

LES SIGNES DE RECONNAISSANCE

DE QUOI PARLONS-NOUS ?

Dès notre plus tendre enfance, chaque individu, a besoin, pour se développer et s'estimer, de recevoir des marques d'affection et d'attention de la part de son entourage. Eric Berne, fondateur de l'Analyse Transactionnelle, a développé le concept d'économie des Signes de Reconnaissance comme « tout acte impliquant la reconnaissance de la présence d'autrui » pour décrire notre besoin vital de satisfaction affective.

A QUOI ÇA SERT ?

Définir et prendre conscience des Signes de Reconnaissance (SR) que nous donnons, demandons, refusons, recevons, contribue à renforcer les comportements de l'athlète et/ou la coopération. Ce peut être aussi un bon indicateur du type de relation interpersonnelle initiée. En tant qu'entraîneur, avons-nous plus facilement tendance à nous exprimer sous la forme de corrections techniques, d'encouragements, de soutien dans l'effort, d'intérêt pour la personne, etc. ? Prendre conscience de notre fonctionnement est une piste à explorer pour ceux qui veulent renforcer l'engagement à l'entraînement, amener plus de relâchement dans l'exécution du geste, etc.

COMMENT FAIRE ?

Apprendre à identifier chez chacun de nous les 4 grands types de Signes de Reconnaissance que nous utilisons : conditionnel (ce que la personne fait), inconditionnel (ce que la personne est), positif (compliment), négatif (dévalorisation, dénigrement). Ils sont de types verbaux (« Bonjour ») et/ou non verbaux (Clin d'œil).

Soyons vigilants, les Signes de Reconnaissance obéissent à un fonctionnement humain fondamental : face à trop d'indifférences de la part des parents, entraîneurs, partenaires, une personne peut être amenée à solliciter des Signes de Reconnaissance négatifs car mieux vaut un Signe de Reconnaissance négatif que pas de Signe de Reconnaissance du tout. Autrement dit, tout mais pas l'indifférence.

ELÉMENTS DE RÉFLEXIONS

	Inconditionnels (la personne dans sa globalité)	Conditionnels + (factuel, précis et circonstancié)	Conditionnel - (factuel, précis et circonstancié)
Signes de reconnaissance constructifs	Tu es génial ! J'aime travailler avec toi ! Accorder de l'attention : écouter, poser des questions. Effet : estime de soi, renforcement, autonomie.	Bravo pour ton score ! Ce que tu viens de faire est super ! (avec un hochement de tête et le sourire) Effet : envie, implication, encouragement vis-à-vis de la tâche.	Recommence ! Trop bas le coude ! Fait mieux que ça ! Tu as loupé ! (les sourcils froncés et l'index accusateur) Effet : positif si précis car permet de clarifier les attendus sur la tâche.
Signes de reconnaissance destructifs (Inconditionnel négatif)	Tu es nul ! Tu n'y arriveras jamais ! Tu m'énerves à loucher tout le temps ! Tu me fatigues tu comprends jamais rien ! C'est mauvais, comme toujours ! On ne peut jamais compter sur toi ! Effet : baisse estime de soi, confusion, sentiment de harcèlement.		
Absence de signes de reconnaissance		Ignorer, faire comme si l'autre n'existait pas. Effet : destructeur	

ELEMENTS DE REFLEXION

ÉLÉMENTS DE RÉFLEXION

Nous pouvons avoir recours, dans certains cas très particuliers qui sont dépendants de la personnalité du sportif et de son contexte, à l'emploi de Signes de Reconnaissance Inconditionnels négatifs (passer « une soufflante ») afin de faire réagir l'athlète, de stimuler sa fierté, « booster » son engagement. Dans ces cas-là, tout est question d'une répartition adéquate des SR négatifs et positifs : il est préconisé de donner plus souvent des Signes de Reconnaissance constructifs positifs que négatifs, cela favorise l'engagement à court terme et long terme. Les Signes de Reconnaissance destructifs (inconditionnels négatifs) doivent rester l'exception.

Nous pouvons établir notre propre économie des Signes de Reconnaissance dans une situation donnée, d'entraînement ou de compétition par exemple. Un moyen de procéder consiste à remplir d'une manière intuitive un tableau à double entrée en notant de 1 (rarement) à 5 (souvent) sa capacité à donner des Signes de Reconnaissance verbaux conditionnels et inconditionnels positifs/négatifs aux membres du groupe d'entraînement.

Entraînement	SRI +	SRC +	SRC -	SRI -
1	Certainement par pudeur, j'ai du mal à dire : tiens je suis content d'être avec vous à l'entraînement			
2				Je me contrôle beaucoup car quand ça sort je sais que je peux être très vexant et agressif
3				
4			C'est principalement lors des séances techniques que j'ai tendance à critiquer, trop ?	
5 (souvent)		Pratiquement à chaque réalisation je dis ce que j'ai apprécié dans l'exécution.		

LIMITES

Nous avons souvent tendance à être plus ou moins lucides sur notre propre fonctionnement. Sans l'usage de la vidéo et/ou d'un regard extérieur (accompagnement par un professionnel, entre pairs à l'occasion d'un stage), le travail sur son propre usage de l'économie des Signes de Reconnaissance peut vite s'avérer limité.

EN SAVOIR PLUS

Ian Stewart, Vann Joines, [Manuel d'Analyse transactionnelle](#), Inter Edition 2005

