

PASSER DE LA MOTIVATION AUX COMPORTEMENTS DE SANTÉ RÉELS

Comment être motivé ?

Comment passer de la motivation aux comportements de santé réels ?

Comment formuler des plans d'action

Pour se motiver à agir et dans notre cas très précis, pour réduire l'écart entre l'intention et le comportement de santé, une technique utilisée assez naturellement est d'établir des plans d'action. Selon Gollwitzer (1993) - un auteur qui fait l'unanimité dans la communauté scientifique sur ce sujet -, pour qu'une intention de faire quelque chose se concrétise en un comportement visible et mesurable, il faut que la personne planifie le comportement MAIS en tenant compte impérativement des différentes contraintes possibles qu'elle pourrait rencontrer. Il ne faut pas juste avoir un plan, c'est insuffisant! Par exemple, si je décide de ne plus boire d'alcool pendant la semaine; mon plan est de ne plus en acheter lorsque je fais mes courses. Ce plan est loin de suffire à identifier tous les pièges qui pourraient me conduire à consommer de l'alcool pendant la semaine.

Gollwitzer appelle son processus de planification, l'implémentation d'intention ou encore l'activation des intentions. Cette implémentation d'intention implique le fait d'établir très précisément le « où », le « quand » et le « comment » du but à atteindre ou du comportement à exécuter (Gollwitzer 1993 - 99).

En d'autres mots, une intention se traduit par "j'ai l'intention d'atteindre tel ou tel objectif ou d'adopter tel ou tel comportement" et l'implémentation d'intention se traduit par « je ferai telle chose à tel moment et de telle manière ». Par exemple, une intention de type "je vais bouger plus" aura plus de chances de se traduire en comportement si elle a été implémentée par la personne, c'est-à-dire "demain, j'ai l'intention de prendre les escaliers pour aller à mon bureau au lieu de prendre l'ascenseur". Dans cet exemple, nous avons le "quand" qui est « demain », le "comment", qui est "je peux bouger plus en prenant les escaliers au lieu de prendre l'ascenseur », et le "où", qui est "je vais bouger plus au travail".

Ce processus s'exprime donc à travers une formulation simple: "Si une situation X apparaît, ALORS je ferais telle chose".

L'implémentation d'intention facilite la mise en place du comportement par une association mentale forte entre le comportement et la situation dans laquelle ce comportement pourrait apparaître. En le formulant de la sorte, cela permet au comportement d'être davantage associé à une occasion future de le mettre en place. Les recherches semblent montrer que la simple perception d'une caractéristique de ces situations active plus facilement le comportement qui a été planifié (Aarts, 2007). Dire : "je vais dorénavant prendre les escaliers au travail au lieu de prendre l'ascenseur", cela rend le comportement plus accessible à notre conscience.

Un autre avantage de cette planification d'action est qu'elle permet de prévoir les différentes barrières possibles que la personne pourrait rencontrer dans la mise en place d'un comportement.

En effet, cette technique permet non seulement d'anticiper les pièges ou les obstacles mais également de prévoir une réaction adaptée face à ceux-ci.

Dans notre exemple, une des barrières pourrait être qu'un collègue arrive à ce moment et décide, lui, de prendre l'ascenseur. Dans ce cas, les questions importantes à se poser lorsqu'on a établi le "où, quand, comment?", sont "quel sera pour moi, à ce moment-là, les obstacles majeurs à la réalisation de mon comportement?", "Comment pourrais-je surmonter cela?", "Quelles stratégies pourrais-je utiliser pour les contourner si elles se présentent?". Ce point spécifique qu'est la gestion des barrières dans les plans d'action augmente de manière significative l'efficacité de cette technique.

Faisons un premier résumé de ce qui permet de passer de l'intention à l'action :

Tout d'abord, cette technique est efficace, si et seulement si, un certain niveau de motivation ou d'intention est présent. Autrement dit, cette stratégie facilite le passage de l'intention vers l'action chez des personnes qui sont déjà motivées à agir, mais serait peu utile chez des personnes peu motivées à mettre en place le comportement.

Ensuite, lorsque les objectifs et les comportements sont peu exigeants et plus faciles à atteindre, une simple intention ou motivation à mettre en place le comportement peut suffire.

Par contre pour les objectifs difficiles ou plus exigeants, une simple intention ne suffit pas; il faut implémenter l'intention en établissant un plan d'action c'est-à-dire le "où, quand, comment, quels obstacles?" Le point fort de ce processus d'implémentation d'intention est qu'il facilite trois fois plus l'atteinte des objectifs fixés, spécifiquement lorsque ceux-ci sont exigeants.

Nous allons à présent nous tourner vers le Professeur Aurélie GAUCHET, de l'Université de Grenoble, pour parler de la place des programmes d'implémentation de comportements de santé.