



DE L'INTENTION À L'ACTION

COMMENT
SE FIXER DES
OBJECTIFS ET SE
MOTIVER POUR
LES ATTEINDRE ?

PAR GILLES FAVRO

« Je vous souhaite des rêves à n'en plus finir et l'envie furieuse d'en réaliser quelques-uns. » Cette louable résolution de Jacques Brel nous est, la plupart du temps, inaccessible. Nous avons la faiblesse de croire que prendre des engagements, afin d'agir pour modifier un comportement, suffit à le voir se réaliser. Or, plusieurs études montrent que 9 personnes sur 10 échouent à atteindre leurs objectifs et

qu'une majorité d'entre elles renoncent à poursuivre leurs efforts au bout de quelques semaines seulement.

POURQUOI LES ÊTRES HUMAINS NE FONT-ILS GÉNÉRALEMENT PAS CE QU'ILS ONT DÉCIDÉ ?

De récents travaux de recherche à la croisée des neurosciences et des sciences comportementales (Ludwiczak et al. 2020),

ont décrit les processus qui prédisent l'atteinte de nos aspirations futures. Lorsque nous nous efforçons d'atteindre un objectif, nous nous concentrons sur les récompenses attendues (statut, gratifications, image de soi, émotions agréables, santé, bien être...) C'est l'anticipation de la récompense qui nous incite à agir et fournit l'énergie nécessaire pour progresser en direction de notre but. Mais dès que nous passons à l'action, nous

prenons conscience des efforts (physiques ou mentaux) qu'il nous faudra consentir, dans la durée, pour réaliser notre ambition. Paradoxalement, au lieu de nous recentrer sur la récompense, nous restons focalisés sur les efforts à accomplir, ce qui produit un décalage entre l'objectif et les actions à mettre en œuvre. Ce choix, pas nécessairement conscient, va saper notre moral et avoir raison de notre motivation et de notre engagement.

QUELLES STRATÉGIES ADOPTER ?

1

Se représenter clairement son objectif

La recherche a mis en évidence que pour modifier durablement un comportement, il est nécessaire d'avoir une image mentale de l'objectif à réaliser. Plus vous visualiserez avec précision la réalisation de votre objectif, plus vous le rendrez concret, tangible, palpable. Cet objectif doit être suffisamment stimulant pour passer à l'action. Si l'activité est trop difficile à réaliser ou si elle constitue un défi trop grand, elle pourra constituer une source d'anxiété ou de découragement.

2

Déterminer les coûts et les bénéfices

Le comportement humain est formé de décisions et d'actions. Les décisions sont fondées sur les bénéfices et les coûts potentiels que nous pouvons retirer de nos actions. Lorsque vous envisagez un changement, il est décisif de clarifier les coûts induits par ce changement et les bénéfices à le réaliser.

3

Identifier les obstacles potentiels et les efforts requis

Anticiper, de manière aussi réaliste que possible, les obstacles éventuels, reconnaître l'intensité des efforts requis pour les dépasser et déterminer à l'avance quels comportements adopter est un puissant moyen de les surmonter.

4

Relier votre objectif à vos valeurs profondes

Changer un comportement consiste à réaliser des actions efficaces fondées sur des directions de vie choisies, en cohérence avec ce qui est important pour soi. S'engager, pas à pas, dans des actions au service de ses valeurs, en se rappelant ce qui est important pour vous, joue un rôle clé dans le maintien de votre élan.

5

Créer des implémentations d'intention (Gollwizer et al. 2006)

La principale difficulté rencontrée lorsque vous avez décidé de changer est de répéter et de maintenir dans la durée le comportement visé. Lorsqu'il est difficile de mettre en œuvre efficacement un comportement ou lorsque les conséquences de ce comportement ne correspondent pas aux résultats attendus, il peut être utile de recourir à une stratégie d'autorégulation qui consiste à planifier les comportements à initier pour faire face aux obstacles rencontrés «si la situation Y est rencontrée, alors je vais initier un comportement X orienté vers mon objectif !».

6

Foncez !

Les seules entraves à l'action sont nos ressentis. Elles ne sont pas physiques, mais psychologiques. Ce qui ne les rend pas moins réelles. Si vous rencontrez un problème, agissez, ne réfléchissez pas à celui-ci. C'est dans l'action que nous sommes le plus performants pour résoudre les problèmes que nous rencontrons.

7

Faites le suivi de vos progrès

Au début, vous êtes très motivés. Dans la durée, votre motivation va s'émousser à l'épreuve des obstacles rencontrés. Pour rester motivé, il est bénéfique de vous concentrer sur ce que vous avez accompli ainsi que sur l'anticipation de la récompense qui vous pousse à agir.

8

Mettre de la joie dans ce que vous faites

La recherche a montré que seul le plaisir et la satisfaction d'agir permet de prédire l'intensité et la persistance des efforts sur le long terme. La joie d'agir est un puissant stimulant. Il est donc essentiel de choisir un objectif qui vous donne de l'énergie et de l'enthousiasme. ●

Pour aller plus loin :

Altentloh, E., & Favro, G. (2021), *RESPIRE Je bouge, donc je pense.*

Je respire, donc je suis.

L'Harmattan Fishbach, A. (2022),

Get It Done: Surprising Lessons from the Science of Motivation. Little, Brown Spark

SA P'TITE BIO

Gilles Favro, effectue des travaux de recherche sur l'intégration du corps, du mouvement, des émotions dans la prise de décision, l'engagement et la coopération. Formé aux thérapies de 3^e vague et aux applications de la théorie polyvagale, il intègre ces disciplines dans son travail avec différents publics et organisations. Il intervient à HEC Paris dans plusieurs programmes.

