Faculté des lettres et des sciences humaines Professeur : Ouazzani Chahidi Farah

 Meknès Développement personnel LPIOW

 L’Analyse Transactionnelle(2)

 Les signes de reconnaissance

**Préambule**

 L’être humain a un besoin fondamental, celui d’être reconnu, accepté par les autres comme individu spécifique. Il a besoin de signes de reconnaissance. Eric Berne\* définit un signe de reconnaissance, nommé aussi caresse psychologique ou stroke, comme *“tout acte impliquant la reconnaissance de la présence d’autrui“.*

Le signe de reconnaissance est un message que j’envoie à l’autre pour lui signifier que pour moi, il existe, que je sais qu’il est présent. Ces signes sont aussi nécessaires au développement de la personne que la satisfaction des besoins physiologiques.

**Sans stroke, dit Eric Berne « la moelle épinière se flétrit ».**

On a ainsi découvert qu’un bébé a autant besoin de soins physiologiques que de soins psychiques ou psychologiques pour rester en vie ou s’épanouir.
Notre capacité à donner ou recevoir des strokes est évidemment liée à l’apprentissage que nous en avons reçu étant enfants.
Etions-nous chouchoutés, félicités, encouragés, complimentés ?

Notre narcissisme a-t-il été suffisamment éprouvé à accepter les compliments sans dévalorisation ?
Avons-nous, en conséquence, eu nous-mêmes envie de donner des strokes, en toute authenticité ?
Ces messages ont toute leur importance. Il suffit de voir le pincement que l’on ressent quand on ne nous rend pas notre bonjour…

**La plupart des gens vivent avec un régime déficient en strokes qui les affame, et consacrent beaucoup d’énergie et de temps à assouvir cette faim.**

Pour certains, un simple signe de reconnaissance peut combler ce besoin, pour d’autres, la faim est insatiable.
Pourtant, nombreux sont ceux qui empêchent la libre circulation des strokes ou négligent de s’occuper de leurs besoins en strokes.
En conséquence de cette **« économie des strokes »,**beaucoup de nos comportements, attitudes, réactions sont basés sur notre capacité ou incapacité à donner et recevoir des signes de reconnaissance.
Ce besoin primaire, peu intégré en tant que tel, est source d’estime de soi quand il est assouvi et de manque de confiance en soi quand il est ignoré.
Il contribue à la satisfaction personnelle et donne envie de faire, et de faire encore mieux.

Le cas de l’entreprise

Et si la reconnaissance par le salaire suffisait à mobiliser les troupes, ça se saurait aussi.
Il faut donc se rendre à l’évidence : pour maintenir la motivation de ses collaborateurs ou les remotiver après un coup dur, pour entretenir l’esprit d’équipe et la cohésion, pour fidéliser les collaborateurs méritants, et pourquoi pas les autres, pour attirer dans l’entreprise les talents extérieurs, pour entretenir l’intérêt, la fraîcheur, les idées neuves, aider l’entreprise à traverser les crises, les échecs, les coups durs, il faut donner envie !

Une règle humaine

Les signes de reconnaissance obéissent à une règle humaine fondamentale : mieux vaut un signe de reconnaissance négatif que pas de signe de reconnaissance du tout.
Autrement dit, tout sauf l’indifférence ! Un enfant n’hésitera pas à faire une bêtise, même s’il doit se faire réprimander, s’il a le sentiment que ses parents ne font pas assez attention à lui.
De la même façon, un adulte qui se sent mis à l’écart dans son travail, peut mettre en place des stratégies plus ou moins conscientes pour se faire remarquer en tapotant son stylo contre la table, en arrivant en retard, en ratant une présentation ...

**Mais les signes de reconnaissance ont aussi leur langage qu’il faut apprendre à décoder.**

Un signe de reconnaissance peut être :

• verbal ou non verbal : un bonjour ou un clin d’œil
• positif ou négatif : un compliment ou une critique
• conditionnel : factuel, précis et circonstancié, il concerne le “faire” : “ton rapport est excellent” ou “ton gâteau n’est pas une réussite“
• ou inconditionnel, c'est-à-dire relatif à l’” être” de la personne dans sa globalité : “je t’aime“, ou “je ne peux pas te sentir“

**Il est aussi important de féliciter quelqu’un qui vient de réussir un examen que de marquer son désaccord sur une initiative ou de critiquer une réalisation : c’est un excellent moyen d’apprentissage**.

Et oui, la distribution des strokes, c’est tout un art, car ils peuvent donner des ailes comme plomber leur destinataire.
A chacun donc, émetteur et récepteur, d’apprendre à les gérer. Une chose est certaine : ils ne tombent jamais dans l’oreille d’un sourd ! Surtout pour les enfants. «  Un enfant à qui on ne donne aucun signe d’attention décline et meurt » René Spitz.

**Conclusion :**

Il est important de donner des signes de reconnaissance en utilisant nos Etats du Moi positifs (Parent Nourricier positif, Parent Normatif positif, Adulte, Enfant Adapté positif, Enfant Libre positif et en nous adressant aux Moi positif de l’autre :

* A son Parent en valorisant, par exemple, son sens de la responsabilité.
* A son Adulte en mettant en valeur son adaptation à la réalité.
* A son Enfant en soulignant ses sentiments positifs.