



Tremper son gros orteil dans l'ACT

Colette Charpentier, c.o.

Traduit et adapté plus que librement de « *Dipping your toes into ACT* » de Russ Harris

Tremper son gros orteil dans l'ACT - 1 Persévérer avec bonté et patience



Si l'on réalisait une vidéo montrant toutes les erreurs les plus embarrassantes que l'on fait quand on apprend l'ACT, on pourrait sûrement la visionner pendant des heures. En fait, peut-être même des jours ! On ne comprend pas entièrement l'ACT quand on commence à l'utiliser. On peut le croire – mais ce n'est qu'une illusion.

Voici donc une vérité qui dérange : l'ACT est un modèle important, riche, un modèle à plusieurs étapes; et pour plusieurs thérapeutes, conseillers d'orientation, coaches, médecins, psychologues, travailleurs sociaux, ergothérapeutes, infirmières en santé mentale et autres conseillers et professionnels de la santé, de la relation d'aide, c'est un énorme changement de paradigme. Il s'agit d'un modèle radicalement différent de la majorité des autres types de counseling, de thérapie et de coaching. Alors, cela prend du temps, de la patience et de la persévérance pour se familiariser avec lui. La grande majorité des personnes qui réussissent avec l'ACT n'y sont pas arrivées instantanément.

Pour maîtriser l'approche, on doit investir temps, efforts et énergie et, entre autres :

- utiliser activement la matrice d'abord avec soi-même;
- utiliser activement la matrice avec ses clients;
- lire ses notes de formation;
- lire des manuels;
- assister à d'autres ateliers ou formations avancées;
- étudier et pratiquer;
- faire des exercices;
- revoir ses rencontres et noter ce qui a fonctionné;
- puis modifier ce qui n'a pas fonctionné.

Une chose est sûre, l'ACT requiert un investissement de votre part. Cependant, ne vous laissez pas décourager par cela. Et plus encore, ne vous empêchez pas de l'utiliser tout de suite. Et, bonne nouvelle, vous pouvez commencer dès maintenant avec la matrice. En utilisant la matrice, vous intervenez sur les six processus ACT. (Oui, même si vous ne comprenez pas tout le modèle – comme c'est le cas pour tous au début !)

L'avantage de l'ACT est que vous pouvez facilement présenter la matrice dès la première rencontre avec votre prochain client – et vous verrez immédiatement des résultats. (Pas toujours, bien sûr, l'ACT n'est pas magique. Mais souvent, vous constaterez rapidement des changements positifs.) Pour le moment, je vous invite simplement à adopter une attitude d'ouverture pour vous aider dans votre apprentissage. Une attitude qui vous permettra de persévérer avec bonté et patience. Rappelez-vous que presque tous se retrouvent avec des difficultés, de la confusion et se sentent d'abord dépassés par l'ACT. Et comme tout apprentissage, cela devient plus facile avec le temps.

Aussi, pour vous aider à débiter voici trois conseils extrêmement pratiques :

- a) Commencez avec la matrice. Utilisez-la pour clarifier votre rôle auprès du client, obtenir son consentement puis conceptualiser avec lui son motif de consultation et poursuivre votre évaluation.
- b) Par la suite, poursuivez avec la matrice en l'utilisant à chaque rencontre selon ce qui se présente. Le client la comprendra rapidement et pourra l'utiliser entre les rencontres. C'est un moyen efficace pour lui de s'approprier la démarche.
- c) Puis utilisez le processus qui vous semble le plus facile, le plus simple, ou le plus familier. Voilà la raison pour laquelle cette série de textes s'intitule « **Tremper son gros orteil dans l'ACT** ». Vous n'avez pas à plonger, tête première, dans le plus profond de la piscine ACT ! S'asseoir sur le bord à l'endroit le moins profond, tremper d'abord son gros orteil, puis y entrer graduellement est recommandable.

Ne vous sentez pas obligé d'utiliser tout le modèle. Il est tout à fait acceptable de travailler qu'avec la matrice, de jouer avec elle pour un certain temps, de l'appivoiser. Puis, de pousser plus loin, car l'ACT n'est pas que la matrice.

Le romancier Peter Carey, gagnant du prix Booker, l'un des plus grands auteurs contemporains sur la planète, a dit un jour : « *Écrire c'est accepter d'être stupide et de faire des erreurs* ». En d'autres mots, s'il n'avait pas accepté de faire erreur après erreur, après erreur – d'écrire beaucoup de choses *mauvaises*, de se corriger, de réécrire encore et encore – alors il n'aurait jamais écrit si bien. Et vous devinez où je veux en arriver : on peut facilement remplacer le mot écrire dans cette phrase par les mots « *Apprendre l'ACT* ».

Donc je vous pose cette question :



Êtes-vous d'accord pour sortir de votre zone de confort et essayer quelque chose de nouveau ? Vous ressentirez sans nul doute de l'anxiété. Vous ferez certainement des erreurs que vous trouverez pénibles. Et votre tête vous dira certainement : « *C'est trop dur, je n'y arriverai pas. – C'est épeurant. – Je ne suis pas assez bonne. – Je ne le ferai pas de la bonne façon. – Ça ne marchera pas. – Mes clients n'aimeront pas ça. – Mes clients ne comprendront pas.* »

Et avec ces pensées, je vous invite à plonger ? Êtes-vous d'accord pour être patient et bon avec vous ? Êtes-vous d'accord pour faire de la place à vos pensées, à vos émotions, à votre anxiété et à faire les efforts nécessaires pour y arriver ? Êtes-vous d'accord pour observer ce que vous faites et qui fonctionne, puis vous en féliciter ? Êtes-vous d'accord pour observer ce que vous faites et qui ne fonctionne pas et apprendre de ces essais ? Êtes-vous d'accord pour décrocher de « *Je suis une mauvaise conseillère* », et pour pratiquer la compassion envers vous ?

Je devine que parfois vous répondrez « *oui* » à ces questions; et qu'à d'autres moments la réponse sera « *non* ». Et ce sera correct, parce que vous êtes humain et c'est ce que font les humains ! Entre maintenant et le prochain texte, votre travail est simplement d'observer, avec honnêteté, ouverture et curiosité ce qui se passera quand vous direz « *oui* » et ce qui se passera quand vous direz « *non* ».

© Russ Harris, 2013