

GUIDE PRATIQUE & HUMORISTIQUE DE SUPERVISION

22 Erreurs Cruciales en Coaching Individuel & Posture Systémique

Par Paul Devaux — Coach professionnel & Superviseur — www.pauldevaux.fr

Bienvenue dans les coulisses (et les boulettes) du coaching !

Le coaching est un art exigeant où la juste posture prévaut sur la simple maîtrise technique. Mais avouons-le : entre la théorie clinique sur papier glacé et la réalité du terrain du mardi à 17h face à un manager furieux, il y a parfois un océan d'incompréhensions et de petites maladresses !

À travers ce recueil de 22 erreurs classiques révisées, décortiquées et assaisonnées d'une pointe d'humour, découvrez comment désamorcer vos pièges habituels, maintenir une alliance saine et développer une lecture systémique rigoureuse. Chaque écueil est accompagné d'un éclairage de supervision et d'un verbatim d'illustration pour transformer vos plus beaux moments de solitude en véritables opportunités de développement professionnel.

Sommaire des 22 Pièges & Erreurs de Coaching

NIVEAU 1 : POSTURE & POSITIONNEMENT DE DÉPART (ERREURS BANALISSIMES)

- Erreur 01** : Le Syndrome du "Distrib'Conseil" (Proposer des solutions toutes faites)
- Erreur 02** : Le Piège du "Répondeur Automatique" (Répondre aux questions directes)
- Erreur 03** : La Quête du "5 Étoiles" (Chercher l'approbation à tout prix)
- Erreur 04** : Le "Mule-Coaching" (Porter la charge émotionnelle du client)

NIVEAU 2 : GESTION DE L'ALLIANCE & DYNAMIQUES RELATIONNELLES (PÉCHÉS MIGNONS)

- Erreur 05** : La Collusion du Comptoir (S'associer aux plaintes contre le système)
- Erreur 06** : La Confusion Demande / Besoin (Traiter le symptôme de surface)
- Erreur 07** : Le TGV Relationnel (Imposer un rythme trop rapide)
- Erreur 08** : Le Marathonien Solitaire (Travailler plus dur que le coaché)

NIVEAU 3 : POSTURE APPROFONDIE & PIÈGES INCONSCIENTS (PIÈGES SUBTILS)

- Erreur 09** : L'Évitement de la Confrontation (Fuir la confrontation bienveillante)
- Erreur 10** : Le Biais du Gourou (Projeter sa propre grille de lecture)
- Erreur 11** : L'Ignorance du Processus Parallèle (Répéter le système dans la séance)
- Erreur 12** : L'Instrumentalisation Tripartite (Subir la pression du prescripteur)
- Erreur 13** : La Collusion Inconsciente (Valider les angles morts du client)

NIVEAU 4 : AJUSTEMENTS MÉTHODOLOGIQUES & LIMITES (DÉRIVES D'EXPERT)

- Erreur 14** : Le Sur-Mesure Fantôme (Appliquer un protocole rigide et standard)
- Erreur 15** : La Peur du Silence (Comblé le vide par de nouvelles relances)
- Erreur 16** : L'Oubli du Contexte Systémique (Isoler l'individu de son réseau)
- Erreur 17** : Le Sauvetage Systématique (Glisser dans le triangle de Karpman)

NIVEAU 5 : MAÎTRISE SYSTÉMIQUE & POSTURE AVANCÉE (POSTURE DE MASTER)

- Erreur 18** : La Confusion entre Cause et Effet (Chercher des explications linéaires)
- Erreur 19** : L'Obsession du Changement Immédiat (Combattre la résistance naturelle)
- Erreur 20** : Le Dérapage de la Confidentialité et des Limites (Confondre coaching et thérapie)

Erreur 21 : La Prise en Charge Trop Longue (Créer de la dépendance)

Erreur 22 : L'Absence de Supervision Personnelle (Travailler sans miroir professionnel)

NIVEAU 1 : POSTURE & POSITIONNEMENT DE DÉPART (ERREURS BANALISSIMES)

Écueil 01 — Le Syndrome du "Distrib'Conseil"

Proposer prématurément des solutions toutes faites au lieu de laisser émerger les ressources du client.

POURQUOI C'EST UNE CATASTROPHE

C'est le piège classique du débutant enthousiaste : transformer un entretien de coaching en consultation de comptoir où vous déballez vos 10 conseils miracles pour organiser son agenda. En donnant la solution toute faite, vous dépossédez le client de son processus d'apprentissage et le transformez en exécuteur passif de vos propres recettes.

ÉCLAIRAGE & SUPERVISION SYSTÉMIQUE

Règle d'or : Revenir au questionnement ouvert et à la posture de naïveté curieuse. Donner un conseil renforce la position basse du client et confirme l'hypothèse qu'il est incapable de trouver ses propres réponses. Restituez la responsabilité de l'élaboration au coaché.

"Lors de mes débuts, j'ai donné un plan de gestion du temps parfait sur 5 pages à un manager. Il est revenu la semaine suivante en l'ayant égaré. J'avais travaillé pour rien et lui n'avait rien appris." — Marc, Coach

Rôle	❌ Ce qu'il ne faut PAS faire	✅ La posture systémique
Coaché	"Je ne sais pas du tout comment organiser ma semaine face aux urgences."	"Je ne sais pas du tout comment organiser ma semaine face aux urgences."
Coach	"Voici ce qu'il faut faire : bloquez 2h chaque matin et utilisez la matrice d'Eisenhower !"	"Si vous aviez une baguette magique pour réorganiser votre lundi, par quoi commenceriez-vous ?"
Résultat	Le coaché acquiesce mais n'appliquera rien.	Le coaché explore ses propres marges de manœuvre.

Écueil 02 — Le Piège du "Répondeur Automatique"

Répondre directement aux questions du coaché concernant ce qu'il "devrait faire".

POURQUOI C'EST UNE CATASTROPHE

Le client vous regarde avec de grands yeux suppliants : "Selon vous, est-ce que je dois accepter ce poste ?" Si vous répondez, vous perdez instantanément votre neutralité et vous endossez la responsabilité de la décision à sa place, vous exposant au reproche au moindre écueil.

ÉCLAIRAGE & SUPERVISION SYSTÉMIQUE

La question du client est souvent une tentative inconsciente de déplacer le risque décisionnel sur le coach. La supervision invite à renvoyer la question à l'expérimentation et à la responsabilité du client : "Quelles options s'offrent à vous et que vous dit votre intuition ?"

"Un client m'a demandé si sa démission était la bonne solution. J'ai dit 'Oui sans doute'. Quand il s'est retrouvé au chômage, c'est mon nom qu'il a cité à sa femme... Leçon retenue." — Sophie, Coach

Rôle	❌ Ce qu'il ne faut PAS faire	✅ La posture systémique
Coaché	"À ma place, vous signeriez cet avenant ou pas ?"	"À ma place, vous signeriez cet avenant ou pas ?"
Coach	"Moi à votre place, je ne me laisserais pas faire, je refuserais net !"	"Qu'est-ce qui se joue pour vous au moment d'hésiter à trancher cette question ?"
Résultat	Le coaché suit un avis externe sans conviction.	Le coaché analyse son propre processus d'arbitrage.

Écueil 03 — La Quête du "5 Étoiles"

Chercher constamment l'approbation, la satisfaction immédiate ou la validation affective du client.

POURQUOI C'EST UNE CATASTROPHE

Chercher à tout prix à être aimé par son client empêche d'aborder les sujets qui fâchent. Par peur de déplaire ou de perdre son contrat, le coach devient un compagnon de complaisance agréable mais parfaitement inutile pour la transformation du coaché.

ÉCLAIRAGE & SUPERVISION SYSTÉMIQUE

Piste de supervision : Séparer le besoin d'être aimé de la valeur du travail d'accompagnement. La relation professionnelle exige un "partenariat exigeant" : une haute bienveillance combinée à un niveau d'exigence sans concession face aux contradictions du client.

"Pendant 3 séances, j'ai hoché la tête en souriant à toutes les anecdotes de mon client. À la fin, il m'a dit : 'C'est sympa de discuter, mais on avance quand ?' Aïe." — Antoine, Coach

Rôle	❌ Ce qu'il ne faut PAS faire	✅ La posture systémique
Coaché	"Je n'ai pas fait le bilan convenu, la semaine était trop intense."	"Je n'ai pas fait le bilan convenu, la semaine était trop intense."
Coach	"Ce n'est pas grave du tout ! Vous êtes tellement sollicité, je comprends !"	"C'est la deuxième fois que cet engagement glisse. Qu'est-ce que cela dit de votre priorité réelle ?"
Résultat	Le coaché comprend que ses engagements sont facultatifs.	Le coaché est mis face à la réalité de son fonctionnement.

Écueil 04 — Le "Mule-Coaching"

Porter la charge émotionnelle ou la responsabilité des résultats à la place du client.

POURQUOI C'EST UNE CATASTROPHE

Vous ressortez de séance épuisé, avec une migraine affreuse, en rongant vos ongles pour savoir comment régler le problème du coaché. Pendant ce temps, votre client, lui, repart serein et léger. Vous avez tout simplement pris sa charge sur vos épaules.

ÉCLAIRAGE & SUPERVISION SYSTÉMIQUE

Redistribuer la responsabilité du changement au client : il reste l'acteur principal de sa transformation. Le coach est responsable de la qualité du cadre et de la méthode, pas du résultat final ni de la charge émotionnelle du problème.

"Je n'arrivais plus à dormir le dimanche soir en pensant au conflit de mon client. En supervision, j'ai réalisé que je travaillais dix fois plus que lui !" — Laurent, Coach

Rôle	❌ Ce qu'il ne faut PAS faire	✅ La posture systémique
Coaché	"Cette situation de crise me dépasse complètement, je suis à bout."	"Cette situation de crise me dépasse complètement, je suis à bout."
Coach	"Ne vous inquiétez pas, je vais vous rédiger un plan d'action d'ici demain !"	"Je mesure la gravité de la situation. Sur quoi avez-vous décidé de reprendre la main dès aujourd'hui ?"
Résultat	Le coach s'épuise et infantilise le client.	Le client se remet en mouvement de manière autonome.

NIVEAU 2 : GESTION DE L'ALLIANCE & DYNAMIQUES RELATIONNELLES (PÉCHÉS MIGNONS)

Écueil 05 — La Collusion du Comptoir

S'associer aux plaintes du client envers son entreprise ou son entourage.

POURQUOI C'EST UNE CATASTROPHE

Valider aveuglément les attaques du client contre sa hiérarchie ou l'organisation ("Ah oui, quel scandale !") vous fait perdre toute impartialité et enferme le client dans un rôle confortable de victime impuissante.

ÉCLAIRAGE & SUPERVISION SYSTÉMIQUE

Rester méta-partenaire et explorer le système global plutôt que de valider la plainte. En systémie, la posture d'un acteur est toujours maintenue en boucle par les interactions du système. Permettez au client d'analyser sa part contributive.

"J'ai conspiré pendant 4 séances avec un client contre son patron 'toxique'. Le jour où j'ai rencontré le patron, j'ai découvert un homme désespéré par le mutisme du client..." — Valérie, Superviseuse

Rôle	❌ Ce qu'il ne faut PAS faire	✅ La posture systémique
Coaché	"De toute façon, la direction est totalement incompétente et méprisante."	"De toute façon, la direction est totalement incompétente et méprisante."
Coach	"C'est scandaleux ! Comment pouvez-vous travailler dans de pareilles conditions ?"	"Comment vos réactions face à cette direction alimentent-elles cette dynamique ?"
Résultat	Renforcement du statut de victime et blocage.	Prise de conscience du système d'interaction circulaire.

Écueil 06 — La Confusion Demande / Besoin

Confondre la demande initiale exprimée en surface avec le besoin fondamental sous-jacent.

POURQUOI C'EST UNE CATASTROPHE

Sauter à pieds joints sur la demande explicite (ex: "Je veux un outil pour gérer mes e-mails") sans gratter le besoin réel revient à poser un pansement sur une fracture ouverte. Vous traitez le symptôme sans jamais toucher à la cause.

ÉCLAIRAGE & SUPERVISION SYSTÉMIQUE

Prendre le temps de contractualiser et de clarifier l'objectif réel en profondeur. La demande initiale sert fréquemment de "symptôme protecteur" pour masquer l'enjeu sous-jacent (peur du conflit, besoin de reconnaissance, etc.).

"Un dirigeant voulait un coaching de prise de parole. Au bout de 3 séances, il est apparu qu'il ne voulait pas parler pour ne pas faire de l'ombre à son associé fondateur." — Pierre, Coach

Rôle	❌ Ce qu'il ne faut PAS faire	✅ La posture systémique
Coaché	"Je veux apprendre à mieux gérer mon temps pour traiter tous mes dossiers."	"Je veux apprendre à mieux gérer mon temps pour traiter tous mes dossiers."
Coach	"D'accord ! Faisons un planning hebdomadaire strict et une grille des priorités !"	"Qu'est-ce qui vous empêche aujourd'hui d'abandonner ou de déléguer certains de ces dossiers ?"
Résultat	L'outil échoue car la croyance sous-jacente est intacte.	Élucidation du véritable frein (peur de ne plus être indispensable).

Écueil 07 — Le TGV Relationnel

Imposer un rythme de travail trop rapide sans respecter la capacité de maturation du client.

POURQUOI C'EST UNE CATASTROPHE

Vous avez tout compris dès la 10ème minute de la première séance et vous poussez brutalement le client vers la solution. Résultat : le client se braque, se sent bousculé et rejette violemment vos prises de conscience forcées.

ÉCLAIRAGE & SUPERVISION SYSTÉMIQUE

Calibrer la vitesse d'intervention sur le rythme d'intégration du client. En systémie, brusquer l'homéostasie du système déclenche une résistance immédiate. Laissez le temps de la maturation à l'écosystème du client.

"J'ai asséné sa 'vérité' à une cliente à la séance 2. Elle a souri de façade, puis a annulé le reste du contrat par mail le lendemain." — Thomas, Coach

Rôle	❌ Ce qu'il ne faut PAS faire	✅ La posture systémique
Coaché	"Je vois bien le problème, mais je n'arrive pas encore à passer à l'action."	"Je vois bien le problème, mais je n'arrive pas encore à passer à l'action."
Coach	"Mais enfin, qu'attendez-vous ? Tout est clair maintenant, il faut foncer !"	"Qu'est-ce que ce temps d'arrêt ou d'hésitation protège d'important pour vous aujourd'hui ?"
Résultat	Mise en défense du client et rupture de l'alliance.	Respect du rythme et levée naturelle des protections.

Écueil 08 — Le Marathonien Solitaire

Travailler plus dur pendant la séance que le client lui-même, s'épuisant dans l'animation.

POURQUOI C'EST UNE CATASTROPHE

Pendant que le coach transpire, gesticule et remplit 3 paperboards de schémas, le client est confortablement adossé dans son fauteuil en spectateur passif. C'est l'inversion pure et simple de l'énergie de transformation.

ÉCLAIRAGE & SUPERVISION SYSTÉMIQUE

S'accorder des temps de silence et laisser au client l'espace d'élaboration. La règle d'or de la supervision : la charge du travail de réflexion doit rester à 100% du côté du client, le coach n'étant que le garant du cadre.

"Mon superviseur a compté le temps de parole sur ma séance enregistrée : je parlais 75% du temps ! Le client me laissait gentiment faire le spectacle." — Bernard, Coach

Rôle	❌ Ce qu'il ne faut PAS faire	✅ La posture systémique
Coaché	"Je ne sais pas trop par quoi commencer aujourd'hui..."	"Je ne sais pas trop par quoi commencer aujourd'hui..."
Coach	"Pas de problème, j'ai préparé 4 exercices interactifs pour nous occuper !"	"(Silence chaleureux)... Prenons un instant. Qu'est-ce qui vient à vous dans ce silence ?"
Résultat	Passivité renforcée du coaché.	Le client reprend la responsabilité de son ordre du jour.

NIVEAU 3 : POSTURE APPROFONDIE & PIÈGES INCONSCIENTS (PIÈGES SUBTILS)

Écueil 09 — L'Évitement de la Confrontation

N'oser aborder ni les incohérences ni les angles morts du client par peur de rompre l'alliance.

POURQUOI C'EST UNE CATASTROPHE

Le client répète les mêmes erreurs, contourne ses engagements ou formule des incohérences flagrantes, et le coach fait semblant de ne rien voir. Cet évitement prive le client du miroir correcteur indispensable à son évolution.

ÉCLAIRAGE & SUPERVISION SYSTÉMIQUE

Utiliser la confrontation bienveillante comme un levier puissant d'élucidation. Confronter n'est pas attaquer : c'est mettre côte à côte deux faits contradictoires énoncés par le client et lui demander de commenter l'écart.

"J'ai laissé un client me raconter la même histoire pendant 5 séances sans oser lui dire qu'il tournait en rond. C'est en supervision que j'ai trouvé le courage d'être vrai." — Hélène, Superviseuse

Rôle	❌ Ce qu'il ne faut PAS faire	✅ La posture systémique
Coaché	"Je veux absolument responsabiliser mes équipes, mais je relis tous leurs e-mails."	"Je veux absolument responsabiliser mes équipes, mais je relis tous leurs e-mails."
Coach	"Oui, c'est prudent pour s'assurer que la qualité reste irréprochable !"	"Comment conciliez-vous votre désir d'autonomie pour eux et ce contrôle de leurs e-mails ?"
Résultat	Maintien de l'aveuglement et de l'incohérence.	Prise de conscience du paradoxe et responsabilisation.

Écueil 10 — Le Biais du Gourou

Projeter sa propre grille de lecture dogmatique ou ses réussites personnelles sur la situation.

POURQUOI C'EST UNE CATASTROPHE

Le coach est convaincu d'avoir identifié le problème du client à travers son modèle préféré (ou sa propre expérience passée) et tord les faits pour obliger la réalité du client à rentrer dans son cadre théorique.

ÉCLAIRAGE & SUPERVISION SYSTÉMIQUE

Garder une neutralité d'analyse et valoriser l'autonomie de décision du coaché. Une hypothèse de coaching n'est qu'une fiction de travail. Si elle ne fait pas écho immédiatement chez le client, le coach doit la jeter sans regret.

"Je voulais absolument plaquer mon modèle d'assertivité sur une dirigeante. Elle m'a répondu : 'Votre modèle est joli, mais chez nous il me ferait licencier en 24h'." — Pascal, Coach

Rôle	❌ Ce qu'il ne faut PAS faire	✅ La posture systémique
Coaché	"J'ai du mal à m'imposer lors du comité de direction."	"J'ai du mal à m'imposer lors du comité de direction."
Coach	"C'est un manque de leadership typique d'Ennéagramme 9, nous allons traiter cela !"	"Que se passe-t-il exactement pour vous dans le corps et l'esprit à ce moment précis ?"
Résultat	Étiquetage théorique stérile.	Exploration fine du vécu réel et sur-mesure.

Écueil 11 — L'Ignorance du Processus Parallèle

Ne pas percevoir que ce qui se joue entre coach et client rejoue la dynamique du système d'origine.

POURQUOI C'EST UNE CATASTROPHE

Le client se plaint de la confusion et du manque d'écoute de son entreprise, et curieusement, la séance de coaching devient elle-même floue, confuse et désorganisée. Ne pas le voir, c'est se laisser absorber par le système du client.

ÉCLAIRAGE & SUPERVISION SYSTÉMIQUE

Analyser la relation d'accompagnement comme le reflet du système relationnel externe. Le processus parallèle est un outil de diagnostic en direct extraordinaire : ce qui se passe ici et maintenant est le miroir de l'écosystème du client.

"Mon client arrivait toujours avec 15 minutes de retard en noyant la séance sous des détails. En supervision, j'ai compris : c'était exactement ce qu'il faisait subir à ses équipes !" — Isabelle, Coach

Rôle	❌ Ce qu'il ne faut PAS faire	✅ La posture systémique
Coaché	"(Monologue confus de 20 minutes sans laisser le coach intervenir)"	"(Monologue confus de 20 minutes sans laisser le coach intervenir)"
Coach	"(Prend des notes désespérément en essayant de tout recadrer sur le papier)"	"Je vous interromps : je me sens submergé. En quoi ce moment illustre ce que vivent vos collaborateurs ?"
Résultat	Le coach se noie dans la dynamique du client.	Révélation immédiate de l'impact relationnel du client.

Écueil 12 — L'Instrumentalisation Tripartite

Se laisser manipuler ou utiliser par l'organisation ou le prescripteur au détriment du coaché.

POURQUOI C'EST UNE CATASTROPHE

En coaching d'entreprise, devenir le bras armé inconscient des RH ou du manager (qui cherchent parfois à valider un licenciement ou à "reformer" un collaborateur gênant) détruit toute confiance et viole l'éthique du métier.

ÉCLAIRAGE & SUPERVISION SYSTÉMIQUE

Sécuriser la confidentialité et clarifier scrupuleusement les objectifs du contrat tripartite. Le coach doit veiller à ce que l'agenda affiché du prescripteur concorde parfaitement avec la demande de développement du coaché.

"Le RH m'a glissé en douce : 'Faites-lui comprendre qu'il doit partir'. J'ai dû recadrer immédiatement le périmètre éthique de mon intervention." — Franck, Coach

Rôle	❌ Ce qu'il ne faut PAS faire	✅ La posture systémique
Prescripteur	"Coachez-le pour qu'il devienne plus souple, sinon nous devrons nous en séparer."	"Coachez-le pour qu'il devienne plus souple, sinon nous devrons nous en séparer."
Coach	"Reçu 5 sur 5, je vais le recadrer fermement en séance pour sauver sa tête."	"Muttons cette attente en objectif clair et mesurable partagé lors de la réunion tripartite."
Résultat	Le coach devient un exécutant de la gestion RH.	Clarification transparente du contrat d'objectif pour tous.

Écueil 13 — La Collusion Inconsciente

Partager et valider les aveuglements ou croyances limitantes du client sans prendre de recul.

POURQUOI C'EST UNE CATASTROPHE

À force de sympathie et d'affinité intellectuelle avec le client, le coach finit par adopter ses mêmes angles morts, trouvant "normal" ce qui est précisément la source des blocages du coaché.

ÉCLAIRAGE & SUPERVISION SYSTÉMIQUE

Apporter un regard tiers et décentré lors de sessions de supervision régulières. Le superviseur permet de briser cette bulle de complicité aveugle en questionnant les évidences non interrogées du duo coach-coaché.

"Mon client était tellement brillant que j'achetais toutes ses justifications sans m'en rendre compte. Mon superviseur m'a ouvert les yeux en 5 minutes." — Christine, Superviseuse

Rôle	❌ Ce qu'il ne faut PAS faire	✅ La posture systémique
Coaché	"Dans mon secteur, il est strictement impossible de refuser un projet le vendredi."	"Dans mon secteur, il est strictement impossible de refuser un projet le vendredi."
Coach	"C'est vrai, la culture des cabinets de conseil est tellement impitoyable..."	"Qu'est-ce qui vous appartient dans le fait de valider cette règle non écrite ?"
Résultat	Validation de la croyance limitante du client.	Mise en lumière de la responsabilité individuelle.

Écueil 14 — Le Sur-Mesure Fantôme

Appliquer un protocole rigide et standardisé sans tenir compte de la singularité du moment.

POURQUOI C'EST UNE CATASTROPHE

Arriver en séance avec un déroulé de séance gravé dans le marbre et refuser d'en devier, alors que le client vient de vivre un événement bouleversant, transforme le coaching en un processus mécanique et déshumanisé.

ÉCLAIRAGE & SUPERVISION SYSTÉMIQUE

Développer la présence à l'instant présent et l'agilité méthodologique. Le meilleur outil est la qualité de présence du coach. Les grilles et déroulés ne doivent être que des serviteurs discrets de l'émergence.

"Le client arrivait en larmes suite à un licenciement dans son équipe, et moi je lui demandais d'animer son test PNL... Quelle honte." — Élodie, Formatrice

Rôle	❌ Ce qu'il ne faut PAS faire	✅ La posture systémique
Coaché	"Je suis sous le choc, mon principal collaborateur vient de démissionner."	"Je suis sous le choc, mon principal collaborateur vient de démissionner."
Coach	"D'accord, mais nous avons prévu de traiter le module 3 sur la délégation aujourd'hui !"	"Accueillons cet événement. De quoi avez-vous le plus besoin dans l'immédiat ?"
Résultat	Déconnexion et rupture d'alliance.	Réalignement agile sur la réalité du client.

Écueil 15 — La Peur du Silence

Comblent immédiatement les silences de réflexion du client par de nouvelles relances ou questions.

POURQUOI C'EST UNE CATASTROPHE

Dès qu'un silence de plus de 3 secondes s'installe, le coach anxieux s'empresse de poser une autre question ou de reformuler. Ce faisant, il coupe net le travail d'introspection profonde qui était en train de s'opérer chez le client.

ÉCLAIRAGE & SUPERVISION SYSTÉMIQUE

Accueillir le silence comme l'espace privilégié de la prise de conscience. Le silence du client n'est pas un vide à combler, mais la matrice où s'élaborent les déclics les plus puissants. Domptez votre propre anxiété du vide.

"J'ai pris conscience en vidéo que je posais une question dès qu'un silence dépassait 2 secondes. Je me suis entraîné à compter silencieusement jusqu'à 10." — Eric, Coach

Rôle	❌ Ce qu'il ne faut PAS faire	✅ La posture systémique
Coaché	"(Se tait, regarde par la fenêtre avec un air méditatif pendant 5 secondes...)"	"(Se tait, regarde par la fenêtre avec un air méditatif pendant 5 secondes...)"
Coach	"Ou alors, si la question est trop difficile, on peut aborder le sujet sous un autre angle ?"	"(Reste présent, calme, ancré, en accompagnant le silence avec bienveillance)"
Résultat	Interruption du processus d'insight du client.	Émergence d'une prise de conscience profonde et autonome.

Écueil 16 — L'Oubli du Contexte Systémique

Isoler l'individu de son écosystème d'interaction, en négligeant les règles non écrites du système.

POURQUOI C'EST UNE CATASTROPHE

Accompagner un client comme s'il évoluait dans un bocal stérilisé en ignorant les jeux de pouvoir, la culture d'entreprise et les règles implicites conduit à formuler des solutions irréalistes qui seront broyées par son environnement.

ÉCLAIRAGE & SUPERVISION SYSTÉMIQUE

Cartographier le réseau d'acteurs et les boucles de rétroaction. L'individu n'est qu'un élément du système. Tout changement individuel produit une réaction du groupe : il faut préparer l'écologie du changement dans son écosystème réel.

"Un coaché a appliqué une posture ultra-affirmative recommandée en séance. Il s'est fait éjecter du Codir en 48h en raison de la culture très feutrée de sa boîte." — Bertrand, Coach

Rôle	❌ Ce qu'il ne faut PAS faire	✅ La posture systémique
Coaché	"Je vais annoncer directement en réunion que je refuse désormais ces tâches annexes."	"Je vais annoncer directement en réunion que je refuse désormais ces tâches annexes."
Coach	"Très bien ! Affirmation de soi pure et dure, c'est ce qu'il faut !"	"Comment votre système d'équipe et votre hiérarchie vont-ils réagir à cette annonce ?"
Résultat	Choc systémique et rejet du comportement.	Préparation stratégique et écologique du changement.

Écueil 17 — Le Sauvetage Systématique

Entrer dans le triangle dramatique de Karpman en incarnant le rôle de Sauveur face à la Victime.

POURQUOI C'EST UNE CATASTROPHE

Vouloir "sauver" le client face à son vilain patron ou son entreprise injuste est le piège relationnel ultime. En enfilant la cape du Sauveur, vous préparez garantie sur facture le moment où vous deviendrez le Persécuteur ou la Victime du système.

ÉCLAIRAGE & SUPERVISION SYSTÉMIQUE

Responsabiliser le client et sortir de la séduction relationnelle. Refusez de prendre en charge ce que le client doit accomplir par lui-même. Restez dans une relation Adulte-Adulte stricte et sécurisante.

"J'ai tellement voulu sauver une cliente qu'elle m'a reproché plus tard de lui avoir fait prendre des risques inutiles. Le Sauveur finit toujours en Victime." — Christine, Superviseuse

Rôle	❌ Ce qu'il ne faut PAS faire	✅ La posture systémique
Coaché	"Personne ne m'aide dans cette boîte, vous êtes mon dernier espoir !"	"Personne ne m'aide dans cette boîte, vous êtes mon dernier espoir !"
Coach	"Ne vous inquiétez pas, ensemble nous allons leur montrer de quoi vous êtes capable !"	"Mon rôle n'est pas de vous sauver, mais de vous aider à déployer vos propres ressources."
Résultat	Entrée fracassante dans le jeu dramatique.	Maintien du cadre professionnel et responsabilisation.

Écueil 18 — La Confusion entre Cause et Effet

Chercher des explications linéaires simples dans une problématique complexe aux multiples interdépendances.

POURQUOI C'EST UNE CATASTROPHE

Traiter les problèmes humains selon une logique mécanique simpliste ("A est la cause de B") amène à des diagnostics erronés. Dans les systèmes humains, les phénomènes sont régis par des boucles de rétroaction complexes et circulaires.

ÉCLAIRAGE & SUPERVISION SYSTÉMIQUE

Adopter la causalité circulaire et analyser les régulations du système. Le superviseur aide le coach à passer du "Pourquoi ?" (recherche de coupable) au "Comment ça marche ?" (analyse des boucles d'interaction).

"Je cherchais 'la cause' du conflit entre deux associés. Quand j'ai compris que leurs comportements s'alimentaient mutuellement en boucle, le blocage a sauté." — Paul, Superviseur

Rôle	❌ Ce qu'il ne faut PAS faire	✅ La posture systémique
Coaché	"Si mon adjoint travaillait mieux, je ne serais pas obligé de tout vérifier !"	"Si mon adjoint travaillait mieux, je ne serais pas obligé de tout vérifier !"
Coach	"En effet, le manque de rigueur de votre adjoint est la source de votre surcharge."	"En quoi le fait de tout vérifier l'incite-t-il à se reposer sur vous ?"
Résultat	Validation de la vision linéaire et stérile.	Mise en lumière de la boucle de rétroaction circulaire.

Écueil 19 — L'Obsession du Changement Immédiat

Vouloir forcer la transformation en ignorant la fonction protectrice des résistances actuelles.

POURQUOI C'EST UNE CATASTROPHE

Vouloir éliminer à tout prix la résistance d'un client, c'est oublier que la résistance est la protection immunitaire du système. Attaquer de front une résistance la renforce et provoque un verrouillage définitif.

ÉCLAIRAGE & SUPERVISION SYSTÉMIQUE

Valoriser l'homéostasie et soutenir le client dans sa prise de risque mesurée. S'allier avec la résistance plutôt que de la combattre (approche ericksonienne) : honorer la fonction protectrice du blocage pour permettre le changement.

"J'ai lutté 3 séances contre la prudence d'un client. Quand j'ai enfin valorisé sa prudence, il a débloqué son projet de lui-même !" — Catherine, Superviseuse

Rôle	❌ Ce qu'il ne faut PAS faire	✅ La posture systémique
Coaché	"Je sais que je devrais me lancer, mais un truc en moi refuse d'avancer."	"Je sais que je devrais me lancer, mais un truc en moi refuse d'avancer."
Coach	"Il faut dépasser vos peurs ! Dépassez vos croyances limitantes dès aujourd'hui !"	"Et si ce 'truc en vous' avait une excellente raison de vous protéger encore un peu ?"
Résultat	Escalade symétrique et blocage accru.	Désarmement de la défense et accès à la ressource.

Écueil 20 — Le Dérapage de la Confidentialité et des Limites

Flouter la limite entre coaching professionnel et thérapie sans réorienter de façon appropriée.

POURQUOI C'EST UNE CATASTROPHE

S'aventurer dans l'exploration de traumatismes profonds ou de névroses lourdes sans être formé à la psychothérapie met en danger le client et place le coach dans un domaine d'incompétence et d'illégalité éthique.

ÉCLAIRAGE & SUPERVISION SYSTÉMIQUE

Recadrer le périmètre du contrat et orienter si nécessaire vers des spécialistes compétents. Le coaching s'intéresse au "Comment faire avec aujourd'hui" et non au "Pourquoi originel" de la structure psychique.

"Un coaché a commencé à aborder des traumatismes d'enfance très lourds. La supervision m'a aidé à poser une frontière éthique et à l'orienter vers un thérapeute." — Eric, Superviseur

Rôle	❌ Ce qu'il ne faut PAS faire	✅ La posture systémique
Coaché	"Cette situation de blocage remonte à des blessures profondes subies dans mon enfance..."	"Cette situation de blocage remonte à des blessures profondes subies dans mon enfance..."
Coach	"Racontez-moi en détail votre enfance, nous allons analyser la relation avec vos parents."	"Ces blessures méritent un espace thérapeutique dédié. Ici, comment souhaitez-vous agir aujourd'hui ?"
Résultat	Glissement thérapeutique incontrôlé.	Respect des frontières de métier et sécurisation.

Écueil 21 — La Prise en Charge Trop Longue

Créer une dépendance affective ou professionnelle du client envers son coach en prolongeant inutilement.

POURQUOI C'EST UNE CATASTROPHE

Conserver un client sous perfusion pendant des années sous prétexte d'accompagnement continu détruit l'objectif même du coaching : l'autonomie. Le coach devient une doudou ou un doudou de luxe indispensable.

ÉCLAIRAGE & SUPERVISION SYSTÉMIQUE

Préparer la clôture dès l'origine du contrat et célébrer l'autonomie conquise. Le succès d'un accompagnement se mesure à la vitesse à laquelle le coach réussit à se rendre parfaitement inutile.

"J'ai suivi le même dirigeant pendant 3 ans ! En supervision, on m'a demandé : 'Tu es son coach ou son doudou ?'. J'ai sifflé la fin du cycle immédiatement." — Jean-Marc, Coach

Rôle	❌ Ce qu'il ne faut PAS faire	✅ La posture systémique
Coaché	"Nous arrivons à la fin du contrat, mais je me sens rassuré par nos rendez-vous, on repart sur 10 séances ?"	"Nous arrivons à la fin du contrat, mais je me sens rassuré par nos rendez-vous, on repart sur 10 séances ?"
Coach	"Avec plaisir ! Il y a encore tellement de sujets passionnants à explorer ensemble !"	"Regardons le chemin parcouru. Comment allez-vous déployer vos ailes en autonomie désormais ?"
Résultat	Maintien de la dépendance et infantilisation.	Ancrage de l'autonomie et clôture réussie.

Écueil 22 — L'Absence de Supervision Personnelle

Exercer le métier d'accompagnant sans espace d'analyse de sa propre pratique et de ses angles morts.

POURQUOI C'EST UNE CATASTROPHE

Prétendre accompagner des êtres humains dans toute leur complexité sans disposer d'un lieu d'analyse pour déposer ses propres aveuglements, projections et difficultés est la garantie assurée de reproduire tous les écueils précédents.

ÉCLAIRAGE & SUPERVISION SYSTÉMIQUE

Engager une supervision régulière pour préserver son hygiène professionnelle et sa posture. La supervision n'est ni un contrôle ni un aveu de faiblesse : c'est la garantie éthique et la condition sine qua non de la sécurité du coach et de ses clients.

"Pendant 2 ans, j'ai cru pouvoir me passer de supervision. C'est en y retournant que j'ai réalisé à quel point je projetais mes propres peurs sur mes coachés." — Paul Devaux, Coach & Superviseur

Rôle	❌ Ce qu'il ne faut PAS faire	✅ La posture systémique
Praticien	"J'ai 10 ans d'expérience, je connais tous les pièges, je n'ai plus besoin de supervision."	"J'ai 10 ans d'expérience, je connais tous les pièges, je n'ai plus besoin de supervision."
Posture	Pratique isolée, risque élevé de dérive déontologique et d'épuisement silencieux.	Supervision régulière : garantie d'hygiène professionnelle, de prises de recul et de développement.
Résultat	Risque d'aveuglement et stagnation.	Sécurité, puissance de posture et évolution continue.

Supervision Individuelle & Systémique

Développez la puissance et la sécurité de votre posture professionnelle avec Paul Devaux

Que vous soyez coach débutant ou praticien confirmé, la supervision est le lieu privilégié pour déposer vos doutes, éclairer vos processus parallèles et affûter votre grille de lecture systémique. Ne restez pas seul face aux complexités du terrain !

- **Un espace de pratique réfléchi** : Analyse de situations complexes, clarification des contrats tripartites, déblocage d'impasses relationnelles et développement de votre style propre d'accompagnement.
- **Une approche systémique ancrée** : Prenez de la hauteur sur les interactions client-organisation, utilisez le processus parallèle en séance et sécurisez votre exercice professionnel au quotidien.

Offre Découverte — Premier échange offert (30 min)

Un temps privilégié sans aucun engagement pour faire le point sur vos besoins d'accompagnement, vos situations en cours et découvrir notre méthodologie.

Réservez votre créneau dès maintenant sur

www.pauldevaux.fr