



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 – 21

Comment savoir si cela fonctionne ? - Partie 1

Q : Comment saurais-je si cela fonctionne pour toi ?

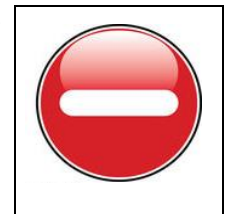
En écoutant l'histoire du client et en recueillant ses informations, nous visons idéalement des changements de comportements manifestes qui nous indiqueront, à nous ainsi qu'au client, si le travail que l'on fait ensemble réussit. Ces informations sont également utilisées pour établir des objectifs, créer un plan d'action et cibler le sujet des rencontres.

Une question importante à poser au client au cours de la démarche est la suivante : « *Comment saurais-je que cette démarche fonctionne pour toi ?* »

Kirk Strosahl, l'un des pionniers de l'ACT, m'a présenté cette question et je vous encourage à ce qu'elle devienne un point permanent et un pivot de votre première rencontre avec un client. C'est également une bonne question à poser lors de vos rencontres ultérieures si, et quand vous réalisez que vous êtes incertain des préoccupations du client, que vous ne savez pas vraiment ce qu'il attend comme résultat ou encore que vous êtes incertain d'avoir le même but que lui dans sa démarche. Dans ce texte et le suivant, nous explorons quelques-unes des réponses habituelles à cette question, telles que les suivantes.



« *Je ne serai **plus** anxieux / déprimé / en colère* »; ou « *Je serais **plus** sûr de moi / **moins** stressé / **moins** préoccupé* »; ou « *Mon anxiété **disparaîtra*** »; ou tout commentaire relatif à des pensées / émotions / souvenirs difficiles ou inconfortables que le client désire éviter ou dont il veut se débarrasser.



Si le client donne une réponse similaire à ces dernières, on peut dire l'une des deux choses, ou les deux, l'une après l'autre :

- A) « *Il est évident que ces émotions / pensées sont très difficiles et dérangeantes et qu'elles ont une influence et un impact importants sur toi. Donc une chose que l'on peut faire ici est de bâtir de nouvelles compétences pour y faire face plus efficacement afin que cet inconfort ait moins d'impact et d'influence sur toi. Qu'en penses-tu ?* »
- B) « *D'accord. Et quand tu auras réussi cela, quelles sont les choses que tu feras différemment ? Que ferais-tu différemment de ce que tu fais maintenant ? Que pourrait-on voir si nous tournions une vidéo, puis que nous la regardions ensemble, et qu'alors je te dirais : Hé ! Regarde ce que tu fais ! Tu vois – ça marche vraiment pour toi; tu ne faisais pas cela avant, et regarde ce que tu fais maintenant !* »

Espérons-le, cela amène le client précisément dans le domaine des objectifs et des actions, et cela nous permet de viser des changements de comportements évidents qui se manifesteront et qui

indiqueront que « *ça marche* ». Par exemple : « *J'étudie* » ou « *Je retourne au travail* » ou encore, « *Je vais en entrevue* », etc.

JE VAIS ARRÊTER DE

Mais que faire si le client transforme ces changements en comportements négatifs tels que « *Je ne ferai pas X* » (par ex. : « *Je ne bousculerai plus mon ami* ») ou « *Je ne ferai plus Y* » (par exemple : « *Je ne lui couperai plus la parole* ») ?

Si tel est le cas, tentons de l'amener à observer ce comportement pour en arriver à ce qu'il devienne : « *Je ferai Y* ». En posant des questions telles que : « *Si tu ne fais plus X, que feras-tu plutôt ?* » Par exemple : « *Si tu ne bouscules plus ton ami, que feras-tu ?* », ou encore « *Plutôt qu'insulter ton collègue, que feras-tu plutôt quand il n'aura pas fait sa part de travail ?* » Le client pourrait vous dire quelque chose comme : « *Je lui parlerais calmement* ».

Si le client vous dit : « *Je ne sais pas* », alors vous pouvez dire : « *OK, une autre partie de notre travail ensemble est d'envisager ce que tu pourrais faire différemment la prochaine fois, dans une situation similaire.* »

Utiliser ce que vous venez de lire prend quelques minutes et cela vous donne un bon plan de base pour la démarche. Vous avez identifié des pensées avec lesquelles le client est en fusion ou des émotions difficiles qu'il évite et que vous cibleriez avec les processus de défusion / acceptation / et contact avec le moment présent. De plus, vous avez identifié des objectifs et des actions qui seront alimentés plus tard à l'aide de valeurs. Et observez comment cela est relié au consentement éclairé dont je vous parlais dans le texte 3 – *Préparer vos clients*.

Le client pourrait aussi vous donner comme réponse : « *Je vais me sentir mieux / plus heureux / plus relaxe* » ou « *Je vais avoir plus confiance en moi / d'estime de moi* » ou tout autre commentaire relatif à des pensées / émotions / ou comportements agréables qu'il désire avoir.

Dans ce cas, vous pouvez lui demander : « *Donc présentement, tu ne te sens pas comme tu voudrais. Peux-tu me dire ce que ta tête te dit ? / Peux-tu me dire comment tu te sens ? / Ce que tu trouves particulièrement difficile ou inconfortable ?* »

Le client vous dira alors les pensées et les émotions dont il veut se débarrasser. Bien sûr, vous pouvez répondre exactement comme ci-haut, en utilisant les réponses A) et B) : en identifiant d'abord les pensées / émotions difficiles que vous aborderez avec lui pour développer son observation. Puis à partir de là, bouger vers des objectifs, des actions et des changements de comportements qui vous indiqueront que la « *démarche fonctionne* ».

Voilà, vous connaissez désormais la méthode. Vous ne vous rappellerez sûrement pas ces questions et ces réponses simplement en lisant ce texte, même si vous le lisez une dizaine de fois. Pour arriver à le faire facilement, comme toujours, vous avez à pratiquer à l'extérieur des rencontres que vous avez avec vos clients. Vous aurez à lire plusieurs fois à haute voix toutes les réponses avant de devenir familier avec cette méthode de base. Et alors, vous pourrez l'utiliser avec vos clients.

Dans le prochain texte, nous regarderons d'autres réponses possibles.

© Russ Harris, 2013