



## 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 – 10

#### Les conseils du triflex

**RÉVISION :** Dans le texte précédent, nous avons vu comment réunir les processus de « l'hexaflex » dans le « triflex » :

- **Être présent :** une attention flexible, ouverte et curieuse à ce qui se passe dans le moment présent.
- **S'ouvrir :** défusion et acceptation – reconnaître mes pensées et mes émotions et leur permettre d'être là librement, de rester et de partir, à leur guise.
- **Agir pour s'approcher de qui ou quoi est important :** ce qui revêt de l'importance pour moi.

#### Comprendre le triflex

Le triflex illustre trois compétences de base qui fournissent une clé pour ouvrir une porte vers la confiance / la prise de décision / l'amélioration du rendement d'une personne, soit au travail ou dans les études / la façon de se défaire de mauvaises habitudes ou d'une dépendance / le moyen de construire de meilleures relations / le moyen de faire face à une crise ou à une perte d'emploi, un deuil, une maladie, un traumatisme, etc.

Une façon d'exprimer ces trois aspects pourrait être comme suit :

- « **Être présent** » signifie s'engager pleinement dans ce que je fais, ou prêter entièrement attention à la tâche que je fais – plutôt que d'être distrait, peu attentif, ou perdu dans mes pensées et emporté par mes émotions.
- « **S'ouvrir** » signifie apprendre comment laisser les pensées et les émotions difficiles circuler librement en moi, sans me laisser emporter ou submerger par elles et sans lutter contre elles.
- « **Agir pour s'approcher de qui ou quoi est important** » signifie vivre selon ce qui représente une valeur pour moi : **agir comme la personne que je désire être**, en faisant les choses qui sont réellement importantes pour moi dans la vie.

Ainsi, à tout moment dans vos rencontres, vous pouvez travailler à l'un ou à plusieurs aspects de ce triangle avec votre client et sauter de l'un à l'autre au besoin.

#### Le triflex – un outil

L'ACT est utilisée pour pratiquement tous les désordres identifiés par le DSM ou pour tout type de problème humain ou pour tout type de counseling. C'est pourquoi le conseiller peut dire dès le début de la démarche avec son client : « *J'aimerais vous présenter trois compétences de base*

*qui fournissent une clé pour ouvrir une porte vers la prise de décision / la confiance / l'amélioration de votre rendement au travail ou aux études / la façon de vous défaire d'une mauvaise habitude ou d'une dépendance / le moyen de construire de meilleures relations / le moyen de faire face à une crise, une perte d'emploi, un deuil, une maladie, un traumatisme, etc. »*

Pour comprendre le vrai sens de cet énoncé, revoyez tous les exemples du paragraphe précédent et voyez par vous-même comment les processus du triflex sont pertinents pour votre client.

Par exemple : si un client souffre de *burn-out* ou de dépression, que cela signifie-t-il vraiment ? Cela signifie qu'il est accroché à des pensées et à des émotions difficiles, qu'il les évite (par exemple, l'anxiété, la tristesse, « *je n'arriverai jamais à m'en sortir* », « *je suis incompetent* », « *ma vie est sans espoir* ») et qu'il agit de façon inappropriée (ex. : absentéisme, drogue, alcool, retrait social).

### **L'antidote à la dépression ?**

« **Être présent** » : m'engager dans ce que je fais, plutôt que me perdre dans mes pensées et mes émotions (défusion et action engagée).

« **S'ouvrir** » : apprendre comment décrocher moi-même de mes pensées difficiles et de mes émotions inconfortables et les laisser aller et venir sans lutter (défusion et acceptation).



« **Agir pour s'approcher de qui ou quoi est important** » : me comporter comme la personne que je veux être, m'engager socialement, prendre soin de moi (valeurs, action engagée).

Comme pour la plupart des interventions, il n'est pas recommandé d'expliquer les processus de façon théorique au client. Les illustrer et les mettre en pratique, de façon concrète est généralement plus bénéfique. Alors, gardez l'illustration du triflex présente à votre esprit et dirigez votre attention sur les propos du client pour vous promener d'un processus à l'autre afin de développer les compétences de votre client.

**© Russ Harris, 2013**