

“ESPRIT D’ATHLÈTE” ACCROÎTRE VOTRE PERFORMANCE

Présenté par
Léonie MERAND

LA BASE

A silhouette of a person in a plank position, viewed from the side, against a dark blue background. The person is wearing a dark long-sleeved shirt, dark shorts, and light-colored sneakers. The background is a solid dark blue color.

Qui êtes vous ?

Quel est le constat de départ de votre projet ?

Quelles sont vos motivations pour votre projet ?

Qu'est-ce qui vous anime ?

LÉONIE MÉRAND



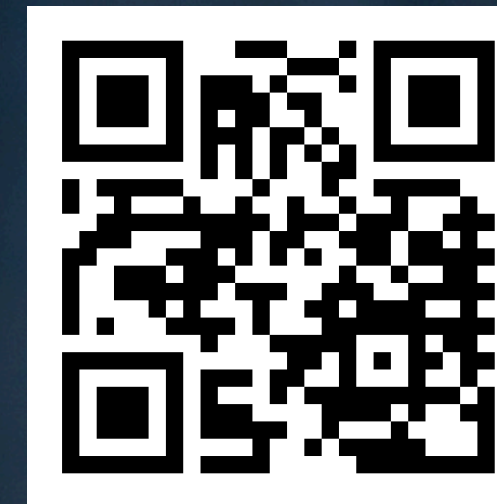
Psycho Praticienne diplômée en Psychologie Positive
Fondatrice du Cabinet24

Formatrice en Santé Mentale et Performance
DU Management d'une Carrière Sportive Professionnelle
(UNSHN)

Préparatrice Mentale
Renforcer et ancrer l'individu derrière l'athlète, afin qu'il puisse évoluer avec sérénité dans un équilibre durable de performance



Créatrice de l'Entrevue
Podcast disponible sur Spotify et YouTube



SCAN MOI





Isa COK

*Tennis de Table
Championne de France*

ATHLÈTES ACCOMPAGNÉS

+ 52 autres sportives et sportifs



**Adrien
BACKSCHNEIDER**

*Ski de Fond
Triple Médaillé Olympique*



Kadri MOENDADZE

*Basketball
Pro A*



Lisandru BERTINI

*VTT Enduro
Champion du monde*



Titouan CASTRYCK

*Canoë-Kayak
Médaille Olympique*



Enzo MONGO

*Football
Ligue 1*



Léonice HUET

*Badminton
Championne de France*

Athlète de haut-niveau

Vous

Auto discipline



Rigueur dans les efforts



Espoir de réussir



Compétitivité interne



Compétitivité externe



Remise en question



Briser le plafond de verre



VOS POINTS COMMUNS



A woman in a light blue jacket and black leggings stands on a rocky mountain trail, holding two trekking poles high in the air. She is smiling and looking towards the camera. The background features a large, rugged mountain peak under a blue sky with scattered white clouds. The overall scene conveys a sense of accomplishment and outdoor adventure.

Comment dynamiser la performance grâce à un état d'esprit d'athlète de haut-niveau ?

**24
CABINET**



LA PSYCHOLOGIE POSITIVE

Psychologie Clinique

Focus sur le passé impactant le présent
Focus sur le problème
Stabilisation

Psychologie Positive

Focus sur le présent et l'avenir
Focus sur les ressources
Focus sur la solution
Épanouissement

PROGRAMME

Partie 1

*Les Clés de la
Motivation et de
la Performance*

Partie 2

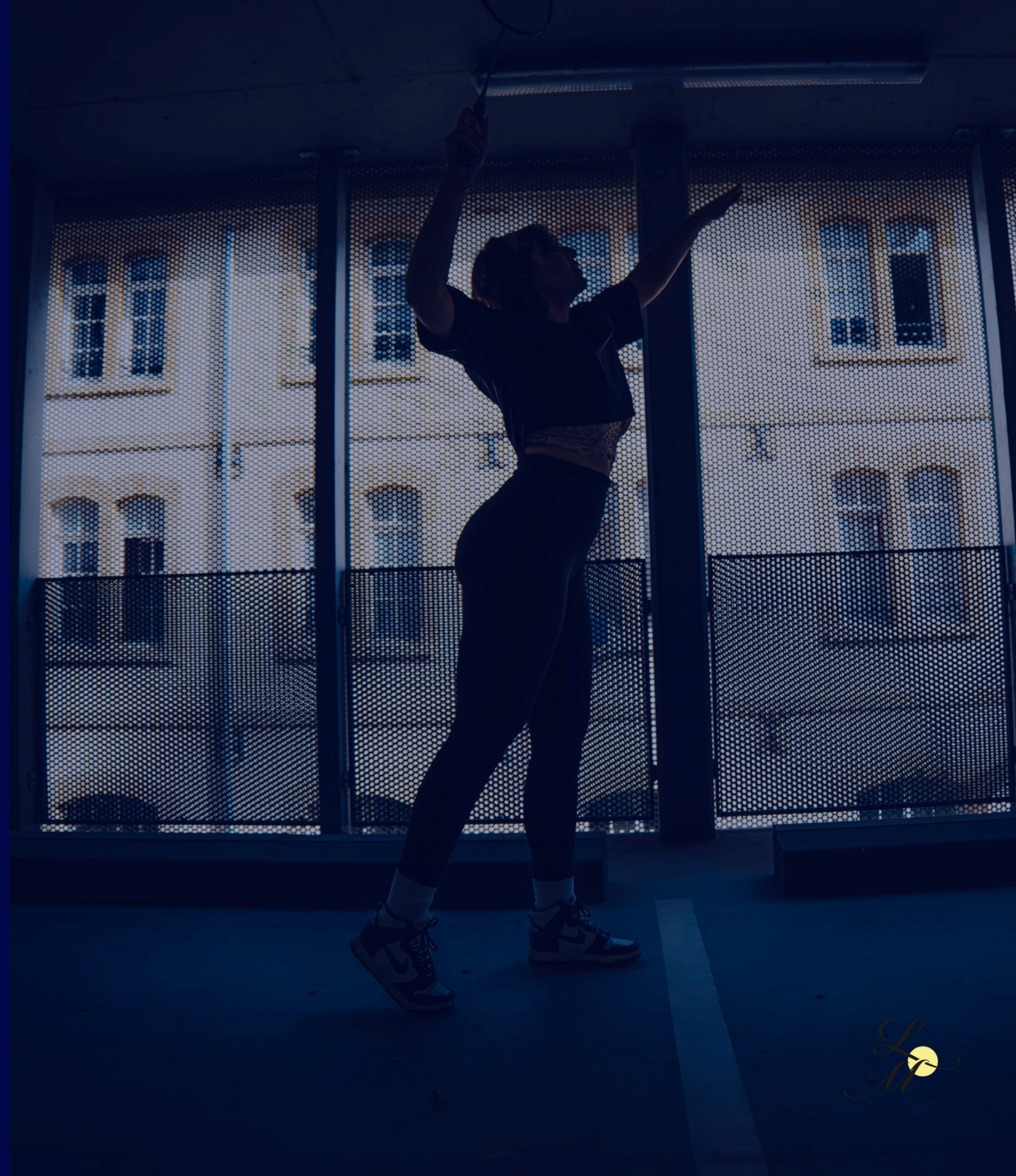
*Se Connaître Soi
et Ses
Ressources
Personnelles*

Partie 3

*La Mise en
Solution et
l'Optimisme
Réaliste*

PARTIE 1 : LES CLÉS DE LA MOTIVATION ET DE LA PERFORMANCE

La motivation c'est quoi ? de
quoi avons-nous besoin ?



PARTIE 1 : LA MOTIVATION

“Le construit hypothétique utilisé afin de décrire les forces internes et/ou externes produisant le déclenchement, la direction, l’intensité et la persistance du comportement.”

Vallerand & Thill, 1993

La motivation est l'ensemble des raisons et des envies qui poussent une personne à agir pour atteindre un objectif.



Pour faire perdurer la motivation il nous faut :

Difficulté : suffisamment élevée pour qu'elle soit challengeante mais pas trop pour qu'elle ne paraisse pas inatteignable.

Compétence : utiliser ses compétences (propre à soi) permettant de s'améliorer, grandir et développer de nouvelles abilités.

Effort : s'éprouver dans une activité qu'elle soit intellectuelle ou manuelle d'une intensité forte mais pas trop élevée afin qu'elle n'entame pas la santé physique et mentale.



PARTIE 1 : LA PERFORMANCE

C'est quoi exactement ?



24
CABINET

C'est une mesure globale qui combine à la fois l'efficacité (atteindre les objectifs) et l'efficience (utiliser les ressources de manière optimale)

Performance

La capacité à atteindre un objectif ou à produire un résultat souhaité

La capacité à atteindre un objectif avec un minimum de ressources ou d'efforts

Efficacité

Efficience

Est-ce que vous vous rappelez d'une de vos performances ?



PARTIE 2 : SE CONNAÎTRE SOI ET SES RESSOURCES PERSONNELLES

Pourquoi apprendre à se connaître est important pour :

- soi professionnellement ?
- son avenir ?



24
CABINET

A photograph of two hikers walking away on a dirt path through a lush green landscape. The hiker on the left is wearing a dark jacket and a backpack, while the hiker on the right is wearing a light blue jacket and a backpack. The background shows rolling green hills under a cloudy sky.

95 % des participants disaient bien se connaître, alors que seuls 10 à 15 % des personnes se connaissaient réellement.

Eurich, T. (2018). What self-awareness really is (and how to cultivate it).
Harvard Business Review, 4.



The Four Self-Awareness Archetypes

This 2x2 maps internal self-awareness (how well you know yourself) against external self-awareness (how well you understand how others see you).

	Low external self-awareness	High external self-awareness
High internal self-awareness	INTROSPECTORS They're clear on who they are but don't challenge their own views or search for blind spots by getting feedback from others. This can harm their relationships and limit their success.	AWARE They know who they are, what they want to accomplish, and seek out and value others' opinions. This is where leaders begin to fully realize the true benefits of self-awareness.
Low internal self-awareness	SEEKERS They don't yet know who they are, what they stand for, or how their teams see them. As a result, they might feel stuck or frustrated with their performance and relationships.	PLEASERS They can be so focused on appearing a certain way to others that they could be overlooking what matters to them. Over time, they tend to make choices that aren't in service of their own success and fulfillment.



**Être conscient
c'est votre clé
pour devenir
performance.**

Les bénéfices

Meilleure prise de décision : Comprendre ses valeurs, ses forces et ses faiblesses permet de faire des choix alignés avec ses objectifs et ses besoins.

Croissance personnelle : La connaissance de soi aide à identifier les domaines où l'on peut s'améliorer, favorisant ainsi le développement personnel et professionnel.

Relations améliorées : En connaissant ses propres émotions et réactions, il est plus facile de communiquer efficacement et de comprendre les autres, ce qui renforce les relations interpersonnelles.

Les risques

Mauvaises décisions : Mène à des choix qui ne correspondent pas à ses véritables aspirations, entraînant insatisfaction et regrets.

Stagnation personnelle et professionnelle : Limite le développement et la croissance et entraîne la stagnation voir la régression.

Relations conflictuelles : Rend difficile la communication efficace et la compréhension des autres, ce qui peut entraîner des conflits et des relations tendues.

Les bénéfices

Gestion du stress : Être conscient de ses déclencheurs de stress et de ses mécanismes de gestion permet de mieux gérer les situations difficiles.

Confiance en soi : La connaissance de ses compétences et de ses limites renforce l'estime de soi et la confiance en ses capacités.

Les risques

Gestion inefficace du stress : Aggrave les situations stressantes, et conduit à l'épuisement et à des problèmes de santé mentale.

Manque de confiance en soi : Entraîne des doutes constants sur ses capacités (anxiété généralisée), diminue l'estime de soi.

Les bénéfices

Résilience : Comprendre ses motivations et ses sources de satisfaction personnelle aide à surmonter les échecs et les défis avec plus de résilience.

Alignement de vie : Se connaître soi-même permet de vivre de manière plus authentique et en accord avec ses valeurs, ce qui mène à une vie plus épanouie et satisfaisante.

Les risques

Faible résilience : Difficulté à de se remettre des échecs et des défis, mène à un sentiment de découragement et d'impuissance.

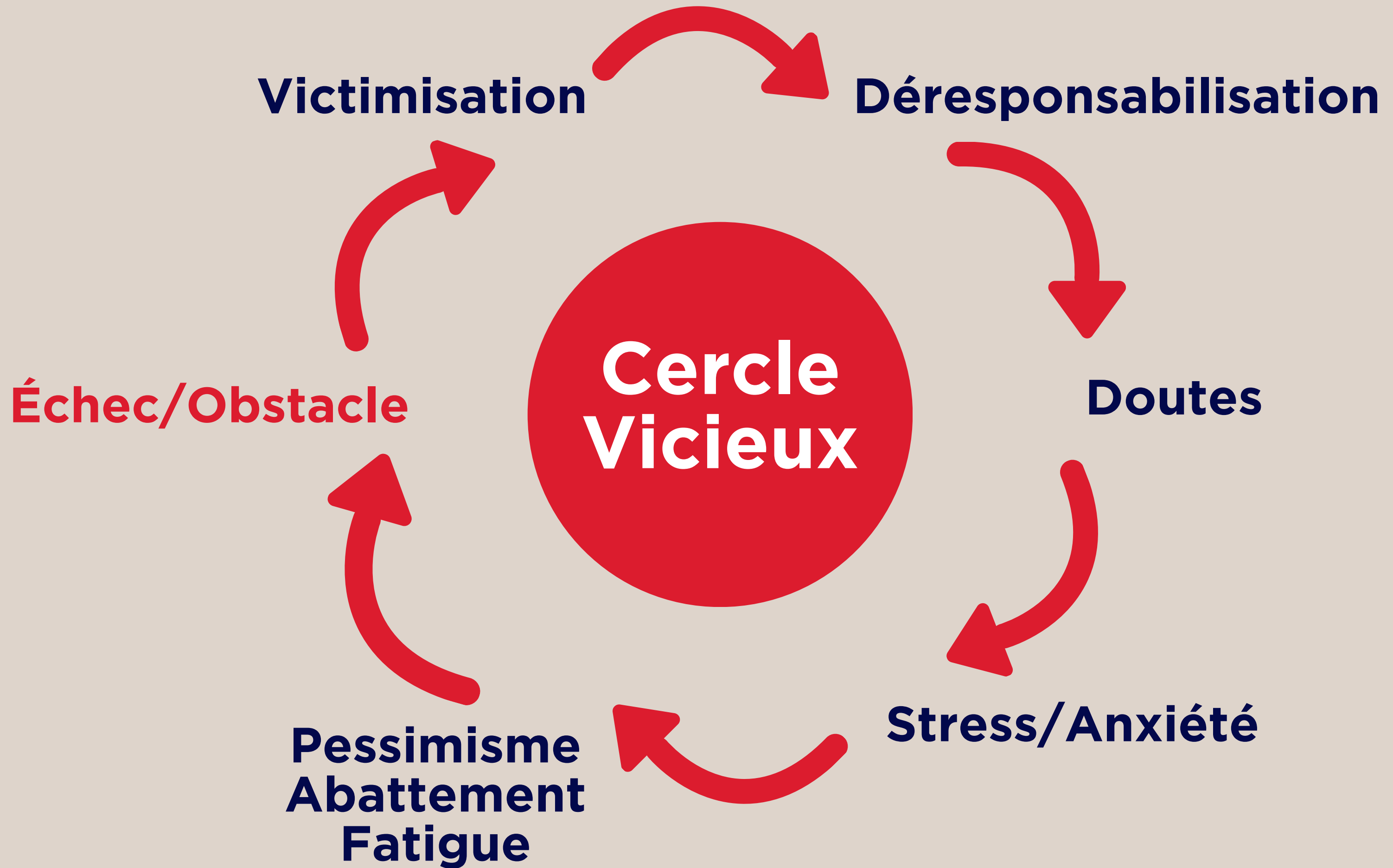
Vie désalignée : Crée un sentiment de vide et d'insatisfaction, rend la vie moins épanouissante et significative.

PARTIE 3 : LA MISE EN SOLUTION ET L'OPTIMISME RÉALISTE

Que se passe-t-il si vous
décidez de mettre l'accent
sur le problème ?



24
CABINET

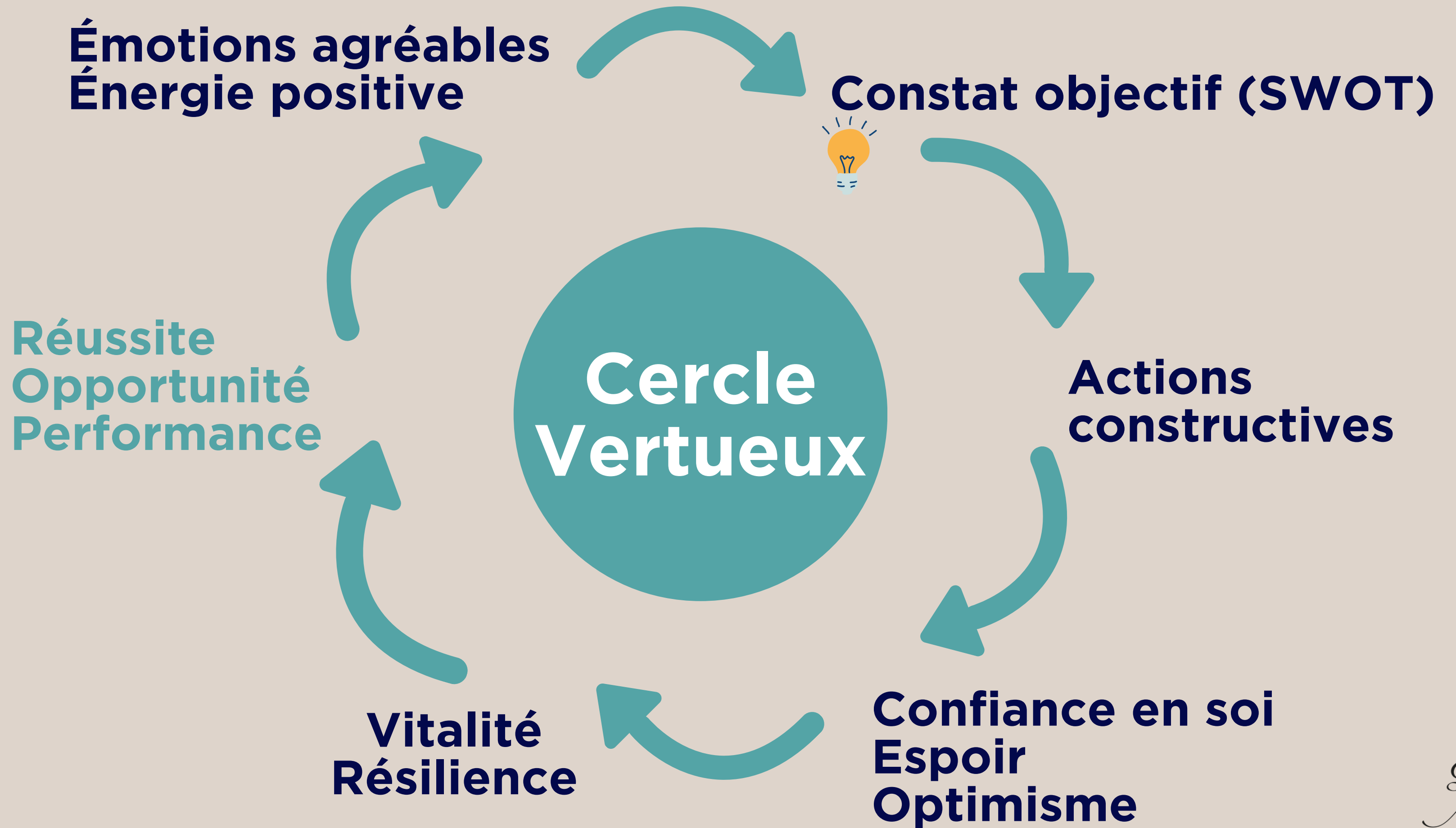




L'Optimisme Réaliste

Une solution pour sortir du cercle vicieux instable

²⁴
CABINET



Constat objectif (SWOT) pour vous

S

Strengths
FORCES

- => Ce que votre entreprise fait bien
- => La valeur ajoutée qui vous différencie des vos concurrents
- => Les ressources internes (compétences, savoir faire, équipes, ..)
- => Actifs corporels tels que propriété intellectuelle, capital, technologies propriétaires, etc ...

W

Weaknesses
FAIBLESSES

- => Ce qui manque à votre entreprise
- => Ce que vos concurrents font mieux que vous
- => La limitation des ressources
- => N'avoir qu'une seule offre client

O

Opportunities
OPPORTUNITES

- => Sous-estimation du marché sur des produits spécifiques
- => Peu de concurrents dans la zone
- => Croissance des besoins pour vos produits ou services
- => Bonne couverture presse - médias de votre entreprise

T

Threats
MENACES

- => Nouveaux concurrents
- => Durcissement de l'environnement réglementaire
- => Couverture médiatique négative de la presse - médias
- => Changement d'attitude des clients envers votre entreprise

Interne

Externe



Constat objectif (SWOT) pour votre projet

S

Strengths
FORCES

- => Ce que votre entreprise fait bien
- => La valeur ajoutée qui vous différencie des vos concurrents
- => Les ressources internes (compétences, savoir faire, équipes, ..)
- => Actifs corporels tels que propriété intellectuelle, capital, technologies propriétaires, etc ...

W

Weaknesses
FAIBLESSES

- => Ce qui manque à votre entreprise
- => Ce que vos concurrents font mieux que vous
- => La limitation des ressources
- => N'avoir qu'une seule offre client

O

Opportunities
OPPORTUNITES

- => Sous-estimation du marché sur des produits spécifiques
- => Peu de concurrents dans la zone
- => Croissance des besoins pour vos produits ou services
- => Bonne couverture presse - médias de votre entreprise

T

Threats
MENACES




- => Nouveaux concurrents
- => Durcissement de l'environnement réglementaire
- => Couverture médiatique négative de la presse - médias
- => Changement d'attitude des clients envers votre entreprise

Interne

Externe



CONCLUSION

-  Favorisez **votre motivation et votre performance** en comprenant ce qui vous motive (“quoi” et non “pourquoi”). Organisez vos actions de sorte à être stimulé aujourd’hui en prenant en compte demain.
-  Pour se faire il faut **vous connaitre et connaitre vos ressources** pour entretenir l’envie. Trouvez l’équilibre entre la réflexion et l’action sur une base d’observation objective dans le but d’aller de l’avant.
-  N’oubliez pas ! La dynamique et l’état d’esprit est votre meilleur allié. Alors, passez du cercle vicieux au cercle vertueux grâce à l’**optimisme réaliste**.



MERCI

“Vous avez les solutions. Je vous aide à les trouver et les activer.”

