

INDEX ANALYTIQUE

– A –

Accès à la justice

Approche contextuelle, 28-31,
32-34, 52
– Définition, 27
– Et justice participative, 31
Approche institutionnelle,
25-26, 28, 32-33
– Limites, 27
Défi, 23-25, 32-33
Définition, 23
Droits et obligations du justi-
ciable, 26
Économique, 26
Et justice participative, 23, 32,
35
Négociation, 149
Problématique, 14-15

Accès au juge, 26

Actionnaire, 45

Arbitrage en amiable composi-
tion, 76

Altruisme

Stratégie de collaboration, 103

Ancrage, 282-283

Appât, 268

Arbitrage, 15

Définition, 75

En amiable composition, 75

En droit, 75

Fondement, 75

Participation du client, 76

Rôle du juriste, 76

Association et précédents,
280-281

Assurance, 48

Autonomie de la volonté, 29

Autorité

Justice du droit, 12

Nature du litige, 27

Avocat

Conférence de règlement à
l'amiable, 72-73

Voir aussi **Juriste en justice
participative, Spécialiste
en PRD**

– B –**Ballon d’essai**, 273-274**Besoins**

Options de solution, 133-134

Bluff, 199*Voir aussi* **Jeu de poker****Boomerang (école)**, 173-175

Manipulation, 173

Mensonge, 173

Objectif, 173

– C –**Changement de palier**, 286**Code de déontologie**

Droits du client, 46

Collaboration entre les parties, 91

Altruisme, 103

Compétence du juriste, 94

Contexte stratégique
d’ouverture, 96

Et compétition, 95, 104

Gain coopératif, 98

Geste

– De réciprocité, 103

– D’ouverture, 102

– Réciproque de compétitivité, 104

Influence de la relation future,
97

Pardon, 105

Préservation de la relation,
107

Réciprocité, 99-101, 103

Rôle du juriste, 95, 101

Stratégie, 101, 108-109

Transparence, 106

**Commission du droit du
Canada**, 12**Communication**

Définition, 149

Efficacité, 179, 211

En situation difficile, 137, 140

Erreurs, 161

Préparation de la négociation,
237-238

Rapport coûts-bénéfices, 179

Compensation, 142-146

Motivations du client, 41-42

Compensation réciproque,
346-348**Compétiteur (technique)**,
291**Compétition**

Négociation, 198, 227

Compétitivité, 95

Geste réciproque, 104, 107

Compromis

Voir **Faire un compromis**

Conciliation, 31, 70

Condominium, 259

Achat par deux conjoints de fait, 185

Conférence de gestion de l'instance

Objet, 71

Ordinaire, 71

Particulière, 71

Rôle du juge, 71

Conférence de règlement à l'amiable (CRA), 34

Consentement, 73

Création, 70, 72

Déroulement, 73

– Processus intégratif, 142-146

Entente, 73

Objet, 72

Origine, 70

Rôle

– Du juge conciliateur, 72

– Du juriste, 72-73

Solution, 49

Confiance opérante, 97

Confidentialité

Motivations du client, 53

Conflit

Identification, 49

Notion, 43-45

Congédiement sans cause juste et suffisante

Négociation compétitive, 228

Stratégie de négociation, 103-108

Consentement

Conférence de règlement à l'amiable, 73

Construction, 54

Partenariat préventif, 62

Succès de la négociation, 186

Contrat

Négociation, 193

Contrat de prévention

Charte, 61, 63

Tiers superviseur, 61

Contre-offre

Négociation collaborative, 226

Convention collective

Négociation, 98, 178, 231, 259, 318-323, 331

Convention d'arbitrage, 75

Coopération mutuelle, 96

Voir aussi **Collaboration entre les parties**

Coûts, 179

Compression, 343-345

Réduction, 335

Supportés par le client, 52

Créativité

Du règlement, 337-341

Valeur, 13-14, 16-17

Crise du Golfe (1990), 159**Culpabilisation**

Techniques, 260-269

Culture juridique

Et justice participative, 12, 16

Cyberflanage

Congédiement, 208

– D –**Dépens, 52****2 pour 1, 266****Deuxième déception, 263****Dilemme du négociateur,
94****Dispute System Design
(DSD), 59****Diversion**

Techniques, 269-284

Donnant-donnant, 265-266**Droit municipal**

Application de la PRD, 77-81

Négociation, 374-385

Droits subjectifs, 29**– E –****Écoute active, 234****Égalité**

Options de solution, 133-134

ÉgocentrismeBiais du négociateur, 194-195,
216**Élargissement de la tarte,
350-353****Engagement**

Escalade, 197, 219

Préparation de la négociation,
244**Entente***Voir Négociation***Entonnoir, 285****Entreprise, 53, 56, 153-157,
362-373****Environnement, 300-318****Équité de la négociation,
133, 183, 213****Équité des parties, 52**

Application, 134

Arbitrage, 75

Options de solution, 133-134
– Légitimité, 134

Étau (technique), 264

Éthique

De la négociation, 163
– Écoles, 164-166

Du médiateur, 18

Et déontologie, 164

Et morale, 164

Évaluation (technique),
295-296

Évaluation des risques,
341-345

Évaluation neutre

Définition, 74

Objectif, 74-75

Preuve, 74

Rôle du juriste, 74

Expert-évaluateur

Rôle, 74

– F –

Fabricant, 46

Facilitateur

Rôle, 64

Facilitation

Définition, 63

Évaluation par le tiers, 63

Participation significative, 64

Facilité

Fausse apparence, 277-278

Faire le pont, 353-356

Faire un compromis,
342-343

Fait accompli, 292-294

Formule préétablie, 279-280

Fournisseur, 47-48, 54

Gain coopératif, 98

Fusion-acquisition

Négociation, 334, 336

– Derrière un écran de
fumée, 109-121

– Intégrative, 325-327

Stratégie d'orientation du
canevas d'entente, 161

– G –

Gain

Coopératif, 98, 108

Individuel, 100

Geste compétitif, 107-108

Geste de réciprocité

Stratégie de collaboration, 103

Voir aussi **Réciprocité**

Geste d'ouverture

Stratégie de collaboration, 102

Good cop / bad cop, 274-275**Gouvernement**

Coopération des individus, 98

Guerre froide, 193**Guide d'autodéfense des techniques compétitives**, 256-257*Voir aussi* **Techniques****– H –****Harcèlement psychologique**

Négociation intégrative, 247, 250, 252, 255, 347

Harmonie sociale (école), 170-173

Danger de se faire abuser, 171

Mensonge, 171

Objectif, 171

Pratiques du milieu des affaires, 173

Hiérarchie

Des intérêts, 349-356

Des positions, 345-349

Hockey, 194, 198, 205, 333**– I –****Impôts**

Équité, 134

Gain coopératif, 98

Intérêts

Communs, 329-330

Hiérarchie, 349

Négociation, 180-181, 211

– Préparation, 238-240

Iran

Enrichissement d'uranium (enjeu), 129, 131, 135, 138

– J –**Jeu de poker (école)**, 167-170

Bluff, 167

Mensonge, 167

Mises en garde, 167

Pari, 169

Joker, 287-289**Juge**

Conférence de gestion de l'instance, 71

Conférence de règlement à l'amiable, 72

Juriste en justice participative

Choix du mode de PRD, 57

Collaboration entre les parties,
95, 101

Compétence en justice partici-
pative, 20-21, 40, 90, 150

Éthique de la négociation, 163

Identification du litige, 43, 46,
49

Mentalité intégrative, 89, 125

Motivations du justiciable,
40-57, 89

Négociation, 150-151

Obligations, 57

Outils, 22

Questions de droit, 46

Rôle, 37, 56-60, 72-74, 76-81

Solution, 46

Voir aussi **Spécialiste en
PRD**

Juste pour toi, 266

Justice

Besoins et attentes des
citoyens, 25, 30, 32-34

De la première modernité, 12

De la seconde modernité, 12

Motivations du justiciable, 29,
40

Normativité juridique, 26

Représentations, 26

Symboles, 26

Voir aussi **Accès à la justice**

**Justice civile tradition-
nelle**, 12

Justice du droit

Conception positiviste-éta-
tique du droit, 12

Définition, 11-12

Résultat, 12

Justice institutionnelle

Accès, 25-26

Justice organisationnelle,
14

Justice participative

Accord judiciaire, 234

Cadre d'intervention, 15-16

Cas pratique, 38-40

Compétence du juriste, 20

Définition, 11-13, 33
– Origines, 13-14

Démarche d'intervention, 16

Et accès à la justice, 23, 31, 32,
35

Et PRD, 18-19

Implication du justiciable, 37

Mentalité intégrative, 15-16,
87-89

Négociation, 149, 233

Rôle du juriste, 37

Valeurs, 13-14, 16-17

Voir aussi **Mentalité distri-
butive, Prévention et
règlement des différends
(PRD)**

Justiciable

Besoins et attentes, 25, 30, 32-34
 Implication, 37, 58
 Intérêt/besoin, 41
 – Fermeté et flexibilité, 42
 Motivations, 29, 40, 89, 130
 – Primaires, 54-57
 – Secondaires, 50-54
 Participation, 58-60
 Position, 41
 Problème juridique, 46

– L –**Légitimité**

Option de solution, 134
 Préparation de la négociation, 242

Leurre, 270-271

Litige

Extracontractuel, 46, 48
 Mythe, 149
 Notion, 43-45
 Résultant
 – De l'exécution du contrat, 46, 48
 – De l'interprétation du contrat, 46-48
 Solution, 46

– M –

Malédiction du gagnant, 201

Mandat vague, 269-270

Médiateur

Choix, 67
 Rôle, 18, 66
 – Médiation narrative, 69
 – Médiation transformative, 70

Médiation, 15, 31, 33

Définition, 65-66
 Évaluative, 18
 Facilitative, 18
 Narrative, 67, 69
 – Facteurs psychologiques, 69
 Objectif, 67
 Privée, 66
 Processus, 66
 Rôle du juriste, 67
 Solution, 49
 Transformative, 67
 – Déroulement, 70
 – Objectif, 69
 Variantes, 67
Voir aussi **Résolution de problème**

Médiation-conciliation institutionnelle, 67**MEilleure Solution de REchange des parties à une Entente négociée (MESORE)**, 67

Négociation, 254-256

– Erreurs, 255

Préparation de la négociation, 240-243, 258

Succès de la négociation, 179, 181, 182, 184, 186, 201, 212

– Résultat plus avantageux, 184, 213

Mensonge

En négociation, 167, 171, 173

Mentalité distributive, 91

Définition, 87, 149

Mentalité intégrative

Attitudes, 89-90

Changement, 147

Collaboration entre les parties, 91

Définition, 87-88, 150

Développement, 89

Et justice participative, 88-89, 123

Étapes, 124-125

Recherche d'une solution, 126-128

Voir aussi **Négociation, Processus intégratif****Mentalité valeur fixe (mythe)**

Biais du négociateur, 192-194, 216

Méthode

Alternative de règlement des conflits (MARC), 15, 18-19

D'anticipation des points de résistance et des offres, 259

Extrajudiciaire de règlement des litiges (MERL), 15, 18

Mon ami, 266**Montant non arrondi**, 278-279**Motivation**

Théorie de Maslow, 54-55

Motivations du justiciable*Voir* **Justiciable**

– N –

Négociateur

Biais cognitifs-décisionnels, 191-192

Bluff, 199

Communication, 179

Comportement, 106

Doute, 201

Égocentrisme, 194, 216

Erreurs, 158, 160, 161

Escalade des engagements, 197, 219

- Éthique de la négociation, 164
- Handicap d'information, 201
- Mandat, 179
- Mentalité valeur fixe, 192, 216
- Moyen de récupérer une perte, 200
- Négociation vue comme une compétition, 198
- Offres extrêmes, 199
- Prestige et crédibilité (biais), 202, 220
- Réduction des coûts, 335
- Réputation, 178
- Surconfiance, 195, 217
- Techniques
 - De culpabilisation, 260-269
 - De diversion, 269-284
 - De pression, 284-300
- Valeur ajoutée
 - Recherche du potentiel, 329
- Vision étroite, 203, 221
 - Court terme, 205
 - Effet, 205
 - Enjeux précis, 204
 - Faits précis, 204
- Négociation**
 - Classique
 - Limites, 187
 - Collaboration entre les parties, 92-94, 101
 - Collaborative raisonnée sur intérêts, 226-227
 - Accord judicieux, 234
 - Caractéristiques, 230-231
 - Compétitive sur positions, 226, 249
 - Caractéristiques, 227
 - Douce, 228-229
 - Dure, 228-229
 - Dynamique, 228
 - Limites, 188-190
 - Techniques, 256
 - Créativité, 337
 - Curiosité, 328
 - Définition, 148
 - De la relation, 249
 - De l'entente, *v.* entente
 - Derrière un écran de fumée, 109-121
 - Directe, 15
 - Distributive, 149
 - Préparation, 257
 - Du contenu, 249-250
 - Erreurs, 251
 - Dynamique
 - Transformation, 233
 - Écoute active, 234
 - Enjeu, 233
 - En trois dimensions (3D), 155-156
 - Entente, 182
 - Mise en œuvre, 178

- Négociation, 254-256
 - Opérationnelle, 185
 - Équité, 133, 183, 213
 - Éthique, 163
 - Écoles, 164-175
 - Hors cour, 228
 - Intégrative, 150
 - Application (commercial), 153-157
 - Pratique, 223, 245-246
 - Préparation, 223, 234-245
 - Techniques, 325
 - Intérêts des parties, 234
 - Interpersonnelle, 161
 - Méthode, 190
 - Nouvelle culture, 149
 - Objectif, 149
 - Pratique intégrative, 147
 - Préparation, 179
 - Processus, 106, 338
 - Respect et équité, 234
 - Raisonnée, 187, 231
 - Règlement
 - Créativité, 337-341
 - Répercussions, 178
 - Solution gagnant-gagnant, 234
 - Stratégie
 - D'agencement, 157
 - D'orientation du canevas d'entente, 160
 - Tactique, 161
 - Succès, 176-177, 186, 210
 - Efficacité des communications/échanges, 179, 211
 - Engagements réalistes et durables, 185
 - Intérêts des parties, 180, 211
 - Limites, 214
 - Décisionnelles, 191
 - Méthodologiques, 187
 - Psychologiques, 187, 191-192
 - Relations entre les parties, 177, 210
 - Résultat plus avantageux que la MESORE, 184, 213
 - Solution retenue, 182, 212, 215
 - Sur positions *v.* compétitive
 - Valeur ajoutée, 328
 - Zone
 - D'affrontement, 338
 - De règlement, 338-339
 - Nouvel objectif, 356-359**
- O –**
- Offre de justice**
 - À la portée du citoyen, 24
 - Besoins et attentes des citoyens, 25
 - Perçue comme juste, 24
 - Sentiment de justice, 24
 - Voir aussi* **Accès à la justice**

Offre publique d'achat (OPA), 115**Option de solution**

Définition, 133

Générée par les parties, 135

Légitimité, 134

Préparation de la négociation, 179, 240-241

Oubli naïf, 275-276**– P –****Pardon**

Stratégie de collaboration, 105

Partenariat, 356-360**Partenariat préventif**

Champ d'application, 63

Contrat de prévention, 61-62

Définition, 61

Déroulement, 62-63

Maximisation de la participation, 62

Participation du justiciable, 58-60, 62, 64, 76*Partnering**Voir* **Partenariat préventif****Péage, 134-135****Pensée intégrative**

Définition, 87-88

Petites bouchées, 276-277**Pire Solution de Rechange à une entente négociée (PISORE), 243****Politicien**

Réputation, 206

Positions

Hiérarchie, 345

Voir aussi **Négociation compétitive sur positions****Praticien en PRD***Voir* **Spécialiste en PRD****Précédents***Voir* **Association et précédents****Premier refus, 261-262****Première déception, 262****Pression**

Du temps, 289-291

Techniques, 284-300

Prêt à quitter la table, 291-292**Prévention et règlement des différends (PRD)**

Champs de pratique, 15

Collaboration entre les parties, 91

Contenu, 16

Et justice participative, 18-19

Information du client, 57-58

Interaction, 17-18

Mentalité, 87

Modes, 14-16, 20, 29-31, 61

– Choix, 57, 76-77

– Combinaison, 77

Participation du client, 58-60

Processus, 17, 52

Résultat, 52

Rôle du juriste, 40, 50

Solutions, 49

Terminologie, 15

Voir aussi **Spécialiste en PRD**

Priorités

Roulement, 348-349

Proactivité

Besoins du justiciable, 29

Processus intégratif, 128

Valeur, 13-14, 16-17

Procès, 15, 33

Critique, 29

Solution, 49, 149

Surconfiance de l'avocat, 196

Processus intégratif

Application à la perte d'une personne chère, 141-146

Choix de la solution, 138

Étapes, 125

Identification

– Des causes du problème, 130

– Du problème, 128

Mise en œuvre de la solution, 138

Options de solution, 133

– Générées par les parties, 135

– Légitimité, 134

Recherche de solution créative, 126

Voir aussi **Mentalité intégrative**

Prophétie auto-réalisatrice, 107, 120

– R –

Réciprocité

Définition, 99

Et collaboration entre les parties, 99, 101

Et gain individuel, 100

Évaluation, 100

Gestes compétitifs, 107

Reconnaissance, 99

Risque, 100

Recrutement d'un employé, 201, 203

Règlement

Créativité, 337-341

Règlement des différends

Voir **Prévention et règlement des différends (PRD)**

Règlementation

Définition, 29

Régulation

Définition, 29-30

Et justice participative, 31

Relations

Définition, 149

Entre les négociateurs, 177, 210

Négociation, 248

– Erreurs, 249

Préparation de la négociation, 236-237

Relations avec l'autre partie

Motivation du client, 53, 56

Relations de travail, 54, 199, 259, 318-323

Bluff, 199

Erreurs tactiques, 162

Négociation intégrative, 225-226

Remue-ménages, 359-361

Résolution de problème, 67

Compréhension mutuelle, 68

Déroulement, 68

Écoute, 68

Mentalité intégrative, 125

Nouvelle culture, 87

Objectif, 68

Processus intégratif, 126

Processus par étapes, 68

Respect

Valeur, 13-14, 16-18

Responsabilité, 49, 51

Responsabilité civile

Perte d'une personne chère, 141-146

Responsabilité médicale

Application de la PRD, 81-85

Responsabilité professionnelle, 53**Responsabilité réelle**

Options de solutions, 133-134

Retrait

De pression, 297-298

Par erreur, 283-284

Punitif, 296-297

Simulation, 298-300

Roulement des priorités, 348-349

– S –

Salami, 271-272**Santé**Choix sociaux et équité, 135,
139**Simulation de retrait***Voir* **Retrait****Soins en établissement**Processus intégratif, 123-124,
130, 131
– Options de solution, 136,
139-141**Solution créative**

Et processus intégratif, 126

Solution gagnant-gagnant,
234**Spécialisation juridique**

Et mentalité intégrative, 89

Spécialiste en PRD, 15, 20

Choix du mode de PRD, 57

Diagnostic du conflit, 49

Identification du litige, 46

Intervention, 16, 20, 49

Motivations du justiciable, 29,
40-57

Rôle, 37, 56

Solution créative, 46-47

Valeurs, 16

Voir aussi **Juriste en justice
participative****Split**, 272—273**Stratégie d'agencement**,
157

Erreurs du négociateur, 158

Situation difficile, 159

Utilisation, 159

**Stratégie d'orientation du
canevas d'entente**

Erreurs du négociateur, 160

Situation difficile, 160

Surconfiance

Biais du négociateur, 195, 217

Système judiciaireJustice rendue au justiciable,
12

Nature des différends, 26-27

– T –

**Taxe sur les produits et
services**, 134**Techniques compétitives**

Culpabilisation, 260-269

Diversion, 269-284

Guide d'autodéfense, 256-257

Pression, 284-300

Techniques de la négociation intégrative, 325

Tolérance au risque, 333

Toutes dépenses payées, 266

Traité de désarmement, 97

Transparence

Risques, 106

Stratégie de collaboration, 106

– U –

Ultimatum, 294-295

– V –

Valeur ajoutée

Facilitateurs, 329

Négociation, 328

Véhicule automobile

Location, 333

VIBES

Négociation, 180

Vice caché, 183

– Z –

Zone

D'affrontement, 338

D'entente potentielle (ZOPE), 226, 258

De règlement, 338-339