

Les Feuilles de l'accompagnement

{{

N°26

time_now|date:"02.01.2006"

}}

@Ressourcesetdéploiement



Pose-toi cette question une seconde.

Tu es en séance. Tu vois exactement ce qui se passe chez ton client. La croyance limitante, le schéma répétitif, le nœud qui bloque tout depuis des années. Tu le vois. Tu le sens. Tu en es presque certain.

Et là — que fais-tu ?

La plupart du temps, on fonce. On partage ce qu'on a vu. On explique. On argumente, parfois même avec la meilleure bienveillance du monde. Et souvent... le client se ferme. Résiste. Répond "oui mais" — ou pire, dit "oui" en hochant la tête, et ne change rien.

C'est l'un des paradoxes les plus instructifs qu'on explore en Formation Technicien PNL. Il est résumé dans un présupposé — c'est-à-dire une croyance opérante qu'on choisit d'adopter pour mieux communiquer et mieux accompagner — qui dit ceci :

"C'est surtout quand on croit avoir raison sur le fond qu'il faut soigner la forme."

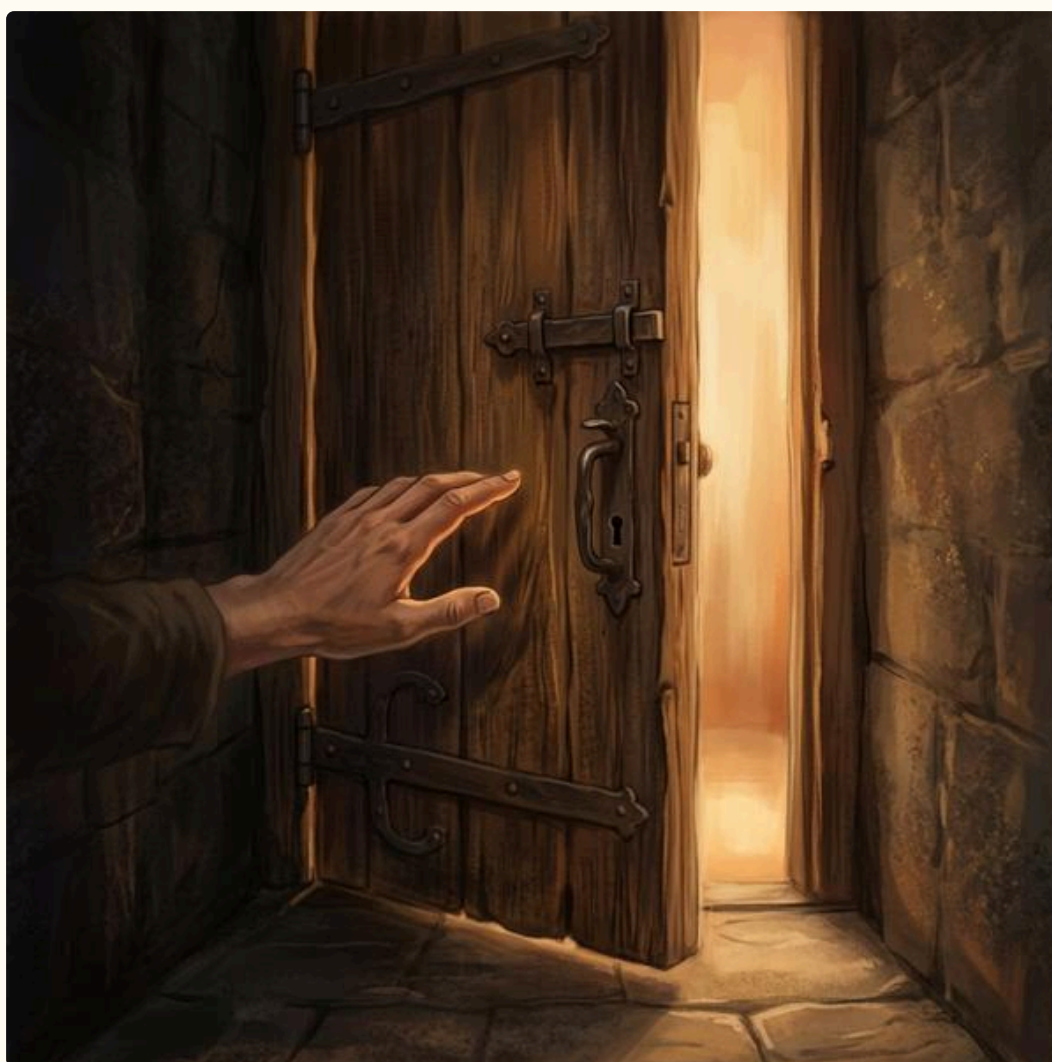
Ça a l'air simple. Ça change tout.

La certitude ferme des portes

Quand tu es convaincu d'avoir raison, quelque chose se passe dans ton corps, dans ta voix, dans ta posture. Une légère tension. Une inflexion différente. Un rythme qui accélère imperceptiblement. Tu le sens peut-être pas, mais ton client, lui, le capte.

Et dès qu'il le capte, il entre en mode défense. Pas parce qu'il est de mauvaise volonté — parce que son système nerveux lit dans ton assurance une forme de pression. Et face à la pression, on se protège. C'est automatique, c'est humain, c'est universel.

Résultat : plus tu es sûr d'avoir raison, plus tu risques de provoquer exactement la résistance que tu voudrais contourner. C'est un peu cruel, non ?



La carte n'est pas le territoire



C'est l'un des présupposés fondateurs de la PNL (Programmation Neuro-Linguistique — une approche qui modélise la communication humaine et les mécanismes du changement). La carte n'est pas le territoire : chacun perçoit la réalité à travers son propre filtre, sa propre histoire, ses propres représentations.

Toi, tu as ta carte. Ton client, il a la sienne. Et même si ta lecture est juste — même si tu as raison sur le fond — son territoire reste le sien. Tu ne peux pas y entrer avec un bulldozer. Tu dois trouver la porte. Et souvent, cette porte, c'est la forme.

La façon dont tu amènes une idée peut la rendre accessible ou inatteignable. Pas en fonction de sa vérité. En fonction de la manière dont elle résonne dans le monde de l'autre.

Soigner la forme, c'est un acte de respect



On pourrait croire que "soigner la forme" c'est de la manipulation. Du packaging. De la com' habillée pour faire passer une pilule amère. C'est exactement l'inverse.

Soigner la forme, c'est dire à ton client : *"Je sais que j'ai peut-être raison. Mais ce qui compte, c'est que toi tu puisses l'entendre. Alors je vais faire le chemin."* C'est l'accompagnant qui met son ego de côté pour servir la transformation de l'autre.

C'est ça, l'alliance thérapeutique dans ce qu'elle a de plus concret. Ce n'est pas juste de la bienveillance dans les yeux — c'est un ajustement permanent de la façon dont tu communique. Et ce travail ne s'arrête jamais. Surtout pas quand tu es convaincu d'avoir raison.

Si tu veux aller plus loin sur la façon de structurer ta communication en séance, j'ai écrit un article sur [l'arbre de la communication](#) qui te donnera des repères concrets et applicables dès ta prochaine séance.

Concrètement, ça ressemble à quoi ?



La prochaine fois que tu sens cette certitude monter en toi — cette conviction que tu vois juste, que tu tiens le bon bout — prends un souffle. Pas pour douter de toi. Pour te demander :

"Comment est-ce que j'amène ça pour que ce soit vraiment reçu ?"

Est-ce que je passe par une métaphore ? Une question ? Un silence bien posé ? Est-ce que je laisse mon client arriver lui-même à cette conclusion plutôt que de la lui déposer entre les mains ?

Parce que souvent, la vérité que le client découvre par lui-même pèse dix fois plus que celle qu'on lui annonce.

C'est ce genre de présupposé — simple en apparence, profond dans ses implications — qu'on explore dans la [Formation Technicien PNL Marseille](#). Pas comme de la théorie à avaler, mais comme des lunettes qu'on essaie, qu'on ajuste, et qu'on finit par ne plus pouvoir enlever.

→ [Découvrir la Formation Technicien PNL Marseille](#)

En soignant la forme

Thomas Rolin

Ressources & Déploiement

Tu as trouvé cette newsletter utile ? Transmets-la à un collègue ou un ami accompagnant — ça lui fera peut-être autant de bien qu'à toi. 🙏



Thomas Rolin thomas.r@ressources-deploiement.com

Formateur +33 (0628062853)

et 35 rue du Maréchal Foch
thérapeute 13004, Marseille



[Se désinscrire](#)