



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 – 7

Présenter les hameçons – Partie 3 : Les mains comme des pensées...

Si votre client ne comprend pas très bien ce que signifie prendre une distance relativement à ses hameçons et l'importance de décrocher, cela créera un problème. Donc plus vite vous illustrez le but de décrocher de ses hameçons, simplement et clairement, mieux c'est. Je peux me tromper mais je n'ai pas rencontré d'interventions à l'aide de métaphores ou d'exercices ACT qui décrivent plus rapidement et plus efficacement le but de décrocher que la métaphore « les mains comme des pensées ». Aussi je vous invite à la pratiquer quelques fois, seul, puis de l'essayer avec vos clients.

Nota : Personne ne parvient à décrocher simplement en faisant cet exercice. Il s'agit simplement d'une métaphore pour illustrer le processus, justifier son utilisation et convenir de son utilité ! Une fois que le client a compris, poursuivez avec des interventions pour l'aider à apprendre à décrocher. Vous en trouverez tout plein dans tous les livres ou guides ACT.

Le scénario complet apparaît ci-dessous.

SCÉNARIO DE LA MÉTAPHORE : LES MAINS COMME DES PENSÉES

(Inspirez-vous de ce scénario. Utilisez vos propres mots et prenez des exemples significatifs pour votre client. Ainsi, plutôt que dire « les gens que vous aimez », dites « votre fille Léa, votre collègue Luc », etc.).

Imaginez que vous avez devant vous tout ce qui a de l'importance pour vous : gens, endroits, activités. Par exemple : votre plat favori, des films, des sports, les gens que vous aimez le plus au monde, etc. Et aussi les problèmes, les difficultés et les défis auxquels vous avez à faire face et pour lesquels vous devez agir.

Imaginez un instant que vos mains sont vos pensées, et mettez-les ensemble comme ceci (*joignez vos mains, paumes ouvertes, comme s'il s'agissait des pages d'un livre ouvert.*)

Maintenant faites comme moi – et voyez ce qui se passe quand vous êtes pris dans vos pensées. (*Levez vos mains vers votre figure et rapprochez-les de plus en plus jusqu'à couvrir vos yeux.*)



Puis **observez** 3 choses. (*Votre client et vous avez tous les deux les mains devant les yeux.*)

- 1) Observez : tout ce que vous manquez, tout ce que vous ne pouvez voir.
- 2) Observez : comment vous êtes coupé de ce qu'il y a autour de vous. Si la personne que vous aimez le plus était en face de vous maintenant, comment il vous serait difficile de prendre contact avec elle. Si votre film préféré jouait présentement à la télé, comment il vous serait

difficile de suivre l'action qui s'y déroule. Comment il est difficile de porter votre attention sur le problème ou la tâche avec lesquels vous avez à composer, dans cette position.

- 3) Observez : comment il est difficile d'agir, de faire les choses pour que vous puissiez fonctionner dans la vie : étudier, conduire une auto, parler à un collègue, préparer le dîner, taper à l'ordinateur, ou agir relativement aux problèmes que vous avez.

Voyons maintenant ce qui se passe quand vous commencez à prendre une distance, à vous détacher de vos pensées. Maintenant, éloignez lentement les mains de votre visage et faites comme moi, déposez-les sur vos genoux (*invitez le client à vous imiter.*)

Et maintenant, que percevez-vous de cette pièce ? En voyez-vous plus que tout à l'heure ?

Jusqu'à quel point est-ce plus facile de vous engager avec les personnes que vous aimez et de vous connecter à elles ou de regarder votre film préféré ? Si vous avez un problème à régler, ou une tâche à accomplir, jusqu'à quel point est-ce plus facile de garder votre attention concentrée sur ceux-ci ?

Jusqu'à quel point est-ce plus facile d'agir ; d'étudier, de conduire une auto ; de parler à votre collègue, d'envoyer un texto ? Nous ne nous sommes pas débarrassés des pensées ; elles sont toujours là. Si elles peuvent servir, alors allons-y. Certaines pensées sont vraiment utiles – alors utilisons-les. Mais si on ne peut rien faire d'utile avec elles, nous pouvons juste les laisser là. (*Déposez vos mains sur vos genoux pour illustrer ce dernier point.*)

Et observez qu'elles n'ont pas disparu. (*Bougez vos mains pour illustrer qu'elles sont toujours présentes.*)

Si vous désirez faire cette intervention avec votre client, je vous invite à pratiquer quatre à cinq fois seul, pour vous assurer que vous possédez bien tous les détails, puis utilisez-la dès que possible avant d'oublier comment le faire.

Est-ce que tous nos clients répondent favorablement à cette métaphore ? Bien... presque tous, mais évidemment aucune intervention n'est garantie à 100 %. Cela dépasse la portée de cette série de textes, cependant, dans le chapitre 7, de *Passez à l'ACT*, je décris comment faire face aux rares objections ou incompréhensions que vous pouvez rencontrer.

Je vous invite donc à essayer cette intervention avec vos clients (après avoir pratiqué au préalable, bien entendu) et à observer, avec ouverture et curiosité, ce qui se passera.

© Russ Harris, 2013