



2 ERREURS

QUI ABÎMENT TA RELATION

ENTRE COACH ET GYM



Arthur Plancq Préparation Mentale

La relation entre les gymnastes que tu entraînes et toi est centrale.

Elle joue un rôle important sur la façon dont les gymnastes **performent** et **vivent** les entraînements & compétitions.

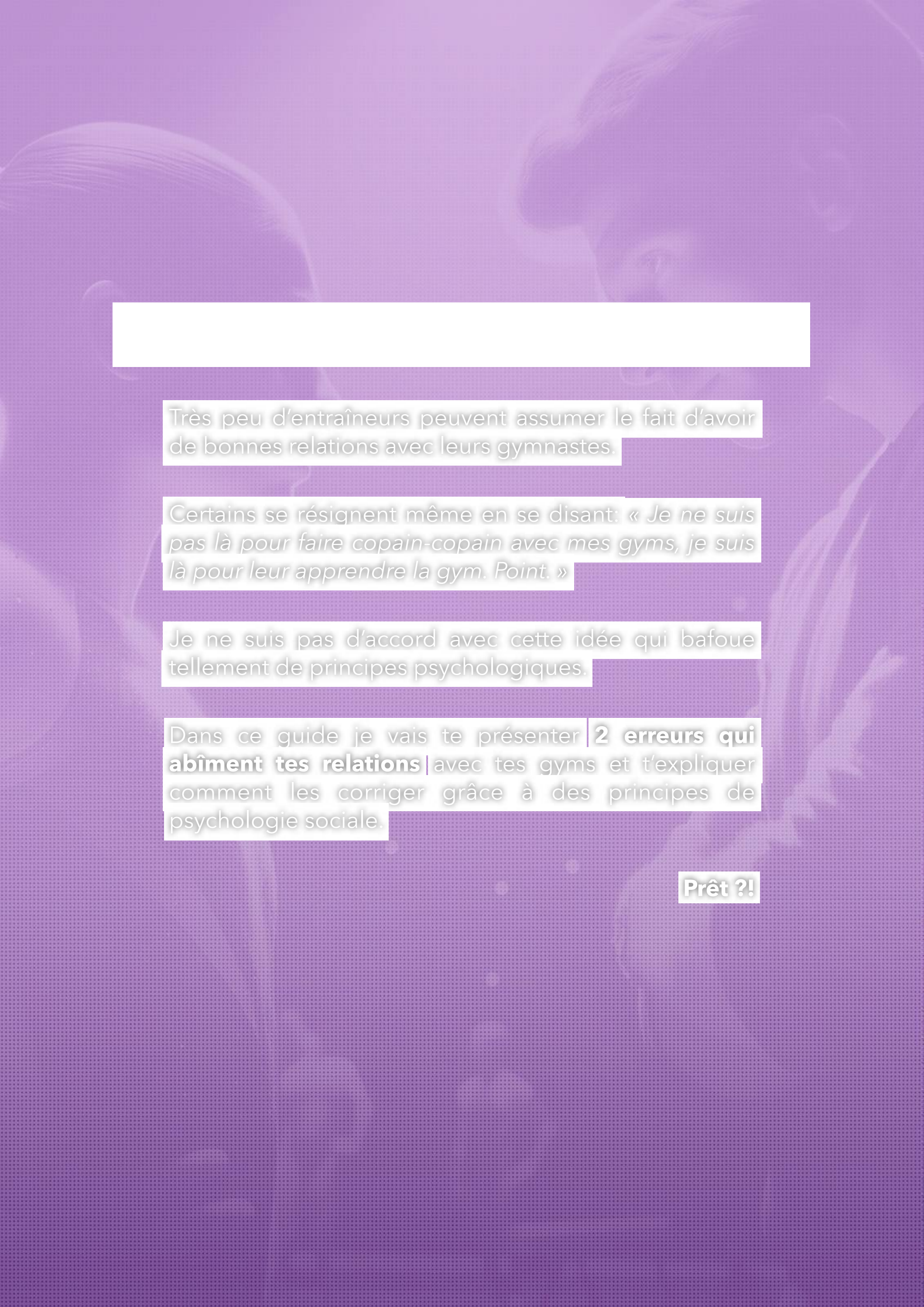
Et puis, **cette relation joue aussi sur ton mental** en tant qu'entraîneur.

Combien de fois t'es tu refait le film d'une scène passée à l'entraînement en t'installant dans ta voiture après avoir fermé la porte du gymnase ?

Est-ce que ça t'est déjà arrivé de te sentir bridé dans l'expression de tes compétences techniques à cause de relations tendues avec tes gyms ?

Que ce soit dans les clubs ou dans les études scientifiques, nous comprenons tous la nécessité d'avoir des **relations de confiance** entre gymnaste et entraîneur.

Et pourtant...



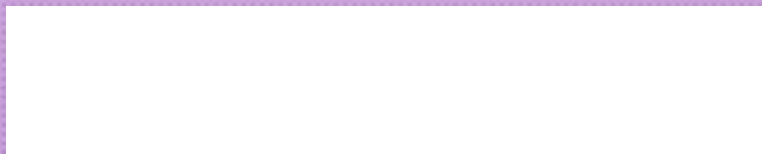
Très peu d'entraîneurs peuvent assumer le fait d'avoir de bonnes relations avec leurs gymnastes.

Certains se résignent même en se disant: « *Je ne suis pas là pour faire copain-copain avec mes gyms, je suis là pour leur apprendre la gym. Point.* »

Je ne suis pas d'accord avec cette idée qui bafoue tellement de principes psychologiques.

Dans ce guide je vais te présenter | **2 erreurs qui abîment tes relations** | avec tes gyms et t'expliquer comment les corriger grâce à des principes de psychologie sociale.

Prêt ?!



**MANQUER DE FLEXIBILITÉ
DANS L'ENTRAÎNEMENT.**

Pour bien comprendre où se situe ton *erreur* en tant que coach et surtout où se trouve *l'opportunité* de mieux agir, je vais te présenter rapidement une expérience de psychologie sociale.

Dans cette expérience, il était demandé à chaque étudiant de s'asseoir à tour de rôle devant trois seaux d'eau :

un **seau d'eau froide**,

un **seau d'eau à température ambiante**

et un **seau d'eau chaude**.

Après avoir gardé une main dans l'eau froide et l'autre main dans l'eau chaude, l'étudiant plonge à la fois ses deux mains dans l'eau tiède. Son expression déconcertée est révélatrice : bien que les deux mains soient dans le même seau, la main trempée auparavant dans l'eau froide sent l'eau comme chaude, et la main trempée dans l'eau chaude la sent comme froide.

Cela montre que le même objet, ici l'eau à température ambiante, peut-être perçu de façon très différente suivant la nature de l'évènement qui précède.



Que dois-tu retenir ?

Que ton programme, c'est le seau d'eau à température ambiante.
Et que tes gymnastes viennent toutes d'un seau différent.

En fonction de ce qu'elles ont vécu dans la journée, l'une viendra peut-être d'un seau d'eau froide et sentira ton programme comme « très chaud » (aka très dur à tenir).

D'autres viendront d'un seau d'eau chaude et sentiront ton programme comme « extrêmement froid » (aka elle s'ennuie).



PASSER À CÔTÉ D'UNE PREUVE DE LÉGITIMITÉ



Un principe de psychologie sociale nous dit que nous avons tendance à croire qu'un acte est approprié si nous voyons d'autres personnes le faire.

Les barmen l'ont bien compris et disposent alors quelques billets sur le bar comme si les premiers clients avaient déposé des pourboires.

Cela fait croire qu'il est d'usage d'y laisser des pourboires ...



Que dois-tu retenir ?

Mettre de l'argent dans la jarre avant de la proposer aux clients les invitent à y mettre de l'argent à leur tour.

Investis en tes gyms avant d'attendre qu'elles s'investissent dans ton entraînement. **Comment ?**

Prenons l'exemple d'un nouvel exercice que tu présentes à tes gyms. Il est original, il leur demande de faire quelque chose de complètement différent de d'habitude. Tu vois des gymnastes sceptiques qui se demandent comment elles vont le faire. Alors tu choisis l'une des gymnastes sceptiques pour prouver que ça fonctionne. **Et PAF !**

Erreur. Tu viens de demander un pourboire avec la jarre vide. 🙄

Choisis plutôt une gymnaste qui sait le faire ou qui n'a pas d'appréhension, elle réussira certainement et c'est comme ça que tu remplis la jarre avec un premier billet. Les autres auront à leur tour envie de le faire (ou au moins + de confiance).

« Comme 95% des gens sont par nature des imitateurs, et seulement 5% des innovateurs, les gens sont plus facilement persuadés par les actions de leurs semblables que par tout autre argument que nous pouvons leur donner. »

— **Robert CAVETT**

Assure toi de savoir de quel seau vient ta gymnaste qui a du mal à suivre ton programme, communique avec elle là dessus car elle se sentira entendue. C'est souvent ce qui permet de ramener la température de son eau à la température de ton seau et ensuite de mieux accepter le programme.

Choisis en exemple une gymnaste qui est le bon « premier pourboire » pour toi. Celle qui saura persuader les autres que ce que tu demandes est possible.

J'espère que, grâce à ce guide, tu auras pris conscience de ces **2 erreurs qui peuvent abîmer la relation** que tu entretiens avec tes gymnastes.

Oui, on est d'accord, la relation ne s'effrite pas que par ces deux erreurs.

Oui, on est aussi d'accord sur le fait qu'éviter ces deux erreurs ne va pas tout régler.

Si tu penses que la relation de confiance est un sujet qui mérite d'être exploité plus en profondeur, sache que je suis d'accord avec toi.

C'est justement ce que je propose dans ma

✨ **Formule spéciale coach** ✨ aka une intervention sur-mesure auprès des coachs d'un ou plusieurs clubs dans le but d'engager une transformation sur la manière de coacher.

En s'appuyant sur ma méthode de préparation mentale et sur les techniques de persuasion, de leadership et de communication.

Clique ici si tu souhaites en savoir +



@arthur.pm_

Arthur Plancq - Préparateur Mental

AP