

Table des matières

| | |
|--|------|
| <i>Liste des outils pour le conseil et la négociation</i> | XIII |
| INTRODUCTION | 1 |
| PARTIE 1 – LE JURISTE AU 21 ^e SIÈCLE. UN MAÎTRE EN SOLUTION | 7 |
| 1. L'accès à la justice des citoyens : un objectif prioritaire | 9 |
| 2. Les politiques législatives et judiciaires favorables au règlement amiable des différends | 14 |
| 3. L'innovation dans les modèles de la pratique juridique ... | 22 |
| PARTIE 2 – LE CONSEILLER | 33 |
| 1. Développer une vision globale du problème | 33 |
| 2. Établir une communication constructive | 43 |
| 3. Faire une analyse de la valeur et du risque, et utiliser les outils technologiques | 49 |
| 4. Considérer le processus approprié parmi le continuum des modes de PRD et ODR | 65 |
| PARTIE 3 – LE NÉGOCIATEUR | 91 |
| 1. Naviguer avec le dilemme du négociateur et développer une mentalité intégrative | 94 |
| 2. Naviguer avec le dilemme éthique du juriste et reconnaître les approches éthiques de la négociation | 102 |
| 3. Pratiquer avec une approche adversariale de la négociation sur rapport de force | 110 |

| | |
|---|-----|
| 4. Pratiquer avec une approche de négociation de résolution de problème sur intérêts | 126 |
| 5. Utiliser des stratégies de négociation à valeur ajoutée pour surmonter les impasses | 157 |
| 6. Reconnaître les biais psychologiques qui influencent la négociation | 178 |
| CONCLUSION | 205 |
| BIBLIOGRAPHIE | 207 |
| INDEX ANALYTIQUE | 239 |