



Droit collaboratif et négociation raisonnée

Fiche pratique publié le **26/02/2014**, vu **1375 fois**, Auteur : [veronique levrard avocate](#)

Droit collaboratif et négociation raisonnée

J'ai eu le plaisir de suivre plusieurs formations en processus collaboratif et en négociation raisonnée. Nous avons pu approfondir les techniques de communication et de négociation.

La négociation raisonnée se définit comme "*un processus de prise de décision interpersonnelle par lequel deux ou plusieurs personnes arrivent à un accord intégratif qui exploite toutes les opportunités de gains mutuels de façon créative*".

Le but en est de permettre à chacun d'exprimer ses intérêts et raisons profondes et de parvenir à une solution commune, qui va émerger presque naturellement des discussions.

Ces différentes techniques permettent à l'Avocat d'envisager son rôle différemment et aux parties de parvenir à un accord qui sera véritablement commun et durable.

Ces techniques sont évidemment très utiles en droit de la famille, mais pas seulement, elles peuvent trouver des applications dans tous les domaines du droit (notamment le droit du travail ou la négociation peut tenir une place importante).