

## Prendre du recul sur l'objectif

### Com-Hom News



Communication & Management  
Hommes & Méthodes

*Com-Hom est partenaire des entreprises pour fédérer les énergies au service d'une performance durable et responsable.*

[www.com-hom.com](http://www.com-hom.com)

### Stéphane Turreau : « L'objectif n'est pas forcément un chiffre... »

Certaines rencontres linkedin vous amènent à de belles rencontres humaines.



Novembre : je tombe sur le profil de [Stéphane Turreau](#), apnéiste et conférencier, et sur la phrase « *J'ai mis du temps à comprendre qu'en fait l'objectif n'est pas forcément un chiffre mais une façon d'aborder les choses en accord avec nos valeurs.* »

Bien en ligne avec la thématique de ce magazine, je prends contact et je passe un moment intense avec Stéphane, en direct live de La Dominique. Et j'en ressors avec énormément de liens à tisser entre le monde de l'apnée et le monde de l'entreprise.

**Com-Hom** : Ce qui a déclenché notre rencontre est une phrase clé que tu utilises en conférence : « L'objectif n'est pas forcément un chiffre ». Peux-tu aller plus loin ?



**Stéphane Turreau** : « Nous passons beaucoup trop de temps dans nos pensées analytiques et insuffisamment de temps à ressentir la justesse de nos attitudes, de nos actions qui in fine apporteront le résultat.

Au-delà du fait que bon nombre d'objectifs sont inatteignables, la concentration de la pensée analytique sur le chiffre va amener le collaborateur dans une forme de stress et lui rendre la cible difficile à atteindre. Cet état va mettre en défaut l'employé qui va déclencher une perte de confiance et l'éloigner de la joie et de la satisfaction d'être dans une relation juste avec son métier.

Si nous faisons le lien avec l'apnée, nous devons en compétition annoncer la veille la performance à réaliser le lendemain et réaliser cette performance à l'heure H.

Il est déjà essentiel d'annoncer un objectif atteignable en lien avec son état du moment et non pas « fantasmer » sur le maximum réalisé à l'entraînement. Arrivé au câble, il faut se détacher du chiffre pour enclencher le processus pour atteindre un état de relâchement, un état de pleine conscience, le « flow », qui va permettre d'économiser l'oxygène. Au-delà de l'objectif chiffré, il faut mettre l'accent sur les processus et les automatismes qui vont apporter de la valeur. Le résultat viendra alors naturellement.

A ce moment là, il faut porter sa concentration sur nos propres sensations et non sur l'objectif à atteindre. Faire appel à la perception de ses sensations dans notre environnement, et non à sa pensée analytique et à la focalisation du chiffre, nous permet de faire les bonnes choses et les bons choix et donc de maîtriser les risques.

Ce qui m'a le plus freiné dans ma carrière, c'est d'avoir privilégié la mentalisation et le calcul au détriment de l'intuition et la perception. J'ai perdu 2 à 3 ans dans ma préparation.

La mentalisation va être utile 1H sur 3 jours de compétition : structurer la préparation, annoncer un résultat raisonnable, ...

Le reste sera une connexion à soi, de la méditation, de la visualisation de la plongée pour atteindre un relâchement total le jour J.

Dans notre vie professionnelle, le ratio est bien souvent à l'inverse, centré à 97% sur les pensées analytiques et sur le chiffre au point d'en oublier l'essentiel : soi dans l'instant, dans l'action, dans notre capacité à percevoir ce qui est essentiel pour faire les bons choix.

Cette connexion à soi, à son environnement permet de développer la connaissance de soi et permet l'ouverture à l'autre et l'émergence du collectif. L'apnée m'a permis de me découvrir et donc de m'ouvrir. »

#### *Quel parallèle réaliser avec notre monde entrepreneurial ?*

*Com-Hom : Impliquer les collaborateurs dans l'établissement des objectifs pour que ceux-ci intègrent leurs retours, leurs talents et leurs difficultés afin que ces objectifs soient atteignables.*

*Eviter la quantification d'un idéal que les collaborateurs seront en incapacité d'atteindre et qui en final créera stress et comportements en inadéquation avec les comportements attendus au moment de l'action.*

*Savoir aller au-delà de ces objectifs chiffrés pour développer des objectifs plus axés sur la maîtrise de processus et de comportements qui permettront au collaborateur de se sentir ajusté dans l'action qu'il a à mener.*

*Développer la confiance dans le fait que l'action ajustée apportera la valeur à l'entreprise.*

\*\*\*

*En prenant l'exemple de la vente, si le collaborateur a la pression du chiffre, il ressentira une forme de pression (celle que nous décrit Stéphane) qui l'amènera à focaliser toute son attention sur la clôture de la transaction.*

*Il en oubliera de se concentrer sur ce qui est essentiel, ce qui se passe dans l'instant présent : une écoute fine du client pour capter ce qui est essentiel pour le client, qui bien souvent n'est pas exprimé dans le « dire ». Il ne pourra pas se connecter à la dynamique du message exprimé par son client (non verbal, intonations, émotions, répétitions, personnalité...). Il ne pourra pas rebondir de manière naturelle avec un questionnement en lien avec ce qui est exprimé et sortir les questions clés qui permettront l'expression des besoins et enjeux profonds et le succès de notre coopération avec ce client.*

*Un objectif de résultat co-construit est essentiel pour l'engagement.*

*Un objectif issu d'un debriefing, basé sur le vécu du collaborateur en sortie de rendez-vous client, est essentiel pour l'amélioration des pratiques et de la satisfaction du collaborateur d'être dans une relation juste avec son métier.*

Merci à Stéphane pour cette invitation à prendre du recul sur la façon dont nos objectifs sont définis dans nos entreprises.

*« Le lâcher-prise et la gestion émotionnelle du moment présent permettent d'accéder à un nouvel échelon sur le plan personnel et professionnel ».*

Allez, lâchons prise quelques temps pour plonger en Egypte avec Stéphane...



Cliquer [sur ce lien](#) ou sur l'image pour lancer la vidéo et écouter vos sensations...

Rendez-vous sur ce lien pour en savoir plus [sur les conférences de Stéphane Tourreau](#)

A propos des auteurs :



Stéphane  
TOURREAU

<http://stephane-tourreau.com/>

**Stéphane TOURREAU** : Apnéiste professionnel en équipe nationale depuis 2011, j'ai expérimenté de manière inconsciente une construction en partie autodidacte et accompagné par des professionnels du milieu sportif. En passant par l'état de pleine présence, de résilience et de force de l'intention nous construisons notre propre réalité.

Cette prise de conscience est née d'une hyperactivité mentale que j'ai cultivée très jeune et qui avait généré un manque de confiance en moi. Cette quête de profondeur est devenue, au delà de la performance, un moyen de cultiver l'instant présent pour transcender le résultat et réaliser qu'il est simplement une conséquence des actions du présent.

La respiration, la méditation, l'intuition et l'ouverture au monde des perceptions sont les outils qui m'ont permis d'évoluer plus rapidement.

Accompagné par un préparateur mental depuis plus de 10 ans, je partage ces expériences auprès des entreprises en parallèle de ma carrière sportive.



Marc  
VILCOT  
[Com-Hom](#)

**Marc VILCOT** : J'ai vécu 17 années enrichissantes de vente et management dans l'industrie. De formation technique (Grenoble INP 89), mes préférences créatives et relationnelles m'ont vite orienté vers des activités commerciales et marketing : directeur commercial (1997-2007). En 2008, je me suis investi dans la formation et l'accompagnement, poursuivant ainsi, dans des contextes variés, le développement de la performance par « le travailler ensemble ».

Je trouve en Com-Hom : confrontation de nos approches, évolution permanente de nos pratiques, laboratoire d'idées, confiance.

J'accompagne et je forme en management d'équipe, vente & négociation, performance individuelle et collective, lecture des personnalités, régulation des relations & gestion de conflit, cohésion d'équipe & coopération.



Notre raison d'être est représentée par notre logo : associer les **H**ommes, le **M**anagement, la **C**ommunication et les **M**éthodes au service des **O**bjectifs.

**Copyright**

Les textes sont la propriété de [Com-Hom](#)

Crédit photographique : [Com-Hom](#), [Adobe Stock](#), [Stéphane Tourreau](#)