



## 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

### Table des matières

- 1- Persévérer avec bonté et patience
- 2- Admettre qu'on n'est pas un expert
- 3- Préparer votre client à l'approche que vous utilisez.
- 4- Modifier et adapter
- 5- Présenter les **hameçons** – Partie 1 : Ma tête
- 6- Présenter les **hameçons** – Partie 2 : Être clair
- 7- Présenter les **hameçons** – Partie 3 : Les mains comme des pensées...
- 8- La pleine conscience : l'observation
- 9- La danse du *triflex*
- 10- Les conseils du *triflex*
- 11- Apprivoiser les valeurs – Qui ou quoi est important.
- 12- Pourquoi ce processus est-il si important ?
- 13- Que cache cette **règle** ?
- 14- Je ne sais pas !
- 15- La métaphore du globe terrestre
- 16- Et je commence par quoi ?
- 17- **STOP** - L'arrêt « pleine conscience »
- 18- Le grand saut
- 19- Pourquoi accepter de souffrir ?
- 20- Les nombreux sentiers de l'acceptation
- 21- Comment saurais-je si cela fonctionne ? - Partie 1
- 22- Comment saurais-je si cela fonctionne ? - Partie 2
- 23- De petits changements – Partie 1
- 24- De petits changements – Partie 2
- 25- De petits changements – Partie 3 – Se donner des raisons
- 26- De petits changements – Partie 4 – Comment cela s'est-il passé ?
- 27- Créer votre **coffre à outils**
- 28- La formule de résilience
- 29- L'attention dirigée vers la tâche – et – Mordre et se décrocher
- 30- Un voyage **sans fin**



## 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



## 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



## 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 – 3*

## Préparer votre client à l'approche que vous utilisez.

Une démarche qui n'est pas appropriée pour un client provoque une résistance chez lui. Ainsi, s'il s'attend à ce que vous brandissiez une baguette magique pour régler ses problèmes; ou s'il vous voit comme la personne qui lui dira quoi faire dans la vie; ou encore s'il désire se servir des rencontres avec vous pour déverser son trop-plein de rancœur relativement à son employeur, ses professeurs, ses collègues, sans plus, alors il sera très surpris si vous utilisez l'ACT. Par conséquent, c'est une bonne idée de le préparer à ce qui se fera durant la démarche et à la façon avec laquelle vous l'aidez.

Tout d'abord, vous avez à décider si vous informez votre client de la façon dont vous allez travailler avec lui – c'est-à-dire utiliser la matrice et lui apprendre à observer. **L'avantage** à cela : vous vous engagez à utiliser la matrice et l'ACT. Il s'agit de la meilleure façon d'apprendre l'ACT – en le faisant réellement ! Et **l'inconvénient** à le faire ? Cela vous engage à utiliser la matrice et l'ACT !



Vous voilà anxieux, n'est-ce pas ? Bien sûr que si, car lorsqu'on change son habitude de travailler, qu'on intègre une nouvelle façon de faire, une nouvelle approche, on se sent beaucoup moins confiant que si l'on continuait à faire comme avant.

Certains remédient au problème ainsi : « *Je vais faire quelques rencontres avec le client et je me ferai une idée si je l'utilise ou non.* » C'est une stratégie qui se tient, en théorie, mais elle crée souvent plus de problèmes qu'elle n'en résout. Tels que... ?

Eh bien, d'abord, vous ratez de nombreuses occasions d'utiliser la matrice ACT dès le début. Nous verrons plus tard comment on peut intégrer les processus ACT en écoutant l'histoire du client, simplement par les questions qu'on lui pose.

De plus, vous risquez réellement d'obtenir des réponses incohérentes ou d'envoyer un message contradictoire si vous tentez de travailler avec deux approches distinctes et des modèles qui traitent les pensées et les émotions difficiles de façon différente. Et finalement, si vous désirez améliorer votre pratique de l'ACT, vous devez profiter de toutes les occasions possibles de l'utiliser. Plus vous hésitez, plus vous retardez ce moment, et inévitablement, moins vous l'utiliserez.

Notez qu'il n'est pas indispensable, ni souhaitable de *nommer expressément* l'approche avec laquelle vous travaillez. Ce n'est pas une obligation et peu de clients s'en soucient. Dans certains cas, cela peut même vous entraîner dans des explications théoriques et peu utiles dans lesquelles vous risquez de vous perdre et de perdre le client. D'ailleurs, le faisiez-vous avant d'adopter l'ACT comme approche ? Il est toutefois impératif d'informer votre client entre autres, des services que vous pourrez lui rendre et des limites de la démarche.

Il est toutefois impératif d'informer votre client, entre autres, des services que vous pouvez lui rendre et des limites de la démarche. Cela s'insère dans le consentement éclairé <sup>1</sup>.



Cependant, sans *nommer* l'approche ACT, il est primordial d'informer votre client du travail que vous ferez ensemble et de la façon dont vous abordez la démarche de counseling de carrière ou de thérapie. À cet effet, la matrice vous aide car elle illustre votre façon de procéder et comment vous travaillerez ensemble (conseiller et client) dans la démarche. Voici une façon de présenter votre approche au client.

Je vais vous aider à :

1. Clarifier qui ou quoi est important pour vous : comment vous aimeriez vous comporter vraiment; ce que vous voudriez défendre ; ce qui vous donne une raison d'être ; comment vous aimeriez idéalement traiter tous et tout.
2. Apprendre de nouvelles compétences pour faire face plus efficacement à des obstacles (pensées difficiles, émotions inconfortables) pour qu'ils aient moins d'impact et d'influence sur vous.
3. Agir *avec* les obstacles et à vous engager dans des actions en vue de vous approcher de ce qui est important.

Si votre client refuse de travailler ainsi, vous aurez alors à choisir un autre modèle ou à le référer. Par expérience, je peux affirmer que la grande majorité des clients répond favorablement à cette demande. Je vous invite à pratiquer quelques fois, seul, ce que vous leur direz puis d'oser l'utiliser.

Je vous suggère d'utiliser les phrases des points 1, 2 et 3 et de les dire mot pour mot. Ces éléments ont été écrits après plusieurs essais et erreurs, en essayant de décrire succinctement ce que nous faisons afin que le client puisse comprendre rapidement et acquiescer à la démarche. Toutefois, utilisez votre façon de vous exprimer et les mots auxquels votre client peut s'identifier. (Par exemple, vous pouvez changer le mot « compétences » par « façons »). Quoi que vous fassiez, ne dites PAS des choses comme : « *Nous allons essayer de vous débarrasser de vos pensées et de vos émotions difficiles* ». Plusieurs clients ne comprendraient pas, pourraient s'offusquer et, de toute façon, ce n'est PAS ce que nous faisons.

Vous pouvez aussi adapter le texte de la semaine dernière comme suit : « *J'ai suivi une formation récemment et j'ai connu un nouvel outil. Je l'ai essayé sur moi – avec mes propres difficultés et je crois que vous pourriez l'apprécier également. Seriez-vous d'accord pour l'essayer ?* »

Si le client accepte, alors ajoutez : « *Alors voici ce que cela implique...* » et continuez en présentant les points 1, 2 et 3 ci-dessus ou encore en présentant la matrice en 4 questions.<sup>2</sup> Bien entendu, il y a plus que cela pour préparer votre rencontre avec votre client, toutefois, commencer ainsi est déjà un bon départ. Je vous invite à pratiquer cette présentation quelques fois et à l'essayer dans vos rencontres. Puis observez, avec ouverture et curiosité ce qui se passe, et quelle différence cela apporte à votre travail.

© Russ Harris, 2013

---

<sup>1</sup> Note de traduction : Pour le conseiller d'orientation - voir Section II – Consentement du Code de déontologie de l'OCCOQ <http://orientation.qc.ca/files/Code-de-déontologie.pdf> et le Guide relatif aux aspects déontologiques et réglementaires de la tenue des dossiers <http://orientation.qc.ca/files/guiderelatif-Tenue-de-dossiers.pdf>

<sup>2</sup> Voir Guide du participant – Formation de base 1 – ACT et counseling de carrière



# Tremper son gros orteil dans l'ACT

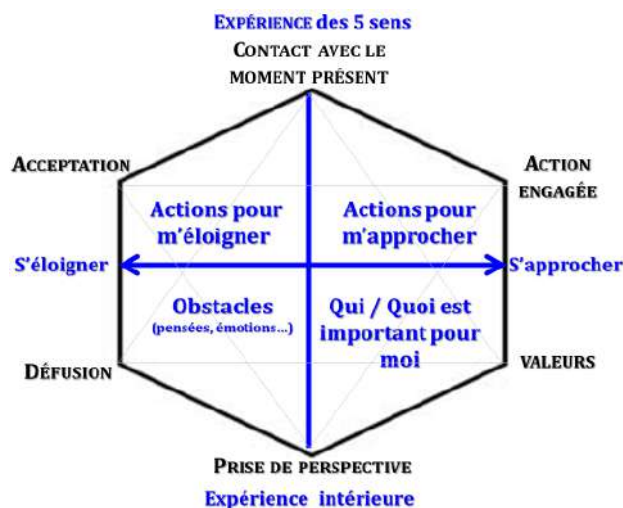
Colette Charpentier, c.o.

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

## Tremper son gros orteil dans l'ACT – 4

### Modifier et adapter

Un des éléments importants de l'ACT, c'est qu'il s'agit d'un modèle basé sur des processus et non sur des techniques. Les six processus centraux constituent le cœur de l'ACT, et en tout temps, vous pouvez les adapter selon vos besoins.



L'hexaflex illustre les six processus. Superposée à l'intérieur de ce dernier, la matrice constitue un outil d'intervention puissant, simple et efficace.

En plus de la matrice, vous pouvez utiliser comme intervention, tout outil, technique, métaphore, stratégie, exercice et feuille de travail que vous désirez. Utilisez ce qui existe déjà, inventez-en ou adaptez-en selon vos besoins. Il est important que vous adaptiez vos interventions selon votre propre style de fonctionnement, votre façon de parler et selon le type de clientèle que vous desservez.

Par exemple, on utilise peu ou pas le mot « *acceptation* ». On le remplace plutôt par « *laisser de la place à* » ou « *s'ouvrir à* » parce que plusieurs personnes comprennent mal la signification de ce mot. « *Laisser de la place à* » est plus convivial et plus facile à comprendre : l'idée de s'ouvrir et de faire de la place à ses émotions. Il en est de même pour le terme « *fusion* ». Des clients risquent d'y répondre négativement. Vous pouvez utiliser des alternatives telles que « *coincé* », « *hameçonné* », « *accroché* », « *bousculé* », « *dépassé* », « *envahi* ».

Tôt ou tard, vous lirez une description d'une technique, dans un livre ACT, ou bien vous serez invité à faire un exercice au cours d'un atelier et vous penserez : « *Oh ! Je n'aime pas cela ! Je ne ferai jamais cela avec mes clients !* » Si vous avez cette réaction, tant mieux ! C'est le signal que vous devez modifier ou adapter votre intervention pour qu'elle réponde à votre style, que vous devez créer une version différente, ou que vous devez l'oublier et trouver une alternative pour répondre au même besoin. L'ACT préconise la flexibilité : modifier, adapter et improviser pour répondre aux besoins de la situation.



Il n'y a aucune technique ACT qui puisse être utilisée avec TOUS les clients. Chaque client est unique et il est indispensable d'être à l'écoute de la présentation et de la situation de chacun d'entre eux afin de moduler vos interventions : de l'adolescent qui aime tout et qui n'arrive pas à se décider, à

celui qui est blasé et que rien n'intéresse; de l'employé qui vit du harcèlement et qui veut quitter son poste, à celui qu'on vient de remercier de façon très cavalière.

Prenez, par exemple, les interventions pour aider le client à « décrocher » de ses pensées. Ces interventions vont déranger ou irriter le client si elles sont utilisées d'une façon inappropriée ou sans aucune sensibilité ; particulièrement quand on les utilise sans d'abord valider la souffrance du client et y répondre avec compassion.

Ainsi, si un client se présente juste après avoir perdu son emploi et qu'il se blâme, je ne l'entraînerai pas dans un processus d'acceptation. Je vais d'abord l'inviter à avoir de la compassion pour lui : à laisser de la place à cette souffrance, à se traiter avec bonté ; puis je vais l'aider afin qu'il puisse apprendre à s'ancrer pendant que la tempête fait rage (une description détaillée du deuil à lire dans *Le choc de la réalité*<sup>1</sup>). Par la suite, si le client est pris avec des pensées nuisibles, alors nous verrons ensemble comment faire face à ces pensées avant de passer aux étapes suivantes.



La flexibilité est primordiale. Tout type de counseling peut irriter ou éloigner un client s'il est utilisé avec insensibilité ou sans discernement et sans tenir compte du contexte et des circonstances. Soyez donc attentif aux besoins de votre client. Et s'il vous semble que telle ou telle intervention est inappropriée, alors ne l'utilisez pas, ou modifiez-la adéquatement, ou mettez-la de côté pour l'utiliser à un autre moment où elle sera susceptible de mieux fonctionner.

Essayez différentes interventions, vous êtes libre de les modifier, de les adapter ou de leur trouver des alternatives (il y en a plusieurs dans les livres ACT). Par exemple, j'ai réalisé rapidement que je n'aimais pas la métaphore classique ACT, « Creuser un trou » ; elle ne me disait rien. Toutefois la métaphore des sables mouvants<sup>2</sup> me parlait. Cette métaphore illustre bien pour moi que plus nous luttons contre quelque chose, plus nous nous enlisons.

J'espère que vous trouvez ces suggestions utiles.

© Russ Harris, 2013

---

<sup>1</sup> HARRIS, R. (2013). *Le choc de la réalité*. Montréal : Éditions de l'Homme.

<sup>2</sup> Voir Guide du participant – *Formation de base ACT et counseling de carrière* – section « Métaphores »





## 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 :

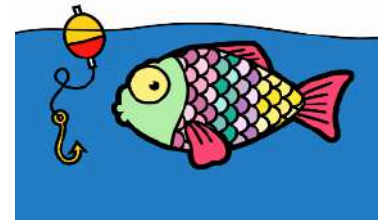
- « *Qu'est-ce que votre tête vous dit pour vous mettre en colère / pour vous rendre anxieux / pour vous stresser / pour vous rendre inquiet ?* »
- « *Si je pouvais entendre ce que votre tête vous dit quand elle vous fait la vie dure, et qu'elle vous traite d'incompétent (...), quelle serait la chose 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 hameçons<sup>1</sup>.



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.* »

<sup>1</sup> 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 ACT<sup>2</sup>.

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

---

<sup>2</sup> 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.



# 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 – 6

### Présenter les hameçons – Partie 2 - Être clair

Dans le texte précédent, nous avons parlé de présenter les hameçons en demandant au client : « *Qu'est-ce que votre tête vous dit ?* » - « *À quel hameçon mordez-vous ?* » Nous allons maintenant en parler de façon claire : comment expliquer le concept à nos clients.

Si vous avez été formé dans un modèle où vous avez l'habitude de dire à votre client que ses pensées sont la source de ses problèmes émotifs ou comportementaux, ou les deux, le changement majeur de paradigme que vous avez à faire avec ACT est le suivant : ce ne sont pas les pensées qui créent les problèmes, c'est le fait d'être en fusion avec ses pensées, de s'y accrocher, d'y mordre et d'y rester accroché qui créent le problème.

Bien sûr, il est préférable de ne pas utiliser le terme technique « *fusion* ». Dites plutôt : *accroché / bousculé / empêtré / dominé / submergé / perdu*. Quels que soient le terme et l'intervention que vous choisirez d'utiliser, c'est une bonne idée de suivre les étapes de base :



#### 1. IDENTIFIER LES PENSÉES PROBLÉMATIQUES

- Qu'est-ce que votre tête vous dit à propos de cela ? Quel est votre hameçon ?
- Quand votre tête vous fait la vie dure / vous empêche d'agir / vous démoralise / que vous dit-elle ? Si je pouvais écouter ce que votre tête vous dit maintenant, qu'est-ce que j'entendrais ?

#### 2. IDENTIFIER LES CONSÉQUENCES DE MORDRE À L'HAMEÇON

- Quand vous êtes accroché à ces pensées, qu'arrive-t-il ?
- Comment votre comportement change-t-il quand vous accrochez à ces pensées ?
- Si je regardais une vidéo, que verrais-je ou entendrais-je qui me démontrerait que vous avez mordu ?
- Et qu'arrive-t-il par la suite ? (Et puis ?... Et puis ?... Et puis ? ...)
- Et quel impact cela a-t-il sur vous ?

#### 3. RESTER ACCROCHÉ EST LE PROBLÈME

- Ainsi quand vous êtes accroché / bousculé / pris / dominé / submergé / perdu dans ces pensées, émotions, etc., elles ont un impact important sur vous.
- Et plus vous êtes accroché / bousculé / pris / dominé / submergé / perdu dans ces pensées, plus vous vous sentez stressé / coincé / déprimé / anxieux, plus la vie est difficile.

#### 4. APPRENDRE DE NOUVELLES POSSIBILITÉS

- J'ignore comment arrêter votre tête de créer des pensées inutiles (Votre tête est comme la mienne). J'ignore comment ne pas mordre à l'hameçon.
- Mais je connais une façon différente d'y répondre afin de ne pas être autant accroché lorsqu'elles surgissent.
- Vous n'avez pas à lutter contre l'hameçon et le laisser vous accrocher.
- Aimerez-vous apprendre comment y arriver ?

Le premier défi : cesser de parler des pensées comme étant le problème. Il s'agit plutôt de commencer à parler de la fusion que l'on a avec elles et qui constitue le problème.



Puis, le second défi : cesser de contester les pensées, les émotions, etc., et de cesser de les évaluer comme vraies ou fausses. Il s'agit plutôt de changer son regard sur elles en termes de : « *Cette pensée est-elle utile ?* » ou « *Est-elle inutile ?* » Pour vous aider, je vous invite à modifier le texte suivant pour l'adapter, le mettre dans vos propres mots. Pratiquez-le à haute voix. Et dès que vous en aurez l'occasion, utilisez-le avec un de vos clients.

*« Dans le travail que nous faisons ensemble, on ne se préoccupe pas d'identifier si une pensée est vraie ou fausse, si une émotion est bonne ou mauvaise. Nous observons plutôt si c'est utile pour vous d'être pris avec elle; si c'est utile pour vous de la laisser vous dominer, la laisser vous dicter ce que vous devez faire; si d'être dominé par elle et vous laisser conduire par elle est aidant; si cela vous permet d'avoir une vie plus riche et qui a du sens. Si la réponse est oui, alors continuez. Mais si cela rend votre vie plus difficile, aimeriez-vous apprendre une autre façon d'y faire face ? J'ignore comment empêcher votre tête de créer ces pensées, ces images, etc., et j'ignore comment vous empêcher de mordre à l'hameçon, mais je peux vous aider à diminuer le pouvoir qu'elles ont sur vous afin qu'elles vous dominent moins, ou qu'elles ne vous contrôlent plus, ou qu'elles ne vous empêchent plus d'agir. Et je peux vous montrer comment vous décrocher quand vous vous êtes laissé accrocher. Est-ce que cela vous serait utile ? »*

Notez bien qu'avec l'ACT, on ne pose pas la question : « *Est-ce que penser ainsi vous aide à atteindre votre but ?* » On dira plutôt : « *Penser ainsi est normal. Si vous mordez à cette pensée, et la laissez dicter ce que vous devez faire, cela vous aidera-t-il à agir comme la personne que vous voulez être et à faire les choses que vous voulez faire ?* » Dans le premier exemple, la pensée est un problème. Dans le deuxième, la pensée est l'hameçon, et ce qui constitue le problème, c'est de rester accroché à la pensée.

Lorsque vous commencerez à travailler de façon concrète et explicite la défusion, à l'aide des hameçons qui accrochent vos clients, certains pourraient vous dire : « *Mais ces pensées, ces hameçons (émotions, images, etc.) sont vrais !* » Si cela arrive, et quand cela arrivera, vous pourrez dire le texte mentionné ci-dessus. Bien entendu si vous ne l'avez pas récité et pratiqué quelques fois, vous pourriez être maladroit. Alors, allez-y, pratiquez maintenant.

© Russ Harris, 2013

Envoyé le 15 avril 2019



## 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



## 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 – 8

## La pleine conscience : l'observation

### Le pouvoir de l'observation

La pleine conscience – observer – est une étape simple mais puissante dans le travail que l'on fait pour décrocher et laisser de la place à ce qui se passe. Et ce qui est intéressant, c'est qu'on peut aborder ce sujet avec chaque client, à tout moment, pour tout sujet, dans toute rencontre.

La 1<sup>ère</sup> intervention puissante et efficace que vous pouvez utiliser comme outil d'observation, c'est la matrice. On y a accès à tout moment pour observer son expérience et choisir d'agir afin de s'approcher de qui ou quoi est important (à droite) ou pour s'éloigner de ce que l'on ne veut pas ressentir (à gauche). Oui, on utilise la matrice dès la 1<sup>ère</sup> rencontre avec un nouveau client qui ignore encore notre façon de travailler. On lui donne ainsi le moyen de s'en servir dès maintenant puis, en tout temps par la suite.

En plus de la matrice, il existe de nombreuses interventions pour favoriser l'observation et pour aider le client, incluant des techniques pour se « centrer », « s'ancrer », « jeter l'ancre ».

Un exercice d'observation est tout particulièrement utile à l'arrivée du client, ou pendant la rencontre quand il se sent dépassé, qu'il est bouleversé, qu'il est coincé dans des pensées et des événements difficiles, ou qu'il fait preuve de beaucoup d'anxiété, etc. C'est alors une intervention utile pour lui enseigner comment observer ses difficultés intérieures et ce qu'il fait pour s'en éloigner.

### Observer X

La consigne pour la pleine conscience est de dire au client « *Observez... (X)* ». Par exemple pour :

- **Contact avec le moment présent** : Observez ce que vous voyez / entendez / touchez / sentez. Observez vos pensées, sensations, actions.
  - **1<sup>ère</sup> étape de défusion** : Observez vos pensées. Observez ce que votre tête vous dit.
  - **1<sup>ère</sup> étape pour laisser de la place à l'émotion** : Observez ce que vous ressentez. Observez les sensations dans votre corps.
  - **Perspective de soi** (soi observateur) : Observez qu'il y a une partie de vous qui observe tout le reste. En observant..., soyez pleinement conscient que vous êtes en train d'observer.



### Puis observer Y et observer également Z...

Pour accroître la pleine conscience, on peut ajouter cette consigne « *et observez aussi... (Y)* » « *et aussi...(Z)* », « *et aussi...* », etc. Ainsi, si votre client se sent grandement stressé, vous pouvez choisir parmi les nombreux moyens ci-dessous, celui qui conviendrait le mieux à la situation :

- Observez que présentement vous vous sentez stressé, anxieux... (une émotion très inconfortable).
- Maintenant, appuyez fortement les pieds au sol / appuyez fermement les mains les unes contre les autres / assoyez-vous bien droit. Observez... (l'émotion inconfortable X) et observez aussi qu'autour de cette émotion, il y a votre corps (Y).
- Regardez autour de vous dans la pièce et observez 5 choses que vous voyez (Z).
- Écoutez 3 ou 4 choses que vous pouvez entendre (observez...).
- Observez vos émotions inconfortables, ET votre corps sur cette chaise, ET la pièce dans laquelle vous êtes (X, et Y et Z, etc.).
- Observez-nous, vous et moi, travaillant en équipe, ensemble, dans un travail important...
- Observez chaque chose qui se passe en ce moment : vos pensées difficiles et vos émotions inconfortables, ET votre corps sur cette chaise, ET la pièce dans laquelle vous êtes, et vous et moi travaillant ensemble (X, et Y, et Z, et... et...).

Le client est maintenant plus conscient du moment présent. Lorsqu'il mord à un hameçon et qu'il agit pour éviter l'inconfort, qu'il est alors dominé par X. Toutefois, s'il observe ce qui se passe, X est simplement un élément du moment présent, tout comme Y, Z, etc. Tel que mentionné plus haut, si X représente la fusion avec l'une de ses pensées ou émotions, alors pratiquer la pleine conscience l'aide grandement à *décrocher* de son hameçon. Il en va de même si X représente l'évitement d'une pensée ou d'une émotion, alors pratiquer la pleine conscience facilite l'*acceptation* de la pensée ou de l'émotion. À la fin de l'exercice, de façon générale, le client luttera moins contre des pensées ou des émotions inconfortables.

### Observer ne signifie pas se distraire



Se distraire est un comportement d'évitement s'il vise à éviter une expérience indésirable ou s'en échapper. Ainsi, se distraire est l'opposé de la pleine conscience qui implique se tourner vers soi, s'ouvrir à soi et laisser de la place à une expérience indésirable. Quand on demande au client de laisser une plus grande place à ce qui se passe pour lui, en lui, nous ne tentons pas de le distraire de ses pensées ou de ses émotions difficiles. Si c'était notre but, alors nous ne serions pas en train de lui dire « *Observez ce que votre tête vous dit et observez ce que vous ressentez* ».

Dans une intervention qui viserait à le distraire, plutôt que d'observer activement les émotions difficiles, nous tenterions de lui faire observer quelque chose d'autre afin qu'il cesse d'être pris par ses émotions inconfortables. Nous visons à favoriser l'observation de ses pensées et de ses émotions présentes, *maintenant*, tout comme sont présentes beaucoup d'autres choses.

Pratiquez d'abord la pleine conscience vous-même. On ne peut enseigner que ce que l'on pratique soi-même. Et je vous invite à pratiquer la pleine conscience pendant vos rencontres. Une intervention efficace pour décrocher de pensées, d'émotions, de sensations ou de souvenirs. Un bon point de départ pour laisser de la place à d'autres expériences difficiles. C'est une 1<sup>ère</sup> étape puissante et pratique à utiliser avec tout client qui est coincé ou qui lutte contre une situation émotive intense.

© Russ Harris, 2013





## 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 – 9

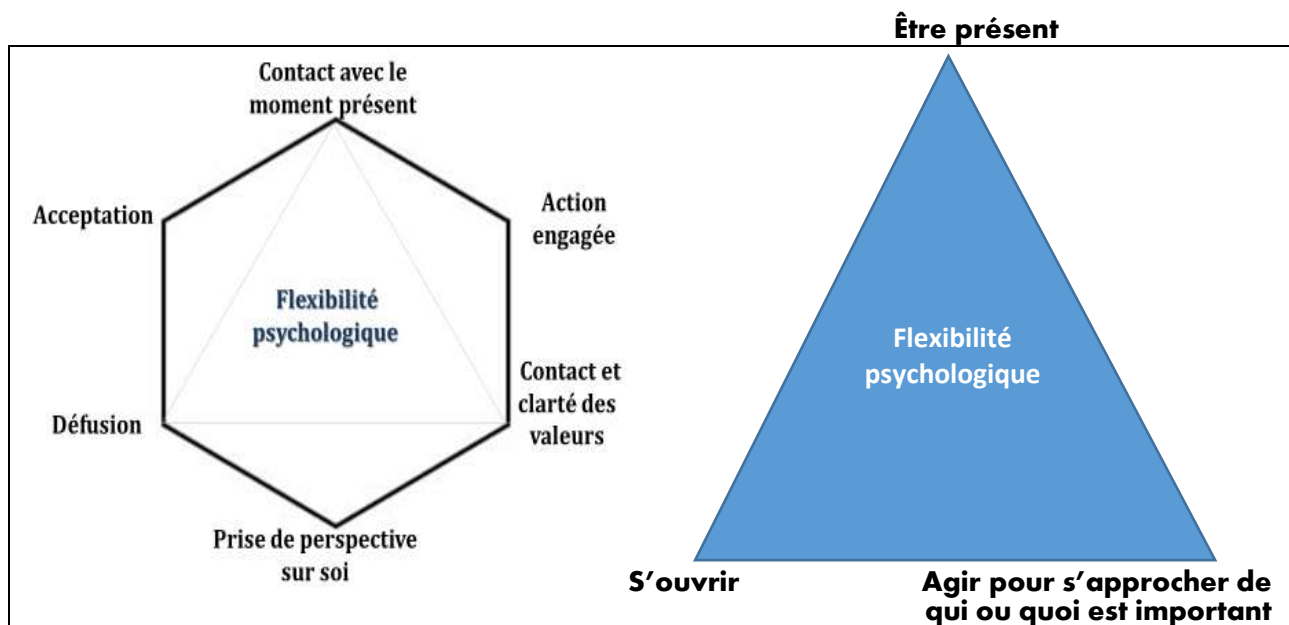
### La danse du *triflex*<sup>1</sup>

**Le triflex : Être présent – S'ouvrir – Agir pour s'approcher de qui ou quoi est important**

On peut simplifier les six processus de l'ACT – auxquels on réfère par « hexaflex » – en trois grands groupes qu'on pourrait appeler le « triflex ». Les voici :

- **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.

Voici une illustration du triflex et de l'hexaflex avec les six processus. (En regardant bien, on aperçoit le triflex à l'intérieur de l'hexaflex).



<sup>1</sup> Le mot « triflex » n'apparaît dans aucun dictionnaire. Je l'ai traduit à l'image de son grand frère « hexaflex ».

En autant que l'on reproduise, établisse et renforce ces processus lors de nos rencontres, nous aidons notre client à développer sa flexibilité psychologique. Et si vous restez coincé dans l'un d'eux, faites simplement un pas dans la direction d'un autre processus.

- Par exemple, imaginons que vous commencez la rencontre par « **agir pour s'approcher de qui ou quoi est important** » (quadrant inférieur droit). Tout en faisant quelques interventions pour clarifier ce concept pour le client, ce dernier fusionne, s'accroche avec « *je suis bon à rien* ». Alors, vous pouvez vous diriger vers « **s'ouvrir** » et travailler avec lui pour lui apprendre à décrocher de cet hameçon (quadrant inférieur gauche).
- Puis revenir à « **agir pour s'approcher de qui ou quoi est important** », et continuer avec ce processus, là où vous l'aviez laissé.
- Supposons maintenant que le client se sent soudainement anxieux. Vous pouvez alors faire un pas dans la direction « **être présent** » – et lui apprendre à observer ce qu'il ressent, à faire preuve d'autocompassion s'il se juge et se critique.
- Et si l'anxiété est grande pour le client, alors vous revenez à « **être présent** » et **vous** l'aidez à **laisser plus de place** à ce qui se passe (s'ancrer / se centrer) tel que décrit dans le texte 8.
- Une fois que le client est ancré / centré, vous pouvez revenir à « **s'ouvrir** » et développer ses compétences à se décrocher de ses hameçons, à laisser de la *place* / à avoir de l'autocompassion. Ou revenez à « **agir pour s'approcher de qui ou quoi est important** », et continuez avec ce processus.

### Interconnexion

Le triflex nous rappelle comment tous les processus sont **interconnectés**. Imaginons qu'un client est coincé avec « **s'ouvrir** », c'est-à-dire reconnaître ses pensées, ses émotions, etc., et à leur laisser de la *place* pour qu'elles puissent *être* simplement et librement. S'il est en ainsi, vous aurez probablement à travailler encore plus l'aspect « **être présent** » – s'ancrer dans le moment présent en favorisant la pleine conscience, l'observation avec ou sans la matrice – avant de poursuivre pour en arriver à laisser plus d'espace et à décrocher de ses hameçons.



Par ailleurs, ensemble, vous aurez probablement à travailler un peu plus l'aspect « **agir pour s'approcher de qui ou quoi est important** », afin que le client en vienne à voir le lien qui existe entre « agir avec l'inconfort » pour « s'approcher de ce qui est important ». (Dans l'ACT, nous ne demandons **jamais** à personne d'accepter d'agir avec l'inconfort à moins que ce ne soit en accord avec la direction qu'il poursuit – c'est-à-dire lui permettre de faire les choses qu'il désire faire, et se comporter comme la personne qu'il veut être.)

Si l'illustration du triflex vous aide, alors gardez-la présente à votre esprit pour vous guider pendant vos rencontres et déterminer vos pas de danse. Et, comme toujours, observez – avec ouverture et curiosité – ce qui se passe quand vous le faites.

© Russ Harris, 2013



## 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**