

Convaincre : l'art d'ajuster son tir

Formation préparée par John Peter Weldon. 2009.

Séminaire interactif de deux jours offert par le Barreau du Québec

Un aspect crucial du travail de l'avocat consiste à **convaincre** - convaincre son client, convaincre un confrère, convaincre un juge - du bien fondé de son point de vue.

On a tendance à consacrer l'essentiel de nos efforts à la préparation de l'argumentaire, sans nécessairement tenir compte des habitudes et des attentes communicationnelles de notre interlocuteur. Or, c'est autant dans la manière de dire les choses - **le contenant** - que dans la substance du message lui-même - **le contenu** - que les obstacles à la communication surviennent.

Le propos peut être brillant, mais si les moyens pour le véhiculer sont inappropriés ou mal choisis, on risque fort de **rater la cible**. Plus on s'enferme dans son propre style de communication, moins on parvient à atteindre l'autre, surtout si les deux styles en présence sont aux antipodes l'un de l'autre. Il peut en résulter de l'incompréhension et des malentendus au niveau de la forme, avant même de pouvoir accéder à la substance.

À titre d'exemple, quelqu'un qui ne mâche pas ses mots sera bien compris et accepté par quelqu'un qui va **droit au but** comme lui. Quelqu'un de **plus nuancé**, par contre, pourrait être bousculé par cette approche, au point de passer à côté du message.

Parallèlement, quelqu'un qui tient un discours plutôt **froid et rationnel** aura de la difficulté à entrer en contact avec quelqu'un qui a besoin que son interlocuteur manifeste davantage d'**émotions** pour bien saisir son message.

Pour être pleinement convaincant, le secret réside non seulement dans la préparation minutieuse du contenu, mais aussi dans **la personnalisation du contenant**, dans l'art de calibrer son style de communication avec celui de son interlocuteur, et cela, **sans faire de concession sur le contenu**.

Dans cette formation de deux jours, l'accent est porté autant, sinon davantage, sur le contenant que sur le contenu des arguments à faire valoir à son client, à un confrère, à un juge, afin de **bâtir sur mesure** la meilleure stratégie de communication possible pour chacun de ses interlocuteurs.

Fort d'une expérience de plus d'une décennie au Service de formation continue du Barreau, Me John Peter Weldon a conçu cette adaptation de son séminaire *Les styles de communication en médiation et en négociation* pour répondre aux besoins spécifiques des **avocats plaideurs**.

CLIENTÈLE VISÉE

Cette formation pratique et interactive s'adresse aux avocats ayant à représenter des clients devant des instances judiciaires et quasi judiciaires. Ne pas vous inscrire si vous avez déjà suivi la formation *Les styles de communication en médiation et en négociation*. L'inscription est limitée à 14 participants.

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Identifier les traits des quatre familles de styles de communication
- Prévoir, déceler et prévenir les conflits possibles entre les différents styles
- Réussir des interventions adaptées, en tenant compte des styles de communication en présence

MÉTHODOLOGIE

- Capsules théoriques
- Travail en dyade, en triade
- « Focus group »
- Travail par groupes de styles
- Étude de cas simulés
- Préparation collective d'interventions
- Mises en situation
- Retour en sous-groupes et en plénière

JOUR I : « **Quatre temps** » : Vous apprendrez à identifier les quatre familles de styles de communication, leurs forces et leurs faiblesses, les préférences et les allergies propres à chaque style. Vous découvrirez aussi comment votre style est perçu par les autres et comment vous pourriez vous servir d'un répertoire de **stratégies d'adaptation** aux autres styles.

JOUR II : « **Trois mouvements** » : À partir de cas d'interactions ardues apportés par les participants, vous apprendrez à choisir, parmi les différentes stratégies d'adaptation possibles, **trois ajustements** pertinents qui vous aideront à convaincre votre client, votre confrère, le juge de façon optimale.

LE FORMATEUR :

Me John Peter Weldon est avocat depuis 1976, médiateur accrédité depuis 1993, formateur au Barreau du Québec depuis 1997, et intervenant en matière de harcèlement psychologique depuis 2004. Des centaines d'avocats, de médiateurs et de gestionnaires ont suivi ses formations en communication au Québec, au Canada, en France et en Belgique. Il a développé une expertise en prévention, en médiation et en formation dans le domaine du harcèlement et des conflits interpersonnels en milieu du travail.

Vous pouvez le rejoindre au **819 565-7120** ou à johnpeter@johnpeterweldon.ca

Si vous voulez recevoir des informations sur les prochaines dates du séminaire **Convaincre : l'art d'ajuster son tir**, veuillez communiquer directement avec Madame Brigitte Desmarais du Service de la formation continue du Barreau du Québec à bdesmarais@barreau.qc.ca