

Cherchez l'exigence Une entrevue avec Albert Ellis

LOUIS BRICAULT

Clinique privée, Deux-Montagnes

Aujourd'hui âgé de 77 ans, Albert Ellis a écrit, depuis son premier livre paru en 1962, plus de 50 ouvrages traitant de la méthode émotivo-rationnelle et a signé à ce jour quelque 600 articles dans diverses revues professionnelles. Il est reconnu par ses pairs comme l'un des psychologues les plus influents du 20^e siècle et comme l'une des autorités mondiales dans le domaine de la psychothérapie. Il exerce toujours en pratique privée à l'Institut for Rational-Emotive Therapy de New York, en plus de consacrer une large part de son temps à des activités de formation aux États-Unis et ailleurs dans le monde.

La plupart des systèmes de psychothérapie s'entendent pour dire que les troubles émotifs chez l'être humain s'accompagnent presque toujours de pensées irrationnelles qui n'ont que peu ou pas de correspondance avec la réalité observable. Ces pensées, relativement typiques malgré leur apparente diversité, ont fait l'objet de nombreuses études en psychologie clinique (Beck, 1976; Meichenbaum, 1977; Ellis, 1962) et des procédures thérapeutiques spécifiques ont été conçues afin de favoriser des changements d'ordre cognitif chez les clients en psychothérapie. L'efficacité relative de ces procédures est aujourd'hui assez bien démontrée (Ellis et Whiteley, 1979).

Contrairement cependant à d'autres formes de psychothérapie comportementale cognitive qui mettent surtout l'accent sur la correction des inférences, attributions, interprétations ou conclusions erronées (ex: «Telle ou telle personne ne m'aide pas», alors qu'en fait, ce ne serait pas le cas; que formule la personne à l'occasion des événements qui surviennent dans sa vie; ex.: Êtes-vous certain que cette personne ne vous aime pas? Pouvez-vous le démontrer? Se pourrait-il que vous vous trompiez?), la psychothérapie émotivo-rationnelle(PER) considère que les êtres humains sont plus susceptibles de surmonter durablement leurs troubles émotifs s'ils posent d'abord l'hypothèse que leurs interprétations catastrophisantes du réel (ex.: «Cette personne ne m'aime pas») correspondent bien aux faits.

Cette entrevue a été réalisée par l'auteur au printemps 1991. Pour informations:

Louis Bricault, 504, Cedar, Deux-Montagnes, (Québec) J2R 1G9

Assumant le pire, il devient alors possible d'identifier, de critiquer et de modifier plus substantiellement la philosophie sous-jacente à ces interprétations négatives (ex.: Je DOIS absolument être aimé par toutes les personnes importantes à mes yeux). Selon Ellis (1990), chercher seulement à vérifier la validité empirique des interprétations superficielles de la personne laisse intacte la philosophie d'exigence plus profonde qui, la plupart du temps, donne naissance à ces interprétations irrationnelles.

Dans cette entrevue, réalisée à New York au mois de mars 1991, le docteur Ellis explique cette hypothèse fondamentale de la méthode émotivo-rationnelle en psychologie.

Entrevue

Q- Docteur Ellis, la « confrontation »¹⁾ des pensées irrationnelles du client constitue une technique centrale en psychothérapie émotivo-rationnelle (PER) et, dans vos écrits, vous identifiez deux modes principaux de confrontation: empirique et philosophique. Quelles différences faites-vous entre ces deux manières de procéder?

R- Partons, si vous le voulez, de l'exemple suivant: vous m'invitez à dîner et je refuse. Vous formulez alors diverses interprétations non-empiriques et erronées à ce propos. Vous vous dites à vous-même: 1) «Je n'ai pas fait ce qu'il fallait. Je m'y suis mal pris.» Ceci est probablement faux puisque vous avez pu me le demander correctement; 2) «Il ne m'aime pas». En fait, je pourrais refuser votre invitation et quand même vous apprécier beaucoup. Je refuserais plutôt parce que je me sentirais anxieux à l'idée qu'en me connaissant mieux, vous n'en veniez à me rejeter!; 3) «Je suis un pauvre type». Cette idée est également irréaliste. Dans les faits, vous présentez, bien sûr, certaines imperfections mais cela n'affecte pas votre valeur en tant que personne. Vos interprétations sont donc toutes non-empiriques. Nous confrontons ces pensées et Beck²⁾ le ferait aussi. La PER affirme cependant que ces fausses inférences ou conclusions de votre part trouvent leur origine dans une philosophie sous-jacente d'exigence face au réel. La seule raison qui peut amener une personne intelligente comme vous à créer de telles interprétations, très probablement fausses, réside dans le fait qu'avant même de m'inviter à dîner, vous adhérez déjà vous-même, de manière tacite ou implicite, à une philosophie d'exigence sous-jacente: «Chaque fois que j'invite une personne importante à dîner, elle DOIT accepter!» Voilà votre philosophie. Par conséquent, vous concluez ou interprétez de manière erronée que vous avez mal agi, que je ne vous aime pas et que cela fait de vous un être humain sans valeur. Si vous n'aviez pas en tête une telle

philosophie, vous ne créeriez pas ces fausses interprétations. Vous le pourriez, mais ne le feriez probablement pas.

Q- Cela resterait possible, même en l'absence d'une telle philosophie...

R- Oui, mais vous ne le feriez pratiquement jamais. Imaginez que vous cultiviez plutôt une autre philosophie de base: «Je PRÉFÉRERAI que les gens acceptent mes invitations mais rien ne les OBLIGE jamais à accepter! S'ils ne le font pas, ils ne le font pas. C'est tout.» Avec une telle philosophie, vous n'ajouteriez pas vos fausses attributions, interprétations, conclusions et autres pensées du même type. Pour la plupart, ces pensées, que nous créons et inventons de diverses manières, en «personnalisant», par exemple, vous pourriez penser: «Il ne refuse de dîner qu'avec MOI!» alors qu'en réalité, je refuserais toutes les invitations, observerez aussi votre tendance à penser de manière dichotomique, en noir ou blanc, ou à généraliser de façon abusive: «Puisqu'il a refusé cette fois, il n'acceptera JAMAIS!» - toutes ces pensées trouvent leur origine dans vos exigences sous-jacentes.

Si vous n'aviez pas cette exigence en tête: «Je DOIS en tout temps réussir à obtenir des autres qu'ils dînent avec moi lorsque je le désire.», pourquoi vous attarderiez-vous à créer de telles pensées? Si votre philosophie était plutôt véritablement préférentielle, c'est-à-dire basée seulement sur vos préférences: «J'AIMERAI réussir, mais je ne le DOIS jamais», «J'AIMERAI que vous m'aimiez mais si vous ne m'aimez pas, rien ne vous Y OBLIGE», vous ne seriez que très rarement porté à fabriquer ces fausses interprétations qui vous désorientent. La plupart du temps, lorsque nous percevons faussement le réel, c'est parce que nous exigeons d'abord que le réel soit différent. Par exemple, si vous faites la moue et que je pense: «Oh, il ne m'aime pas», c'est d'abord parce que j'exige: «Il DOIS m'aimer...»

Q- Voilà pourquoi vous seriez porté à interpréter ma réaction comme l'indice d'un rejet. A cause de votre exigence?

R- Oui, votre moue signifierait alors que mon exigence n'est pas satisfaite. Presque toutes nos fausses perceptions - non pas toutes évidemment, car il existe tout de même d'autres formes d'illusions, optiques par exemple, qui nous amènent aisément à déformer le réel - découlent de là. Dans la très grande majorité des cas, les gens perçoivent faussement la réalité à cause de leurs exigences. Les êtres humains croient très facilement que les choses DOIVENT être d'une certaine façon et lorsqu'il n'en va pas ainsi, ils forment alors des interprétations erronées et irréalistes à ce propos. Je raconte souvent l'histoire suivante pour illustrer ceci au cours de la première guerre mondiale, les Français s'étaient alliés aux Russes sans qu'ils puissent cependant communiquer directement ensemble. Les avions de l'époque ne pouvaient se rendre de France en Russie et les Français devaient se rendre à Genève afin de télégraphier leurs messages, la Suisse étant un pays neutre. Les Français cablaient aux Russes: «Faites-nous parvenir 50,000 roubles», ce à quoi ces derniers répondirent: «Roubles russes en chemin». Le message parvient cependant comme suit: «Les Russes sont en chemin». A Paris, cer-

1) Il s'agit d'une démarche cognitive par laquelle les perceptions subjectives des clients sont comparées au réel afin de déterminer la validité.

2) Aaron T. Beck, auteur, chercheur et clinicien américain, créateur d'une forme de psychothérapie cognitive proche de la PER.

taines personnes crurent alors effectivement apercevoir des Russes dans la capitale. Pourquoi? A cause de leurs attentes et de leurs croyances à ce propos. «Les Russes DOIVENT venir»: voilà ce qu'ils croyaient.

Q— *Il semble donc que nous puissions déformer le réel de deux façons. D'abord, en faisant l'erreur de croire qu'une chose existe alors que, dans les faits, elle n'existe pas; deuxièmement, en exigeant que la réalité se conforme à nos désirs, ce qui nous amène à interpréter les événements qui surviennent dans notre vie en fonction de cette exigence irréaliste.*

R— Oui, à cause de votre philosophie d'exigence, vous déformez ou percevez faussement le réel. Un dictionnaire américain bien connu affirme que «le désir engendre la pensée». Vous désirez quelque chose, alors vous pensez en fonction de ce désir. Le désir engendre aussi notre perception du réel.

Q— *Nos désirs — souvent transformés en exigences — influencent directement notre perception du réel?*

R— Oui, mais vos désirs, vos objectifs et vos valeurs sont en fait des éléments de votre philosophie personnelle.

Q— *Nous voyons donc la réalité telle que nous la pensons... ou vous refusez de la voir telle qu'elle est.*

Q— *Voyons maintenant comment vous procédez afin de confronter les énoncés non-empiriques de vos clients et la philosophie de base qui les sous-tend.*

R— D'accord. Revenons, si vous le voulez, à notre exemple initial où vous m'invitez à dîner avec vous. Cherchons d'abord vos énoncés non-empiriques. Vous vous dites à vous-même: «je n'ai pas agi correctement». Je vous répondrais: «Comment le savez-vous?», «Pouvez-vous démontrer que votre demande était incorrecte?». De toute évidence, vous ne pouvez pas la démontrer de manière certaine.

Q— *Vous cherchez donc des preuves.*

R— Exactement. Vous vous dites ensuite: «Le docteur Ellis ne m'aime pas», ce à quoi je répondrais: «Comment le savez-vous? Prouvez-le. Démontrez-moi qu'il ne vous aime pas.» Pour un énoncé empirique, nous voulons des preuves. Vous ne pouvez démontrer que je ne vous aime pas, pas plus que vous ne pouvez démontrer que votre valeur personnelle est nulle si je ne vous aime pas. Comment pourriez-vous en effet soutenir que vous êtes un individu sans valeur du simple fait que je refuse votre invitation? Il n'existe en fait aucun lien entre ces deux éléments. Votre énoncé est illogique, un *non sequitur*. «Puisque le docteur Ellis m'a rejeté, tout le monde le fera. Je ne vaudrais rien.»

En tant qu'aidant émotivo-rationnel, je vous demanderais ensuite ou peut-être avant: «N'êtes-vous pas en train d'EXIGER, puisque vous entretenez dans votre esprit toutes ces fausses conclusions, que le docteur Ellis ou toute autre personne importante à vos yeux DOIVE accepter chacune de vos invitations?» Vous répondriez probablement: «Oui, je l'exige», ce à quoi j'ajouterais: «Pouvez-vous démontrer qu'il DOIT accepter? Où sont

vos preuves?», ou encore, «Comment pouvez-vous démontrer logiquement que, parce que vous désirez qu'il vous accompagne, il DOIT le faire? Ceci est-il vrai?». Les principales confrontations sont donc empiriques et logiques, mais, utilisant la PER, nous ne négligerions jamais de mettre à jour vos exigences, votre philosophie de base, puisque si nous nous contentions de confronter seulement vos énoncés empiriques, vous pourriez toujours penser: «C'est vrai, le docteur Ellis m'apprécie peut-être et je n'ai peut-être pas agi de façon incorrecte et je me trompe peut-être en croyant que je ne vaudrais rien.» Qu'est-ce qui vous empêcherait alors, dans une autre situation, de créer à nouveau d'autres énoncés non-empiriques? Votre philosophie de base n'aurait pas été touchée. Cette philosophie est centrale. Vos émotions et vos actions en découlent directement. «Je DOIS réussir», «Je DOIS être aimé»: si vous pensez ainsi, à moins d'agir de façon parfaite, vous ressentirez des émotions désagréables inutilement troublantes et vous percevrez aisément les choses de manière négative. Il se pourrait en effet que je vous apprécie vraiment mais vous croirez aisément que je ne vous aime pas et ressentirez des émotions déplorables à ce propos. Lorsque les gens se troublent eux-mêmes émotivement, ils introduisent presque toujours une exigence face au réel. Celle-ci se trouve habituellement juste sous le seuil de la conscience et il est relativement facile de la mettre à jour.

Q— *Dans mon travail avec mes clients, je ne néglige pas de confronter leurs exigences, mais je le fais habituellement au même titre que d'autres idées fausses.*

R— Beck fait de même à l'occasion, sans admettre toutefois que notre tendance à exiger est l'élément le plus important sur le plan philosophique. Tant que vos clients n'abandonneront pas leurs exigences pour leur substituer une philosophie vraiment préférentielle: «Désirer ce que je désire est OK, mais je n'ai jamais BESOIN de ce que je désire», ils continueront très probablement à formuler d'autres fausses interprétations du réel. Revenons, si vous le voulez, à notre exemple initial. Vous parlez à votre client et celui-ci se sent troublé devant mon refus. Vous lui diriez alors: «Que vous dites-vous à vous-même à ce sujet?», ce à quoi il répond: «J'ai mal agi», «Le docteur Ellis ne m'aime pas», «Cela prouve que je ne vaudrais rien». Vous allez alors confronter ces idées, mais tenterez-vous vraiment toujours de mettre à jour l'exigence sous-jacente à ces pensées? Il existe, dans la PER, une règle importante: «Cherchez le SHOULD! Cherchez le MUST!». L'exigence est presque toujours présente. La cherchez-vous vraiment, si le client ne l'exprime pas?

Q— *Lui-même ignore probablement qu'il entretient une telle exigence.*

R— C'est vrai et c'est pourquoi nous tentons de la mettre à jour. Beck, Meichenbaum⁽⁴⁾ et Mautsby⁽⁵⁾ ne le font pas. La plupart du temps, ils ne prêtent pas attention aux exigences implicites de la personne, à moins qu'elle

4) Donald Meichenbaum, psychologue canadien, auteur de recherches et d'ouvrages en psychothérapie comportementale cognitive.

5) M.C. Mautsby, psychiatre américain, initiateur avec Albert Ellis de la technique d'imagerie émotivo-

ne les exprime clairement. Si le client affirme: «Je DOIS obtenir ou j'ai BESOIN de l'approbation de cette personne», alors ils confronteront l'idée, mais seulement à ce moment.

- Q- *Cette manière de travailler est donc l'un des aspects les plus distinctifs de la PER?*
 R- En effet. J'ai écrit à Meichenbaum et Mahoney⁽⁶⁾ à ce sujet et ils affirment que non, les exigences de la personne n'ont pas une telle importance. Beck répond de la même manière, quoiqu'il en vienne parfois à identifier l'exigence présente chez la personne. La PER est effectivement la seule méthode en psychothérapie qui se soucie vraiment d'identifier les exigences qu'entretient le client.
- Q- *Pourquoi refusent-ils cet aspect de la PER?*
 R- Je l'ignore. Dans mes lettres, je leur propose le problème suivant: «Imagignons que vous croyez toujours: J'AIMERAI obtenir ce que je désire, mais je n'en ai jamais BESOIN. Je n'ai pas BESOIN de réussir, je n'ai pas BESOIN d'être aimé ou approuvé» et ainsi de suite. Comment pourriez-vous réagir de manière névrotique si vous n'aviez en tête que de telles pensées et ja- mais d'exigences ou de besoins?
- Q- *Voici un exemple personnel tout frais. Avant d'arriver tout à l'heure, alors que je traversais Central Park, je me suis rendu anxieux à propos de notre rencontre: «Et s'il fallait qu'Albert Ellis me rejette ou n'apprécie pas notre échange? Ce serait terrible! Il faut absolument que je sois à la hauteur!» J'ai alors confronté ces pensées: «Bien sûr, il se peut qu'il ne m'aime pas. La chose est possible. Heureusement, je n'ai pas besoin qu'il m'aime. Je peux très bien me passer de son approbation et simplement m'accepter moi-même comme un être humain imparfait qui ne plaît pas à tout le monde. S'il ne m'aime pas, il ne m'aime pas, c'est tout. J'espère que ça va bien aller, mais je n'en ai pas besoin.»*
 R- Vous avez donc cherché ce que vous exigiez. La plupart des gens n'en auraient pas pris conscience et auraient plutôt pensé: «Peut-être m'aimera-t-il en fait.» Ils confrontent alors de manière empirique: «Comment puis-je être certain qu'il ne m'aimera pas? Je n'en ai pas la preuve. Il m'aimera peut-être.» La plupart du temps, ils s'arrêtent là.
- Q- *Ils s'arrêtent donc à la confrontation empirique: «Il m'aimera peut-être, peut-être pas. Je verrai sur place.» Mais, une fois sur place et même en observant vos diverses réactions, il leur serait encore possible de se tromper, n'est-ce pas?*
 R- C'est vrai. L'on ne peut jamais démontrer à 100% la réponse donnée à une question telle que: «Le docteur Ellis m'aime-t-il vraiment?» Il existe, en contrepartie, une façon logique de confronter l'exigence d'amour, puisque si vous vous dites à vous-même: «Il FAUT qu'il m'aime! Il FAUT qu'il m'aime! Ce serait TERRIBLE et AFFREUX qu'il ne m'aime pas!», utilisant la PER, je vous répondrais: «Pourquoi DOIT-il vous aimer?» Vous ne pourrez

6) rationnelle et auteur d'ouvrages en psychothérapie cognitive. Michael J. Mahoney, auteur, chercheur et clinicien américain qui défend une position constructiviste.

jamais trouver une raison qui puisse expliquer que je DOIVE vous aimer puisque, de toute évidence, je ne suis pas OBLIGÉ de le faire. D'aucune façon! Il n'existe aucune raison qui puisse soutenir quelque exigence que ce soit dans les faits. Si vous exigez quelque chose, vous serez déçu, à moins d'être parfait. Si vous étiez parfait, vous réussiriez par définition toutes vos entreprises, obtiendriez tout ce dont vous avez besoin et vous arriveriez à convaincre tout le monde de vous aimer; alors, peut-être, pourriez-vous à ce moment exiger d'être «parfaitement» traité. Mais qui est parfait?

- Q- *Donc, si je vous rencontrais en tant que client en psychothérapie, vous m'amèneriez rapidement à identifier et questionner le bien-fondé de mes exigences déraisonnables?*
 R- Tout à fait. Voici un exemple que je donne à la plupart de mes clients lors de notre première rencontre. Imaginons que vous sortiez de chez vous sans savoir précisément quelle somme d'argent vous avez en poche. Ce pourrait être un dollar ou cinquante mille dollars, vous l'ignorez, mais votre seule pensée à ce moment serait celle-ci: «J'AIMERAI, je PRÉFÉRERAI, j'APPRÉCIERAI avoir un minimum de dix dollars, pas cent, seulement dix.» Vous constatez alors que vous avez neuf dollars, un de moins que les dix dollars souhaités. Comment réagiriez-vous? Quelles seraient vos émotions?
- Q- *Je me sentirais déçu, attristé.*
 R- Oui et votre déception serait sans doute modérée puisque, dans les faits, il ne vous manquerait qu'un dollar. En une seconde occasion, imaginez que vous vous répétiez follement, mais avec force et conviction, «Je DOIS en tout temps avoir un minimum de dix dollars» et que, après avoir examiné le contenu de vos poches, vous constatiez que vous ne possédez que neuf dollars. Comment réagiriez-vous?
- Q- *Je me sentirais probablement inquiet et possiblement coupable, me reprochant à moi-même de ne pas avoir vérifié avant de quitter la maison.*
 R- Oui, choqué, déprimé ou anxieux et tout cela à cause de votre exigence, puisque, dans les faits, il s'agit bien du même neuf dollars c'est-à-dire de la même réalité que précédemment. Imaginons enfin que tout en pensant: «Je DOIS ou il FAUT que j'aie en poche un minimum de dix dollars», vous constatiez que vous avez en main onze dollars. Comment vous sentiriez-vous?
- Q- *D'abord content, rassuré, mais je crois que je deviendrais vite anxieux à l'idée de perdre cet argent.*
 R- Exact. D'abord joyeux mais, l'instant d'après, une idée vous traverserait l'esprit: «J'ai maintenant onze dollars, mais je pourrais en dépenser ou en perdre deux, ou même me faire voler», toutes choses possibles. Vous le voyez, ce modèle démontre que, dans notre univers, quiconque - serait-il noir ou blanc, français ou anglais, de bonne ou de mauvaise famille, homme ou femme - transforme ses désirs pour quoique ce soit - l'amour, le

sexe, le succès, l'argent – en exigences absolues, se rend: 1) d'abord exagérément malheureux lorsque le réel refuse de lui accorder ce qu'il croit qu'il DOIT obtenir; et 2) anxieux, lorsqu'il l'obtient effectivement. Dès que vous transformez un désir, un objectif ou une raison d'agir en exigence – ce que font régulièrement les gens – vous vous rendez vous-même anxieux, déprimé et hostile.

Q- *Est-ce à dire qu'il serait souhaitable de confronter, surtout et presque exclusivement, les exigences du client en psychothérapie?*

R- Bien sûr. Si les clients abandonnaient vraiment leurs exigences, il s'agirait alors d'une bonne idée, mais puisque, la plupart du temps, ils croient également: «Puisque je DOIS réussir, le moindre échec démontre que je ne vaudrais rien!», nous confrontons également «Je ne vaudrais rien». Nous confrontons en fait les principales idées fausses qui découlent des exigences. «C'est terrible», «Je ne peux supporter cela», «J'échouerai toujours»: toutes ces pensées trouvent leur origine dans nos exigences. Si la personne se débarasse de ses exigences, il devient plus facile de confronter efficacement «Je ne vaudrais rien», «C'est terrible», «C'est insupportable», «Cela ne changera jamais»...

Q- *Ces pensées découlent de la présence d'exigences dans l'esprit de la personne. C'est bien cela? Oui, ce sont là les plus courantes, mais il existe en fait plusieurs milliers d'autres interprétations et attributions déraisonnables possibles, toutes aussi nuisibles pour la personne qui les entretient. Les plus fréquentes sont cependant celles que j'ai mentionnées: «Je ne vaudrais rien», «C'est affreux», «Je ne peux supporter cela», «Il en sera toujours ainsi»...*

Q- *D'autres aidant(e)s formés à la PER insistent moins que vous sur l'importance à accorder aux exigences, n'est-ce pas?*

R- Sans doute, mais, pour ma part, je recherche toujours l'exigence sous-jacente. Dans mes démonstrations de la PER, dans presque tous les ateliers de groupe que j'anime – et j'en anime une centaine par année aux États-Unis et dans le monde – j'aide les gens à percevoir rapidement leurs propres exigences: «Je DOIS réussir!», «Il FAUT que vous m'aimiez!», «La réalité DOIT répondre à mes attentes!», et qu'il voudrait mieux pour eux qu'ils abandonnent – avec vigueur et toujours à nouveau – leurs exigences, celles-ci ayant tendance à ressurgir sans cesse dans leur esprit. Il semble bien que cette tendance que nous possédons tous à croire que «puisque je désire fortement telle ou telle chose, je DOIS l'obtenir», fasse partie de notre condition humaine. En combattant leurs exigences absolues, les êtres humains ne font pas que se sentir mieux, ils changent vraiment pour le mieux.

Q- *Mais comment identifier nos propres exigences?*

R- Je vous répondrai par un autre exemple. Récemment, une jeune femme très intelligente qui faisait partie d'un groupe d'étudiants de l'Université Rutgers en formation avec moi à l'Institut⁷⁾, me dit à propos de l'une de ses en-

7) Il s'agit de l'Institute for Rational Emotive Therapy, situé à New York.

treuves avec une cliente: «Je n'arrive pas à identifier ce qu'elle exige». Je lui répondis: «Faites repasser l'enregistrement. Je vais vous aider à le découvrir.» Cette cliente se plaignait, entre autres choses, du comportement de ses proches, époux, enfant et sœur. Elle pouvait dire, par exemple: «Alors mon fils a fait ceci!» – j'intercalai alors à voix haute: «Ce qu'il ne DOIT PAS faire!» –; «Puis mon mari a dit cela!» – «...Ce qu'il N'AURAIT PAS DU dire!»... Tout le monde comprit alors où je voulais en venir et un grand éclat de rire s'ensuivit. Lorsque les êtres humains se troublent émotionnellement, ils le font presque toujours à partir des exigences qu'ils entretiennent de manière consciente ou implicite. Quand je montre à mes clients ce qu'ils exigent, en disant: «...ce que vous ne devez pas faire», ils sont, la plupart du temps, d'accord avec moi. Ils ne s'en rendent pas compte par eux-mêmes, mais lorsque je leur indique ce qu'ils exigent, ils se présentent à l'entrevue suivante, disant: «J'en ai trouvé des centaines! Je n'avais jamais pris conscience de tout ce que j'exige!»

Q- *Sans exigence, pas de problème émotif? Par exemple, si cette cliente avait seulement pensé: «Ils n'ont pas fait ceci ou cela», sans rien ajouter d'autre?*

R- Si elle avait dit: «Alors, mon fils a pissé sur le plancher» sans se troubler sur le plan émotif, pas de problème, pas d'exigence. Il existe en fait trois types de pensées: «Ceci est une table» – voilà une pensée «froide». Il s'agit d'une description du réel. J'aurais pu dire, avec plus de précision: «C'est une table ronde».

Q- *Une pensée «froide» décrit simplement ce qui existe?*

R- Oui. Je pourrais poursuivre en disant: «J'aime ou je n'aime pas cette table». Voilà une pensée «chaude».

Q- *Elle exprime une préférence, une opinion, un goût personnel.*

R- Oui, mais je pourrais encore ajouter: «Je n'ai jamais vu une table aussi affreuse! Elle ne DEVRAIT PAS exister! On DEVRAIT la détruire!» Voilà une pensée «brûlante» qui me causera des difficultés émotives. La simple description du réel n'a pas ce pouvoir. Elle décrit ce qui est, sans plus, et même si elle est erronée – «Cette table est rectangulaire», alors, qu'en fait, elle est circulaire –, je ne me sentirai pas troublé. Pas plus que si j'ajoutais: «Cette table est carrée et ne me plaît pas». Mais si j'affirme ensuite: «Il est TERRIBLE qu'elle soit carrée!», alors je me troublerai. Nos pensées sont donc «froides», «chaudes» et «brûlantes», et nos pensées «brûlantes» renferment souvent les exigences avec lesquelles nous nous pénalisons nous-mêmes. Bien sûr, je pourrais dire: «J'aime vraiment beaucoup cette table!», et il s'agirait là également d'une pensée «brûlante», mais celle-ci ne me troublerait pas. «Je déteste cette table et elle ne DEVRAIT PAS exister!»: voilà une autre idée du même type qui le fera. La plupart de nos troubles émotifs découlent ainsi de nos pensées «brûlantes» et, plus précisément, de celles qui renferment les exigences que nous entretenons avec force.

Q- Avec force et conviction...

R- Oui, selon la PER, les exigences absolues que nous nous répétons avec vigueur à nous-même créent la plupart de nos émotions et actions névrotiques. Cherchez le SHOULD! Cherchez le MUST!

Références

- Beck, A.T. (1976). *Cognitive therapy and the emotional disorders*. New York: International Universities Press.
- Ellis, A. (1962). *Reason and emotion in psychotherapy*. Secaucus, N.J.: Lyle Stuart.
- Ellis, A., & Dryden, W. (1990). *The essential Albert Ellis* New York: Springer.
- Ellis, A. & Whiteley, J.M. (1977). *Theoretical and empirical foundations of rational-emotive therapy*. Monterey, CA: Brooks/Cole.
- Mahoney, M.J. (1974). *Cognition and behavior modification*. Cambridge, MA: Ballinger.
- Meichenbaum, D. (1982). *Cognitive behavior modification*. New York: Plenum.