

ÉTATS GÉNÉRAUX

DU DROIT DE  
LA FAMILLE &  
DU PATRIMOINE

17<sup>ÈME</sup> ÉDITION



ÉTATS GÉNÉRAUX

---

**DU DROIT DE  
LA FAMILLE &  
DU PATRIMOINE**

---

17<sup>ÈME</sup> ÉDITION



---

**L'AVOCAT  
PROTECTEUR  
DES PERSONNES  
VULNÉRABLES**

---

**MERCREDI 27  
JEUDI 28 & VENDREDI 29  
JANVIER 2021**

100% NUMÉRIQUE  
21H DE FORMATION  
#EGDFP2021

 **CONSEIL NATIONAL  
DES BARREAUX**  
**LES AVOCATS**

# L'INTELLIGENCE ÉMOTIONNELLE

## INTERVENANTES:

**Marie-Pierre LAZARD**, Avocate au Barreau de Nice, Spécialiste en Droit de la Famille, des Personnes et de leur Patrimoine

**Nathalie TISSEYRE BOINET**, Avocate au barreau de Paris et formatrice, médiatrice

*Marie-Pierre LAZARD*

[secretariat@lazard-avocat.com](mailto:secretariat@lazard-avocat.com), 04.93.80.81.70

# LES DIFFÉRENTS CERVEAUX

## Le cerveau primitif ou le cerveau reptilien :

- Il veille à notre survie
- Il gouverne les fonctions vitales essentielles, comme la respiration
- C'est la zone primaire qui envoie des signaux d'alarme

## Le cerveau néocortex :

- Il trie l'information
- Il réfléchit

## Le cerveau émotionnel ou limbique :

- Il gère les composantes affectives
- La partie amygdale traite toutes les émotions et l'hippocampe a une incidence sur la mémorisation des émotions

## Conclusion :

Une personne émotionnellement intelligente utilise de façon optimale ces différentes zones cérébrales, en modérant la réaction à des échanges et à des situations difficiles.

# DEFINITION ET COMPOSITION DE L'INTELLIGENCE EMOTIONNELLE

La  
connaissance  
de ses émotions

La maîtrise de  
ses émotions ou  
l'autorégulation

L'auto-motivation  
ou la  
détermination

L'empathie ou  
la perception  
des émotions  
d'autrui

L'intelligence  
sociale ou  
l'intelligence  
interpersonnelle

# LA CONNAISSANCE DE SES ÉMOTIONS

La  
connaissance  
de ses émotions

- C'est la capacité à avoir une bonne conscience de soi, le fait de pouvoir identifier ses émotions avec clarté, lucidité.
- C'est ici la clé de voûte de l'intelligence émotionnelle, les fondations sur lesquelles repose tout l'édifice.
- Quiconque est aveugle à ce qu'il ressent, est à la merci de ses sentiments.
- En revanche, les personnes qui en ont conscience, sont capables de percevoir plus clairement les répercussions de ces émotions dans leurs actes, de mieux les anticiper, de moins subir et de maîtriser davantage leurs ressentis et leurs décisions personnelles.

# LA MAÎTRISE DE SES ÉMOTIONS OU « L'AUTORÉGULATION »

La maîtrise de  
ses émotions ou  
l'autorégulation

- Les personnes qui n'ont pas cette aptitude psychologique fondamentale, sont en lutte constante contre des sentiments pénibles.
- Celles qui la possèdent, supportent incomparablement mieux les revers et les contrariétés que leur réserve la vie.

# L'AUTO-MOTIVATION OU LA DÉTERMINATION

## L'auto-motivation ou la détermination

- Il faut savoir s'auto-motiver pour se placer dans un état de fluidité psychologique, facilitant les choses.
- Savoir être déterminé pour parvenir à un résultat positif.

# L'EMPATHIE OU LA PERCEPTION DES ÉMOTIONS D'AUTRUI

L'empathie ou  
la perception  
des émotions  
d'autrui

- L'empathie constitue l'élément fondamental de l'intelligence interpersonnelle.
- Les personnes empathiques sont plus réceptives aux signaux subtiles, qui indiquent les besoins et les désirs des autres. En négociation raisonnée, en médiation assistée par avocats et en droit collaboratif, le ressort de l'empathie est capital.

# L'INTELLIGENCE SOCIALE OU L'INTELLIGENCE INTERPERSONNELLE

L'intelligence  
sociale ou  
l'intelligence  
interpersonnelle

- Cette aptitude permet d'entretenir de bonnes relations avec les autres.
- Les personnes qui savent se rendre populaires les possèdent.
- Elles réussissent dans toute entreprise fondée sur des rapports harmonieux.
- Elles sont ouvertes, enjouées, détendues, peu portées à ruminer leurs soucis.

# QUATRE ATTITUDES FACE A LA CONNAISSANCE DE SES ÉMOTIONS



✓ **Avoir conscience de soi même**



✓ **Se laisser submerger par son émotion**



✓ **Accepter sa disposition d'esprit spontanée**



✓ **Etre dénué de sentiments**

# LORSQUE LES ÉMOTIONS SUBMERGENT TOUT

- Elles prennent le commandement.
- La mauvaise humeur, en cas d'émotion négative, s'installe.

## Conseil :

Repérer un client, un adversaire, ou un confrère négociateur de ce type est important pour penser à l'aider à décrypter ses humeurs négatives ; à identifier leurs causes et à l'inviter à les déposer, pour pouvoir être constructif, afin d'avancer utilement, et ne pas obérer le processus amiable de recherches de solutions.

# LORSQUE LES ÉMOTIONS SONT ACCEPTÉES TELLES QUELLES

- Les personnes fonctionnant ainsi ont conscience de ce qu'elles éprouvent mais ne font rien pour y remédier.
- Elles ont conscience de leurs sautes d'humeur, mais les acceptent, et ont tendance à se laisser aller et ne rien faire.
- Cette tendance se rencontre souvent chez les dépressifs résignés à leur désespoir.

## Conseil :

Lorsqu'on identifie de tels interlocuteurs, il faut redoubler de positivité pour les stimuler et leur demander de fournir un effort, pour adhérer à l'œuvre commune, en expliquant que leur pleine participation est nécessaire.

# LORSQUE L'ON N'ÉPROUVE AUCUN SENTIMENT

- Les alexithymiques n'ont pas de sentiments
- Ils ne savent pas les identifier chez les autres

## Conseil :

Un effort de pédagogie, là aussi s'impose, notamment pour la prise en considération des sentiments ressentis/exprimés par l'autre partie...

# TROIS MOYENS POUR LA GESTION DE LA COLERE

1. Le désamorçage
2. La catharsis
3. L'accueil par l'empathie

# LA GESTION DE L'ANXIÉTÉ

- Les esprits inquiets s'enferment dans un cercle vicieux.
- Cette attitude permet de trouver des solutions face au péril de l'existence, en anticipant sur le danger.
- Le problème vient de l'inquiétude répétitive, celle qui ne disparaît pas.

## Conseil :

Dans ce cas, il convient de rassurer, de demander au client ou à l'adversaire de tenter d'être plus positif, de faire davantage confiance, et d'essayer, puisque que l'autre s'y engage, de vraiment participer au processus amiable (notamment par ce que c'est plus sûr qu'une décision de justice qui impose des choses, moins aléatoire. Cet argument est parfait pour convaincre un anxieux).

# LA GESTION DE LA DÉPRIME

- Dans la dépression profonde, la vie est paralysée.
- La mélancolie ordinaire est un état qui correspond à un degré d'abattement dont l'individu peut venir à bout tout seul, s'il possède les ressources intérieures nécessaires.

## Conseil :

Il faut connaître ces mécanismes, car en période de séparation, même les clients les plus enjoués, lorsqu'ils subissent la décision de l'autre, ou viennent de découvrir une trahison, peuvent être particulièrement abattus. Face à un tel interlocuteur très mal, ou défaitiste, un des antidotes les plus puissants c'est de l'inviter à s'efforcer de voir les choses différemment, le temps de la médiation ou de la négociation du moins. On appelle cela le recadrage cognitif.

# LA GESTION DU REFOULEMENT

- Personnes imperturbables, paraissant calmes et impassibles
- Effervescence intérieure, a contrario

## Conseil :

De plus fort, faut-il parfois démasquer les dépressifs qui s'ignorent, verbaliser les comportements non-verbaux qu'ils adoptent révélant cette apathie, pour les pousser à participer de façon plus constructive à la négociation, puisqu'eux aussi, veulent, consciemment, trouver une solution amiable, permettant de sortir du différend.

# LA DÉTERMINATION

- Cap en vue
- Optimisme et confiance
- Refus du découragement
- Pensées positives

# L'EMPATHIE

- Observation des comportements non verbaux
- La particularité des alexithymiques
- La nature variée de l'empathie, selon qu'elle est nourrie par les hommes ou par les femmes
- Conversations mentales parallèles à proscrire
- La prise en compte de l'émotionnel dans les relations parents/enfants

# L'INTELLIGENCE SOCIALE OU INTERPERSONNELLE

## Ses composantes :

- Capacité à fédérer un groupe
- Capacité à la négociation
- Capacité à une bonne communication, à la création de bons liens
- Capacité d'adaptation, de bonnes attitudes aux situations ou aux besoins de l'autre

# QUESTIONS - RÉPONSES



L'AVOCAT PROTECTEUR DES PERSONNES VULNÉRABLES

MERCREDI 27, JEUDI 28 & VENDREDI 29 JANVIER 2021  
100% NUMÉRIQUE | 21H DE FORMATION #EGDFP2021