



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 – 2

Admettre qu'on n'est pas un expert

Quand on commence à utiliser l'ACT, on ne se rappelle pas tous les détails de certaines interventions que l'on peut faire à l'aide d'exercices ou d'outils. On peut alors dire au client : « *Je viens juste de découvrir un exercice qui, je crois, pourrait vous aider. Seriez-vous d'accord pour l'essayer ?* » S'il accepte, on peut ajouter : « *Cependant, ça m'embarrasse un peu de vous avouer que je ne l'ai pas encore appris par cœur; me permettez-vous de lire et de suivre les instructions directement du livre ?* » Et honnêtement, quand je l'ai fait, jamais un client n'a refusé, s'est fâché, ou m'a accusé d'être incompetent.

Par la suite, quand on maîtrise mieux l'intervention, qu'on n'a plus besoin de lire mais qu'on est encore incertain, on peut dire au client : « *Je viens d'apprendre un nouvel exercice, je serai peut-être maladroit; il se peut que je m'arrête au milieu d'une phrase ou que je bafouille ; est-ce OK avec vous ?* » À nouveau, il serait surprenant que le client ne réponde pas favorablement à cette demande.



Je vous invite à agir ainsi avec vos clients quand vous débutez. Notez que lorsque vous agissez ainsi, vous démontrez ouverture, authenticité, acceptation, vulnérabilité et humilité. Vos clients sont susceptibles de répondre favorablement à cette attitude.

Ainsi, dans les semaines qui suivent une formation, une lecture ou une supervision ACT, vous pouvez utiliser ce qui suit avec chaque client :

« *J'ai suivi une formation récemment et je vais vous suggérer quelque chose de différent dans notre travail ensemble. Je l'ai essayé avec mes pensées difficiles, avec mes émotions inconfortables ainsi qu'avec mes problèmes et je trouve cela très utile (si vous l'avez fait, bien entendu !). Cependant, c'est différent de la façon dont nous avons travaillé ensemble jusqu'à maintenant. Et ce matin, quand je regardais mes rendez-vous de la journée, j'ai vu votre nom et j'ai pensé : *Oui, ce serait bien de travailler ainsi avec ce client.* Donc je me demandais, seriez-vous d'accord pour essayer ?* »

Vous serez surpris de constater que vos clients accepteront. Cela signifie que vous pouvez pratiquer l'ACT dès maintenant, chaque jour, avec chaque client : une excellente façon d'apprendre le modèle et de faire profiter vos clients de la matrice. Et comme je le disais dans le texte précédent, j'ai fait plusieurs erreurs et je me permets encore de me tromper. Vous vous tromperez aussi. Ainsi, si vous avez à lire un exercice, comme je le faisais, ce sera plus facile pour vous de dire : « *Comme je vous l'ai dit, je commence, donc permettez-moi de lire, cela me guidera ?* » Agir ainsi nous aide à faire des essais et à nous permettre de *faire des erreurs* – car on apprend grâce à elles.

Bien entendu, cette stratégie peut vous convenir ou non. Il n'y a pas de garantie. Toutefois, je vous invite à varier les versions et à trouver la vôtre, avec vos propres mots, selon votre clientèle et votre domaine de travail – puis essayez-la avec quelques clients et observez ce qui se passe.

© Russ Harris, 2013