

Tu n'es pas là pour être sympathique, tu es là pour être efficace

Cet aphorisme pour coachs que Carlo Moïso (Psychiatre, Didacticien en A.T.) emploie régulièrement ne manque pas de poser des interrogations.

Pour certains coachs, la qualité de la relation va être l'élément primordial recherché, se réfèrent ainsi à une approche thérapeutique courante basée sur l'empathie, la création d'un cadre confortable et contenant, la réassurance, montrant un cadre parental positif. Il auront plutôt tendance à vouloir respecter leur client, à être en empathie avec lui, à l'excuser de ses manquements, dans une attitude qu'ils pourront nommer de 'non-jugement' - permettons nous de noter que s'il s'agit de non jugement, il n'y a pas non plus lieu d'excuser, autre fonction parentale traduisant la supériorité d'un membre du couple sur l'autre. Il s'agira alors de 'donner au client' un cadre contenant, une écoute de qualité, une relation conduisant chacun à éprouver l'autre comme proche et non plus comme fondamentalement différent de lui même. Cette attitude peut nuire au développement de la personne accompagnée.

S'agit-il pour autant d'être confrontant (dans le sens classique du terme), de demander à mon client un niveau de perfection et d'autonomie que je n'attendrais pas moi-même, s'agit-il de lui montrer l'aspect négatif de ses comportements ?

Non bien sûr, ce que Carlo Moïso nous amène à envisager, c'est comment nous pouvons sans doute redouter d'aller trop loin, pour ne pas déplaire. Comment, nous allons tirer à fleuret moucheté, alors même que le client attend de nous un regard étonnant, qui le décoiffe, l'amène à remodeler son cadre de référence. Comme le rappelle Christopher Bollas (psychanalyste anglais) nos clients nous payent pour penser et sentir autrement qu'eux, pas pour penser et sentir comme eux ou à leur place.

L'art de la confrontation est un art difficile. En analyse transactionnelle, ce mot a une définition bien spécifique. Confronter c'est montrer au client les incongruences entre ses dires et ses actes ou entre ses dires eux-mêmes, c'est lui pointer ce que l'on a pu observer. Confronter, c'est donner au client une information qui lui permet d'avoir une plus grande conscience de lui même. Confronter, ce n'est pas donner une 'information' parentale (jugement, compréhension, absolution, soutien) de la situation. Il ne sert à rien, ni pour le client, ni pour la relation coach - client de 'pointer' ce qui ne va pas, de stigmatiser les comportements du client. Comme le dit encore Carlo Moïso, les jugements sont inutiles, car le client connaît déjà la réponse de l'environnement à ce qu'il fait. Il n'est pas non plus efficace à terme de compatir avec le client sur ses

difficultés. Comme nous le propose William Cornell à la suite d'Eric Berne, il est peut-être plus efficace de *'proposer au client une occasion de voir clair, de réfléchir à ses propres modes de pensées et à ses comportements pour pouvoir les changer. L'AT bernienne vise à déstabiliser le cadre de référence familial et défensif du client par la description, la confrontation, l'interprétation et l'humour.'*

Pour aller plus loin : William F Cornell ; Si Berne avait rencontré Winnicott : AT et analyse des relations ; AAT 25, N° 100 - Constructivisme