

LES FEUILLETS DE L'ACCOMPAGNEMENT

**BOOST MENTAL & PRODUCTIVITÉ : TA DOSE
DE NEURO-LINGUISTIQUE — POURQUOI TA
MALADRESSE EN SÉANCE PEUT RENFORCER
LA CONFIANCE DE TON CLIENT (ET CE
QU'ARONSON A PROUVÉ EN 1966).**



Non, tu n'as pas besoin d'être irréprochable pour être crédible

Ça s'est passé pendant une séance.

Un client — coach depuis deux ans, sérieux, vraiment impliqué — me raconte un moment qui l'a mis mal à l'aise. En plein accompagnement, son propre client lui pose une question inattendue. Blanc complet. Trois secondes de silence. Puis il s'entend dire : *"Je ne sais pas."*

Sa conclusion, formulée avec une légère honte : *"Il a dû penser que je n'étais pas compétent."*

J'ai eu envie de lui parler d'Elliot Aronson. Et d'un café renversé.

L'expérience que personne ne t'a racontée

En 1966, le psychologue américain Elliot Aronson mène une expérience étrange. Il soumet des étudiants à l'écoute d'un candidat qui passe un quiz. Dans une version du test, le candidat répond brillamment à 92 % des questions — visiblement compétent, solide, impressionnant. Dans une autre, il est très moyen : 30 % de réussite.

Jusqu'ici, rien de surprenant.

Là où ça devient intéressant : dans certaines versions de chaque profil, le candidat renverse accidentellement son café sur lui. Une gaffe banale, un peu embarrassante. Il s'exclame : *"Oh mon Dieu, j'ai renversé du café sur mon nouveau costume."*

Les résultats sont contre-intuitifs.

Le candidat brillant qui renverse son café est perçu comme *plus sympathique* que le candidat brillant sans gaffe. La maladresse l'a humanisé. Elle a transformé quelqu'un d'impressionnant en quelqu'un d'accessible.

Mais la même gaffe produit l'effet inverse chez le candidat moyen : elle le rend encore moins attractif. Elle confirme simplement ce que le groupe pensait déjà.

C'est ça, l'effet Pratfall d'Aronson : la vulnérabilité ne renforce ta crédibilité *que* si elle s'appuie sur une compétence déjà perçue.

Ce que ça dit de la pression que tu portes

Beaucoup d'accompagnants portent une croyance silencieuse mais très pesante : *"Pour être crédible, je dois être irréprochable."*

Pas de blanc. Pas d'hésitation. Pas de *"Je ne sais pas."* Surtout pas.

Cette pression à la perfection est compréhensible — surtout quand on débute, quand le syndrome de l'imposteur est encore

bien installé. Mais elle crée quelque chose de paradoxal : à force de vouloir paraître parfait, tu crées de la distance avec ton client. Il te perçoit comme quelqu'un qui n'a pas de problèmes. Quelqu'un d'une autre catégorie. Et inconsciemment, il se dit que se montrer vulnérable face à toi, c'est risqué.

Ce que ton client cherche, ce n'est pas un guide infallible. C'est une présence réelle, quelqu'un qu'il sent capable de le comprendre parce qu'il n'est pas en dehors du monde humain.

L'alliance thérapeutique — ce lien de confiance profond qui est le vrai moteur du changement en séance — ne se construit pas dans la perfection. Elle se construit dans l'authenticité.

Vulnérabilité choisie vs vulnérabilité subie

Ce que nous enseigne Aronson, c'est qu'il y a une nuance cruciale à saisir.

Le café renversé du candidat brillant ne *détruit* pas sa compétence. Il la rend plus tangible, plus humaine, plus réelle. Ce n'est pas une erreur qui remet tout en question — c'est un moment d'humanité dans un parcours qui reste solide.

Pour toi, en séance, ça ressemble à quoi ?

Ça peut être ce *"Je ne sais pas encore, mais je vais chercher avec toi"* dit avec calme plutôt que caché avec malaise. Ça peut être reconnaître qu'un sujet te touche, toi aussi, sans pour autant faire de la séance un moment sur toi. Ça peut être admettre une hésitation sans s'en excuser comme si c'était une faute professionnelle.

La différence entre vulnérabilité choisie et vulnérabilité subie, c'est l'intentionnalité. L'une dit : *"Je suis humain, et je suis là."* L'autre dit : *"Je suis dépassé."* Ce n'est pas la même chose — et ton client le ressent.

Mon client-coach a compris, dans cette séance, que son blanc de trois secondes n'avait pas abîmé la confiance de son client. Bien au contraire. Son client avait senti quelque chose de précieux : un praticien qui ne cherchait pas à faire semblant.

Un lien qui pourrait t'être utile

Si la notion de fonction positive t'intéresse — l'idée que chaque comportement, même inconfortable, porte une intention utile — j'en parle dans cet article : [La Fonction Positive en PNL](#). C'est un beau prolongement de ce qu'Aronson a mis en lumière de son côté.

Travailler ta posture, pas juste tes techniques

Savoir *quoi* faire en séance, c'est essentiel. Mais savoir *comment te tenir* — quelle part de toi tu amènes, comment tu crées de la sécurité sans effacer ta présence — c'est ce qui fait la différence entre un accompagnement correct et un accompagnement qui transforme vraiment.

C'est l'un des fils rouges de la [Formation Technicien PNL Marseille](#). Pas pour performer la vulnérabilité. Pour comprendre les mécanismes de l'alliance, de la communication et de l'influence — et choisir en conscience, plutôt que par réflexe.

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

Avec humanité,

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

48 rue Marx Dormoy
13004, Marseille

Partagez cette newsletter 😊

[Se désinscrire](#)