

RE 67 FLEX

LE MAGAZINE DE KIESER TRAINING



LE CORPS EN ÉQUILIBRE

Le musicien professionnel Tae-Hyung Kim a son objectif bien en tête: il veut être un bon pianiste. Cela l'incite à s'exercer pendant de nombreuses heures – et à se rendre régulièrement chez Kieser Training.

PAR MONIKA HERBST

Tae-Hyung Kim, 33 ans, est un vrai globetrotteur: après avoir fait ses études à Séoul, à Moscou et à Munich, il a notamment joué du piano dans des orchestres du Japon, de Russie et de France. A présent, il vit à Munich, où il a fait ses études jusqu'en 2015 auprès de la Haute école de musique et d'art dramatique. Toutefois, on le trouve rarement à la maison, car il passe près d'un tiers de l'année en déplacement. Les voyages font partie de sa vie – au même titre que le piano.

Lorsque Kim est assis au piano, il a souvent les yeux fermés. Pour jouer, il a besoin d'images, de couleurs et d'émotions qu'il invoque dans son esprit. Et pour trouver et conserver la bonne sonorité, il doit beaucoup s'exercer et répéter des passages musicaux. Peu avant un concert, il s'agit de six à sept heures par jour et durant les périodes normales, trois à quatre heures. Tout cela demande de l'énergie. La force et la motivation sont donc importantes à ses yeux.

Kim avait 5 ans quand il a commencé le piano. Enfant, les choses étaient encore très simples: «Pour moi, c'était un jeu. J'ai appris rapidement et j'y prenais tellement de plaisir», raconte-t-il. Aujourd'hui musicien professionnel, son corps et sa tête réclament un peu plus souvent une pause. Pour puiser de nouvelles forces et retrouver l'envie de faire de la musique, il doit s'éloigner du piano. Il va alors se promener, il se rend au musée ou chez Kieser Training. Et avec cette force retrouvée, la motivation revient également.

Le rapport à la motivation et à la performance est aussi une question de pays. Kim connaît les différences. En Corée, les enfants entrent dans des écoles spéciales dès leurs 12 ans pour devenir des musiciens professionnels. Comme en Russie, la formation se déroule exactement comme le prescrit le programme. Tandis que l'enseignement est plutôt sévère dans ces deux pays, Kim a constaté que les cours et les échanges avec les professeurs allemands étaient plus ouverts: «J'avais beaucoup plus de possibilités d'exprimer mes sentiments dans la musique.»

Au final, les méthodes de ces trois pays l'ont fait progresser. Il lui tenait à cœur de connaître la patrie des grands compositeurs dont il interprète la musique. Il voulait se faire une idée de la vie dans ce pays, souhaitait apprendre comment les individus y pensaient, y parlaient et y vivaient, mais aussi de quelle nature ils étaient entourés. A l'aide d'un exemple, Kim explique l'impact sur sa musique: au printemps dernier, il a vu depuis un train moscovite des immenses forêts de bouleaux recouverts de neige, ce qu'il a immédiatement fait penser à un concerto pour piano du compositeur russe Sergueï Rachmaninov. Lors de ses concerts, il fait appel à ces images et se sent un peu plus proche du compositeur. Pour Kim, une chose est claire: «Ce que je vois et ressens est très important pour ma musique.»

Mais pour bien jouer, le corps de Kim doit aussi être en équilibre et exempt de blocages. Dans ce domaine, c'est la musculation qui l'aide. «On ne fait pas seulement du piano

avec les doigts, il faut utiliser tout le corps», explique-t-il. Si celui-ci va bien, Kim peut se consacrer tranquillement à la musique et être ce à quoi il aspire: un bon musicien. Pour ceux qui souhaitent entendre ou voir cela, voici des dates et des enregistrements: <https://www.pianist-taehyungkim.com>

«Pour moi, la force
est synonyme
de confiance en soi.»

UNE MOTIVATION PROPRE POUR SORTIR DE LA MÉDECINE DE «LA PORTE TOURNANTE»

La plupart d'entre nous ont du mal à pratiquer une activité physique. Pourtant, le renforcement du corset musculaire est une condition fondamentale pour maintenir durablement notre dos en bonne santé. Le D^r méd. Martin Weiß explique ce qui doit changer au niveau des patients, du système de santé et des médecins.



DE MONIKA HERBST

C'est assez pratique: on se rend chez le médecin avec un fort mal de dos, il nous fait une piqûre et peu après, on est de nouveau assis à son bureau. Cela convient à toutes les parties prenantes: le patient car il est rapidement opérationnel et le médecin car il peut ainsi travailler de façon rentable. Pourtant, il y a un gros bémol. En effet, la cause de la douleur n'est nullement éliminée. Généralement, des douleurs de dos sont imputables à des articulations bloquées et à des muscles extenseurs dorsaux trop faibles. Il n'est donc guère conseillé de se réinstaller confortablement sur sa chaise de bureau en sortant tout droit du médecin. Car au bout d'un certain temps – il peut s'agir de trois semaines ou de trois mois – tout recommence: les douleurs reviennent, il faut retourner chez le médecin.

«La partie visible d'un iceberg ne représente qu'un dixième environ de celui-ci. Ce dixième correspond à la douleur qui est visible et sensible. Vous ne voyez pas la partie bien plus importante de l'iceberg, qui est immergée. Cette partie correspond à la musculature trop faible», explique le D^r méd. Martin Weiß, médecin généraliste et praticien en médecine manuelle.

Le problème est le suivant: «Lorsque la partie visible de l'iceberg a disparu, notre médecine s'arrête dans la plupart des cas. Les conséquences sont prévisibles: l'iceberg produit une nouvelle partie visible, par exemple un blocage, et donc une nouvelle douleur.

Lutter ensemble contre l'iceberg

Martin Weiss entend briser ce cercle vicieux: «Dans mon cabinet, je veux faire comprendre à mes clients que le vrai travail commence lorsque la douleur a disparu. Car c'est alors que nous devons nous attaquer ensemble à l'iceberg.» Et cela commence par être un peu désagréable, puisqu'il s'agit de modifier son style de vie et de lutter activement contre les causes des douleurs. Par exemple en pratiquant une musculation ciblée et des activités quotidiennes comme monter des marches ou aller se promener. «Nous ne sommes pas faits pour un mode de vie sédentaire», précise l'expert.

Selon son expérience, très peu d'individus parviennent à se faire régulièrement violence et à se motiver à faire davantage d'activité physique. «Seuls 15% des gens vivent comme l'exige leur nature, dans le cadre de leurs possibilités», indique M. Weiß. Chez tous les autres individus, les appels en faveur d'un mode de vie plus actif n'ont pas d'effet. Comment changer les choses? Et comment les patients, les médecins et le système de santé peuvent-ils y contribuer?

«La partie visible d'un iceberg ne représente qu'un dixième environ de celui-ci. Ce dixième correspond à la douleur qui est visible et sensible.»

D^r méd. Martin Weiß

Le patient est ici déterminant. Pour M. Weiß, une chose est claire: «Le succès dépend en grande partie de la motivation et de l'initiative personnelle des personnes concernées. Celles qui ne participent pas d'emblée de toute leur force au processus et qui ne prennent pas en main leur activité à mesure que le traitement progresse risquent en effet d'entrer dans le syndrome de «la porte tournante» (ou «porte tambour») désignant les allers-retours permanents auprès de leur médecin.» Le médecin a conscience qu'il exige beaucoup de ses patients. «Du manœuvre comme de la professeure à l'université, j'attends qu'ils mettent en œuvre mes recommandations et qu'ils exécutent régulièrement les exercices de musculation, avec une haute précision.» Si cela ne fonctionne pas, il peut aussi devenir un peu désagréable.

Du temps pour les consultations avec les patients

Mais les médecins et le système de santé jouent aussi un rôle important. Pour atteindre la majorité de la population, il faut davantage qu'un rendez-vous chez le médecin expédié en quelques minutes. M. Weiß a de la chance: il reçoit des personnes qui veulent vraiment changer. Et malgré tout, il doit préparer le terrain: écouter, structurer ce qu'il a entendu, instaurer une base de confiance. Le premier contact, en particulier, prend du temps, une heure de consultation lui semble tout à fait normale. Il examine soigneusement ses patients et met un point d'honneur à expliquer le diagnostic de la manière la plus compréhensible et imagée possible. Son objectif: faire comprendre aux patients qu'ils doivent agir eux-mêmes pour leur santé.

Martin Weiß sait qu'il ne peut se permettre cet engagement temporel important que parce qu'il a un cabinet privé, que les patients paient donc de leur propre poche ou qu'une caisse maladie privée prend en charge les coûts supérieurs. «Dans le cadre d'un cabinet conventionné, je ne pourrais pas faire ce travail, ou sous une forme très restreinte», précise-t-il.

Des formations pédagogiques?

Elles font encore défaut! Selon lui, il serait pertinent d'avoir des offres allant au-delà de la pure consultation médicale. De nombreux patients souffrant du dos profiteraient énormément de formations pédagogiques de plusieurs heures, telles qu'on les pratique par exemple en Allemagne pour les diabétiques de type 1. Mais une telle possibilité n'est pas encore en vue pour les patients atteints de mal de dos.

Que faire alors? Martin Weiß considère que le médecin traitant a un devoir. En tant que gestionnaire de santé, il devrait savoir quelles mesures sont réellement efficaces et où son patient est entre de bonnes mains. L'importance des muscles est essentielle – et très peu de médecins en ont conscience. Martin Weiß préconise un changement de paradigme au sein de sa profession: «L'intérêt d'une musculature forte est aujourd'hui bien attestée du point de vue scientifique. Toutefois, les patients entendent plus généralement parler de la plus-value apportée par la musculation par le biais des médias ou des recommandations d'amis que de leur propre médecin. Les choses doivent changer. De nombreuses douleurs peuvent être si bien traitées par la musculation que les patients ne ressentent plus de douleurs après et qu'ils sont très performants.» Le médecin peut ici donner la dose de motivation déterminante pour pratiquer durablement une activité, de la musculation et dans l'idéal, du sport. Et ce par conviction. Car pour «aller mieux», on ne peut déléguer.



Notre expert:

D^r méd. Martin Weiß, 66 ans, est médecin généraliste et praticien en médecine manuelle à Rosenheim. Ses spécialités sont la thérapie médicale de renforcement musculaire et la musculation préventive.

«APRÈS L'ENTRAÎNEMENT, JE ME SENS TOUJOURS BIEN»

Il y a des jours où l'on n'a vraiment pas envie de s'entraîner. Comment parvenir à se motiver malgré tout? Par la suggestion positive, indique Marion Sulprizio, psychologue à la Haute école de sport de Cologne. Elle nous dévoile ici de quoi il retourne.

DE MONIKA HERBST

La tentation est grande de faire sauter l'entraînement car la journée était déjà bourrée de rendez-vous ou votre meilleure amie vous a proposé d'aller boire un verre en terrasse. Une brève pensée négative suffit souvent pour chasser des bonnes résolutions et vous tenir à l'écart de la machine pour le dos, avec une phrase telle que «De toute façon, je n'en ai aucune envie aujourd'hui» ou bien «C'est toujours si fatiguant». Toutefois, on peut lutter contre de tels penchants. Pourquoi ne pas se dire par exemple à la place: «Après l'entraînement, je me sens toujours bien. Cela me libère la tête et mon corps ressent une agréable fatigue.» Et pendant que l'on se dit cela, on enfle presque automatiquement ses chaussures de sport.



Passer à des pensées positives

S'influencer soi-même, les spécialistes parlent ici d'autosuggestion, est une méthode que recommande également la psychologue Marion Sulprizio de la Haute école de sport de Cologne: «Tout ce qu'il faut faire, c'est passer des pensées négatives aux pensées positives», explique l'experte. Pour avoir la phrase adaptée en tête lorsque cela est nécessaire,

elle conseille de la formuler par écrit (voir exemple dans l'encadré d'information). Mais l'autosuggestion n'est pas seulement possible par des mots, mais aussi par des images: une photo sera peut-être la meilleure source de motivation, une photo où l'on se tient droit face à un public, avec assurance, pour un exposé, ou une photo de plage montrant son propre corps sain et musclé.

Kieser Training, partie intégrante de l'agenda

L'argument convaincant dépend alors beaucoup des propres objectifs. Si, par exemple, vous souhaitez renforcer votre dos, vous devez réfléchir aux différentes étapes vous permettant de parvenir à cet objectif. «Et, le plus concrètement possible», précise la psychologue Marion Sulprizio. Tous les lundis et les jeudis, on note ainsi «Kieser Training» dans son agenda, ou bien on glisse dans son sac de sport un papier sur lequel est écrit: «Aujourd'hui, je vais une nouvelle fois dépasser mes limites et fatiguer mes muscles localement pour tous les exercices.»

Des récompenses pour encore plus de motivation

Les personnes restées inactives durant de longues années auront certainement besoin d'encore plus d'aide pour transformer l'entraînement en une habitude. «Le contrôle social est une bonne possibilité», indique l'experte. On peut prier une personne de confiance de demander régulièrement comment cela se passe ou d'inciter à aller au studio. Au début en particulier, les récompenses sont utiles, par exemple un shake maison ou l'achat de son magazine préféré. «Les récompenses font plaisir et aident à se motiver pour la fois d'après», explique M. Sulprizio. Et à partir d'un certain moment, la motivation intérieure est si importante qu'il n'est plus besoin d'avoir des incitations extérieures. On peut alors tout à fait se rendre le soir au café avec sa meilleure amie, mais après l'entraînement seulement, et en toute bonne conscience.

Suggestion positive Phrases de motivation

Avec l'entraînement, je vais sentir que mon dos est musclé et en bonne santé.

Je vais m'entraîner pour rester performant(e) et chargé(e) d'énergie.

L'entraînement me donne une belle silhouette.

Après l'entraînement, je me sens bien dans mon corps, je me tiens droit(e) et je suis plus assuré(e).

L'entraînement me détend et me permet de dormir profondément.



Notre experte:

Marion Sulprizio est psychologue diplômée, coach systémique & Change Manager à l'institut psychologique de la Haute école allemande de sport de Cologne.

LE POULS DE LA SCIENCE



LA MUSCULATION EST UNE NÉCESSITÉ

Pourtant, près de 30% de la population mondiale ne réalisent toujours pas la dose recommandée d'activité physique quotidienne. La situation devient encore plus critique avec l'âge: chez les plus de 60 ans, près de 45% n'exécutent pas la quantité préconisée d'exercice physique. Si on y ajoute le facteur de l'apathie sociale, la proportion passe à 75% pour les plus de 75 ans.

Au vu de l'évolution démographique prévue, l'inactivité doit devenir un sujet d'intérêt public partout dans le monde. L'exercice physique et avant tout la musculation ne sont pas une option, mais une nécessité.

Quelles sont donc les raisons qui nous poussent à l'inactivité? Indépendamment de l'âge, du sexe et de l'état de santé, le manque de temps et l'inexistence ou la mauvaise accessibilité des studios de sport sont souvent pris pour prétextes.

Il est avéré qu'investir pour son propre corps est rentable non seulement aujourd'hui, mais aussi pour la transmission de génération en génération. Vous ne vous contentez pas de gagner en force et en masse musculaire, mais alimentez, grâce à la musculation, tous les systèmes interagissant avec les muscles, tels que le cœur, le cerveau ou les os.

Une utilisation régulière de l'appareil musculaire joue un rôle sur les signaux vitaux dans l'organisme.

Pour la motivation, une phase de récupération d'environ 48 heures est importante, de sorte que vos muscles puissent se régénérer. Si la phase de repos est trop courte, la qualité d'exécution et l'intensité de l'entraînement sont fréquemment amenées à en souffrir. Au lieu de vouloir obtenir trop de résultats trop vite, vous devriez plutôt vous fixer des objectifs réalistes et planifier la fréquence et la réalisation de votre entraînement de sorte que vous puissiez conserver durablement votre motivation.

PAR D^r SC. ETH DAVID AGUAYO, DÉPARTEMENT DE RECHERCHE DE KIESER TRAINING

L'inactivité physique est responsable de 9% des cas de décès dans le monde. Selon une étude datant de 2010, celle-ci fait partie des dix facteurs de risque les plus fréquents dans l'apparition de maladies. L'inactivité est donc considérée comme un «phénomène pandémique» doté de conséquences de grande ampleur sur le plan sanitaire, économique, écologique et social.

«L'idée de la musculation vit de la prise de conscience de sa nécessité.»

Werner Kieser

L'ŒIL EN COIN DE WERNER KIESER

LA NÉCESSITÉ DES PRINCIPES D'ENTRAÎNEMENT



Principe d'entraînement n° 3: «Sélectionnez un poids qui vous permette une durée d'exercice de 60 à 90 secondes.»

«Pourquoi pas moins ou pas plus?», me demande-t-on parfois. Le rapport entre la durée et la force de la contraction musculaire est un facteur qui joue sur l'effet de l'entraînement. Et ces deux aspects se comportent de façon réciproque: si la résistance – c'est-à-dire le poids que vous déplacez – est trop

importante, la durée de contraction est forcément plus courte. Et si la durée est trop longue, la résistance est trop faible et l'activation des fibres musculaires est insuffisante. Jusqu'à récemment encore, on pensait que la durée optimale se situait entre 60 et 90 secondes. De nouvelles études indiquent cependant une durée de contraction plus longue. Idéalement, le muscle cible devrait connaître une défaillance entre 90 et 120 secondes.

«Mais ce n'est pas agréable», me disaient souvent les débutants. C'est vrai, ce n'est pas agréable, mais c'est efficace.

«C'est vrai, ce n'est pas agréable, mais c'est efficace.»

Vous ne venez pas chez nous parce que vous trouvez cela amusant mais parce que vous voulez atteindre un but. Depuis plus de 60 ans, je m'efforce de faire comprendre aux gens que le métabolisme de croissance du corps ne peut être stimulé que par un effort. Et que la musculation doit être pratiquée une vie durant. Souvent, on me demande comment lutter contre la propension naturelle à l'inertie. Je réponds alors toujours de la même façon: astreignez-vous à un entraînement dur pendant toute une année – votre corps cessera ensuite de protester.

Il ne s'agit pas là d'une parole en l'air mais d'un fait. Au lieu de demander aux clients qui ne venaient plus s'entraîner «Pourquoi avez-vous abandonné?», j'interrogeais ceux qui s'entraînaient depuis 10 ans, 20 ans ou plus. Les réponses étaient peu ou prou les mêmes: «Au début, je trouvais l'entraînement plutôt ennuyant. Je me souviens d'une séance avec vous (ou l'un de vos moniteurs). Je ne voulais pas donner l'impression d'être une mauviette et j'ai exécuté chaque exercice jusqu'à l'épuisement. Ensuite, j'étais totalement crevé, mais étrangement heureux. A partir de là, je ne me suis plus ennuyé à l'entraînement, au contraire: j'avais vu où étaient mes limites. Et mon corps voulait régulièrement y retourner.» Les psychologues parleraient ici de «motivation intrinsèque». La première expérience de ses propres limites était de nature «extrinsèque» – c'est-à-dire qu'elle était induite par le moniteur ou (fréquemment chez les hommes) par la monitrice. Ensuite, une étape était franchie – et la propension naturelle à l'inertie disparaissait.

Werner Kieser

NOUVELLE MACHINE I-B6

A l'avenir, entraînez-vous avec un partenaire particulièrement intéressant: vous-même.

Nos collaborateurs du département de recherche et développement présentent une nouvelle sensation: la machine i-B6. Avec cette machine infimétrique, vous entraînez vos muscles des cuisses et du fessier. Sans recourir à des poids. En ménageant vos genoux. De manière ultraefficace.

Comment fonctionne-t-elle? Vous l'apprendrez dans le prochain numéro.

Nos studios seront équipés progressivement de cette nouvelle machine.



IMPRESSUM

Reflex paraît quatre fois par an, en ligne également. Restez en contact! Abonnez-vous au magazine Reflex à l'adresse kieser-training.com

ÉDITEUR/DROIT D'AUTEUR

Kieser Training AG
Hardstrasse 223
CH-8005 Zurich

GÉRANT AVEC POUVOIR DE REPRÉSENTATION

Michael Antonopoulos

DIRECTRICE DE LA RÉDACTION

Claudia Pfülb, reflex@kieser-training.com

RÉDACTION

Tania Schneider

TRADUCTION

FRENCH ONLINE
Übersetzungsbüro Chantal Asbrock

RELECTURE

Stämpfli AG
staempfli.com



[facebook.com/
KieserTrainingGlobal](https://facebook.com/KieserTrainingGlobal)

MAQUETTE

Naef - Werbegrafik GmbH
naef-werbegrafik.ch

IMPRESSION

Mephisto Werbung
mephisto-chemnitz.de

CRÉDIT IMAGE

P. 1, photo: Seoul Arts Center
P. 2, photos: Jo Crebbin, shutterstock, Martin Weiß: David Knipping
P. 3, photo: Marion Sulprizio: privé
P. 4, photo: Verena Meier Fotografie

KIESER TRAINING