



# 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 – 18

### Le grand saut

Le modèle ACT bouscule plusieurs théories conventionnelles de la psychothérapie et du counseling de carrière. Et sans aucun doute, le bouleversement le plus important est celui-ci : *les pensées et les émotions ne causent pas les problèmes*. Du point de vue de l'ACT, aussi désagréables, souffrants ou difficiles que puissent être les pensées, les émotions, les sensations, les envies, les manques, les souvenirs, ils ne sont pas en soi problématiques par eux-mêmes. Ces *expériences* personnelles deviennent problématiques, néfastes ou dérangeantes dans un contexte de fusion ou d'évitement. Si le contexte change vers la défusion, l'acceptation et le contact avec le moment présent – avec la pleine conscience ou l'observation – alors ces mêmes pensées, émotions, sensations, envies, manques, souvenirs ne sont désormais plus néfastes ou pathologiques. Bien sûr, ils resteront encore douloureux, mais ils représenteront un frein moins important pour réussir à vivre une vie riche et pleine de sens.

Cette approche différencie l'ACT de la plupart des autres modèles de counseling ou de thérapie actuels (à quelques exceptions près). Plusieurs autres modèles considèrent les pensées et les émotions difficiles comme un problème – et l'un de leurs premiers buts est de trouver des façons d'éviter ou de se débarrasser de ces expériences intérieures désagréables ou souffrantes.

Cependant avec l'ACT, les pensées et les émotions ne sont pas la cause des problèmes ; c'est la relation malsaine avec ces pensées et ces émotions qui cause les problèmes ! Alors dans l'ACT, nous visons à **transformer cette relation**.

Il s'agit maintenant de trouver la façon d'en parler durant nos rencontres, de façon simple et claire afin que nos clients le comprennent rapidement. Je NE recommande PAS de leur dire ce que j'ai écrit dans les paragraphes précédents; la plupart de nos clients ne comprendraient pas et plusieurs pourraient réagir négativement. Je vous suggère plutôt de dire quelque chose qui ressemble à ce qui suit.



#### Conseiller

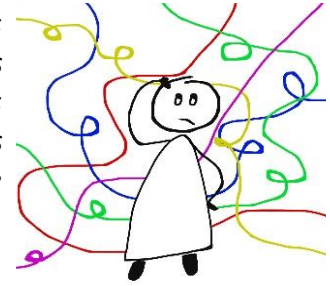
« *Tu es donc dans une situation difficile. (Le conseiller résume la situation.)* »

« *Il n'est pas étonnant que tu aies plusieurs pensées et émotions inconfortables qui se présentent à toi : anxiété, tristesse, frustration, préoccupations face à l'avenir, pensées que tu n'es pas assez bon et d'autres encore.* » (Le conseiller mentionne les pensées et les émotions du client.)

« *Et quand ces pensées et ces émotions surviennent, on y fait habituellement face de deux façons :*

- *Ou bien on est happé par elles et alors elles dominant nos réactions ou nos actions. On est submergé, on est dominé par elles.* » (Le terme technique est FUSION.)
- « *Ou nous luttons contre elles ; nous faisons de notre mieux pour les chasser, pour les éviter.* » (Le terme technique est ÉVITEMENT.)

- « Et quand nous répondons à nos pensées et à nos émotions en nous laissant dominer ou en luttant (FUSION et ÉVITEMENT) ou par les deux, elles ont un impact important sur notre comportement. Elles nous submergent, elles nous dépriment, nous empêchent de faire des choses ou elles nous bousculent et nous poussent à agir de façon défensive ce qui tend à nous rendre la vie encore plus difficile qu'elle ne l'est. »



Je vous invite à pratiquer le texte en italique, le lire à haute voix, encore et encore – à le modifier, à le mettre dans vos mots – jusqu'à être confortable avec son contenu. Vous n'avez absolument pas à utiliser les termes techniques *fusion* et *évitement*, et il est souvent préférable de ne pas le faire avec la plupart de nos clients. Cependant, libre à vous de le faire, selon le client et selon le contexte. Récemment, je me suis mis à utiliser le terme « *dominé* » pour expliquer la fusion : la fusion avec les pensées et les émotions signifie qu'elles dominent l'attention que l'on porte au moment présent, ou à nos actions, ou aux deux et cette fusion nous en écarte.

Une fois que vous avez expliqué cela clairement et rapidement au client, vous pourrez travailler avec lui plus efficacement. Comment ? Après avoir dit ce qui apparaît ci-haut, vous pouvez facilement poursuivre ainsi :

### **Conseiller**

*« Nous avons donc à apprendre une façon pour faire face à ces pensées et à ces émotions; quelque chose de tout à fait différent des deux autres façons de faire habituelles. Aimerais-tu que l'on fasse cela ? C'est probablement très différent de ce que tu as déjà essayé. »*

Si le client accepte, vous pouvez alors le guider dans n'importe laquelle des combinaisons des 4 processus de base pour développer ses compétences de pleine conscience : défusion, acceptation, contact avec le moment présent et prise de perspective. S'il refuse, vous pouvez vous diriger vers le désespoir créatif <sup>1</sup>. Il s'agit d'une façon simple et puissante de démontrer au client que les deux façons de répondre à ses pensées et à ses émotions qu'il a utilisées jusqu'ici (fusion et évitement) ne sont pas très efficaces et qu'il existe d'autres façons de le faire.

Et finalement, à nouveau, un bref rappel pour que vous gardiez bien en tête que la seule façon de vous améliorer est de pratiquer. Lire ces textes n'apportera qu'une légère amélioration ou même aucune à votre travail. Prenez donc la liberté de réécrire le texte ci-haut dans vos mots et pratiquez-le quelques fois pour bien le posséder. Je peux vous garantir qu'une fois que vous l'aurez intégré, que vous l'aurez bien en tête, le modèle ACT deviendra beaucoup plus facile.

© Russ Harris, 2013

---

<sup>1</sup> HARRIS, Russ – Passez à l'ACT, New Harbinger, page 108 – voir la 4<sup>e</sup> vidéo intitulée «*Creative hopelessness*» (en anglais), sur son site : [http://www.actmindfully.com.au/free\\_resources\\_video](http://www.actmindfully.com.au/free_resources_video)