



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 – 25

De petits changements – Partie 3 – Se donner des raisons

Les deux textes précédents (23 et 24) abordent la façon d'encourager le client à s'engager dans des actions, petites mais significatives entre les rencontres. En discutant de la possibilité d'agir différemment, de fixer des objectifs et d'établir un plan d'action, notre client commence habituellement à se *donner des raisons*. Autrement dit, il trouve toutes sortes d'excuses pour expliquer pourquoi il ne peut, ne doit ou ne devrait pas avoir à changer son comportement ! Des exemples courants incluent :



- C'est trop difficile / Ça ne marchera pas / C'est impossible.
- Je vais échouer / Je n'y arriverai pas / Je ne sais pas comment
- J'ai déjà essayé et j'ai échoué / Je ne le ferai pas comme il faut.
- Je suis trop anxieux / déprimé / fatigué / effrayé / J'ai un TDAH.
- Je n'ai pas assez confiance en moi / d'estime de moi.
- Je suis trop occupé / Toutes sortes de choses vont m'en empêcher.
- Je n'en ai pas envie / Je n'ai pas de volonté.
- Je ne devrais pas avoir à... / Ce n'est pas ma faute.
- Vous ignorez ce que cela signifie / Si vous aviez été licencié / Si vous étiez sans diplôme.
- Ça va mal aller / Je vais faire un fou de moi.
- Les autres n'aimeront pas cela / Ils seront en colère.

Quand vous entendez de telles choses, observez-les, nommez-les et validez-les. Cela aide le client à défusionner. On peut dire quelque chose comme :

« Puis-je te demander d'observer ce que ta tête te dit en ce moment ? Peux-tu voir qu'elle tente de t'en dissuader et qu'elle trouve toutes sortes de raisons pour lesquelles tu ne devrais pas ou ne pourrais pas le faire ? On appelle cela « se donner des raisons » et c'est tout à fait normal. Ta tête est comme la mienne; c'est son rôle de faire cela. Dès qu'on pense sortir de notre zone de contrôle, notre tête devient une machine à fabriquer des raisons justifiant pourquoi on ne peut, ou ne devrait pas faire cela. Peux-tu observer tes pensées quelques secondes. Ta tête est-elle en train de te créer de nouvelles raisons ? »

Nota : Soyez très **attentif** en faisant cette intervention de défusion car il y a un risque que le client se sente **invalidé**. Assurez-vous de la faire dans le plus grand **respect** et avec la plus grande **compassion**.

Demandez au client où il met ces pensées dans la matrice. Bien sûr, comme elles constituent des obstacles, on les retrouve dans le quadrant gauche inférieur. Vous pouvez aussi intervenir en lui demandant d'écrire toutes les raisons sur une feuille de papier, afin que vous et lui puissiez les regarder d'une façon détachée – ce qui aidera pour l'exercice de défusion suivant.

Le conseiller peut dire (*en montrant la feuille où sont inscrites toutes les pensées*) : « Voici toutes les raisons que ta tête te donne. Peux-tu penser à d'autres raisons qu'elle pourrait te donner plus tard ? » (*Si le client en identifie d'autres, il les écrit sur sa feuille*).

oui, mais...

« OK, ce sont toutes des raisons **parfaitement valables** de ne pas le faire. La question est la suivante : peux-tu le faire quand même ? Ou laisseras-tu tomber parce que ta tête te donne des raisons de ne pas le faire. Ou bien vas-tu aller de l'avant et le faire quand même ? »

Le conseiller peut ajouter : « Si tu attends le jour où plus aucune raison ne t'arrêtera, cela n'arrivera pas. C'est le rôle de notre tête. Aussitôt que tu penses faire quelque chose d'inconfortable, elle te donne toutes sortes de raisons de ne pas le faire. »

Le conseiller peut utiliser une ou toutes les possibilités qui suivent.

- a) Amener la défusion plus loin en utilisant son intervention préférée, p. ex. : « J'ai la pensée que... » / Donner un titre à l'histoire qu'il se raconte / L'exercice des feuilles sur le ruisseau.
- b) Utiliser la liste des raisons pour poursuivre la défusion. Ainsi, en indiquant la liste des raisons écrites sur la feuille, vous pouvez dire : « Chaque fois que ta tête te ramène à l'une de ces raisons, fais un crochet. Et voyons laquelle d'entre elles aura le plus de crochets à la fin de la rencontre. »
- c) Dire au client : « Ta tête te donne 5 raisons **parfaitement valables** de ne pas le faire. Si je kidnappais la personne que tu aimes le plus, que je te disais que tu ne la reverras plus jamais à moins de le faire, le ferais-tu ? » (Le client répond oui). N'est-ce pas intéressant d'observer que ta tête te donne ces raisons **parfaitement valables** de ne pas le faire et que tu le ferais quand même ! Donc tu n'es pas contrôlé par ces raisons. »
- d) Observer et nommer les raisons chaque fois qu'elles apparaissent pendant la rencontre. Par exemple : « Peux-tu observer ce que ta tête te dit maintenant ? Est-ce une autre raison qu'elle te donne ? » – ou « Observe ce que ta tête te dit maintenant. Vois comment elle répète encore la même rengaine. »
- e) Parler de l'origine et de l'évolution de la machine à « raisons » : notre tête veut vous écarter du danger, nous éviter de souffrir, etc.

Bien sûr si le client identifie un obstacle extérieur pour passer à l'action (à l'opposé d'un obstacle intérieur), p. ex. : manque d'argent, chômage, harcèlement – alors vous avez deux options :

- a) changer l'objectif pour le rendre plus réaliste selon la situation actuelle ;
- b) utiliser la résolution de problèmes pour surmonter l'obstacle si possible.

Bien sûr, il y a beaucoup d'autres moyens de travailler avec la « machine à raisons ». Vous trouverez des interventions de base dans le livre *Passez à l'ACT* et des interventions plus avancées dans **Se libérer avec l'ACT**. Entre-temps, rappelez-vous : pratiquez l'intervention de votre choix, seul, puis essayez-la avec vos clients, le plus tôt possible.

Et toujours dans le plus grand respect et la plus grande compassion pour votre client

© Russ Harris, 2013