



## 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 – 13

#### Que cache cette règle ?

La direction que l'on désire se donner et les comportements dont on désire faire preuve envers soi et envers les autres, émergent des réponses à la question : « *Qui ou quoi est important pour moi ?* » Les réponses à cette question ne me dictent pas quoi faire, elles m'indiquent la direction que je désire prendre et elles décrivent la manière dont j'aimerais agir pour le faire.

Toutefois, le client peut parfois confondre la direction qu'il désire se donner avec une « règle ». La règle est une instruction sur ce que je dois faire – et elle peut généralement être identifiée par des mots et des phrases tels que : « *je devrais, je ne devrais pas, je dois, il faut, c'est bien de..., c'est mauvais de..., juste..., injuste..., je peux, je ne peux pas..., la bonne chose à faire..., c'est mon devoir de..., je ne peux pas le faire avant de..., je ne dois pas faire ceci à moins de..., etc.* ».

Ces règles se situent dans le quadrant inférieur gauche de la matrice. Ce sont des obstacles.



Pour aider un client à comprendre cette distinction, je dis souvent : « *Tu ne tueras point* » est une règle. Cela indique ce qu'une personne a à faire et à éviter, ce qu'elle doit faire et ne doit pas faire. Le respect de la vie sous-tend cette règle et représente une valeur universelle. Certaines règles sont donc appropriées et visent le maintien de la paix et de l'harmonie sociale. Dans ces cas, la règle tend à nous limiter; elle met toutes sortes de restrictions et de limites sur ce qu'on peut et ne peut ne peut faire pour assurer le bien commun et notre sécurité.

Cependant, nous nous imposons souvent des règles qui sont tout à fait inappropriées et qui sont susceptibles de restreindre nos actions. Par contre, savoir qui ou quoi est important dans notre vie tend à nous ouvrir d'autres possibilités et à nous offrir un nombre infini de façon d'agir dans cette direction.

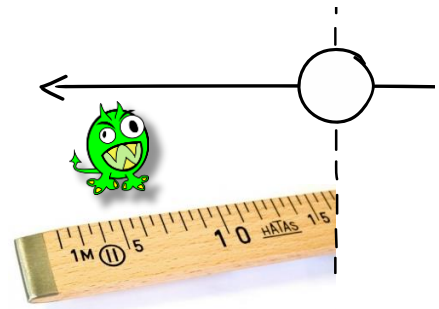
De façon générale, ce qui est important peut s'exprimer en peu de mots : aider (ou être aidant); être bon; apprendre; être en relation, etc., et... ne peut jamais être atteint puisqu'il s'agit d'une direction que l'on se donne. Et l'on retrouve ces réponses dans le quadrant inférieur droit de la matrice.

Par contre, la règle nécessite habituellement une série de mots : « *Je dois toujours mettre les besoins des autres avant les miens* ». Cette phrase est une règle – et de plus, une règle malsaine. Sous cette règle est enterré bien souvent ce qui compte vraiment aux yeux du client. Dans cet exemple, probablement une combinaison d'empathie, de considération et de gentillesse.

Observez comment votre client exprime ce qui est important pour lui en quelques mots – alors que la règle ou les règles qu’il s’impose, nécessiteront une ou des phrases pour l’illustrer.

### **Creusez : découvrir ce qui est enterré sous les règles.**

C’est généralement une bonne idée de penser qu’en creusant suffisamment sous une règle malsaine ou autodestructrice, on y trouve ce qui est important pour la personne. Il peut y avoir des exceptions, mais la plupart du temps c’est ce qui arrive. Alors il est bon de partir de ce constat. Un moyen simple de tester cette hypothèse est de reformuler toute règle destructrice ou malsaine et de mesurer la réponse du client. Est-il d’accord ou non avec la reformulation que l’on fait ?



Voici quelques exemples de règles exprimées par le client et leur reformulation par le conseiller.

- **Règle** : *S’il me parle encore de cette façon, je le frappe !*
- **Reformulation** : Il semble que le *respect* soit important pour vous ?
  
- **Règle** : *Je ne devrais pas avoir à accepter le fait que je commets des erreurs, je devrais le faire correctement la première fois !*
- **Reformulation** : Il semble que la *compétence* et l’*habileté* sont importantes pour vous ?
  
- **Règle** : *On ne peut pas faire confiance aux employeurs !*
- **Reformulation** : Il semble que la *sécurité* et la *loyauté* sont importantes pour vous ?
  
- **Règle** : *Je ne devrais pas avoir à demander de l’aide à ma collègue, elle devrait juste l’offrir !*
- **Reformulation** : Il semble qu’être *utile* et *aimable* est important pour vous ?

Si le client accepte la reformulation et y répond positivement, vous l’aidez à découvrir ce qui est important et ce qui se cache sous la règle. À partir de là, vous pouvez ajouter :

« Il y a des dizaines de façons d’agir en direction de votre loyauté... (compétence, etc.). Voyons ensemble quelles actions seraient utiles pour vous approcher de ce qui est important pour vous et ce que vous pourriez faire pour vous aider à avoir une vie meilleure à long terme (quadrant supérieur droit de la matrice) – et voyons aussi les choses qui ne sont pas aidantes (ce que sa tête lui dit – quadrant inférieur gauche) – puis ce que vous faites et qui tend à rendre votre vie plus difficile à long terme (comportements d’évitement – quadrant supérieur gauche). »

Cela prend de la pratique pour reformuler ainsi. Une façon d’y arriver est de revoir vos rencontres à l’aide des questions suivantes : *Avec quelle règle le client est-il en fusion ? Que cache la règle ?* Puis, à la rencontre suivante, voyez si vous pouvez reformuler la règle que votre client énonce.

Pourquoi ne pas commencer dès maintenant ? Pensez à vos trois derniers clients. Pour chacun, demandez-vous : *Avec quelle règle est-il en fusion ? Que cache cette règle ?*

© Russ Harris, 2013