

the **CrossFit** JOURNAL ARTICLES

Entraînement Professionnel

Greg Glassman

Je suis entraîneur de fitness. Ce métier est bien plus qu'un travail pour moi; c'est ma passion. Mes clients sont ma priorité et leurs réussites sont le fruit de ma vie professionnelle. Je suis un professionnel.

En apparence, mon rôle est de guider mes athlètes (je considère tous mes clients comme des athlètes quel que soit leur âge

ou leur compétence) vers la maîtrise physique, mais je reconnais un objectif dans mes efforts et un impact sur mes athlètes qui dépasse le simple aspect physique. Je vois l'entraînement comme une métaphore physique pour des habitudes et attitudes qui favorisent le succès dans tous les domaines. J'insiste sur ce point auprès de tous ceux qui s'entraînent avec moi et je sais que j'ai réussi seulement lorsqu'ils me donnent des exemples concrets.

Les leçons apprises par l'entraînement physique sont inévitables. Les traits de caractère requis et développés à travers l'entraînement physique sont universellement applicables à tous les efforts. Persévérance, dévouement, sacrifice, maîtrise de soi,

intégrité, honnêteté et engagement s'apprennent mieux et plus facilement en salle de sport. Même les clients qui ont connu un succès spectaculaire dans les affaires, le sport, la guerre ou l'amour trouvent

que leurs valeurs les plus importantes sont renforcées, affinées et nourries par un entraînement rigoureux. En tant que professionnel, je crois que ma compétence est déterminée uniquement par mon efficacité. Mes méthodes doivent être inégalées. Par conséquent, les tendances et

modes en fitness sont des distractions, non des attractions. Dans la mesure où mes méthodes sont souvent peu conventionnelles, non acceptées ou uniques, elles reflètent les marges avec lesquelles je domine mon industrie, et ces marges, je les transforme en succès. Un entraîneur qui recherche l'approbation populaire poursuit la médiocrité, voire pire.

Engagé à une efficacité inégalée, j'ai souvent dû développer de nouveaux outils et méthodes. Cela ne peut se faire sans étude et expérimentation; en conséquence, une grande partie de mon travail se fait non pas en salle de sport mais à travers les livres, la littérature scientifique et la communication avec d'autres entraîneurs et coaches.

Ma compétence est déterminée par mon efficacité, qui se mesure finalement par la performance de mes athlètes, une performance qui doit être évaluée. Compétence,



Moi de 2

Formation professionnelle (suite...)

Les examens et l'enregistrement me permettent de comprendre la différence entre simplement avoir l'air compétent ou se sentir bien et être réellement performant dans ce que je fais.

Mon engagement envers mes athlètes est clair dès notre première rencontre. Je suis entièrement dévoué à eux. Ils sont au centre de mon attention et de mes discussions. Ils reviennent non pas pour mes capacités physiques, mais parce qu'ils ont confiance en ma capacité à développer les leurs. Les athlètes de classe mondiale deviennent rarement des entraîneurs de classe mondiale.

Je comprends que la tendance moderne, presque universelle, des programmes sans compétences ou de faible niveau entraîne des résultats médiocres et transforme les entraîneurs en animateurs. Je n'accepte pas cela. Je dois maîtriser la mécanique, les signaux et les techniques de mouvements complexes et être capable de les enseigner aux autres. J'apporte une expertise à mon entraînement qui intimide la plupart des entraîneurs.

Suivre la progression de mes athlètes exige que je continue à affiner et à approfondir ma compréhension des compétences avancées. Si les clients d'un entraîneur ne testent pas les limites de ses connaissances, il ne fait pas du bon travail avec eux. Un entraîneur expert est heureux et fier qu'un élève dépasse ses compétences, mais cherche à retarder cela en restant toujours un pas en avant des besoins de l'athlète plutôt que de freiner sa croissance.

Parce que je souhaite que l'expérience d'entraînement de mes clients transcende le domaine physique, je suis tenu de comprendre leurs métiers, loisirs, familles et objectifs. Motiver les clients à dépasser leur forme physique nécessite que je m'implique dans leur vie. Cela n'arrivera pas sans que je m'intéresse à eux et qu'ils me trouvent intéressant.

En tant que lecteur avide de livres, journaux et magazines, je ne manque jamais de sujets de conversation, d'idées et de connaissances à partager, ce qui fait que l'on me trouve aux fêtes, mariages et réunions familiales de mes clients. En fait, je suis un ami proche de presque tous mes clients. C'est un travail extrêmement gratifiant et souvent chargé d'émotions, mais c'est bien ainsi, car je suis une partie intégrante de la vie de mes athlètes, et la vie est pleine de rires, de larmes et d'espoir.

Notre amitié, le plaisir que nous partageons et la fréquence de nos contacts, combinés à l'impact de la forme physique

et aux mérites techniques de mon entraînement, contribuent à une relation professionnelle avec mes clients qu'ils apprécient de manière unique.

En guise de remerciement, ils font toute ma publicité. Je ne fais ni promotion ni marketing. J'entraîne très, très bien. Plus j'ai de clients, plus ils m'en apportent. Je n'ai pas le temps de faire de la promotion ; je suis trop occupé à entraîner.

*Si les clients d'un
entraîneur ne testent
pas les limites de ses
connaissances, il ne
fait pas du bon travail
avec eux.*

Greg Glassman est le fondateur de CrossFit, Inc. et de CrossFit Santa Cruz et est l'éditeur du CrossFit Journal. Il a été gymnaste compétitif et entraîneur de fitness depuis le début des années 80.