

Grand Hôtel Suisse Majestic à Montreux

# Les secrets du changement

**Changer, c'est si facile. Les membres de l'Economy-Club savent qu'il n'en est rien. Franck K. Meatchi, coach formateur, a rappelé que rien n'est impossible. Dans son exposé, il a évoqué les stratégies à mettre en place pour engager le changement. Sa démonstration a fait battre les cœurs, le 6 mai dernier.**

Les membres de l'Economy-Club ne pensaient certes pas avoir déjà tout vu. Mais ils ne s'attendaient pas à une séance de fitness, en ouverture de la conférence de mai dernier, à Montreux. Et pourtant! L'orateur Franck K. Meatchi les a priés de pousser les chaises et de se mettre dans la peau de vacanciers en visite sous les tropiques. Ils ont couru en haut d'une colline pour apercevoir un animal rare, le «cocoboy», puis encore plus vite pour échapper aux lions. Fin de l'exercice. Pendant que

chacun reprenait son souffle, le coach formateur a fait remarquer qu'ils avaient subi l'épreuve avec le sourire, comme c'est souvent le cas en vacances. Il devrait en aller de même lorsqu'il s'agit d'engager le changement dans sa vie personnelle ou professionnelle, affirme l'expert: gage de réussite, la motivation doit aller de pair avec l'enthousiasme.

«Pour engager le changement, il faut d'abord se poser les bonnes questions», a expliqué Franck K. Meatchi. «Qui suis-je? Qu'est-

ce que je veux? Pas ce que ma famille, mes enfants ou mes collègues veulent, mais ce que je veux moi!» Chacun a des besoins: la sécurité, l'amour, le bien-être, la famille et/ou le développement personnel. Et chacun a des valeurs qui lui sont propres. «Or, il peut arriver que les valeurs de la personne ne soient pas en adéquation avec ses besoins. Pour avancer, il faut alors travailler sur les valeurs.» On peut y arriver par soi-même, mais il existe des coachs formés à ce travail.





**Avant d'engager le changement, il est nécessaire de bien comprendre pourquoi.**

Photos: E. Curchod, Vevey

L'un des problèmes avec le changement, c'est qu'on réalise souvent trop tard qu'il est nécessaire, alors même que les problèmes ont commencé à se manifester. «Il ne faut pas attendre, il faut anticiper.» Le coach encourage chacun à prendre le temps de se relaxer et d'analyser son parcours. «Adulte, on prend tout pour des acquis. Rappelez-vous l'enfant que vous étiez!» Cette phase doit permettre de clarifier ses objectifs, les besoins en rapport avec ses propres valeurs.

### La méthode des petits pas

Changer implique de sortir de sa zone de confort. Franck K. Meatchi conseille la politique des petits pas. «Pour aider un enfant qui a peur du noir à s'endormir, on commence par lui installer une veilleuse ou on laisse sa porte entrouverte.» Il conseille de se confronter à un challenge chaque semaine. «Il faut faire preuve de souplesse, s'accorder des récompenses». Et surtout se garer des commentaires des autres. «Il y a ceux qui prétendent que ça ne

marchera jamais parce que ça n'a pas marché avec eux, il y a les dubitatifs. Face à eux, il faut se convaincre que ce n'est qu'en essayant qu'on avance.»

L'expert est amené à travailler en entreprise autant qu'après d'individus. Ce jour-là, moins que par le changement dans la sphère professionnelle, l'auditoire était

interpellé par les comportements dans le domaine de la santé. Arrêter de fumer; maigrir. L'expert a encore insisté sur le travail préalable sur soi: comprendre la base du comportement. Sur la nécessité de formuler sa motivation dans un sens qui ne laisse que peu de place à l'ambivalence: par exemple arrêter de fumer pour

vivre plus longtemps. A l'issue de la conférence, il proposait déjà à un membre WIR de l'accompagner pour l'aider à atteindre puis à conserver un poids en accord avec lui-même. (A suivre)

Vincent Borcard



**Image rare de l'Economy-Club en visite sous les tropiques. Franck K. Meatchi sait motiver ses troupes.**