DÉBLOQUE TES SOFT SKILLS

# FICHE PRATIQUE

JURIDIQUE ► COMPÉTENCES PERSONNELLES ► LEADERSHIP POSITIF

## Sens de la pédagogie : Faculté de transmettre des connaissances de manière claire, adaptée et progressive, en facilitant la compréhension grâce à l'écoute, la patience et des méthodes appropriées

*Ce document est régulièrement mis à jour.*
*Téléchargez gratuitement la dernière version sur Débloque-tes-soft-skills.com*


**MISE EN GARDE**

Pour la plupart d'entre nous, les Soft Skills apprises en formation, sur la base d'une liste de recettes à appliquer dans telle ou telle situation, ne sont pas durablement exploitables : les mauvais comportements reprennent très vite le dessus, la Soft Skill ne peut pas s'exprimer, elle est BLOQUÉE par un ensemble de comportements contre-productifs dont on ne sait pas se débarrasser.

Suite à la découverte d'un incroyable protocole imaginé par 2 professeurs de la Harvard Business School, une offre exclusive permet désormais de DÉBLOQUER réellement et définitivement ses Soft Skills.

Découvrez cette offre sur Débloque-tes-soft-skills.com


*Le contenu de cette fiche pratique a été généré*
*par une Intelligence Artificielle pilotée par une Intelligence Humaine*

© 2025, Tous droits réservés

## Comportements recommandés :

1. **Adapter son langage aux interlocuteurs non juristes**
   → Utiliser des termes accessibles permet une meilleure compréhension des sujets juridiques.
   *Exemple : « Plutôt que de dire 'force exécutoire d'un acte sous seing privé', j'explique simplement que le document a une valeur légale reconnue. »*

2. **Illustrer les concepts juridiques par des exemples concrets**
   → Les cas pratiques facilitent l'assimilation des notions complexes.
   *Exemple : « Pour expliquer la responsabilité contractuelle, j'utilise un exemple de retard de livraison et ses conséquences légales. »*

3. **Être à l'écoute des questions et reformuler si nécessaire**
   → Vérifier que l'information est bien comprise évite les malentendus.
   *Exemple : « Vous me demandez si une clause de non-concurrence est valable ? Pour bien clarifier, voici les trois conditions principales à respecter. »*

4. **Structurer son explication de manière logique et progressive**
   → Présenter l'information de façon claire et ordonnée facilite la compréhension.
   *Exemple : « D'abord, je vous explique ce qu'est un contrat de travail, ensuite je détaille les différentes clauses possibles, et enfin nous voyons comment elles s'appliquent dans votre situation. »*

5. **Utiliser des supports visuels ou écrits pour appuyer ses explications**
   → Un document clair permet aux interlocuteurs de s'y référer ultérieurement.
   *Exemple : « Pour notre session sur la protection des données, j'ai préparé un schéma illustrant le cycle de vie d'une donnée personnelle. »*

6. **Encourager l'interaction et poser des questions pour s'assurer de la compréhension**
   → Engager les interlocuteurs améliore l'assimilation des notions juridiques.
   *Exemple : « Pouvez-vous me donner un exemple de contrat où vous avez*

© 2025, Tous droits réservés

*rencontré un problème pour voir comment nous pouvons l'analyser ensemble ? »*

7. **Faire preuve de patience et ne pas juger les erreurs de compréhension**
   → Chacun apprend à son rythme, il est important de rester bienveillant.
   *Exemple : « Il n'y a pas de question bête ! Si quelque chose vous semble flou, je suis là pour éclaircir. »*

8. **Simplifier les documents juridiques en résumant les points essentiels**
   → Aller à l'essentiel évite que les informations importantes ne se noient dans la complexité.
   *Exemple : « Voici un résumé des clauses clés du contrat en trois points simples pour que vous puissiez rapidement en saisir l'essentiel. »*

9. **S'adapter au niveau de connaissance et au rôle de chaque interlocuteur**
   → Un comptable, un manager ou un employé n'ont pas les mêmes besoins en information juridique.
   *Exemple : « Avec l'équipe RH, je me concentre sur le droit du travail, alors qu'avec la direction financière, je détaille les aspects fiscaux des contrats. »*

10. **Donner des conseils pratiques en lien avec la réglementation**
    → Proposer des actions concrètes rend l'information immédiatement exploitable.
    *Exemple : « Pour être conforme au RGPD, je vous conseille d'ajouter cette mention sur vos formulaires de collecte de données. »*

## Comportements à éviter :

1. **Employer un langage trop technique et juridique sans explication**
   → Un jargon trop complexe rend l'information inintelligible.
   *Exemple : « Le principe de l'effet erga omnes s'applique ici. » (sans expliquer ce que cela signifie pour l'entreprise). »*

© 2025, Tous droits réservés

2. **Donner trop d'informations d'un coup sans structurer son propos**
   → Un trop-plein d'explications peut noyer l'interlocuteur.
   *Exemple : « Je liste toutes les lois applicables sans mettre en avant celles qui sont vraiment pertinentes pour la situation. »*

3. **Ne pas vérifier si l'interlocuteur a compris l'explication**
   → Une explication unilatérale peut être inefficace.
   *Exemple : « J'explique un concept complexe sans demander si cela est clair pour mon interlocuteur. »*

4. **Répondre de manière expéditive ou impatiente aux questions**
   → L'apprentissage prend du temps et nécessite de la patience.
   *Exemple : « Je soupire quand un collègue me demande pour la troisième fois ce qu'est une clause abusive. »*

5. **Ne pas adapter son explication au niveau de connaissance de l'interlocuteur**
   → Expliquer de la même manière à un expert juridique et à un non-juriste est une erreur.
   *Exemple : « J'utilise des références à des articles de loi sans les contextualiser pour une équipe de commerciaux. »*

6. **Lire ou réciter un texte juridique sans le reformuler**
   → Une explication brute est souvent indigeste.
   *Exemple : « Je lis mot pour mot un article de loi au lieu d'en faire un résumé clair et concis. »*

7. **Ne pas illustrer ses propos avec des exemples concrets**
   → Sans mise en situation, un concept juridique reste abstrait.
   *Exemple : « J'explique les conditions générales de vente sans donner un exemple d'application sur un cas client. »*

8. **Être rigide et refuser de répéter une explication si nécessaire**
   → Certaines notions nécessitent d'être reformulées pour être comprises.
   *Exemple : « J'ai déjà expliqué ce point, donc je passe à autre chose sans vérifier si*

© 2025, Tous droits réservés

*tout le monde a suivi. »*

9. **Ne pas proposer de support ou d'aide pour approfondir les sujets juridiques**
   → Une bonne pédagogie inclut la possibilité de revoir l'information plus tard.
   *Exemple : « Je donne une explication rapide sans fournir de document récapitulatif ou de lien vers des ressources utiles. »*

10. **Ne pas rendre l'apprentissage interactif et engageant**
    → Une approche passive peut rendre l'information difficile à retenir.
    *Exemple : « Je fais un monologue sur la réglementation des contrats sans laisser mes collègues poser de questions ou interagir. »*

**Conclusion**

**Faire preuve de pédagogie en tant que juriste, c'est savoir adapter son discours, structurer ses explications et rendre l'information accessible aux non-initiés.** En favorisant l'écoute, en utilisant des exemples concrets et en encourageant l'interaction, un collaborateur du service juridique aide ses collègues à mieux comprendre les enjeux légaux et à appliquer la réglementation de manière efficace. 🚀

© 2025, Tous droits réservés