

---

**LES**

**14**

**ERREURS PLUS  
COURANTES QUE FONT  
LES PROFESSIONNELLES  
DE L'ACCOMPAGNEMENT**

JESSICA HARALUNA

2024

---



## **Guide pour Éviter les Erreurs Courantes en Accompagnement et Transforme Ta Pratique**

Bienvenue dans ton guide ! Si tu es ici, c'est que tu souhaites devenir une **accompagnante efficace et offrir des transformations profondes à tes clientes**. Ce guide te dévoile les erreurs courantes à éviter et te donne des conseils pratiques pour améliorer ta pratique et renforcer ta légitimité.

### **Ma mission ?**

Former des professionnelles de l'accompagnement éclairées, trauma-informées et capables d'induire un changement significatif sans jamais retraumatiser.

Avec moi, découvre les clés d'une pratique enrichissante et d'une vie épanouie.

# Erreur

# 01



## Minimiser l'impact des traumas

**Passons maintenant à la première erreur : minimiser l'impact des traumas.** Beaucoup d'accompagnantes sous-estiment ou ignorent la profondeur des traumas de leur cliente et leur traumas personnels., ce qui peut non seulement nuire à la guérison de leurs clientes, mais aussi affecter négativement leurs séances. Si tu ne prends pas en compte ton propre vécu traumatique, tu risques de réagir de manière inappropriée, ce qui peut faire fuir tes clientes. Elles pourraient ne plus revenir en séance et essayer d'autres méthodes sans succès.

**Reconnaître et respecter la gravité des traumas** est essentiel. En étant consciente de l'impact profond des traumas sur la psyché et le comportement, tu peux éviter des erreurs qui compromettent la transformation de tes clientes. Ne pas prendre en compte les traumas peut non seulement nuire à tes clientes, mais aussi te nuire personnellement. Tu risques de réactiver tes propres traumas et de réagir de manière excessive ou inadéquate durant les séances.

**Pour éviter cette erreur, il est crucial d'être trauma-informée.**

Acquérir des connaissances spécifiques sur les traumatismes pour offrir un accompagnement plus sécurisé et efficace. Pratique la reconnaissance en validant ce que tes clientes expriment. Utilise des phrases comme "Je comprends que cela a été très difficile pour toi" ou "C'est important que tu partages cela". **Adopte un langage et une posture authentiques.** Montre que tu es vraiment présente et que tu ne joues pas un rôle. Maintiens un contact visuel doux, utilise un ton de voix calme et posé, et sois honnête sur tes propres limites si nécessaire.

En améliorant la **qualité de ton accompagnement**, tu créeras un environnement sécurisant qui encourage tes clientes à s'ouvrir et à continuer leur travail avec toi. Cela bénéficie non seulement à elles, mais aussi à toi, en renforçant ta **confiance** et en rendant tes séances plus **productives et transformantes**.

**Maintenant, je te propose une action concrète.** Lors de ton prochain échange, que ce soit avec un client, un collègue, une amie ou un membre de ta famille, répète les mots que la personne te dit et pose-lui une question avec une vraie curiosité. Par exemple, si quelqu'un te dit "J'ai eu une journée vraiment stressante au travail", tu peux répondre "Une journée stressante au travail ? Qu'est-ce qui s'est passé exactement ?" Continue la conversation dans ce sens et ressens la différence dans l'interaction. Tu peux prévenir la personne que tu testes un outil d'écoute et lui demander à la fin comment elle se sent.

**En intégrant ces pratiques, tu verras une réelle différence dans la qualité de tes interactions et dans les transformations que tu pourras offrir à tes clientes.**

# Erreur 02



## Faire des promesses irréalistes

Il est très tentant de vouloir promettre des résultats spectaculaires pour attirer des clientes. Cependant, faire des promesses irréalistes peut entraîner de la déception et éroder la confiance que tes clientes ont en toi.

Promettre des résultats impossibles à atteindre peut sembler séduisant au début, mais cela peut rapidement se retourner contre toi. Imaginons que tu promets à une cliente qu'elle surmontera tous ses blocages en quelques séances seulement. Si cela ne se produit pas, elle sera déçue, et sa confiance en toi sera gravement entamée. Non seulement cela nuit à votre relation, mais cela peut aussi affecter sa motivation et sa perception de l'accompagnement en général.

**Il est essentiel de comprendre que chaque cliente est unique et progresse à son propre rythme.** Les résultats varient d'une personne à l'autre en fonction de nombreux facteurs, tels que la nature de leurs blocages, leur engagement dans le processus et même des circonstances externes. Promettre un résultat spécifique sans tenir compte de ces variables est non seulement irréaliste, mais aussi potentiellement préjudiciable.

**En plus, dans notre milieu, faire de grandes promesses peut être traumatisant pour la personne qui viendra avec l'espoir que tu lui règles son problème.** Si tu ne le règles pas, elle pourra avoir la sensation que la technique utilisée ne fonctionne pas sur elle. Cela crée des personnes qui ont testé beaucoup de modalités et n'ont pas de résultats.

## **Alors, comment éviter cette erreur ?**

Premièrement, sois toujours honnête et transparente sur ce que tu peux offrir. Explique clairement les limites de ce que tu proposes et les facteurs qui peuvent influencer les résultats. Il vaut mieux faire moins de promesses et donner plus que l'inverse, c'est-à-dire promettre beaucoup et donner moins. Je préfère une cliente satisfaite qui me dit qu'elle a reçu bien plus que ce à quoi elle s'attendait et qui laisse un avis en indiquant cela.

Par exemple, tu pourrais dire : "Cette méthode a aidé de nombreuses personnes à surmonter leurs blocages, mais chaque parcours est unique et peut prendre un peu plus de temps pour certains."

Ensuite, discute des objectifs réalistes avec tes clientes dès le début. **Parle ouvertement du temps et de l'effort nécessaires pour voir des changements significatifs.** Tu pourrais dire : "Nous allons travailler ensemble sur ces aspects, et bien que certaines personnes voient des améliorations rapides, d'autres peuvent avoir besoin de plus de temps."

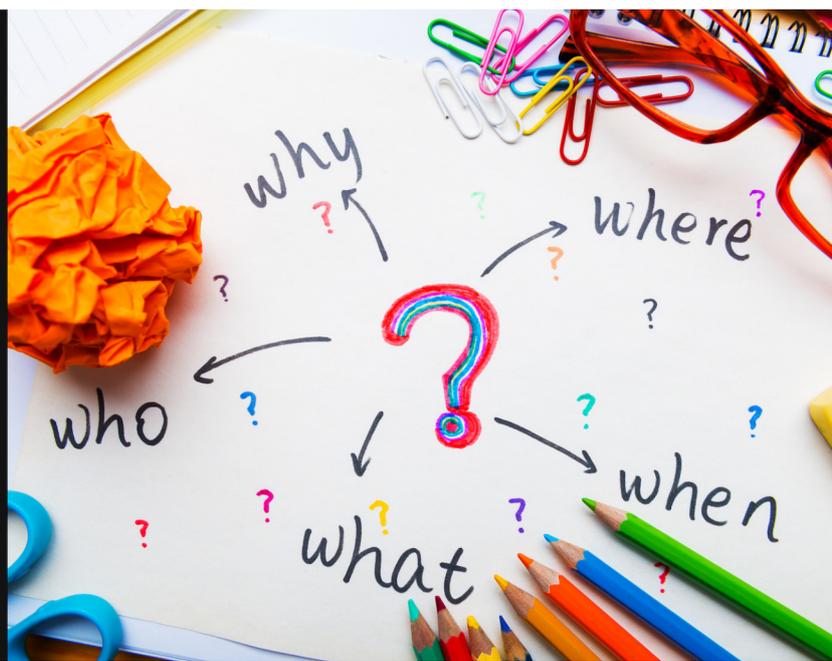
Enfin, planifie des **sessions de suivi pour évaluer les progrès et ajuster les attentes si nécessaire.** Cela montre que tu es attentive et engagée dans le processus de tes clientes. Tu pourrais dire : "Nous ferons des points réguliers pour voir où tu en es et ajuster notre approche en fonction de tes progrès."

**Maintenant, je te propose une action concrète.** Lors de ta prochaine séance ou consultation avec une cliente potentielle, prends le temps d'établir des attentes réalistes. Dis-lui par exemple : "Nous allons travailler ensemble sur ces objectifs, et bien que certaines personnes voient des améliorations rapides, il est important de comprendre que chaque parcours est unique et peut prendre du temps."

Observe comment ta cliente réagit à cette honnêteté et transparence. Tu verras que cela renforce la confiance et établit une base solide pour votre travail ensemble.



# Erreur 03



## **Penser que l'on peut accompagner tout le monde avec la même technique**

**Il est facile de croire que les techniques que l'on offre sont suffisantes pour accompagner tout le monde.** Cependant, se focaliser uniquement sur les techniques peut limiter l'efficacité de ton accompagnement. Ce qui est vraiment crucial, c'est ta capacité à amener chaque personne à explorer ses profondeurs grâce à tes questions et au cadre sécurisant que tu proposes.

**Chaque personne est unique, avec ses propres expériences, besoins et attentes.** Se concentrer uniquement sur l'application de techniques peut sembler plus simple, mais cela peut vraiment limiter l'impact de ton travail. En réalité, ce qui fait une grande différence, c'est ta capacité à poser les bonnes questions et à créer un environnement où ta cliente se sent suffisamment en sécurité pour explorer ses émotions et ses expériences profondes.

**Plutôt que de te reposer uniquement sur les techniques, il est essentiel de développer ta capacité à engager tes clientes dans un dialogue profond et significatif.** Les techniques sont des outils utiles, mais elles ne sont efficaces que si elles sont utilisées dans le bon contexte et avec la bonne intention. Ton rôle est de créer un cadre sécurisant et d'utiliser tes questions pour guider tes clientes vers une compréhension plus profonde d'elles-mêmes.

## **Comment éviter cette erreur ?**

**Écoute active et questionnement profond :** Utilise l'écoute active et pose des questions ouvertes pour aider tes clientes à explorer leurs pensées et leurs émotions. Les questions doivent encourager la réflexion et la prise de conscience.

Par exemple : "Peux-tu me parler de ce que tu ressens vraiment dans cette situation ?" ou "Qu'est-ce qui te vient à l'esprit quand tu penses à ce blocage ?"

**Créer un cadre sécurisant :** Assure-toi que tes clientes se sentent en sécurité pour s'ouvrir et partager leurs expériences les plus profondes. Montre de l'empathie, du respect et de la patience.

Par exemple : "Je suis là pour t'écouter sans jugement. Prends ton temps pour exprimer ce que tu ressens."

**Utilisation adaptée des techniques :** Les techniques doivent être des compléments à ton accompagnement, pas des solutions en elles-mêmes. Adapte-les en fonction des réponses et des besoins de tes clientes.

Par exemple : "Nous pouvons essayer cette technique si tu te sens à l'aise, mais nous pouvons aussi simplement parler de ce que tu ressens en ce moment."

## Mise en Pratique

Voici une action concrète que tu peux entreprendre dès maintenant. Lors de ta prochaine séance ou consultation, concentre-toi sur l'écoute active et le questionnement profond. Demande à ta cliente : "Peux-tu me parler de ce que tu ressens vraiment dans cette situation ?" et "Qu'est-ce qui te vient à l'esprit quand tu penses à ce blocage ?"

Observe comment ta cliente réagit à ces questions et utilise ses réponses pour adapter ton accompagnement. Crée un environnement sécurisant où elle se sent libre de s'exprimer. Cela renforcera la confiance dans votre relation et l'aidera à aller plus profondément dans son exploration personnelle.





**Il est crucial de comprendre que le développement personnel est un voyage, pas une destination.** Les résultats sont importants, mais le processus par lequel tes clientes y arrivent l'est tout autant, voire plus. Les moments de réflexion, les petites victoires et les prises de conscience font partie intégrante de leur croissance. En valorisant uniquement les résultats, tu passes à côté de ces aspects essentiels du développement personnel.

## **Comment éviter cette erreur ?**

**Valoriser le processus :** Encourage tes clientes à apprécier leur parcours, pas seulement les résultats finaux. Souligne l'importance des petites victoires et des moments de prise de conscience.

Par exemple : "Je vois que tu as fait un grand pas en avant en reconnaissant ce sentiment. C'est un progrès important."

**Encourager la réflexion personnelle :** Incite tes clientes à réfléchir sur leur cheminement et sur ce qu'elles apprennent tout au long du processus. Cela peut être fait par le biais de journaux de bord, de discussions ou de séances de réflexion.

Par exemple : "Qu'as-tu appris sur toi-même cette semaine ? Comment te sens-tu par rapport à tes progrès ?"

**Équilibrer résultats et cheminement :** Trouve un équilibre entre l'accent mis sur les résultats et la valorisation du cheminement. Reconnais les résultats atteints tout en soulignant l'importance du processus qui y mène.

Par exemple : "C'est formidable que tu aies atteint cet objectif. Regardons ensemble ce qui t'a aidé à y parvenir et comment tu peux continuer à progresser."

## Exercice

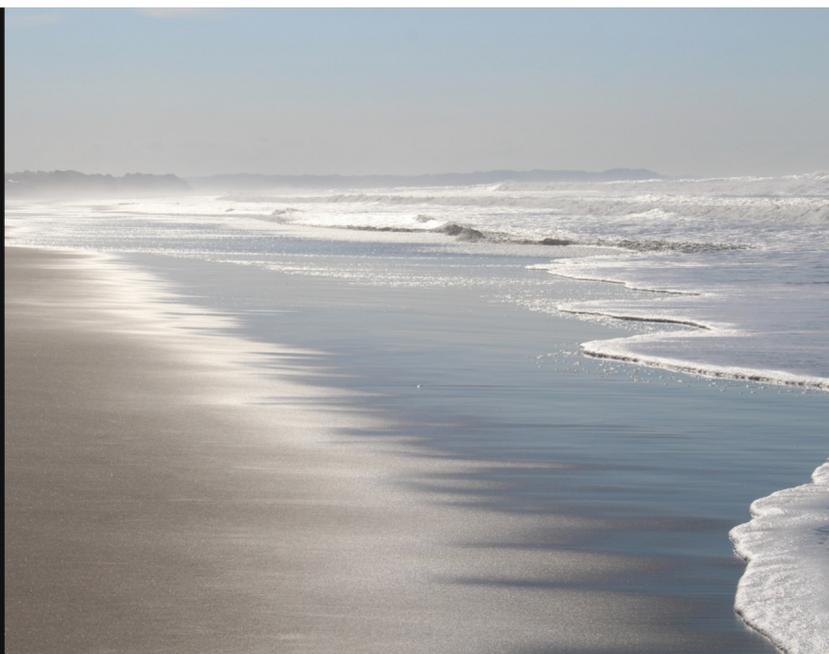
Lors de ta prochaine séance ou consultation, prends un moment pour discuter du parcours de ta cliente, pas seulement des résultats. Demande-lui : "Qu'as-tu appris sur toi-même cette semaine ?" et "Comment te sens-tu par rapport à tes progrès ?"

Observe comment ta cliente réagit à cette approche. En valorisant son cheminement, tu renforces la confiance et l'engagement dans le processus d'accompagnement. Cela l'aide à voir l'importance de chaque étape, même les plus petites, dans son développement personnel.

En équilibrant l'accent mis sur les résultats et le cheminement, tu offriras un accompagnement plus complet et plus enrichissant pour tes clientes. Dis-moi quand tu es prête à continuer avec l'erreur suivante !

# Erreur

# 05



## **Penser qu'il faut être zen tout le temps**

**Beaucoup trop de professionnel.les pensent qu'elles doivent être constamment calmes et sereines pour être efficaces. Cependant, cette pression pour être zen tout le temps est non seulement irréaliste mais aussi contre-productive.**

**Essayer d'être zen en permanence peut sembler une bonne idée, mais cela peut en réalité créer une pression énorme sur toi. Personne ne peut être calme et serein tout le temps. Se mettre cette pression peut te mener à ignorer tes propres émotions et besoins, ce qui peut finalement affecter ta capacité à accompagner efficacement tes clientes.**

Par exemple, si tu te sens stressée mais que tu t'efforces de paraître calme, tes clientes peuvent percevoir cette dissonance et cela peut nuire à la confiance qu'elles ont en toi.

**Il est crucial de comprendre que la vulnérabilité et l'authenticité sont des aspects importants de l'accompagnement.** Accepter tes moments de vulnérabilité et les utiliser comme des opportunités de croissance personnelle peut en fait renforcer ta relation avec tes clientes. Être authentique et montrer que tu es humaine peut aider tes clientes à se sentir plus à l'aise et à s'ouvrir davantage.

## **Comment prévenir cette erreur ?**

**Accepter ses émotions :** Apprends à accepter et à reconnaître tes propres émotions, même celles qui sont inconfortables. Il est normal de ne pas être zen tout le temps.

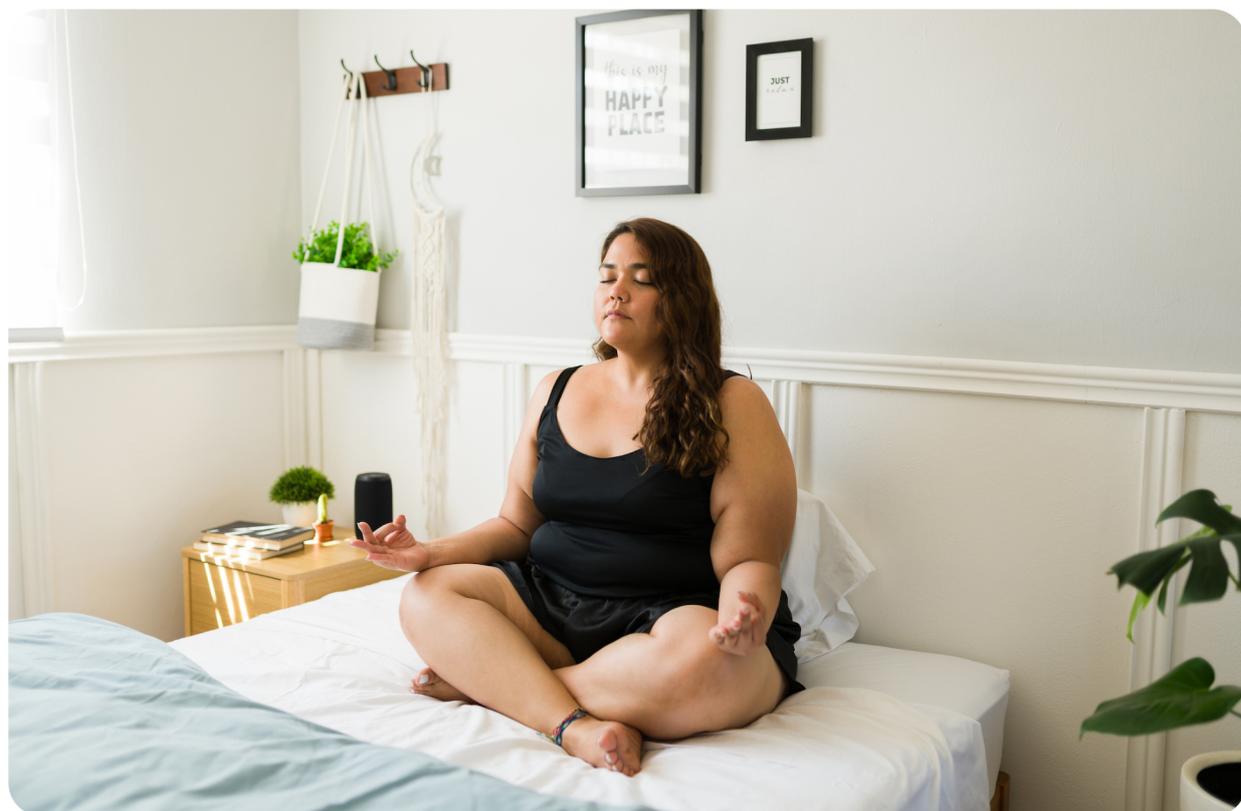
Par exemple : "Aujourd'hui, je me sens un peu stressée, et c'est normal. Je vais utiliser ce sentiment pour mieux comprendre ce qui se passe en moi."

**Partager ses vulnérabilités :** N'aie pas peur de partager tes moments de vulnérabilité avec tes clientes, dans une mesure appropriée. Cela peut les aider à voir que tu es authentique et humaine.

Par exemple : "Il m'arrive aussi d'avoir des jours où je ne me sens pas bien. L'important, c'est de reconnaître ces moments et de les utiliser pour grandir."

**Utiliser la vulnérabilité comme outil** : Utilise tes propres expériences et moments de vulnérabilité pour montrer à tes clientes que c'est normal de ne pas être parfait. Cela peut les encourager à accepter leurs propres émotions.

Par exemple : J'ai appris que mes moments de vulnérabilité peuvent être des opportunités pour mieux comprendre mes émotions et pour grandir.



# Erreur

# 06



## Compenser par manque de légitimité

Beaucoup d'accompagnantes ressentent parfois un manque de légitimité et essaient de compenser cela par des comportements ou des actions excessives. Cependant, cette surcompensation peut nuire à la relation avec tes clientes et affecter l'efficacité de ton accompagnement.

Se sentir légitime est crucial pour établir une relation de confiance avec tes clientes. Essayer de masquer un sentiment d'insécurité ou d'imposture par des actions excessives peut sembler nécessaire, mais cela peut en réalité être contre-productif.

Par exemple, si tu te retrouves à dépasser systématiquement le temps prévu de plus de 15 minutes par séance ou à essayer de sortir toutes tes techniques à chaque session pour prouver ta compétence, tu risques de submerger tes clientes et de créer une distance entre vous.

**Il est important de comprendre que la légitimité ne vient pas de l'excès de techniques ou de comportements, mais de ta confiance en toi et de ton authenticité.** Travailler sur ton propre sentiment de légitimité te permettra d'offrir un accompagnement plus sincère et plus efficace. Tes clientes ressentiront cette authenticité et se sentiront plus en confiance et plus connectées avec toi.

## **Comment éviter alors cette erreur ?**

**Reconnaître et accepter ses insécurités :** Prends le temps de reconnaître et d'accepter tes propres insécurités. C'est normal de se sentir parfois illégitime, et le fait de l'accepter est le premier pas pour y remédier.

Par exemple : "Il est normal d'avoir des moments de doute. Je vais travailler sur ces sentiments et apprendre à les accepter."

**Travail sur la légitimité personnelle :** Engage-toi dans un travail personnel pour renforcer ton sentiment de légitimité. Cela peut inclure la formation continue, la supervision, et le développement personnel.

Par exemple : "Je vais suivre une formation supplémentaire pour renforcer mes compétences et mon sentiment de légitimité."

**Authenticité et simplicité dans l'accompagnement :** Sois authentique et simple dans ton accompagnement. Évite de surcompenser par des techniques excessives et concentre-toi sur la qualité de la relation.

Par exemple : "Je vais me concentrer sur l'écoute active et l'authenticité dans mes interactions avec mes clientes."

**Voici une action concrète que tu peux entreprendre dès maintenant.** Lors de ta prochaine séance ou consultation, concentre-toi sur l'écoute active et l'authenticité, plutôt que sur l'ajout de techniques supplémentaires. Si tu ressens une insécurité, reconnais-la intérieurement et rappelle-toi que ton authenticité est ce qui compte le plus.

Observe comment ta cliente réagit à cette approche plus authentique et simple. En étant toi-même et en acceptant tes insécurités, tu renforceras la confiance et la connexion dans votre relation d'accompagnement.



# Erreur

# 07



## **Ne pas marcher le chemin que l'on propose**

**Il est crucial de s'appliquer à soi-même les principes et méthodes que l'on enseigne.** Ne pas le faire peut diminuer ta crédibilité et l'efficacité de ton accompagnement.

Imagine que tu conseilles à tes clientes de prendre soin d'elles-mêmes, de pratiquer la pleine conscience ou de suivre certaines routines de bien-être, mais que tu ne fais pas ces choses toi-même. Tes clientes peuvent ressentir cette incohérence et cela peut nuire à ta crédibilité.

Pour être un modèle d'accompagnement efficace, il est essentiel de vivre les transformations que tu proposes. **En plus, marcher ton propre chemin te permet de te sentir plus légitime et de mieux connaître les outils que tu utilises.**

**Les clientes s'attendent à ce que leurs accompagnantes soient des exemples vivants des principes qu'elles prêchent.** Si tu ne marches pas le chemin que tu proposes, cela peut créer une dissonance entre ce que tu dis et ce que tu fais. Vivre les transformations que tu enseignes montre que tu crois vraiment en ce que tu fais et renforce la confiance de tes clientes. En appliquant toi-même ces principes, tu renforces ta légitimité et ta maîtrise des outils que tu utilises.

## **Comment peut-on éviter cette erreur ?**

**Appliquer les principes à soi-même :** Pratique les techniques et méthodes que tu enseignes. Cela te permet de comprendre plus profondément ce que tu proposes et d'en parler avec authenticité.

**Par exemple :** "Je pratique la pleine conscience tous les jours pour rester connectée à moi-même et améliorer mon bien-être."  
**Être un modèle d'authenticité :** Montre à tes clientes que tu es engagée dans ton propre développement personnel. Partage tes propres expériences de transformation et de croissance.

**Par exemple :** "Récemment, j'ai suivi un atelier sur la gestion du stress, et cela m'a beaucoup aidée à mieux comprendre comment intégrer ces pratiques dans ma vie quotidienne."

**Continuer à se former et à évoluer :** Investis dans ta propre croissance et formation continue. Cela montre à tes clientes que tu es toujours en quête d'amélioration et de nouvelles connaissances.

**Par exemple** : "Je suis actuellement en train de suivre une formation supplémentaire pour approfondir mes compétences en accompagnement."

**Connaître ses outils** : Utilise régulièrement les outils et techniques que tu proposes. Cela te permet de mieux comprendre leur fonctionnement et de les adapter au mieux aux besoins de tes clientes.

**Par exemple** : "En utilisant moi-même ces techniques, je peux témoigner de leur efficacité et les adapter en fonction de mes expériences."

## **Exercice**

Choisis une technique ou un principe que tu enseignes régulièrement à tes clientes et engage-toi à l'appliquer toi-même de manière cohérente. Par exemple, si tu encourages la pratique de la méditation, assure-toi de méditer quotidiennement.

Lors de ta prochaine séance ou consultation, partage cette expérience avec ta cliente. Dis-lui par exemple : "J'ai commencé à pratiquer la méditation tous les jours, et cela m'aide vraiment à rester centrée. Comment pourrais-tu intégrer cette pratique dans ta propre routine ?"

Observe comment ta cliente réagit à cette authenticité et à ce partage personnel. En montrant que tu marches le chemin que tu proposes, tu renforces la crédibilité et la confiance dans votre relation d'accompagnement.



# Erreur

# 08



## Ne pas avoir de supervision continue

### Pourquoi c'est important :

Il est tentant de penser que, une fois formée et expérimentée, la supervision n'est plus nécessaire. En tant qu'accompagnante, tu peux te sentir autonome et capable de gérer toutes les situations par toi-même. Cependant, négliger la supervision continue peut limiter ta croissance personnelle et professionnelle.

Sans supervision régulière, tu risques de développer des angles morts dans ta pratique. Ces angles morts sont des aspects de ta méthode ou de ton approche que tu ne remarques pas ou que tu sous-estimes. Ils peuvent inclure des habitudes inefficaces, des biais personnels ou des lacunes dans tes compétences. En l'absence de retour extérieur, tu pourrais rester bloquée dans des schémas de pensée ou de comportement qui ne servent pas au mieux tes clientes.

## Réalité :

**La supervision n'est pas seulement pour les débutants ; elle est essentielle à chaque étape de ta carrière.** Elle offre une perspective extérieure qui t'aide à voir ce que tu pourrais manquer. Par exemple, sans supervision, tu pourrais ne pas remarquer que tu te concentres trop sur des techniques spécifiques sans les adapter aux besoins individuels de chaque cliente. Ou tu pourrais ne pas réaliser que tu réagis de manière défensive aux critiques constructives, ce qui peut freiner ta propre évolution et celle de tes clientes.

## Exemple fictif inspiré d'une histoire vraie :

Imaginons une accompagnante nommée Laura. Elle a plusieurs années d'expérience et décide de ne plus participer à des sessions de supervision, se sentant suffisamment compétente. Avec le temps, elle remarque que certaines de ses clientes stagnent dans leur progression, mais elle ne comprend pas pourquoi. Laura continue d'utiliser les mêmes approches et techniques qu'elle a toujours trouvées efficaces, mais sans succès cette fois-ci. Lorsqu'elle finit par rejoindre une session de supervision par curiosité, la personne qui l'a supervise, identifie immédiatement un schéma dans sa pratique : Laura a tendance à imposer son propre rythme aux clientes, ce qui les empêche de progresser à leur propre rythme.

En découvrant cet angle mort, Laura peut ajuster son approche, permettant à ses clientes de s'épanouir plus naturellement et d'atteindre leurs objectifs de manière plus authentique.

**La supervision continue est cruciale pour plusieurs raisons.**

Premièrement, elle te permet de recevoir des retours constructifs et de la perspective sur ta pratique. Deuxièmement, elle t'aide à éviter les angles morts et à adapter tes méthodes en fonction des besoins changeants de tes clientes. Enfin, elle te permet de rester alignée avec les meilleures pratiques de ton domaine et de continuer à évoluer professionnellement.

## **Comment éviter cette erreur ?**

**Rechercher activement la supervision** : Participe régulièrement à des sessions de supervision avec un mentor ou un groupe de pairs. Ces sessions t'offrent l'opportunité de recevoir des retours constructifs et de découvrir des aspects de ta pratique que tu pourrais ne pas voir seule.

**Par exemple** : "Lors de notre prochaine session, j'aimerais discuter des approches que j'utilise actuellement et recevoir des retours sur ce que je pourrais améliorer."

**Être ouverte aux critiques constructives** : Accueille les commentaires avec une attitude d'apprentissage. Vois-les comme des opportunités de croissance plutôt que des critiques de ta compétence.

**Par exemple** : "Je suis ouverte à tous les retours que vous pourriez avoir sur ma manière de gérer les sessions avec mes clientes. J'aimerais vraiment m'améliorer."

**Intégrer des pratiques de réflexion personnelle** : Prends le temps de réfléchir régulièrement à ta pratique et à tes interactions avec tes clientes. Utilise des journaux de bord ou des discussions avec des pairs pour examiner ce qui fonctionne bien et ce qui pourrait être amélioré.

**Par exemple** : "Cette semaine, je vais réfléchir sur les séances qui ont eu lieu et noter ce que j'ai appris, ainsi que les aspects que je pourrais aborder différemment à l'avenir."

## **Exercice :**

Pour intégrer davantage la supervision dans ta pratique, prends une décision dès aujourd'hui. **Engage-toi à rejoindre un groupe de supervision ou à trouver une personne pour des sessions régulières.** Lors de ta prochaine session, pose des questions spécifiques sur tes méthodes et cherche activement des commentaires.

Observe comment ces nouvelles perspectives enrichissent ta pratique et t'aident à surmonter les défis que tu rencontres. En intégrant la supervision continue, tu te positionnes pour offrir un accompagnement plus éclairé et efficace, ce qui bénéficiera grandement à tes clientes.

# Erreur

# 09

PERFECT  
PERFECT



## **Penser qu'il faut une vie, un corps ou une sexualité parfaite pour accompagner**

**Il est courant de penser qu'une accompagnante doit incarner la perfection dans sa vie personnelle, son apparence physique ou sa sexualité pour être crédible et efficace.**

Dans les domaines liés à la santé, au bien-être ou à la sexualité, cette croyance peut être particulièrement présente. Croire qu'il faut une sexualité "idéale" ou sans faille pour aider d'autres personnes à s'épanouir sexuellement peut créer des doutes constants et limiter ta capacité à accompagner tes clientes de manière authentique et confiante.

## **Réalité :**

**La perfection est une illusion, surtout dans des aspects aussi personnels et complexes que la vie sexuelle.** En tant qu'accompagnante, ce qui compte le plus est ta capacité à comprendre, à empathiser et à soutenir tes clientes dans leur propre parcours. Tes propres expériences, même si elles sont loin d'être parfaites, peuvent en réalité être des atouts précieux. Elles te permettent de te connecter de manière authentique avec tes clientes et de les guider avec une perspective réaliste. Ton rôle n'est pas d'être un modèle infallible, mais d'être un guide empathique et compréhensif.

## **Exemple fictif d'une histoire réelle :**

Prenons l'exemple de Julie, une accompagnante spécialisée dans l'épanouissement sexuel des femmes. Julie se sent souvent insuffisante parce qu'elle a elle-même des difficultés dans sa vie sexuelle, comme des périodes de baisse de libido ou des complexes corporels. Elle croit que pour être crédible et aider ses clientes efficacement, elle devrait avoir une vie sexuelle parfaite et épanouie en tout temps. Cette croyance la rend anxieuse et la pousse à cacher ses propres défis, ce qui crée une barrière dans sa relation avec ses clientes.

Un jour, Julie décide de partager une partie de son propre parcours avec une cliente qui lutte avec des insécurités similaires. En révélant qu'elle aussi connaît des hauts et des bas dans sa sexualité, Julie remarque que cela crée un lien profond et renforce la confiance de sa cliente. La cliente se sent comprise et moins seule, voyant que même son accompagnante a des défis.

Ce moment de connexion authentique montre que la vulnérabilité de Julie ne diminue pas son efficacité ; au contraire, cela lui permet de créer un espace de soutien plus ouvert et plus honnête.

## **Pourquoi c'est crucial :**

**Croire qu'il faut être parfait pour accompagner peut mener à un stress constant et à une sensation d'inadéquation.** Cela peut te pousser à éviter de montrer ta vraie personnalité et à créer une distance entre toi et tes clientes. En réalité, c'est ton humanité et ton authenticité qui te permettent de comprendre profondément les besoins de tes clientes et de les accompagner de manière efficace. Tes clientes cherchent un guide empathique et réel, pas un modèle inatteignable de perfection.

## **Comment éviter cette erreur ?**

**Accepter et valoriser ton authenticité :** Embrasse tes propres imperfections et vois-les comme des forces qui t'aident à te connecter avec tes clientes. Partager tes propres défis peut les inspirer et les encourager à être honnêtes sur leurs propres parcours.

**Par exemple :** "Je comprends ce que tu ressens, car j'ai aussi traversé des périodes où j'ai eu des doutes sur ma sexualité. Travailler là-dessus m'a beaucoup aidée, et je suis là pour te soutenir dans ton propre cheminement."

**Se concentrer sur l'empathie et la connexion :** Plutôt que de te focaliser sur ta propre perfection, mets l'accent sur l'empathie et la connexion. Sois présente pour tes clientes, écoute leurs histoires et offre-leur un soutien sans jugement.

Par exemple : "Parle-moi de ce que tu ressens en ce moment dans ta vie sexuelle. Je suis ici pour écouter et t'aider à naviguer dans ces émotions sans jugement."

**Chercher le soutien et le développement personnel continu :**  
Continue de te développer personnellement et professionnellement. Participer à des formations et à des groupes de soutien peut t'aider à renforcer ta confiance et à voir tes propres expériences comme des atouts plutôt que des obstacles.

**Par exemple :** "Je participe régulièrement à des ateliers sur l'épanouissement sexuel, et cela m'aide à être plus authentique et à mieux comprendre les expériences de mes clientes."

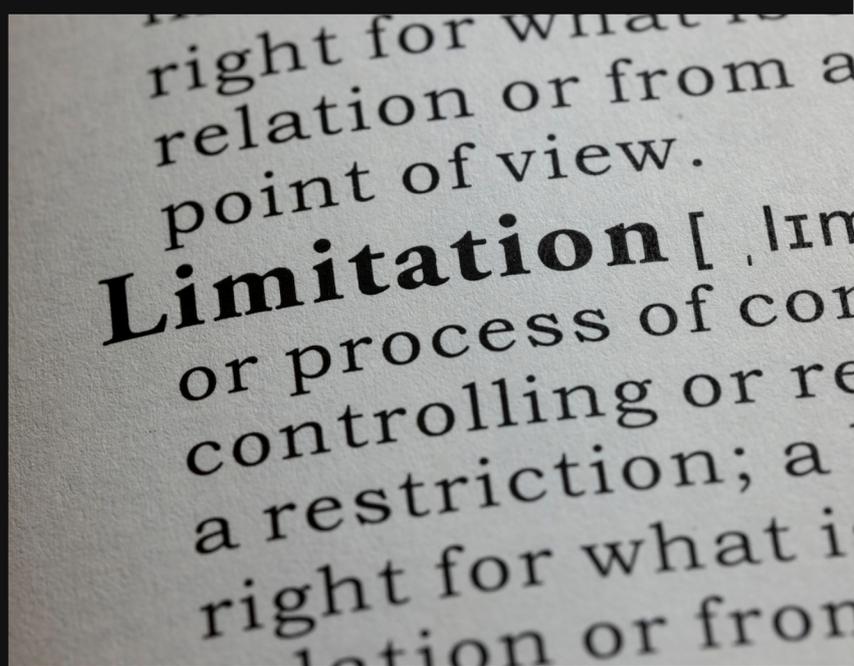
## **Exercice :**

Pour commencer à embrasser ton authenticité dans ton rôle d'accompagnante, réfléchis à une expérience personnelle où tu as surmonté un défi sexuel. Comment cette expérience t'a-t-elle aidée à grandir ? Partage cette histoire avec une de tes clientes lors de ta prochaine séance pour illustrer que personne n'a besoin d'être parfait pour progresser.

Observe comment cette transparence renforce votre relation et inspire ta cliente. En montrant que tu es humaine, tu crées un espace où tes clientes se sentent à l'aise pour être elles-mêmes, ce qui est essentiel pour leur transformation.

En intégrant cette approche, tu pourras offrir un accompagnement plus authentique et engageant.

# Erreur 10



## Ne pas fixer de limites claires

### Pourquoi c'est important :

Ne pas établir de limites claires peut entraîner de la confusion et de l'épuisement. Tes clientes doivent savoir à quoi s'attendre pour que chaque séance soit productive et respectueuse de ton temps. De plus, le respect des limites doit aller dans les deux sens. Il est crucial de ne pas obliger tes clientes à répondre ou à pratiquer quelque chose avec lequel elles ne sont pas à l'aise, ni à dépasser le temps imparti.

## **Comment éviter cette erreur :**

### **Définis des attentes dès le début :**

"Nos séances dureront une heure. Si nous devons aller au-delà, nous planifierons une autre session." En fixant des attentes claires, tu aides tes clientes à comprendre le cadre dans lequel vous travaillerez ensemble. Cela inclut le respect du temps et des limites personnelles de chacune.

### **Maintiens les limites :**

Sois ferme mais empathique pour terminer les séances à l'heure. "Nous avons atteint la fin de notre temps. Continuons cette discussion lors de notre prochaine séance." Cela montre que tu respectes ton temps et celui de ta cliente, ce qui renforce la structure et la discipline de votre travail ensemble.

### **Respecte les limites de ta cliente :**

Ne l'oblige jamais à répondre ou à pratiquer quelque chose avec lequel elle ne se sent pas à l'aise. "Si tu ne te sens pas prête à parler de cela ou à essayer cet exercice aujourd'hui, nous pouvons aborder d'autres sujets ou trouver une approche différente." Assure-toi que ta cliente se sente en sécurité et respectée dans chaque interaction.

# Erreur 11



## Manquer de formation continue

### Pourquoi c'est important :

**Investir dans ta formation continue te permet de rester à la pointe des meilleures pratiques et d'offrir des techniques actualisées et efficaces.** La psychologie, les thérapies et les techniques d'accompagnement évoluent constamment, et il est crucial de rester informée pour offrir le meilleur à tes clientes. La formation continue t'aide également à rester inspirée et à éviter l'épuisement professionnel.

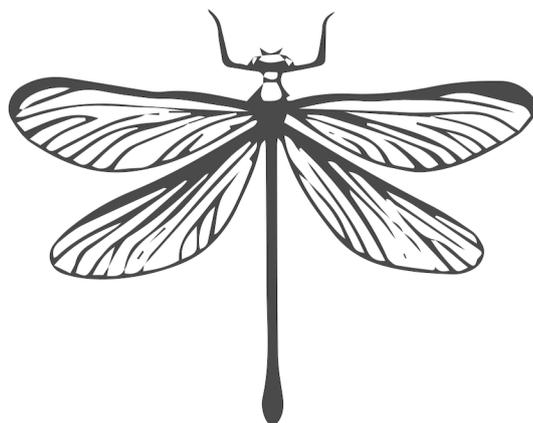
## **Que peut-on faire pour ne pas rencontrer cette erreur ?**

### **Participe à des formations et ateliers :**

"Je vais suivre un atelier sur les nouvelles techniques de gestion du stress." Participer régulièrement à des ateliers et des formations te permet de découvrir de nouvelles approches et de perfectionner tes compétences. Cela te donne également l'opportunité de rencontrer d'autres professionnels et d'échanger des idées.

### **Lis et tiens-toi informée :**

"Je vais lire ce livre récent sur la thérapie cognitive comportementale." Lire des livres, des articles et des recherches récentes te permet de rester au courant des nouvelles tendances et découvertes dans ton domaine. Consacrer du temps à l'apprentissage continu démontre ton engagement envers ton propre développement et celui de tes clientes.



# Erreur 12



## Ignorer l'importance de l'auto-soin (self-care)

### Pourquoi c'est important :

Ton bien-être physique, émotionnel et mental est crucial pour soutenir efficacement tes clientes. Si tu es épuisée ou stressée, tu ne pourras pas offrir un accompagnement de qualité. Prendre soin de toi-même est essentiel pour éviter l'épuisement et maintenir une énergie positive. L'auto-soin t'aide à rester centrée, calme et capable de gérer les défis émotionnels de ton travail.

## Comment peut-on éviter cela ?

### Pratique l'auto-soin régulièrement :

"Je vais prendre 30 minutes chaque jour pour méditer ou faire du yoga." Intégrer des pratiques d'auto-soin dans ta routine quotidienne t'aidera à rester équilibrée et énergisée. Cela peut inclure des activités comme la méditation, le yoga, la marche, ou simplement prendre du temps pour toi.

### Reconnais tes limites :

Apprends à dire non et à prendre des pauses. "Je vais prendre une journée de repos cette semaine pour me ressourcer." Savoir quand te reposer et dire non à des demandes excessives est vital pour préserver ta santé mentale et physique. Établir des limites claires pour toi-même te permet de rester efficace et présente pour tes clientes.



# Erreur

# 13



COMMUNICATION

## Ne pas adapter la communication

**Pourquoi c'est important :**

Utiliser un style de communication adapté aux besoins de chaque cliente est essentiel pour éviter les malentendus et maximiser l'efficacité de tes séances. Chaque personne a des préférences et des styles de communication différents, et il est important de s'y adapter pour que l'accompagnement soit efficace. **Une communication adaptée renforce la compréhension mutuelle et la confiance.**

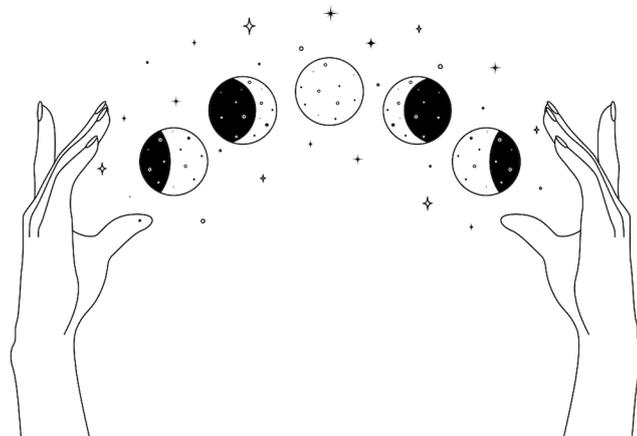
## **Comment éviter cette erreur :**

### **Écoute activement :**

"Je vais m'assurer de répéter et de clarifier ce que tu me dis pour être certaine de bien comprendre." L'écoute active aide à garantir que tu comprends bien les besoins et les préoccupations de tes clientes. Cela montre également à tes clientes que tu es engagée et que tu valorises ce qu'elles disent.

### **Utilise des questions ouvertes :**

"Peux-tu me parler plus en détail de ce que tu ressens à ce sujet ?" Les questions ouvertes encouragent tes clientes à s'exprimer davantage et à partager des informations cruciales pour leur accompagnement. Cela permet également de créer un espace où tes clientes se sentent entendues et comprises.



# Erreur

# 14



## **Sous-estimer l'importance de la relation thérapeutique**

**Une relation thérapeutique solide est la clé de la réussite de tes clientes.** Développer une intimité thérapeutique et bâtir la confiance sont essentiels pour un accompagnement efficace.

Une bonne relation thérapeutique favorise l'engagement et la motivation de tes clientes. Elle crée un environnement sûr où les clientes peuvent explorer leurs défis et leurs émotions.

**La connexion humaine, la confiance et la sécurité ressenties dans la relation thérapeutique sont des éléments cruciaux pour le succès des séances.**

**La relation thérapeutique est la pierre angulaire de tout accompagnement efficace.** Une relation de confiance et de respect mutuel permet à tes clientes de se sentir en sécurité, entendues et comprises. Sans cette base solide, même les techniques les plus avancées peuvent échouer à produire des résultats significatifs. Une relation thérapeutique forte favorise l'ouverture et la collaboration, éléments essentiels pour la transformation personnelle. En outre, toute personne qui cherche à être accompagnée le fait généralement parce qu'elle rencontre des problèmes relationnels, que ce soit avec elle-même ou avec les autres. Cela renforce encore l'importance de la relation thérapeutique.

### **Exemple inspiré d'une situation réelle :**

Prenons l'exemple de Claire, une accompagnante qui excelle techniquement dans l'utilisation de la PNL et de l'EFT. Elle suit rigoureusement ses protocoles et méthodes, mais elle remarque que ses clientes ne semblent pas progresser comme prévu. Claire se rend compte qu'elle passe peu de temps à établir une connexion personnelle avec ses clientes et à comprendre leurs préoccupations émotionnelles profondes.

Elle décide alors de consacrer plus de temps au début de chaque séance à écouter activement ses clientes et à valider leurs sentiments. Elle partage des moments d'empathie et de compréhension, ce qui permet de renforcer la relation de confiance. En quelques semaines, Claire observe une amélioration notable dans les progrès de ses clientes. Elles se sentent plus en sécurité pour partager leurs pensées et émotions, ce qui enrichit le travail thérapeutique et accélère leur croissance personnelle.

## **Comment prévenir cette erreur :**

### **Développe une intimité thérapeutique :**

Partage tes expériences personnelles de manière appropriée, sans débordements et sans que cela donne une solution à la personne. Cela crée une connexion humaine et montre que tu comprends et connectes avec tes clientes. Partager des expériences peut aider à normaliser les sentiments de tes clientes et à renforcer leur confiance en toi.

### **Construis la confiance progressivement :**

Prends le temps de connaître tes clientes et de comprendre leurs besoins. En investissant du temps pour construire une relation de confiance, tu crées un environnement sûr et soutenant pour tes clientes. La confiance ne se construit pas du jour au lendemain, mais elle est essentielle pour des transformations profondes et durables.

### **Créer un environnement de sécurité :**

Assure-toi que tes clientes se sentent en sécurité et respectées. Encourage un espace où elles peuvent s'exprimer librement sans crainte de jugement.

**La 4ème vidéo de cette série t'offrira un Ebook de 40 pages pour devenir trauma-informée.**

## **Comment prévenir cette erreur :**

### **Développe une intimité thérapeutique :**

Partage tes expériences personnelles de manière appropriée, sans débordements et sans que cela donne une solution à la personne. Cela crée une connexion humaine et montre que tu comprends et connectes avec tes clientes. Partager des expériences peut aider à normaliser les sentiments de tes clientes et à renforcer leur confiance en toi.

### **Construis la confiance progressivement :**

Prends le temps de connaître tes clientes et de comprendre leurs besoins. En investissant du temps pour construire une relation de confiance, tu crées un environnement sûr et soutenant pour tes clientes. La confiance ne se construit pas du jour au lendemain, mais elle est essentielle pour des transformations profondes et durables.

### **Créer un environnement de sécurité :**

Assure-toi que tes clientes se sentent en sécurité et respectées. Encourage un espace où elles peuvent s'exprimer librement sans crainte de jugement.

**La 4ème vidéo de cette série t'offrira un Ebook de 40 pages pour devenir trauma-informée.**

## Exercice de partage des succès et des défis de la séance :

### Instructions pour l'accompagnante :

1. **Fin de la séance** : Consacre les cinq dernières minutes de chaque séance à un exercice de partage où la cliente peut parler d'un succès et d'un défi qu'elle a rencontrés depuis la dernière séance ou au cours de la séance actuelle.
2. **Questions guidées** : Pose des questions ouvertes pour encourager la cliente à réfléchir sur ses expériences récentes et à partager ses ressentis. **Exemple de questions** :
  - "Peux-tu me parler d'un moment fort que tu as eu durant cette séance ?"
  - "Y a-t-il un défi que tu as rencontré durant séance ?"
3. **Écoute active et validation** : Écoute activement et valide les expériences de ta cliente, en soulignant l'importance de ses réussites et en offrant un soutien pour ses défis.

### Bénéfices de l'exercice :

- **Renforcement de la relation thérapeutique** : Cet exercice encourage une communication ouverte et régulière, renforçant la confiance et la connexion entre toi et ta cliente.
- **Focus sur les progrès et les défis** : En partageant des succès, la cliente reconnaît ses progrès, ce qui est motivant. Discuter des défis permet de trouver ensemble des solutions et de soutenir la cliente dans ses difficultés.
- **Validation et soutien** : La cliente se sent entendue et validée dans ses expériences, ce qui renforce son engagement dans le processus thérapeutique.



***Bonus : Obtiens ta séance Offerte !***

*Envie d'aller plus loin ? Suis le reste des vidéos pour profiter d'une séance individuelle offerte.*

*Merci*