



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 – 15

La métaphore du globe terrestre

Ce qui est important pour nous – nos valeurs – ne se range pas soigneusement comme les livres sur une étagère. Les valeurs sont dynamiques : elles changent constamment d'importance selon le moment, selon la situation et selon le contexte. Elles évoluent.

Une métaphore efficace pour illustrer ce concept est de comparer les valeurs à un globe terrestre. Quand vous regardez un globe terrestre, vous ne pouvez jamais voir tous les pays en même temps. Il y en a toujours quelques-uns à l'avant et d'autres à l'arrière – même si vous tournez très rapidement le globe terrestre ! Cependant, les pays à l'arrière du globe terrestre ne cessent pas d'exister pour autant; ils changent simplement et temporairement de position selon la situation.

C'est sensiblement la même chose pour les valeurs; ce qui est important pour nous change constamment de position; certaines valeurs prenant toute la place, d'autres s'estompant.

Supposons que, d'une part, je retrouve sur mon « globe terrestre » qu'être présent et attentif pour mes collègues est important pour moi. Et supposons que chaque fois que je passe du temps avec l'un d'entre eux, il agit de façon agressive et hostile envers moi.



D'autre part, supposons que le respect de soi et mon bien-être sont aussi importants pour moi et se retrouvent donc également sur mon « globe terrestre ». Je peux choisir de faire tourner mon globe terrestre, d'amener à l'avant-plan le « respect et le bien-être » et de relayer à l'arrière-plan « être présent et attentif ». Et par conséquent, je peux choisir d'exclure tout rapport avec ce collègue.

Toutefois, ces valeurs qui se retrouvent à l'arrière de mon globe terrestre ne cessent pas d'exister. Elles sont toujours possibles pour moi, disponibles quand je voudrai y accéder et possibles dans d'autres contextes et avec d'autres personnes. Ainsi, si dans quelques semaines, mon collègue change d'attitude et redevient respectueux envers moi, je peux choisir de ramener « être présent et attentif » à l'avant-plan et poursuivre de nouveau une relation plus harmonieuse avec lui.

On choisit donc constamment « *qui ou quoi est important* » pour nous et on choisit « *qui ou quoi* » se retrouve à l'avant-plan ou à l'arrière-plan. Cela varie selon ce que l'on vit dans le présent et selon la situation que l'on rencontre.

Dans l'exemple précédent, observez que même si la valeur « être présent et attentif » a été relayée à l'arrière-plan dans ma relation avec ce collègue, je peux très bien la ramener à l'avant-plan dans les relations que j'entretiens avec d'autres personnes.

Conflit de valeurs

Vous constatez certainement qu'il s'agit d'une puissante métaphore pour parler de conflit de valeurs – c.-à-d. quand votre client semble déchirer par deux directions différentes et par ce qui peut sembler être des valeurs qui entrent en conflit. À certains moments, une valeur est poussée vers l'arrière, une autre est amenée à l'avant – et à d'autres moments encore, c'est exactement le contraire. En faisant ainsi, vous pourrez tenter l'expérience et observer ce qui fonctionne le mieux pour lui. Cela permet de prendre une certaine distance ainsi qu'une perspective différente.

Gardez toutefois en tête que ce qui semble souvent un conflit de valeurs n'est pas en réalité un conflit sur le plan des valeurs. Il s'agit la plupart du temps d'un :

- a) Conflit de **règles** : « *Je veux vraiment faire X, mais je pense que je devrais faire Y !* » – Le mot « *devrais* » vous indique qu'il y a fusion avec une règle, tel que vu dans le texte précédent.
- b) Conflit relié à la **gestion du temps** : « *Combien de temps je passe avec ma famille et combien à m'occuper de ma carrière.* » (Nota : les valeurs du client envers sa famille sont les mêmes qu'il y consacre une, dix ou cinquante heures par semaine. Supposons que ce qui est important pour lui est d'apporter amour, attention et soutien à sa famille. Il peut donc le faire, qu'il passe une, dix ou cinquante heures par semaine avec elle. Le conflit ne se situe sur le plan des valeurs, mais plutôt sur le *nombre* d'heures qu'il y consacre.)

À nouveau, je vous invite à répéter la métaphore du globe terrestre. Dites-la à haute voix quelques fois, seul, en y mettant vos propres mots, jusqu'à ce que vous soyez relativement à l'aise avec elle, puis présentez-la à votre client lorsque la situation est pertinente.

© Russ Harris, 2013

Envoyé le 17 juin 2019