



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 – 16

Et je commence par quoi ?

Quand on débute avec l'ACT, on se demande souvent : « Et je commence par quoi ? »

Une fois qu'on a présenté la matrice au client, qu'on a conceptualisé avec lui sa situation et son fonctionnement, toujours à l'aide de la matrice, et qu'on désire poursuivre nos interventions, on se pose, en effet, cette question : « *Je commence par quoi ?* » Ma réponse est : « *Commencez par ce que vous voulez, quel que soit le processus ACT que vous désirez utiliser, avec n'importe quel client, dans n'importe quelle rencontre. Si vous vous sentez coincé, prenez-en un autre.* »

Essentiellement, avec l'ACT, on joue toujours autour des deux questions suivantes :

Q 1 : Dans quelle direction, basée sur qui ou quoi est important pour lui, le client désire-t-il s'orienter ?

Q 2 : Qu'est-ce qui l'en empêche ?

Alors toute démarche à l'aide de l'ACT commence généralement par la 1^{ère} ou la 2^e question.

Qu'est-ce qui est important ?

La démarche qui s'articule autour de la question, « *Dans quelle direction basée sur ce qui est important pour lui, le client désire-t-il s'orienter ?* » débute par :

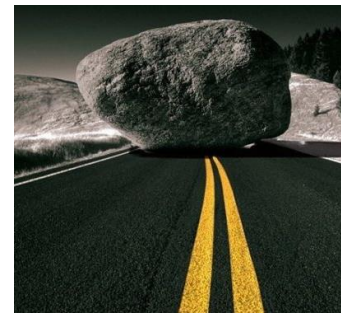
- clarifier ce qui est important à l'aide d'interventions, de question et d'exercices ;
- puis définir un objectif et un plan d'action basés sur qui ou quoi est important ;
- au besoin, développer les compétences pour y arriver;
- et procéder à la résolution de problèmes si nécessaire avec un plan d'action pertinent.

Quand le client n'est pas coincé, il est relativement facile de remplir le quadrant inférieur droit (qui ou quoi est important) ainsi que le quadrant supérieur droit (actions engagées qui le rapprochent de ses valeurs). Cependant, en counseling de carrière, les difficultés que nos clients rencontrent, se situent, bien souvent, sur le plan des obstacles.

Qu'est-ce qui t'en empêche ?

Cependant, et très souvent, d'autres démarches commencent par : « *Qu'est-ce qui t'en empêche ?* »

Quels sont les obstacles qui empêchent le client d'agir en direction de ce qui est important pour lui ? En d'autres mots : « *Qu'est-ce qui vous empêche d'agir comme la personne que vous aimeriez être et de faire ce qui est important pour vous créer une vie riche et pleine de sens ?* »



En fait, cette étape est cruciale car ce que l'on retrouve dans le quadrant inférieur gauche de sa matrice, ce sont justement les obstacles qui contribuent à coincer le client : ses pensées, ses émotions, ses sensations, etc. Passer outre à cette étape ou encore passer trop rapidement au plan d'action pourrait compromettre la démarche et amener à des décisions ou à des actions non pertinentes.

En ce qui a trait aux interventions, on suit généralement les étapes suivantes de façon subséquente (il ne s'agit cependant **pas** d'une règle rigide) :

- Fusion => Défusion
- Évitement expérientiel => Acceptation expérientielle
- Impulsivité / Désengagement => Pleine conscience / Prise de perspective / Engagement

Car quelle que soit la question avec laquelle vous commencez, vous aborderez rapidement la deuxième. Et l'avantage du modèle est qu'il est interrelié et interconnecté. Donc commencez avec le processus que vous voulez, avec tout client, dans n'importe quelle rencontre ; et si vous êtes coincé, passez à un autre processus. Et puis, revenez quand vous le voulez à l'endroit où le client est coincé.

Une autre façon d'envisager cette difficulté est de simplement commencer avec le processus ACT avec lequel vous êtes le plus familier, ou qui est le plus facile à utiliser pour vous. Restez attentif aux occasions d'agir sur ce processus dans votre rencontre puis apprenez à être de plus en plus flexible avec lui. Par la suite, passez à un autre processus avec lequel vous êtes plus ou moins familier, et utilisez-le dans la rencontre. Et ainsi de suite pour chaque processus.

Vous vous sentez encore intimidé ?

Alors, voici une autre façon de pratiquer l'ACT et d'apprendre les rudiments du modèle – prenez votre livre ACT préféré, suivez-le, étape par étape avec votre client.



Commencez là où le livre commence et utilisez les interventions et les processus de façon séquentielle, au fur et à mesure que vous les trouvez dans le livre.

Quand vous aurez fait cela autant de fois qu'il faudra pour devenir familier avec le modèle, vous *jouerez* avec les processus, allant de l'un à l'autre, selon le besoin et selon le contexte.

Et n'oubliez pas que la matrice est un outil puissant autant pour votre client que pour vous afin d'observer son expérience du moment, à tout moment.

© Russ Harris, 2013