



Source : Analyse transactionnelle - Eric Berne

## Introduction

- L'homme est un être social.
- Essentiellement à la recherche de satisfactions affectives qui lui permettront de se développer harmonieusement ou non.
- L'être humain a un besoin fondamental VITAL, celui d'être reconnu, accepté par les autres comme individu spécifique.

## Définition de Signe De Reconnaissance (SDR)

*Tout acte impliquant la reconnaissance de la présence d'autrui, l'existence d'autrui.*

Un signe de reconnaissance peut être :

- **verbal ou non verbal** : "bonjour" - clin d'œil,
- **positif ou négatif** : compliment - critique négative,
- **conditionnel ou inconditionnel** : le premier est factuel, précis et circonstancié, il concerne le "faire" : "ton rapport est excellent" ou "ton gâteau n'est pas une réussite", le second est relatif à l'"être" de la personne dans sa globalité : "je t'aime", ou "je ne peux pas te voir",
- **obtenu par une demande directe** ("que penses-tu de...") **ou indirecte** (par un jeu psychologique par exemple).

Les SDR obéissent à une règle humaine fondamentale : mieux vaut un SDR négatif que pas de SDR du tout, ou autrement dit : *tout mais pas l'indifférence*. La soif de reconnaissance est un besoin vital ; un enfant n'hésitera pas à faire une bêtise même s'il doit se faire réprimander par ses parents s'il a le sentiment qu'ils ne font pas assez attention à lui.

Tout comme un adulte qui se sent mis à l'écart d'une réunion de travail peut mettre en place des stratégies plus ou moins conscientes pour se faire remarquer en tapotant son stylo contre la table, ou en renversant son verre.

SDR	Positifs	Négatifs
Conditionnels	+25	-50
Inconditionnels	+100	A proscrire <b>ABSOLUMENT !</b>

**Positifs conditionnels** : ils favorisent la réussite dans le sens indiqué. Ils sont nécessaires dans tout processus d'éducation, de formation ou d'animation.

**Positifs inconditionnels** : ils favorisent le développement de la personne, la « stimulent » positivement, la poussent à réussir et à atteindre ses véritables buts, l'amènent à prendre des initiatives, à réagir de façon autonome en se servant pleinement de toutes ses capacités

**Négatifs conditionnels** : ils dissuadent d'aller dans le sens opposé à la direction donnée. Ils sont indispensables pour orienter une activité, un travail, une relation, mais ne sont pas directement productives. Ils complètent de façon nécessaire les indications données par les stimulations positives conditionnelles. Utilisés trop fréquemment au détriment des stimulations positives, ils développent la fonction de contrôle et la notion de normes plutôt que la fonction de création et d'autonomie.

**Négatifs inconditionnels** : ils tendent à dicter à l'interlocuteur le comportement qu'on lui reproche. Ils tendent à figer les situations difficiles qui, sans cela, pourraient à la longue évoluer positivement. Apprendre à dire NON, dans le respect de soi-même et de l'autre, est un des moyens disponibles pour éviter les stimulations négatives inconditionnelles.

## La circulation des SDR

Un certain entraînement peut permettre à une personne de découvrir où elle est bloquée dans son « économie » de SDR : certains responsables savent donner du négatif mais pas du positif.

Pour une bonne circulation des SDR il importe de pouvoir :

- Recevoir des SDR,
- Donner des SDR,
- Demander des SDR,
- Refuser des SDR

La question à me poser :

« *Sur quels leviers puis-je agir pour changer les interactions entre les membres de mon équipe ?* »