</b>

## PARTIE II

### REPLACER LA RELATION HUMAINE AU CŒUR DE NOTRE MÉTIER

#### CHAPITRE 1

<b>Pratiquer une communication consciente et constructive</b>	<b>63</b>
A. Les grands principes de la communication	63
Le fonctionnement de notre cerveau	65
Éviter les sept pièges de la communication	66
<i>Piège 1 : croire que sa façon de parler est la bonne</i>	66
<i>Piège 2 : éviter la sincérité</i>	67
<i>Piège 3 : croire que notre manière de voir les choses est la vérité</i>	71
<i>Piège 4 : avoir des certitudes et rester figé dans celles-ci</i>	72

<i>Piège 5 : donner un conseil quand il ne nous est pas demandé</i>	73
<i>Piège 6 : être hermétique au point de vue de l'autre</i>	73
<i>Piège 7 : croire que l'information que j'entends est la vérité</i>	75
B. La mise en disponibilité	76
La mise en disponibilité de l'espace	76
La mise en disponibilité personnelle	78
C. Pratiquer l'écoute active	82
Les quatre attitudes-clé de l'écouter	83
La reformulation	85
1. <i>La reformulation « miroir »</i>	86
2. <i>La reformulation « écho »</i>	87
3. <i>La reformulation « résumé »</i>	87
L'art de questionner	88
1. <i>Les questions ouvertes</i>	89
2. <i>Les questions fermées</i>	89
3. <i>Les questions orientées</i>	89
4. <i>Les questions évaluatives</i>	89
5. <i>Les questions de validation</i>	90
6. <i>Les questions ricochet</i>	90
7. <i>Les questions miroir</i>	90
8. <i>Les questions alternatives</i>	90
9. <i>Les questions suggestives</i>	91
10. <i>Les questions provocantes</i>	91
11. <i>Les questions directives</i>	91
D. Appliquer les accords toltèques	92
Premier accord	92
Deuxième accord	94
Troisième accord	95
Quatrième accord	97

## CHAPITRE 2

### Comprendre le langage des émotions et les maîtriser 99

A. Comprendre les six émotions de base	99
La joie	101
La tristesse	103
La colère	104
La peur	107
La surprise	108
La honte	110
Maîtriser les émotions	111

B. Identifier et décoder les émotions de son client	112
C. Gérer ses propres émotions en tant qu'avocat	117
D. Le chemin de l'émotion	120
Étape 1 – une pensée/un événement	120
Étape 2 – manifestations physiologiques	120
Étape 3 – émotion – ressenti	120
Étape 4 – motivation à l'action	120
Étape 5 – exercice du libre arbitre	120
Étape 6 – actions	120

### PARTIE III

## CHANGER NOTRE POSTURE

### CHAPITRE 1

#### Aider le client à redevenir acteur de la solution 129

A. Ma découverte de l'approche non duelle	131
B. Un premier pas dans l'approche non duelle de la résolution du conflit : les modes amiables	134
La négociation	134
Le droit collaboratif	136
La médiation	137

### CHAPITRE 2

#### Allier droit et développement personnel 141

A. Qu'est-ce que le développement personnel ?	141
B. Un pas plus loin dans l'approche non duelle de la résolution des conflits : la méthode Accord Majeur®, le développement personnel au service du client	145
Présentation générale de la méthode	145
1. Du côté du client	147
2. Du côté de l'avocat	147
Les trois éléments du processus Accord Majeur®	149
1. La réunion avocat-client	149
2. La séance client-personne ressource	150
3. La réunion client-avocat	151

De justice à justesse – la souveraineté personnelle retrouvée	152
1. <i>Le travail de développement personnel avec le client</i>	153
2. <i>L'impact du travail de développement personnel sur la gestion du dossier par l'avocat</i>	155
C. Le développement personnel au service de l'avocat : la posture d'avocat aligné	157
Ce qu'est un avocat aligné	157
Les cinq éléments de l'alignement	159
1. <i>Authenticité</i>	159
2. <i>Respect de soi et de l'autre</i>	161
3. <i>Assertivité et cadrage</i>	163
4. <i>Je communique ce que je veux vraiment</i>	164
5. <i>Équilibre du yin et du yang – du féminin et du masculin</i>	166
D. Un changement de paradigme	168
<b>CONCLUSION GÉNÉRALE</b>	171
<b>ANNEXE</b>	
Enquête sur les facteurs de motivation et de démotivation des avocat·e·s à exercer leur métier	177
Remerciements	189