



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 – 22

Comment saurais-je si cela fonctionne ? - Partie 2

Dans le texte précédent, nous avons commencé à identifier des réponses habituelles de la part du client à la question : « *Comment saurais-je si cela fonctionne pour toi ?* » En voici d'autres.

« *Je vais cesser de faire X.* »

Où X correspond à tout comportement contre-productif, destructif ou impulsif. Entre autres procrastiner, jouer à des jeux vidéo, se droguer, être agressif.

Dans ce cas, on peut demander : « *Qu'est-ce qui t'empêche de cesser maintenant ? Je veux dire, tu sembles vraiment décidé, qu'est-ce qui rend cela si difficile pour toi ?* »

Le client répond habituellement en mentionnant des pensées / émotions inconfortables qu'il veut éviter ou dont il veut se débarrasser.

Les réponses A) et B) du texte précédent (21) peuvent être utilisées. Les voici à nouveau :

A) « *Il est évident que ces émotions / pensées sont difficiles et dérangeantes et qu'elles ont une influence et un impact importants sur toi. Donc une chose que l'on peut faire ici ensemble est de bâtir de nouvelles compétences pour y faire face plus efficacement afin que ces pensées / émotions aient moins d'impact et d'influence sur toi. Qu'en penses-tu ?* »

B) « *Oui, et quand tu auras réussi cela, quelles sont les choses que tu feras différemment ? Que feras-tu différemment de ce que tu fais maintenant ? Que pourrait-on voir si nous avions tourné une vidéo et qu'on la regardait ensemble, et que je te disais : Hé ! Regarde ce que tu fais ! Ça marche vraiment pour toi; tu ne faisais pas cela avant, et regarde-toi maintenant !* ».

Cela permet d'enchaîner avec des objectifs, des actions et des changements de comportements qui nous indiqueront que « ça marche ». Cependant, il arrive que ça ne se produise pas ainsi. Le client dira parfois...

« *Je n'y peux rien !* »

Parfois, lorsqu'on demande au client : « *De toute évidence, tu aimerais cesser de faire X, qu'est-ce qui rend cela si difficile à faire ?* ». Il répond « *Je ne sais pas. J'en suis tout simplement incapable, je n'y peux rien* ». « *Je n'ai pas de contrôle sur cela* », (quadrant inférieur gauche de sa matrice).

« *Je m'en rends compte après coup* » (quadrant supérieur gauche).

On peut alors répondre :

« *Donc, cela arrive automatiquement, comme si tu n'avais pas le choix. Tu le fais, c'est tout. Une chose que nous pouvons faire ensemble est de bâtir de nouvelles compétences pour quitter le pilote automatique et faire un choix conscient de tes actions. Est-ce que ce serait aidant ?* »



Puis, demandez : « *Quel type de pensées / d'émotions semble déclencher ce comportement ? Je veux dire, comment te sens-tu habituellement juste avant de commencer à critiquer / fumer / être anxieux, etc. ? Quel type de pensées, émotions, désir est présent immédiatement avant de commencer à faire X ?* » (quadrant inférieur gauche).

Cette question est posée en souhaitant que le client puisse identifier au moins quelques-uns de ses obstacles intérieurs. On peut alors répondre par A) et B), comme ci-dessus. Toutefois, il arrive que le client réponde : « *Je ne sais pas.* »

Dans ce cas, on peut dire : « *D'accord, il y a quelque chose d'autre que nous avons besoin de faire. Le comportement que tu désires modifier est presque toujours déclenché par une pensée, une émotion difficile ou un désir. Un hameçon. Nous avons besoin d'identifier ces hameçons.* »

Et on peut alors continuer avec les réponses A) et B) ci-dessus, et poursuivre avec les objectifs, les actions et les changements de comportement manifestes qui indiqueront que la démarche fonctionne.

« **Je vais commencer à faire X** » ou « **Je vais faire plus de Y** » ou « **Je vais mieux faire Z** ».

Ce type de réponses nous amène immédiatement au domaine des objectifs, des actions et des changements de comportement manifestes, sans avoir à utiliser A) et B). Par exemple : « *Je vais passer plus de temps avec mon équipe* » ou « *Je vais commencer à étudier* » ou « *Je vais débiter ma recherche* » ou « *Je vais mieux performer au travail* ».

Une fois que l'on a identifié ces éléments, on peut répondre : « *Qu'est-ce qui t'empêche de le faire maintenant ? Je veux dire, tu sembles vouloir le faire, qu'est-ce qui rend cela si difficile ?* » (avec quoi est-il en fusion ?). Le client vous répondra probablement en mentionnant les pensées et les émotions difficiles, inconfortables qu'il veut éviter ou dont il veut se débarrasser (quadrant inférieur gauche). Et alors on peut utiliser la réponse A), comme ci-dessus. (Il est évident qu'on n'a pas à utiliser B), puisque nous avons déjà identifié les objectifs, les actions et les changements de comportement désirés.)

« **Je ne sais pas** »

Mais que dire si le client dit : « *Je ne sais pas* » ?

Alors on peut répondre : « *OK, il y a autre chose que nous avons besoin de faire. En ce moment, ton comportement ne semble pas vraiment refléter la personne que tu désires être. En agissant ainsi, tu t'éloignes du type de personne que tu voudrais être au plus profond de toi. Ce comportement est presque toujours déclenché par des pensées, des émotions difficiles. Donc une partie de notre travail ici est d'identifier ces pensées et ces émotions.* » Après avoir fait cela, on peut retourner à A), comme ci-dessus.



Si nous demandons au client : « *Comment saurais-je si cela fonctionne pour toi ?* » et qu'il répond : « *Je ne sais pas* », une réponse tout à fait pragmatique serait alors :

« *OK, il semble qu'une partie de notre travail est de voir si nous trouverons des réponses à cette question et d'identifier ce que tu aimerais faire différemment dans l'avenir.* »

Quelle que soit la décision, l'étape suivante sera d'intervenir pour clarifier les valeurs en utilisant l'outil ou la technique qui conviendra le mieux.

© Russ Harris, 2013