

## Le vrai changement de comportement : que faut-il pour casser une habitude ?

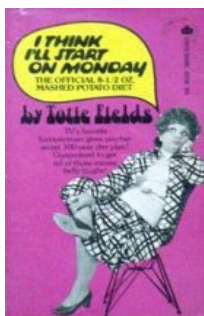
Par Shelle Rose Charvet

### Motivation, Renforcement, Appui et Responsabilité

Le changement de comportement n'est pas simplement une question de connaissance ou de compétence. Si c'était vrai, toute l'information promotionnelle sur la façon d'améliorer votre santé aurait alors fait des maladies liées aux comportements, une chose du passé. Et la campagne sur le contrôle des naissances aurait prévenu les grossesses des adolescentes. Malheureusement, de nombreuses personnes échouent à créer un changement durable de leur comportement et répéteront leurs échecs encore et encore dans leurs vies. N'avez-vous jamais essayé de casser une habitude?

Les organisations, comme les personnes, souffrent de la même difficulté à changer leurs comportements. Et ce n'est pas parce qu'il ne savent pas COMMENT le faire. Il y a d'innombrables ouvrages sur le développement des qualités managériales, qui expliquent quoi faire ainsi que les méthodologies à mettre en oeuvre pour changer. Les méthodes parlent parfois du développement organisationnel, parfois du changement de culture, mais elles visent vraiment à créer un changement comportemental.

Pour créer et maintenir un vrai changement comportemental, la clé se trouve dans le déclenchement et le maintien de la motivation. Certains démarrent un changement de style de vie, qui dure au mieux pendant quelques semaines. La vérification des chiffres de fréquentation de votre club local de santé en janvier et février, vous montrera qui a commencé en étant très motivé et a par la suite perdu sa passion. D'autres personnes souhaitent pouvoir faire quelque chose, mais ne parviennent jamais à travailler la motivation requise pour démarrer.



Rappelez-vous le livre célèbre de la comédienne " Totie Field" ; **Je pense que je commencerai lundi : Le réglementaire régime de purée de pommes de terre.** Elle a également dit : « J'ai été au régime pendant deux semaines et tout ce que j'ai perdu est deux semaines. »

### La crise peut-elle motiver le changement ?

La classique théorie sociale du travail suggère que le potentiel de changement le plus élevé se trouve pendant une crise. Ceci semble logique, puisque pendant une crise, rien n'est normal ; tout est exacerbé et de ce fait, c'est maintenant l'occasion de prendre des décisions importantes concernant le futur. Les organisations tachent de faire des changements importants quand ils affrontent une crise financière ou d'autres désastres. Mais si la crise est vraiment le moment le plus approprié pour le changement, alors pourquoi 90% des patients opérés d'un pontage coronaire échouent à **réaliser les changements comportementaux à long terme** après leur intervention ? (1)

**Rompre une habitude exige des stratégies de motivation à court terme et à long terme.** Une crise qui déclenche chez quelqu'un la nécessité de faire les choses différemment, peut être efficace à court terme. Ce déclenchement de la motivation s'appelle "**S'éloigner de la Motivation**" parce que la personne ou l'organisation est motivée *pour s'éloigner d'une* situation qu'ils ne veulent pas (2). Une personne décide d'arrêter de fumer car elle ne peut pas respirer et se sent malade. Quelqu'un va faire un régime parce qu'il ne peut pas rentrer dans ses vêtements. Une entreprise cherche à faire des réductions de coûts, car elle fait face à l'arrivée d'un concurrent moins cher.

La motivation basée sur un "S'éloigner de" peut vous faire démarrer ! Le problème est que ce déclencheur va perdre sa puissance une fois que vous êtes en chemin. Considérez cet exemple : un thérapeute que je connais a eu un client qui disait que son problème était d'avoir été un millionnaire à quatre reprises. À première vue, le problème n'est pas évident. Mais s'il a été un millionnaire quatre fois, cela signifie qu'il a perdu ses millions au moins trois fois.

Le thérapeute a découvert qu'il avait dans son travail un schéma " S'éloigner de" extrême. Il était motivé *pour s'éloigner de la pauvreté* . S'il est fortement motivé à s'éloigner de la pauvreté, il est très motivé quand il a un revenu à zéro. Mais son niveau de motivation diminue au fur et à mesure que son revenu augmente. La pauvreté n'étant plus un problème, il aurait négligé de terminer un travail sur des contrats, ou aurait oublié de faire des propositions aux clients potentiels, ou aurait procrastiné sans faire de suivi. Alors que chaque fois qu'il est menacé par la pauvreté (quoi que cela puisse signifier pour lui), il était fortement motivé pour faire tout ce qu'il fallait pour générer des revenus.

Comment pouvez-vous garder le cap après l'affaiblissement de la motivation basée sur le "S'éloigner de" ? Il y a quelques manières de maintenir un niveau élevé de motivation, quand le déclencheur initial du changement est un "S'éloigner de". Vous avez besoin d'un rappel constant sur le fait que vous ne voulez pas être gros, incapable, en mauvaise santé, ennuyeux, pauvre ou sans travail. Ceci constitue un important travail et les effets du maintien d'un état de crainte ou de dégoût sont loin d'être sains. L'autre option est d'ajouter, à la motivation basée sur un "S'éloigner de", quelque chose qui va se déplacer avec un "Aller vers".

Puisque la motivation du "S'éloigner de" est vraiment efficace uniquement pendant des courtes périodes et que la plupart des changements comportementaux ou d'habitudes prennent un laps de temps significatif, vous avez besoin d'un mécanisme pour maintenir la motivation. Vous pouvez faire ceci quand vous avez également un objectif que vous voulez profondément réaliser pour remplacer la difficulté que vous voulez éviter. Cet objectif représente ce que nous appelons "Aller vers" la motivation. La motivation du "S'éloigner de" peut vous faire démarrer et vous donner une impulsion. La motivation "Aller vers" vous attire de plus en plus près de ce que vous voulez à la place. Vous avez ainsi le bénéfice de l'énergie de la poussée pour "S'éloigner de" ce que vous ne voulez pas, et de l'énergie qui vous attire vers ce que vous voulez.

Selon mon expérience, la difficulté à avoir uniquement une motivation déclenchée par un "Aller vers", est que si vous commencez bien loin de votre objectif, l'idée même de démarrage est démotivante. Si votre objectif est de courir un marathon et que vous êtes essoufflé en marchant rapidement autour du bloc de maisons, il est plus facile de reporter votre course au lendemain. Si vous avez seulement une motivation "Aller Vers", sans rien pour vous donner un coup de pied pour démarrer l'action, vous pouvez procrastiner.

## **Le renforcement : les habitudes sont comme l'eau qui descend la colline**

Mais les motivations des "S'éloigner de" et "Aller vers" ne sont pas toujours suffisantes. Les habitudes, comme les cactus, sont difficiles à tuer. Elles sont comme l'eau qui descend de la colline ; Il n'y a aucun effort à maintenir une habitude ; même mauvaise. Les habitudes sont typiquement des rituels que vous effectuez sans penser ; elles sont des procédures, dans lesquelles vous êtes psychologiquement engagé. Elles sont parfois comme des formules Pavloviennes du stimuli-réponse. Relaxez-vous dans un fauteuil devant la télé ; sentez-vous « affamé » ; prenez la nourriture. Appuyez-vous contre le dossier de votre fauteuil devant la TV ; sentez-vous « affamé » ; prenez la nourriture (encore).

Donc il y a un secret. Un bon système est celui qui est plus facile suivre qu'à ne pas suivre. Si vous voulez que quelque chose devienne une habitude, intégrez-le dans un processus que vous suivez normalement. Pour se rappeler de prendre vos vitamines, mettez-les devant votre tasse à café, au lieu de les cacher dans le placard, en espérant que vous vous rappellerez de les prendre le matin.

Je ne peux suffisamment souligner l'importance d'intégrer votre nouveau comportement au sein de votre manière habituelle de faire ; Cela construit votre engagement, directement au sein de ce que vous faites. Quand votre nouveau comportement fait partie d'une procédure standard que vous suivez sans avoir à décider à chaque fois, vous constaterez qu'il se renforce de façon à ce qu'il devienne progressivement comme cette eau qui descend de la colline.

## **Ce que vous voyez est ce que vous obtenez**

D'un projet de recherche sur l'arrêt du tabagisme, les chercheurs ont constaté que les gens réussissaient mieux à devenir non-fumeurs s'ils pourraient **visualiser l'** état dont ils voulaient éloigner de **et à l'** état dont ils voulaient aller vers. Les affirmations verbales rarement suffisamment irrésistibles pour déclencher et maintenir votre motivation.

Mais la visualisation n'a rien de neuf. Les gens savent cela depuis l'édition de " *la puissance de la pensée positive* ". Quand vous pouvez voir à la fois ce que vous voulez et vous ne le voulez pas, cela devient plus vrai que si vous vous disiez simplement quelque chose. Faites le test avec l'idée d'être au bon poids ou bonne forme physique. Il est plus facile d'imaginer quand vous pouvez vous voir dans votre fine tenue préférée ou courant 3 milles sans efforts.

## **Appui et responsabilité**

Le Dr. Dean Ornish a installé des patients cardiaques dans un programme de santé global et de longue durée, intégrant l'arrêt du tabac, un régime végétarien, du yoga, de la médiation, une relaxation et des exercices aérobics (3). Après trois ans 77% des patients avait adhéré à leurs changements de style de vie. [1][3] Alors que les changements étaient considérables, ils sont restés dans le programme. Pourquoi ? Ornish a mis en place deux fois par semaine, un groupe de soutien pour les aider à maintenir leur motivation.

Dans mon entreprise **Success Strategies** , nous avons pris en compte les difficultés à maintenir la motivation du changement de comportement. Si nous avions l'habitude de mener pour nos clients des séminaires sur la communication et l'influence, nous avons maintenant abandonné ce type d'actions. Les gens aimaient nos formations, mais cela ne faisait que rarement une vraie différence pour eux. La plupart des personnes n'ont pas le temps d'arrêter ce qu'elles font et d'intégrer un ensemble de nouveaux comportements,

quand elles se bagarrent déjà juste pour obtenir que tout soit fait. L'idée du Dr. Ornish de fournir un appui permanent a clairement joué un rôle décisif pour amener ses patients à maintenir l'énorme changement au niveau des rituels quotidiens. Mais dans le monde de nos clients, le temps est la ressource la plus rare. Il y aurait une révolte si nous proposons de contrôler tous nos participants deux fois par semaine !

Notre stratégie est certainement de fournir un appui, mais ce qui est plus important, c'est de vouloir que chacun, une fois qu'il est motivé, qu'il se sente responsable de la réalisation de ses changements comportementaux. Nous enseignons aux individus certaines techniques d'influence dont ils ont besoin dans leur travail, et à rendre compte des résultats atteints à un petit groupe. La démarche d'aide aux groupes maintient la motivation des individus à poursuivre, en partie parce qu'ils ne veulent pas sembler être pris en faute devant leurs collègues. Nous nous réunissons chez la personne ou au téléphone pour de courts sprints, afin de renforcer la motivation, approfondir et poursuivre l'apprentissage.

### **Croyance, valeurs et le sens de qui vous êtes (4)**

Si vous ne croyez pas qu'il est possible de changer une habitude, aucune des stratégies de motivation énumérées ci-dessus ne fonctionnera. Cherchez un exemple où vous avez déjà fait un changement crucial quelque part dans votre vie. Notez que probablement toutes les ou la plupart des stratégies de motivation étaient présentes. Si vous pouvez faire cela, n'est-il pas possible de faire ceci ? Il y a seulement une manière de le découvrir, n'est-ce pas ?

Qu'elle est l'importance du changement pour vous ? S'il n'est pas fréquemment sur votre écran de radar, vous ne vous en inquiétez peut-être pas vraiment assez pour faire le changement. Pourquoi ce changement d'habitude est-il important pour vous ? Et pourquoi est-ce que cela est important ?

Quel genre de personne croit que le changement que vous désirez mérite d'être poursuivi ? Est-ce le genre de personne que vous souhaitez être ? De quelle manière êtes-vous déjà comme cela ?

Quand vous avez identifié la croyance, les valeurs et l'identité qui vous permettra d'imaginer que ce changement de comportement est vraiment possible, portez-les à l'intérieur de votre cœur et permettez-leur de prendre leur place, et de cet endroit, de se diffuser à travers tout votre soi physique, émotionnel, mental et spirituel. Répétez ceci matin et soir, comme si c'était un élément de votre rituel du matin ou du soir, jusqu'à ce que cela vous semble naturel.

### **Les remèdes miracles ne sont pas la motivation**

Le vrai changement de comportement est possible quand vous disposez des stratégies pour démarrer et maintenir votre motivation, quand vous pouvez voir ce que vous voulez, quand vous avez intégré le nouveau comportement dans un rituel existant, quand vous avez la croyance que c'est possible, donné de la valeur au nouveau comportement et pensé que vous êtes le type de personne qui fait cela.

Les traitements miracle ne durent pas.

### **Votre inventaire de motivation**

Avez-vous un projet de changement de comportement, important pour vous ?  
Voici la liste des éléments à compléter pour vous assurer que vous disposez de tous vos déclencheurs de la motivation.

- Je ne veux pas \_\_\_\_\_.
- Aller Vers : ce que je veux à la place est \_\_\_\_\_.
- Les conséquences négatives : si je ne réussis pas, que se produira que je ne veuille pas ? \_\_\_\_\_.
- Les conséquences positives : quand je réussis qu'est-ce qui se produira que je veuille ? \_\_\_\_\_.
- Je peux voir dans mon mental un exemple des réponses ci dessus.
- J'ai mis cette nouvelle habitude à l'intérieur du processus que j'utilise déjà naturellement. \_\_\_\_\_.
- Je suis normalement responsable du \_\_\_\_\_ pour accomplir mon but.
- Je crois qu'il est possible de faire ceci parce que : \_\_\_\_\_.
- J'ai déjà réussi quelque chose de semblable dans ma vie, quand j'ai \_\_\_\_\_.
- C'est important pour moi parce que \_\_\_\_\_.
- Le type de personne qui fait ceci est \_\_\_\_\_.
- Je suis ce type de personne parce que \_\_\_\_\_.

(1) Cité par le Dr. Edouard Miller, doyen de l'université de médecine John Hopkins

(2) Les déclencheurs de la motivation sont entièrement expliqués dans mon livre "Words that change Minds : Mastrey the language of Influence", 2ème édition révisée" Kendall 1997/Hunt Publishing Company

(3) Dr. Dean Ornish, professeur de médecine à l'université de Californie- San Francisco et fondateur de l'institut de recherche de médecine préventive, cité dans « Change or Die» par Alan Deutschman, n° 94 de Fast Company, mai 2005.

(4) Robert Dilts a élaboré les *niveaux neurologiques* qui servent à indiquer le niveau d'expérience dans lequel une personne intervient. Les niveaux sont : l'environnement, les comportements, les capacités, les romances et valeurs, l'identité et la spiritualité