

COMPTE RENDU DE RÉUNION

Commission ouverte du Barreau de Paris

« Savoir-être et savoir-faire des avocats »

Date : Mardi 1er septembre 2026, 18h00 – 20h00 (visioconférence Zoom, 200+ participants, pas de replay pour favoriser les échanges)

Co-responsables : Nadine REY, avocate au barreau de Paris, thérapeute relationnelle et superviseuse ; Martin LACOUR, avocat au barreau de Paris, praticien de processus collaboratif, médiateur et formateur

Invitée : Maylis KAPPELHOFF-LANÇON, ancienne avocate, médiatrice formée à l'IFS, aujourd'hui secrétaire générale de la commission reconnaissance et réparation

Intervention de clôture : Tiphaine MARY, membre du Conseil de l'Ordre, secrétaire de la commission santé du barreau de Paris

Thème : L'IFS (Internal Family Systems – système familial intérieur) : comprendre le monde intérieur pour mieux accompagner ses clients, ses négociations et sa propre pratique

Table des matières

1. Introduction.....	2
2. Présentation de l'IFS par Maylis Kappelhoff-Lançon	2
2.1 Un parcours personnel, puis une origine historique	2
2.2 Le principe de la multiplicité des « parts ».....	2
2.3 Les grandes catégories de parts	3
2.4 Le « Self » : état central du modèle	3
3. Échanges avec les participants.....	3
3.1 Prudence sur la notion de « part pathologique ».....	3
3.2 Comprendre sans diagnostiquer	4
3.3 Éviter une lecture trop binaire des personnes	4
3.4 Accueil des émotions et neutralité professionnelle	4
3.5 Distinguer compassion et empathie	5
3.6 Risque de détournement de l'outil	5
3.7 Passerelles avec d'autres approches.....	5
4. Applications à la négociation et à la médiation.....	6
4.1 Le cercle restauratif	6
4.2 Négociation raisonnée, échelle du conflit et rôles de médiation	6
5. Se former à l'IFS.....	7
6. Intervention de Tiphaine Mary : soutien psychologique des avocats parisiens.....	7
7. Lexique des principaux termes IFS employés en séance	8
8. Conclusion et prochaines rencontres.....	9

1. Introduction

La séance a été ouverte par Nadine Rey et Martin Lacour. Plus de 200 personnes suivaient la réunion en visioconférence, ce qui ne permettait pas d'ouvrir la parole orale à chacun : les questions du public ont donc été recueillies dans le module de discussion écrite de Zoom puis relayées à l'oral par les co-responsables.

Le thème de cette séance de rentrée était l'IFS, l'« Internal Family Systems », traduit par « système familial intérieur ». L'invitée, Maylis Kappelhoff-Lançon, ancienne avocate reconvertie dans la médiation et formée à ce modèle, aujourd'hui secrétaire générale de la commission reconnaissance et réparation, était invitée à présenter ce modèle, très utilisé outre-Atlantique dans le champ de la négociation et de la médiation, et à en discuter les applications possibles – avec prudence, et sans prétention thérapeutique – pour les professionnels du droit et/ou de la négociation.

2. Présentation de l'IFS par Maylis Kappelhoff-Lançon

2.1 Un parcours personnel, puis une origine historique

Maylis a indiqué s'être formée à l'IFS par curiosité et dans le souci de mieux accompagner ses clients, à une époque où cette formation restait encore accessible aux avocats. Elle a confié avoir ressenti, au début, une certaine gêne à intégrer des groupes de formation composés en grande partie de médecins et de psychiatres, avant de s'y sentir pleinement à sa place.

Sur le plan historique, l'IFS a été développé dans les années 1980 par Richard Schwartz, psychologue clinicien américain, au fil de sa pratique de thérapie familiale. Constatant que le monde intérieur de ses patients était lui-même peuplé d'une multiplicité de « parts », il a construit ce modèle par analogie avec ce qu'il connaissait le mieux : la famille. Maylis a souligné, et Martin Lacour a confirmé, que Schwartz regrette aujourd'hui cette référence « familiale », source de confusion, et lui préfère désormais l'expression « système intérieur ». Nadine Rey a rapproché cette évolution de celle du droit collaboratif, introduit en France via le droit de la famille avant de se diffuser à d'autres matières ; de la même manière, l'IFS, conçu à l'origine pour traiter des traumatismes souvent nés dans l'environnement familial de l'enfance, ne s'y limite en rien aujourd'hui, si bien qu'on pourrait parler d'« IS », Système interne.

2.2 Le principe de la multiplicité des « parts »

L'idée centrale est que nous ne sommes « pas faits d'un seul bloc » : une multiplicité de « parts » surgit selon les situations et évolue dans le temps. Maylis a illustré ce principe par un exemple tiré des « maladies professionnelles » des avocats : la procrastination avant de rappeler un client révèle souvent, si l'on observe avec bienveillance ce qui se passe en soi, une part qui veut rappeler et une autre qui s'y refuse, pour des raisons pas toujours claires même pour la personne concernée (crainte de ne pas être à la hauteur, sentiment diffus que l'appel n'est pas mérité, etc.).

Martin a fait le lien avec une situation très familière aux avocats négociateurs : un client qui affirme vouloir un accord rapide et rationnel, puis exprime, quelques minutes plus tard, le désir de « faire souffrir » l'autre partie et d'« aller à la castagne ». Maylis a confirmé que cette coexistence de mouvements contradictoires chez un même client

est une situation très fréquemment rencontrée, et a précisé que le seul fait de nommer cette dualité auprès du client – « j'entends que vous êtes venu agir en justice, et j'entends aussi qu'une part de vous hésite » – suffit souvent à débloquer la situation.

2.3 Les grandes catégories de parts

- Les « exilés » : des parts porteuses de blessures, souvent d'enfance, non accueillies au moment où elles ont été vécues, et restées « cachées » dans le système.
- Les « managers » : des parts protectrices qui organisent le quotidien pour éviter que ces exilés ne resurgissent (ex. non pathologique : préparer son agenda le matin ; ex. pathologique : la rigidité excessive d'un avocat qui « pète un câble » dès que son agenda est bouleversé).
- Les « pompiers » : des parts protectrices réagissant dans l'urgence pour éteindre le « feu » à tout prix, quitte à inonder la maison au passage – elles peuvent pousser vers des conduites d'apaisement radicales (addictions notamment) dont la fonction est d'anesthésier l'émotion plutôt que de la traiter.

Maylis a insisté sur une spécificité de l'IFS : le regard porté sur chaque part y est toujours bienveillant – on parle de « protections » plutôt que de « défenses », et toute part a, à l'origine, de bonnes intentions, même lorsque sa stratégie devient inadaptée.

Martin a partagé l'exemple d'un de ses clients en négociation, par ailleurs extrêmement compétent et capable de réussites hors normes, mais qui opposait systématiquement un refus catégorique à toute proposition d'accord (« non, non, non, l'autre ne voudra pas ça »), de manière apparemment irrationnelle et contraire à son propre intérêt. Maylis a confirmé cette lecture : ce type de rigidité s'analyse le plus souvent comme la manifestation d'une part « Manager » protégeant une blessure ancienne liée à un rejet ou un refus subi par le passé. Elle a également mentionné le lien, documenté selon elle par la littérature américaine mais peu étudié en France, entre l'intensité émotionnelle d'une négociation et l'éventuelle aggravation, chez certains protagonistes, de conduites addictives préexistantes (part « Pompier »).

2.4 Le « Self » : état central du modèle

Au centre du schéma présenté figure le « Self », traduit par Maylis comme le « moi souverain », c'est-à-dire le moi non occulté par un protecteur, un manager, un pompier ou un exilé. Ses qualités, retenues sous forme mnémotechnique, sont les « 8 C » : calme, curiosité, clarté, compassion (empathie, en réalité ?), connexion, confiance, créativité et courage. Être « dans le Self » a été rapproché de l'état de « flow » décrit par certains sportifs. Nadine et Martin se sont demandé si, pour un professionnel du droit et/ou de la négociation attaché au consentement libre et éclairé des personnes accompagnées, le « Graal » de la pratique ne consistait pas à atteindre l'expression du Self chez la personne accompagnée ; Maylis a répondu par l'affirmative, tout en rappelant que les parts protectrices restent des indicateurs précieux à écouter plutôt qu'à éliminer – comme la « boule au ventre » avant d'aller travailler, souvent évoquée par les praticiens du droit du travail au sujet de leurs clients en souffrance professionnelle.

3. Échanges avec les participants

3.1 Prudence sur la notion de « part pathologique »

Alain, médecin de formation devenu médiateur humaniste, a proposé une comparaison avec la notion de pluralité de personnalités présentes en chacun de nous, et s'est étonné de l'emploi du mot « pathologique » pour qualifier certaines parts, estimant que chaque part joue un rôle dans la construction de l'être et relève davantage d'un objet de compréhension pour le thérapeute que d'un jugement à corriger. Maylis a reconnu avoir immédiatement regretté ce terme en le prononçant, et a reformulé : les parts ont toujours de bonnes intentions pour la personne, seules leurs stratégies peuvent, dans certains cas, devenir problématiques ou tragiques.

3.2 Comprendre sans diagnostiquer

Alain a demandé si, dans la pratique des professions du droit, il serait pertinent d'aider un client à identifier ses différentes parts, à les laisser s'exprimer tour à tour, puis à tenter d'amorcer un dialogue intérieur pour les réconcilier. Nathalie a posé une question voisine, demandant si l'on devait explicitement parler de « parts » avec les personnes accompagnées. Martin a repris cette interrogation en l'appliquant à son propre client évoqué précédemment (le négociateur opposé à toute concession), demandant si une telle méthode aurait permis de débloquer la situation.

Maylis a répondu avec une grande prudence : tenter de dialoguer directement avec les parts d'un client, en particulier avec des parts « pompiers », relève d'un exercice strictement thérapeutique qui suppose une formation et une pratique solides, et peut, mal maîtrisé, engendrer une forme de violence thérapeutique non contrôlée. Pour un avocat ou un médiateur, la posture utile est beaucoup plus simple : accueillir ce qui est exprimé, nommer tranquillement la contradiction perçue – « d'un côté vous semblez souhaiter mener cette action, et de l'autre, une part de vous ne semble pas le souhaiter » – puis laisser la personne décider elle-même de la suite, sans chercher à aller plus loin dans l'exploration de cette part. Nadine REY a résumé ce point : pour l'accompagnant non-thérapeute, les catégories de l'IFS sont des « items de compréhension » de ce qui se joue chez l'interlocuteur, et non des « items de diagnostic ».

3.3 Éviter une lecture trop binaire des personnes

Un participant, Emmanuel, avait suggéré dans le fil de discussion l'idée de ne pas souligner une contradiction entre deux propos d'un client, mais plutôt de « faire dialoguer » les **deux** parts qui s'expriment. En écho à cette remarque, il a été observé, en croisant les commentaires du public, qu'un grand nombre d'entre eux avaient spontanément tendance à réduire les personnes à **deux** pôles opposés. Maylis a confirmé que les schémas classiques de l'IFS, centrés sur la question thérapeutique des polarités, ne représentent pas la totalité du monde intérieur : chacun possède également des parts positives et « lumineuses », non représentées sur le schéma classique mais tout aussi réelles, sur lesquelles on peut s'appuyer.

3.4 Accueil des émotions et neutralité professionnelle

Bruno a interrogé la commission sur la conciliation entre la neutralité de l'avocat et l'accueil des émotions proposé par l'IFS. Maylis a répondu en prenant l'exemple d'un client hors de lui ayant un jour exprimé le souhait de tuer la partie adverse : accueillir cette émotion ne signifie ni y souscrire, ni la réprimer par un réflexe de type « non, non » (qui risquerait au contraire d'étouffer de manière contreproductive une parole que la personne a besoin d'exprimer), mais nommer ce qui est perçu en distinguant la

personne de cette part – « j'entends qu'il y a en vous une part tellement à bout qu'elle souhaiterait le voir mort » – ce qui « **désamalgame** » la personne de son émotion, sans nier ni banaliser ce qui vient d'être dit.

Bruno a ensuite résumé, dans le fil de discussion, que l'accueil des émotions ne signifie pas se laisser submerger par elles ni perdre son objectivité juridique, et que l'IFS apprend à l'avocat à rester dans son Self : calme, clarté, compassion. Maylis a validé cette synthèse comme « excellente ».

3.5 Distinguer compassion et empathie

À une question de Catherine sur le choix du mot « compassion » parmi les « 8 C », là où l'on pourrait attendre le mot « empathie », Maylis a expliqué que ce choix est d'abord une traduction littérale de l'anglais américain, l'usage des deux termes variant selon les auteurs (chez Carl Rogers ou en communication non violente de Marshall Rosenberg, par exemple, on parle plutôt d'empathie). Dans sa propre pratique, elle distingue l'empathie – une connexion bienveillante à l'autre, pouvant aller jusqu'à être émue, voire à pleurer avec un client (elle a cité son expérience auprès de victimes de violences sexuelles) sans jamais, précise Nadine REY, « pleurer plus fort que la personne accompagnée » ni perdre sa posture professionnelle – de la compassion, tournée vers ses propres parts internes. Alain a partagé une image qu'il apprécie particulièrement pour définir l'empathie : marcher dans les chaussures, ou les sabots, de l'autre, sans pour autant avoir mal aux pieds.

3.6 Risque de détournement de l'outil

À une question de Nathalie demandant si l'IFS pouvait servir à prendre « l'emprise » sur autrui, Maylis a répondu que l'IFS, comme tout outil – elle a cité également la communication non violente – est neutre en lui-même : son intention fondatrice est bienveillante, mais il peut être détourné ou instrumentalisé par une personne mal intentionnée. Elle a rappelé qu'une pratique authentique suppose de partir du Self, état qui, par définition, exclut toute intention manipulatoire puisqu'il implique l'accueil inconditionnel de l'autre dans une logique de connexion et de compassion. Nadine REY a rappelé ici l'importance essentielle de l'éthique relationnelle, telle que définie notamment par Yves Lefebvre.

3.7 Passerelles avec d'autres approches

À la question de Valérie sur les liens entre l'IFS et la communication non violente (CNV), il a été relevé, après recherche, que Richard Schwartz (IFS) et Marshall Rosenberg (CNV), tous deux actifs dans les années 1980, ne se citent pas mutuellement dans leurs ouvrages respectifs, mais se revendiquent l'un et l'autre disciples de Carl Rogers et de l'approche centrée sur la personne – comme, plus largement, l'école de Palo Alto et la gestalt-thérapie, décrites comme des « cousines germaines » issues des mêmes sources humanistes. Maylis a confirmé s'être elle-même formée à la CNV avant de découvrir l'IFS, les deux approches lui paraissant très complémentaires.

À la question de Joël sur une possible complémentarité avec l'Ennéagramme, Maylis, non spécialiste de cet outil, a estimé qu'une personne formée à l'Ennéagramme pourrait sans doute affiner la lecture des parts grâce à cette grille complémentaire, aux côtés d'autres approches comme la PNL ou l'analyse transactionnelle, sans qu'il

y ait lieu, selon elle, d'opposer ces approches entre elles, qui constituent des grilles de lectures complémentaires.

4. Applications à la négociation et à la médiation

4.1 Le cercle restauratif

Interrogée sur l'usage qu'elle fait de l'IFS dans sa pratique quotidienne, Maylis a décrit son recours à ce modèle à l'occasion des cercles restauratifs qu'elle facilite – une forme de médiation en cercle réunissant un groupe souvent important de personnes, parfois vingt à trente. Avant chaque cercle, elle prend le temps, « depuis le Self » (elle a cité l'exemple du trajet en taxi précédant sa dernière facilitation), de porter un focus bienveillant sur ce qui se passe en elle – excitation, appréhension, activation éventuelle d'un manager la poussant à sur-jouer son rôle de facilitatrice. Ce travail préalable lui permet, selon ses propres mots, de ne pas agir comme « la petite Maylis de 5 ans » mais comme la femme qu'elle est aujourd'hui, et de se présenter pleinement dans le rôle qu'elle souhaite occuper.

Pendant la facilitation elle-même, Maylis a décrit maintenir une « triple vigilance » : à ce qui se dit entre les personnes en dialogue à un instant donné, à l'énergie et au non-verbal de l'ensemble du groupe, et à son propre état intérieur, afin de repérer tout déplacement inconscient de son attention vers l'une ou l'autre personne. Un rapide retour sur soi – se dire intérieurement, par exemple, « il y a une part de moi très irritée en ce moment » – lui permet de reprendre sa posture et sa pleine présence à l'objectif poursuivi, y compris dans des réunions de négociation difficiles.

4.2 Négociation raisonnée, échelle du conflit et rôles de médiation

Nadine et Martin ont fait le lien avec le dernier ouvrage de William Ury, « Possible », publié en anglais en 2024, dont la traduction française, « Dénouer les conflits insolubles », est (enfin !) parue en 2026 aux éditions du Seuil : Ury y pose désormais explicitement que la première étape de toute négociation est un travail sur son propre Self – idée que Martin rattache directement à l'IFS, les théoriciens américains de la négociation raisonnée s'appuyant selon lui, souvent sans le dire, sur les travaux de Richard Schwartz.

Il a également interrogé Maylis sur l'échelle d'escalade du conflit de Friedrich Glasl, consultant en médiation autrichien, initialement conçue à partir de l'observation d'interactions entre deux personnes : pourrait-elle intégrer à la fois des signaux relevant du niveau intra-psychique décrit par l'IFS, des signaux systémiques au sens de l'école de Palo Alto (quel est le système en jeu, quels protagonistes inclure) et des signaux relationnels ? Maylis a confirmé cette lecture : le système intérieur décrit par l'IFS est lui-même en relation avec des systèmes plus larges – interpersonnels, mais aussi communautaires, culturels, sociaux ou de croyances – de sorte qu'une approche intégrant ces différents niveaux vient enrichir l'ensemble des approches systémiques existantes du conflit.

Nadine Rey a rappelé un échange avec le médiateur Thomas Fiutak, reçu par la commission en mars 2025, qui avait insisté sur le fait que la médiation ne se réduit pas au seul rôle de facilitateur : les fonctions d'invitation des parties, d'organisation de la rencontre et de facilitation proprement dite peuvent, selon lui, être assumées par des personnes différentes au sein d'une même médiation. Elle a demandé à Maylis si l'IFS

avait un rôle particulier à jouer à chacune de ces étapes. Maylis a répondu que l'IFS, portant sur le monde intérieur de chacun, peut potentiellement être utile à toute personne, à tout moment, quelle que soit la fonction occupée – y compris au stade de la simple invitation à une rencontre, qui peut déjà activer un inconfort ou une peur chez celui qui l'adresse. Elle a illustré l'intérêt de l'outil à l'étape de la préparation : un client peut manifester, face à une proposition par ailleurs rationnelle (par exemple, serrer la main de la partie adverse), un refus catégorique et inexplicable, susceptible de faire échouer une négociation par ailleurs bien engagée ; ce type de blocage révèle souvent une part porteuse d'une croyance héritée (familiale, culturelle ou communautaire), avec laquelle il est possible, prudemment, d'engager un dialogue plutôt que de la confronter frontalement.

5. Se former à l'IFS

Maylis a confirmé qu'une formation certifiante à l'IFS, de nature thérapeutique, reste aujourd'hui réservée aux personnes déjà thérapeutes : la voie qu'elle avait elle-même empruntée en tant qu'avocate, il y a plusieurs années, n'est plus ouverte aujourd'hui. Des formations adaptées, non certifiantes, existent néanmoins pour les professionnels du droit, en particulier en anglais auprès de David Hoffman, enseignant à la Harvard Law School, spécialiste de la négociation, du processus collaboratif et de la médiation, qui anime depuis plusieurs années des formations dédiées à l'usage de l'IFS par les juristes et médiateurs ce qui confirme clairement l'intérêt des professionnels américains pour cet outil. Nadine a indiqué que la commission solliciterait Maylis pour obtenir des références de formations équivalentes en France, en vue de les diffuser dans une prochaine communication.

Pour une première approche par la lecture, Martin a recommandé la lecture de deux ouvrages de Richard Schwartz : « Petit guide de la thérapie IFS » et « Pourquoi nous sommes essentiellement bons », ce dernier proposant de nombreux exemples de dialogues retranscrits sous l'angle de l'IFS. Il a conclu son intervention en exprimant, avec humour, sa frustration de devoir potentiellement se former comme thérapeute pour accéder à une certification IFS, et a invité Maylis à réfléchir à un format de formation non certifiant qu'elle pourrait proposer spécifiquement aux avocats intéressés par le modèle.

6. Intervention de Tiphaine Mary : soutien psychologique des avocats parisiens

À l'initiative de Nadine et Martin, Tiphaine Mary, membre du Conseil de l'Ordre et secrétaire de la commission santé, est intervenue en fin de réunion pour présenter les dispositifs de soutien psychologique du barreau de Paris.

Depuis juillet 2026, un partenariat avec une société dirigée par un psychiatre permet à tout avocat, via une adresse mail dédiée psy.avocats@edilix.fr, d'obtenir un premier rendez-vous en principe sous cinq jours, couvert par le secret professionnel et entièrement pris en charge pour la première séance. L'Ordre finance le dispositif mais n'a accès à aucune information nominative, seulement au nombre global d'avocats l'ayant sollicité. Le psychiatre, assisté d'une psychologue et sensibilisé aux spécificités de la profession (traumatisme vicariant lié à l'accompagnement de personnes en souffrance, mais aussi difficultés propres au statut d'entrepreneur indépendant), oriente ensuite la personne vers un suivi psychiatrique privé ou, dans les cas les plus graves, vers une prise en charge hospitalière.

Ce nouveau dispositif complète des ressources déjà existantes : une psychologue accessible aux avocats parisiens (prise en charge d'un certain nombre de séances), une infirmière disponible chaque jeudi dans les locaux de l'Ordre (principalement pour le dépistage santé, mais aussi pour des échanges informels), et une assistante sociale pouvant orienter les confrères confrontés à des difficultés plus larges, notamment financières. Tiphaine Mary a souligné que ces initiatives traduisent une véritable priorité du barreau de Paris depuis environ deux ans, à la suite d'études de santé mettant en évidence un mal-être réel et croissant chez les avocats, illustré par un nombre croissant de confrères quittant la profession et par les difficultés rencontrées par de nombreux jeunes avocats pour trouver leur place.

En réponse à une question de Nadine Rey, relevant que les relations entre collaborateurs et associés tendent à isoler davantage les confrères et suggérant un rapprochement avec d'autres professions de l'accompagnement pour lesquelles la supervision est courante, Tiphaine Mary a reconnu avec franchise que la mise en place d'une supervision obligatoire n'est actuellement pas à l'étude au sein du Conseil de l'Ordre. Elle a évoqué son expérience personnelle : ayant souhaité se former à la supervision, elle s'est heurtée à une **règle de prise en charge exigeant que la formation soit dispensée par un avocat lui-même superviseur**, alors que très peu d'avocats – Nadine Rey faisant partie de ces rares exceptions – disposent de cette qualification.

Tiphaine Mary a exprimé sa conviction personnelle qu'une supervision régulière, comparable à l'obligation de supervision que connaissent les psychologues et psychiatres entre eux, permettrait aux avocats de mieux exercer leur métier. Elle a toutefois précisé qu'une telle évolution devrait être portée par un bâtonnier, compte tenu de la durée des mandats du Conseil de l'Ordre (trois ans à Paris), du nombre très important d'avocats parisiens (elle a avancé le chiffre de trente-six mille) et des moyens déjà très sollicités de l'Ordre, qui peine par exemple à vérifier le respect des seules obligations de formation continue. Elle a insisté sur le fait que la pérennité des dispositifs dépend directement de leur utilisation effective – un bilan chiffré devant être présenté au Conseil de l'Ordre dans un an pour en obtenir le renouvellement – et a **invité les participants à relayer largement l'information auprès de leurs confrères**, y compris via les réseaux sociaux.

Elle a enfin annoncé, très brièvement, l'organisation par le barreau de Paris d'une **journée « Santé mentale » le 10 octobre 2026**, avec des intervenants de qualité sur le sommeil, la psychiatrie et d'autres thèmes liés au bien-être des avocats, ainsi que plusieurs ateliers pratiques.

7. Lexique des principaux termes IFS employés en séance

- Self (« moi souverain ») : état central du modèle, le moi non occulté par une part protectrice ; caractérisé par les « 8 C » (calme, curiosité, clarté, compassion, connexion, confiance, créativité, courage).
- Exilé : part porteuse d'une blessure, souvent d'enfance, non accueillie au moment où elle a été vécue et restée « cachée » dans le système intérieur.
- Manager : part protectrice qui organise le quotidien de manière anticipée pour éviter qu'un exilé ne resurgisse.

- **Pompier** : part protectrice qui intervient dans l'urgence, une fois le danger déjà présent, pour « éteindre le feu » quitte à recourir à des conduites d'apaisement radicales.
- **Polarisation** : tension entre deux parts (ou plus) d'une même personne, exprimant des besoins ou des positions apparemment contradictoires.
- **Désamalgamer** : distinguer, dans l'accompagnement, la personne de la part qui s'exprime en elle à un instant donné, pour lui restituer sa capacité de choix.

Maylis a rappelé que ce vocabulaire, traduit de l'anglais américain, garde une part de convention : l'essentiel, pour un professionnel du droit non-thérapeute, n'est pas de maîtriser la terminologie savante mais de retenir la posture qu'elle sous-tend – une écoute bienveillante de la complexité intérieure du client, sans volonté de diagnostic ni d'intervention thérapeutique.

8. Conclusion et prochaines rencontres

Nadine et Martin ont chaleureusement remercié Maylis Kappelhoff-Lançon et Tiphaine Mary, la réunion ayant dû être close dans les temps impartis par l'outil de visioconférence de l'Ordre. La prochaine réunion de la commission se tiendra le premier mardi du mois, de 18h00 à 20h00, sur le thème « bâtir une vision ».

Compte rendu rédigé pour la commission ouverte « Savoir-être et savoir-faire des avocats » – Barreau de Paris.