

## Stimuler l'engagement

Je vais confirmer ce que cette collègue exprime : en effet je rencontre 2 personnes sur 10 avec cet état d'esprit.

Soit elles ont déjà fait le tour de toutes les pratiques et techniques possibles et je suis donc sa dernière chance, sauf qu'elle est dans un schéma d'échec, et c'est peut-être ce que j'aborderai en premier.

Soit elle a des bénéfices secondaires de son état "pathologique" et il faudra l'amener doucement vers cette évidence.

Je me souviens d'un formateur américain qui nous disait : vous avez trois types de patients : le visiteur - le demandeur - et l'acheteur.

Le 1er vient sur les conseils de quelqu'un mais n'y croit pas.

Le 2ème aimerait bien que cela change, mais n'est pas très impliqué.

Il faudra donc faire en sorte que les deux premiers deviennent "acheteurs" de leur guérison !

Pour ma part, je ne suis pas frustrée quand c'est le cas, j'exprime toujours ce que je ressens à la personne qui est en face de moi, ce qui va créer une vraie alliance thérapeutique ou stopper rapidement nos rendez-vous.

Bien amicalement

Christine MESNAGE

CHERBOURG EN COTENTIN

\*\*\*\*\*

Déjà un grand merci Christine pour le partage de ton expérience.

A mon avis, il y a plusieurs possibilités permettant de réduire – tant que faire se peut - cette difficulté que nous connaissons tous.

Celle que je pense utiliser le plus est fondée sur l'entraînement.

Si la personne a « réussi » les exercices, je lui demande si elle pense que le fait de s'y entraîner à la maison peut lui permettre de contribuer à aller mieux.

Je suis alors dans la pleine écoute de sa réponse, puis : « Prenons cela comme une hypothèse, cela me semble fort probable » et en général je n'en rajoute pas trop. Mais je ne mets aucune pression : « je vous propose de faire ainsi et que nous *évaluons* le résultat lors de notre prochaine rencontre, cela nous permettra certainement d'aller plus loin ».

Mais je me rends compte que je m'appuie surtout sur les difficultés qu'a pu ressentir la personne à faire telle ou telle pratique. Du coup, je m'intéresse plus aux retours négatifs qu'aux positifs. Je les questionne.

Ainsi par exemple, si le client me dit : « Je n'ai pas réussi, j'étais dans mes pensées », je lui demande « Est-ce que cela vous arrive dans votre vie quotidienne (d'être dans vos pensées) ? » et ensuite « Pensez-vous que le fait de vous entraîner à cette pratique pourrait à la longue améliorer cela et avoir un retentissement sur votre vie ? »

De même pour toute, ou quasiment toute difficulté que je vais proposer de considérer comme une opportunité de croissance.

J'essaie aussi d'installer mon alliance comme le parcours d'un chemin que nous allons parcourir ensemble, en me libérant *moi-même* d'une attente pour mon client, ce qui permet de ne lui transmettre aucune pression.

En effet, s'il n'y arrive pas et qu'il sente une attente de ma part, il risque de ressentir quelque honte d'avoir déçu mon attente, et du coup de ne plus revenir.

Et parfois, si cela est perçu comme « ne servant à rien », c'est peut-être que nous sommes dans une difficulté qui ne peut être modifiée (comme dans tout deuil), et où il faille travailler l'acceptation plutôt qu'espérer un changement. Si c'est le cas, une approche de sophrologie phénoménologique, ou mindfulness, sera peut-être la plus indiquée.

Voilà ce qui me vient aujourd'hui, mais je suis sûr qu'il y a encore beaucoup d'autres regards possibles.

D'autres idées ? Continuons le partage ?

Bien cordialement,

Gilles Pentecôte