



## 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 – 24

## De petits changements – Partie 2

Dans le texte précédent (23), je vous invitais à encourager votre client à agir entre les rencontres. En plus de lui demander ce qu'il allait faire, il est utile d'identifier les obstacles possibles. Une simple question à ajouter est celle-ci : « *Peux-tu penser à ce qui pourrait t'empêcher de faire cela ?* » Si le client répond *oui*, et qu'il ajoute ce qui pourrait constituer un obstacle, vous pouvez ajouter : « *Et où mets-tu cela dans la matrice ?* » Cela l'aidera à trier ses réponses et à les écrire dans sa matrice.

Ne triez pas à la place du client et évitez de *corriger* ses réponses. L'important est qu'il observe ce qui est susceptible de créer un obstacle pour lui (pensées, émotions, sensations...), quel que soit l'endroit où il le met dans sa matrice.

Puis, l'étape suivante est de créer un plan d'action pour cet obstacle : « *Alors que feras-tu quand cet obstacle se présentera ?* » Car une fois qu'on a débuté le travail de défusion et d'acceptation avec le client, on peut lui demander : « *Comment ta tête va-t-elle tenter de t'en empêcher ?* » - « *Y a-t-il des pensées, émotions, souvenirs, etc., inconfortables qui pourraient se présenter ?* »

- Si le client répond **oui**, on l'aide à identifier les pensées et les émotions qui pourraient faire obstacles. On peut demander : « *Es-tu prêt à faire de la place à ces pensées, à ces émotions pour y arriver ?* » Si le client répond *oui*, on ajoute : « *Comment y arriveras-tu ?* » Puis aidez-le à identifier les techniques de pleine conscience qu'il utilisera.
- Si le client dit « **Je ne sais pas comment faire** », vous pouvez répondre : « *D'accord, voilà ce qu'on va travailler ensemble* ». Puis pratiquez un exercice avec lui. Il peut s'agir d'une intervention de défusion, ou d'acceptation ou simplement de contact avec le moment présent afin d'apprendre comment faire face à ces obstacles. Choisissez une intervention avec laquelle vous êtes familier, ou pratiquez-en une.
- Si le client répond **non**, alors vous aurez le choix :



- a) Identifier un objectif plus petit, plus facile, plus simple.
- b) Travailler à relier l'objectif aux valeurs : « *Qu'est-ce qui est important ici ? Peux-tu te rappeler pourquoi on travaille cela ? De quelle façon est-ce important pour toi ?* »
- c) Changer complètement d'objectif.

**Q: Sur une échelle de 1 à 10, quelle est la possibilité que tu fasses cela ?**

Cette question est très utile. Si le score est moins de 7, je dirais : « Tu sais, les chances ne sont pas bien grandes. J'aimerais que tu partes d'ici avec un objectif pour que ton score soit au moins 7. Peut-on identifier un objectif plus petit, plus facile, plus simple ? »

0 = Rien ne me fera faire cela

10 = Je vais le faire quoi qu'il arrive, même si le ciel me tombait sur la tête



Puis continuez jusqu'à ce que vous réussissiez à identifier un objectif plus petit, plus simple et plus facile pour lequel le client mentionnera un score d'au moins 7.

**© Russ Harris, 2013**

Un rappel : Si vous avez peu d'expérience pour établir des objectifs, pour pratiquer. Référez-vous au livre *Le choc de la réalité – Annexe 4 – Se fixer des objectifs*, ou téléchargez la ressource suivante, en anglais, entrez-y quelques-uns de vos objectifs pour maîtriser les principes de base [www.actmindfully.com.au](http://www.actmindfully.com.au)