



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 – 14

Je ne sais pas !

Tôt ou tard, vous rencontrerez un client qui répondra à chacune de vos questions relatives aux valeurs – « *Qui ou quoi est important pour vous ?* » – par : « *Je ne sais pas !* ».

Quand cela arrive, il y a plusieurs façons de répondre. En voici deux, particulièrement utiles que le conseiller peut utiliser.

1- *Seriez-vous d'accord pour « rester avec » cette question ?*

« Je sais que cette question peut vous sembler difficile. Plusieurs sont inconfortables face à ce genre de questions ; souvent cela peut amener des pensées et des émotions désagréables. Et lorsque cela se produit, la première réponse qui vient habituellement, c'est : « *Je ne sais pas* ».



Souvent, si on *reste avec* cette question un peu plus longtemps, après quelques minutes, il nous vient habituellement d'autres réponses. Si vous êtes d'accord, même si cela est inconfortable pour vous, puis-je vous demander de *rester avec* cette question un peu plus longtemps ? Simplement observer, y penser, voir si d'autres réponses vous viennent, à part « *Je ne sais pas* ». Si rien d'autre ne vient, c'est OK ; il y a autre chose qu'on peut faire. Quand on prend le temps de réfléchir un peu plus à cette question, généralement d'autres réponses surgissent. »

2. *Seriez-vous d'accord pour faire un exercice avec moi ?*

Conseiller : « J'observe qu'en ce moment, vous avez de la difficulté à identifier ce qui est important pour vous. Je ne vous bombarderai pas de questions, cela risque de vous contrarier. Accepteriez-vous plutôt de faire un exercice avec moi pour vous aider à trouver ce qui est important pour vous. Voici ce dont il s'agit. »

* * *

À cette étape, vous pouvez intervenir à l'aide de tout exercice expérientiel qui pourrait l'aider à clarifier ses valeurs. Dans tout livre ACT, vous trouverez de tels exercices¹. Ainsi, le chapitre 11, de *Passez à l'ACT*, présente une panoplie de possibilités. Idéalement, choisissez un ou deux exercices, modifiez-les comme bon vous semble et selon votre style. Puis pratiquez-les et quand vous les possédez sur le bout des doigts, utilisez-les pour intervenir auprès de votre client.

© Russ Harris, 2013

¹ Revoyez les notes de la formation *ACT et counseling de carrière* et le Guide du participant.