



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 – 5

Présenter les hameçons – Partie 1 : Ma tête

Dans une rencontre avec un client, la façon la plus simple de lui présenter comment des pensées, des émotions, des images, des souvenirs, etc., l'accrochent et comment il peut décrocher est de débiter en parlant de « *ce que votre tête vous dit* ». Par exemple, lors de la première rencontre, on peut poser des questions comme celles-ci :

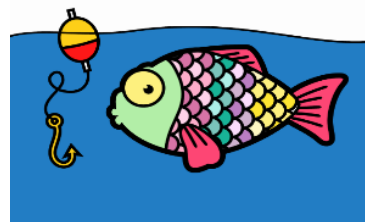
- « *Qu'est-ce que votre tête vous dit pour vous mettre en colère / pour vous rendre anxieux / pour vous stresser / pour vous rendre inquiet ?* »
- « *Si je pouvais entendre ce que votre tête vous dit quand elle vous fait la vie dure, et qu'elle vous traite d'incompétent (...), quelle serait la chose la plus désagréable que j'entendrais ?* »
- « *Quand votre tête rend une situation encore plus difficile, que vous dit-elle ?* »

Puis après la réponse du client, vous pouvez ajouter :

« *Quand vous dites... est-ce un hameçon auquel vous mordez.* »

Utilisez les mots, la pensée, l'image, etc. que le client vient de dire.

Il est bien entendu que pour faire cette intervention, vous lui avez déjà présenté la métaphore des hameçons¹.



Il en va de même lorsqu'on a invité le client à s'engager à agir, on peut lui demander : « *Qu'est-ce que votre tête tentera de vous dire pour vous convaincre de ne pas faire cela ? – Quel hameçon va se présenter ? Avez-vous déjà mordu ?* »

Ainsi, tout au long de la rencontre, vous pouvez faire des commentaires sur ce que vous constatez dans les propos du client :

- « *Wow ! Observez le bel hameçon.* »
- « *Pouvez-vous observer comment votre tête tente de vous éloigner du sujet ? Nous parlions de votre difficulté à prendre votre place dans une équipe et vous avez changé de sujet en me parlant de votre entrevue de demain. Êtes-vous d'accord pour rester avec cette difficulté, on pourra parler de votre entrevue plus tard ?* »

Si un client devient distrait pendant la rencontre, on peut dire : « *Je viens de vous perdre, quel est l'hameçon qui vous a accroché ?* » Habituellement, le client revient immédiatement présent et on peut ajouter : « *Vous êtes de retour avec moi. À quoi avez-vous mordu ? Pouvez-vous observer comment votre tête tente de vous distraire – comment elle vous a éloigné de notre conversation ? Et observez comment vous vous êtes décroché et que vous êtes revenu à notre conversation.* »

¹ Voir – Guide du participant – Formation ACT et counseling de carrière – Section « Métaphores »

De temps à autre, vous aurez un client qui protestera : « *Pourquoi dites-vous toujours que c'est ma tête ? Ce n'est pas ma tête* ». À cela vous pouvez répondre de façon calme et respectueuse : « *Bien, je ne sais pas comment l'appeler autrement. Comment l'appellez-vous ?* » Et selon la réponse du client (par exemple : « *c'est ma petite voix* »), je vais simplement acquiescer à sa remarque. Puis par la suite, je vais modifier mon langage et dire : « *Pouvez-vous observer ce que votre petite voix vous dit ?* »

Bien entendu, on ne veut pas que le client pense qu'il n'est pas « normal » ; il est donc pertinent de mentionner à intervalles réguliers : « *C'est normal. Chacun se fait prendre par ses hameçons. Je mords moi aussi à des hameçons. Cependant, de plus en plus, je le réalise et ça me permet de me décrocher plus rapidement.* »

Il peut aussi être utile de dire quelque chose comme : « *Votre tête est semblable à la mienne. Ce qu'elle vous dit pour vous faire la vie dure / vous rendre inquiet / vous décourager, est très similaire aux choses que la mienne me dit* ». Vous pouvez ajouter : « *En fait, je n'ai jamais rencontré personne qui n'avait pas d'hameçons. C'est normal. Ce qui se passe c'est que la plupart des gens n'admettent pas facilement en avoir* ».



Il est souvent aidant de décrire au client comment l'être humain a évolué pour résoudre des problèmes et comment cela a amené notre tête à voir des problèmes partout, à ruminer, à se préoccuper, à juger, à analyser, à se comparer, etc.

Vous trouverez des textes traitant de ce sujet dans plusieurs livres ACT².

Dans certaines approches, le client est vraisemblablement bombardé par des messages que les pensées négatives sont anormales, artificielles, qu'elles peuvent être un symptôme d'une maladie mentale ou démontrer une faiblesse psychologique.

Donc encore et encore, tout au long de nos rencontres, nous avons à valider qu'il est normal et naturel d'avoir des « pensées inconfortables » et que tout le monde en a. Pour plusieurs clients, c'est un soulagement – particulièrement quand le conseiller, le thérapeute ou le coach admet en avoir également.

Alors allez-y, osez ! Pendant vos rencontres, faites des interventions telles que : « *cette pensée, c'est votre hameçon...* », et validez qu'il est normal d'avoir de telles pensées. Puis observez ce qui se passe chez votre client. Cela vous semblera probablement bizarre au début, cependant, vous serez surpris de constater la rapidité avec laquelle vos clients prendront l'habitude de parler de cette façon.

© Russ Harris, 2013

² HARRIS, R. (2012) *Passez à l'ACT - Pratique de la thérapie d'acceptation et d'engagement*. Bruxelles : De Boeck, page 41 – Lire la métaphore : *La machine à résoudre des problèmes*

HARRIS, R. (2009). *Le piège du bonheur*. Montréal : Éditions de l'Homme – Lire l'introduction.