

PASSER A L'ACTION AVEC SA NOUVELLE HABITUDE - ETUDE

Comment obtenir 3 fois plus de chance de passer à l'action avec sa nouvelle habitude ?

Nous nous fixons tous des objectifs.

Et quelle est la première chose à laquelle la plupart d'entre nous pensent lorsqu'ils se demandent comment les atteindre ?

« Comment faire pour être motivé(e) ? »

Étonnamment, **la motivation est exactement la chose dont vous n'avez pas besoin !**

Aujourd'hui, je vous partage les résultats surprenants d'une étude qui révèle pourquoi la motivation n'est pas la clé pour vous aider à atteindre vos objectifs. Et en bonus, je vais vous partager une stratégie simple, mais efficace, pour tripler vos chances de passer à l'action avec votre nouvelle habitude que vous souhaitez mettre en place.

Voici ce que vous devez savoir et comment vous pouvez l'appliquer à votre vie...

En 2001, des chercheurs britanniques ont commencé à travailler avec 248 personnes pour leur faire acquérir de meilleures habitudes d'exercice pendant deux semaines. Les sujets ont été divisés en trois groupes.¹

Le premier groupe était le groupe témoin (contrôle). On leur a simplement demandé de noter la fréquence de leurs exercices.

Le deuxième groupe était le groupe « motivation ». On leur a demandé non seulement de suivre leurs séances d'entraînement, mais aussi de lire des documents sur les bienfaits de l'exercice. Les chercheurs ont également expliqué au groupe comment l'exercice pouvait réduire le risque de maladie coronarienne et améliorer la santé cardiaque.

Enfin, il y avait le troisième groupe. Ces sujets ont reçu la même présentation que le deuxième groupe, ce qui a permis de s'assurer qu'ils avaient le même niveau de motivation. Cependant, on leur a également demandé de formuler un plan pour savoir quand et où ils allaient faire de l'exercice au cours de la semaine suivante. Plus précisément, chaque membre du troisième groupe devait compléter la phrase suivante :

« Au cours de la semaine prochaine, je ferai au moins 20 minutes d'exercice le [JOUR] à [HEURE] à [LIEU] ».

Après avoir reçu ces instructions, les trois groupes sont partis.

Des résultats surprenants : Motivation vs intention

Dans le premier et le deuxième groupe, 35 à 38 % des personnes ont fait de l'exercice au moins une fois par semaine. Il est intéressant de noter que la présentation sur la motivation donnée au deuxième groupe n'a pas semblé avoir d'impact significatif sur le comportement des participants.

Par contre, 91 % des membres du troisième groupe ont fait de l'exercice au moins une fois par semaine, soit plus du double du taux normal.

Le simple fait de rédiger un plan indiquant exactement où et quand ils avaient l'intention de faire de l'exercice a permis aux participants du troisième groupe d'être beaucoup plus enclins à passer à l'action.

Ce qui est encore plus surprenant selon moi, c'est que le fait d'avoir un plan spécifique fonctionnait très bien, mais que la motivation ne fonctionnait pas du tout. En effet, le groupe 1 (le groupe contrôle) et le groupe 2 (le groupe motivation) ont réalisé essentiellement les mêmes niveaux d'exercice.

Comme le disent les chercheurs, « *la motivation n'a pas eu d'effets significatifs sur le comportement en matière d'exercice* ».

La conclusion est claire : **les personnes qui établissent un plan spécifique pour savoir quand et où elles vont passer à l'action ont plus de chances d'y parvenir.**

Trop de gens tentent de changer leurs habitudes sans avoir défini ces détails de base.

Nous nous disons : « *Je vais manger plus sainement* » ou « *Je vais lire plus de livres* », mais nous ne disons jamais quand et où ces habitudes seront exécutées. Nous nous en remettons au hasard et espérons que nous allons « nous souvenir de le faire » ou « nous sentir motivés » au bon moment.

Une intention d'implémentation élimine les affirmations floues comme « *je veux faire plus d'exercice* » ou « *j'aimerais être plus productif* » et les transforme en un plan d'action concret.

Une fois qu'une intention d'implémentation a été définie, vous n'avez plus besoin d'attendre que l'inspiration vienne. Lorsque le moment de l'action se présente, il n'est pas nécessaire de prendre une décision. Il suffit simplement de suivre votre plan prédéterminé.

La façon la plus simple d'appliquer cette stratégie à vos habitudes est de compléter cette phrase :

Cette semaine, je ferai [**HABITUDE**] le [**JOUR**] à [**MOMENT**] à [**LIEU**].

Voici quelques exemples :

- Cette semaine, je vais [écouter 2 capsules vidéo de la formation sur les habitudes] du [lundi au samedi] après [ma pause dîner] dans [mon bureau].

- Cette semaine, je vais [m'étirer] [chaque jour] à [21 h] [dans ma chambre].
- Cette semaine, je vais [sortir marcher] [dans les rues du quartier] du [lundi au vendredi] [après avoir bu mon café]

L'étape cruciale ici est de trouver le bon moment et le bon endroit pour insérer la nouvelle habitude dans votre routine quotidienne. Vous devez trouver le moment qui fait le plus de sens pour vous, en fonction de votre réalité.

Si vous essayez d'ajouter la méditation à votre routine matinale, mais que vos matinées sont plutôt chaotiques parce que vos enfants courent partout dans la maison avant d'aller à l'école ou la garderie, alors ce n'est peut-être pas le bon moment.

N'essayez pas de faire votre nouvelle habitude lorsque vous êtes susceptible d'être occupé(e) ou distrait(e) par autre chose.

Plus votre nouvelle habitude sera étroitement liée à un moment précis et à un endroit précis, meilleures sont les chances que vous les remarquiez au moment d'agir.

Étienne « Tony Cee » Chartrand, M.Sc, MBA

Coach professionnel certifié par l'Institut des Neurosciences Appliquées

Créateur du Journal Triomphal©

Sources

:

1) Sarah Milne, Sheina Orbell, and Paschal Sheeran, "Combining Motivational and Volitional Interventions to Promote Exercise Participation: Protection Motivation Theory and Implementation Intentions" *British Journal of Health Psychology* 7 (May 2002): 163–184.