



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 – 23

De petits changements – Partie 1

Idéalement, nous encourageons notre client à agir de façon constructive entre les rencontres. Lorsque vous lui demandez de faire des exercices ou d'observer, je vous suggère de ne PAS utiliser le mot *devoir* – plusieurs n'aiment pas ça, et il ne s'agit justement pas d'un « devoir » !

Il est préférable d'utiliser des mots comme : *observer, pratiquer, expérimenter, jouer avec..., travailler sur... (une force, une compétence), voir ce qui arrive, trouver des occasions de pratiquer, etc.*

Par exemple, on peut demander au client : « *Que peux-tu faire au cours de la prochaine semaine qui t'amènerait un peu plus près de ton objectif ?* » ou « *Que peux-tu faire qui serait un pas dans la direction que tu souhaites ?* » À l'aide de la matrice, vous pouvez demander au client de trier ses actions en utilisant la matrice et de les y écrire.

C'est aussi une bonne idée d'ajouter : « *Pense à quelque chose de simple. Quel petit pas simple pourrais-tu faire ?* »

Une fois cela identifié, faites préciser au client :

- « *Quand le feras-tu – jour, date, heure ?* »
- « *Qu'est-ce que je verrais et j'entendrais sur une vidéo si tu le faisais vraiment ?* »
- « *De quoi auras-tu besoin pour le faire ? Comment te procureras-tu ce dont tu as besoin ?* »

Par ailleurs, vous pouvez demander au client de pratiquer un exercice (pour la défusion ou l'acceptation) : « *Serais-tu d'accord pour pratiquer cela quelques fois ?* » Puis précisez avec lui, quand, où, combien de fois et sans oublier d'identifier le ou les obstacles qui pourraient se présenter, etc. – tel que mentionné ci-haut.

À une autre rencontre, vous pouvez lui demander de compléter une tâche : « *Serais-tu d'accord pour écrire un journal / lire un chapitre du Piège du bonheur (ou tout autre livre de référence) ?* »



Si tout cela semble trop difficile ou irréaliste, vous pouvez simplement demander au client : « *D'ici notre prochaine rencontre, observe une action que tu fais pour t'approcher de ce qui est important – en haut à droite, dans ta matrice. Et observe une action que tu fais et qui se retrouve en haut, à gauche dans ta matrice. Puis observe la différence que chacune d'elles fait dans ta vie* »

Ou encore suggérez-lui de voir le film d'animation *Trouver Nemo* dans lequel on retrouve des thèmes ACT qui apportent des sujets de discussion pour la prochaine rencontre.

(Tôt ou tard, je demande à mes clients de regarder *Trouver Nemo* ! L'histoire d'un petit poisson-clown handicapé par une nageoire sous-dimensionnée et qui ose avec son handicap.)



Avec un client qui est très coincé ou qui ne collabore pas, je peux parfois lui demander : « *Serais-tu d'accord pour regarder un film ?* » – Je lui recommande alors le film léger, *Le jour de la marmotte*, qui contient également un thème très « ACT ».

- S** Si vous avez peu d'expérience pour établir des objectifs – familiarisez-vous avec la méthode SMART¹ et pratiquez.
- M**
- A** Pour apprendre à maîtriser les principes de base pour fixer des objectifs, à partir des valeurs, en utilisant la méthode SMART – consultez le livre *Le choc de la réalité – Annexe 4 – Se fixer des objectifs*.
- R**
- T**

Le message qu'il est important de passer au client : « *Pense à quelque chose de simple ! Avec le temps, de petits changements ont un grand impact* ».

© Russ Harris, 2013

Nota : Il existe du matériel disponible, en anglais seulement pour le moment, ainsi que des feuilles de travail et des outils gratuits, à partir du site de Russ Harris : <https://www.actmindfully.com.au/>

¹ Vous pouvez également effectuer une recherche sur Google où vous trouverez diverses explications pour apprendre à utiliser la méthode SMART.