

# J'échange donc je suis

## Comment donner et recevoir les signes de reconnaissance dont nous avons besoin pour être bien dans notre peau.

*C'était son anniversaire, et pour la circonstance, je l'avais invitée dans un petit restaurant qu'elle aime particulièrement.*

*Nous étions confortablement installés à une table, elle semblait ravie de son cadeau, moi j'étais heureux de cet instant de joie. Et puis... une réflexion d'elle ? de moi ?*

*Je ne sais plus, mais très rapidement la discussion a tourné à l'aigre, la fête s'est transformée en scène de ménage, nous avons échangé une série de réflexions négatives, tout en nous gâchant le plaisir d'un moment partagé.*

Oui, combien de fois nous sentons-nous blessé à l'issue d'une discussion, d'une rencontre. Alors, nous commençons à nous poser ce type de questions :

- Comment être bien avec soi-même et avec les autres ?
- Comment avoir des relations positives avec nos proches ?
- Comment sortir des échanges négatifs qui font si mal ?
- Comment savoir dire ce qui va, mais aussi ce qui ne va pas sans blesser, rejeter ou juger ?

Notre expérience au quotidien révèle que les réponses à ces questions ne sont pas évidentes, sans doute parce que nous n'avons pas appris le « comment faire ». Peut-être avons-nous vécu des blessures (jugements abusifs) et des manques (carences de stimulations).

Ainsi, nos relations quotidiennes au travail, en famille, avec les amis... nous apportent un lot de difficultés, de désillusions, de frustrations... là où nous attendons équilibre, richesse, satisfaction.

Pour sortir de l'impasse, Eric BERNE, créateur de l'Analyse Transactionnelle, nous propose de penser « besoin ».

Il est facile à comprendre que nos besoins physiologiques de base conditionnent notre existence.

*Prenons par exemple le besoin de nourriture* : nous pouvons sauter un repas, faire un jeûne, et même entamer une grève de la faim... Pourtant à une certaine phase vont se produire des lésions irréversibles, et si nous insistons nous risquons la mort.

L'originalité de l'Analyse Transactionnelle est d'avoir repéré qu'il en est de même sur le plan psychologique. Nous avons de véritables besoins psychologiques avec la nécessité de les satisfaire si nous ne voulons pas menacer notre existence.

Parmi ceux-ci, nous avons une «soif» de stimuli très particuliers **appelés Signes de reconnaissance**, véritable nourriture psychique qui nous apporte l'énergie dont nous avons besoin pour vivre, nous développer, nous épanouir.

Il s'agit en fait de tout geste, contact, parole, signe, symbole, qui nous sont manifesté par autrui et qui nous permettent de nous reconnaître comme existant.

Ce besoin vital d'échange avec notre environnement affectif et social est aussi important que ceux de boire, manger ou dormir.

Ces stimulations particulières sont donc le combustible nécessaire à notre croissance.

- Leur absence nous entraîne dans un processus de dégénérescence qui peut aller jusqu'à la mort psychologique
- Leur présence en quantité et en qualité nous permet d'accéder à l'autonomie.

Notre souci incessant dans la vie consiste à en obtenir le plus possible, ceux que nous voulons et autant que nous voulons.

*Imaginez cette scène :*

Une mère promène son enfant de 4 ans dans la ville. Elle rencontre une amie et se met à bavarder. Au bout de quelques minutes, l'enfant commence à tirer la main de sa mère et si celle-ci ne réagit pas, il est vraisemblable que l'enfant va mettre les pieds dans une flaque d'eau ou faire ce qu'il faut pour que sa mère se recentre sur lui, quitte à recevoir une fessée.

Ce comportement s'explique par cette règle simple « mieux vaut recevoir des signes de reconnaissance négatifs (comme une fessée) que de ne rien recevoir du tout » ; tout comme en situation de pénurie d'eau lors de la traversée d'un désert, nous en viendrons à boire nos urines, car c'est mieux que de ne rien boire du tout.

En fait, l'indifférence est insupportable et dans notre vie de tous les jours, comme cet enfant, nous préférons le négatif plutôt que l'absence totale de stimulation.

Dès que nous nous sentons en manque de signes de reconnaissance, nous sommes capable de nous mettre dans de « mauvaises » histoires relationnelles : nous recherchons la scène de ménage, le conflit, l'incident, enfin n'importe quel événement pouvant nous procurer notre dose de stimulations.

Les « bêtises », les tensions, les erreurs, l'absentéisme, voire même les accidents de travail sont souvent des signes révélateurs d'un manque de stimulation dans le milieu amical, familial, social ou professionnel. Faute de nous nourrir de positif, nous recherchons un négatif de substitution avec le risque d'en devenir dépendant.

Pour être bien dans notre peau, nous avons besoin de nourrir notre besoin de signes de reconnaissance. Pour le faire, nous devons « relationner », communiquer, échanger avec autrui, pour nous sentir exister, ce qui peut se résumer par cette formule lapidaire « j'échange donc je suis ». Le terme même d'échange est emprunté à l'économique. Nous pouvons parler d'une véritable économie de signes de reconnaissance que nous avons à gérer sagement.

Nous établissons les bases de notre système de recherche de stimulations dès les premières années de la vie.

En fonction de notre environnement familial, nous prenons des décisions qui orientent notre comportement pour résoudre notre problème existentiel de base. Comment avoir le plus possible de signes de reconnaissance, ceux que nous voulons au moment où nous les voulons. Ceci marche aussi bien pour le positif que le négatif.

Nous avons tendance à rechercher ici et maintenant, les stimulations que nous avons connues ailleurs et autrefois, même les négatives, car nous avons appris à nous en accommoder et nous savons comment faire pour les obtenir.

Une autre approche utile de ce concept de stimulations consiste à distinguer

- les signes de reconnaissance conditionnels et
- les signes de reconnaissance inconditionnels.

Par exemple, à l'issue de la lecture de cet article, vous pourriez m'envoyer un petit mot pour me faire part de votre satisfaction quant à la clarté de mon exposé.

Dans un tel cas, vous me donneriez un signe de reconnaissance positif conditionnel, c'est à dire conditionné à ce que j'ai fait, à savoir un article.

A l'inverse, vous pourriez me signifier votre insatisfaction concernant le manque de clarté de mes propos, et en ce cas, vous me donneriez un signe de reconnaissance conditionnel négatif parce que conditionné par ma réalisation.

### **Le signe de reconnaissance conditionnel concerne le faire.**

Chaque fois que nous portons une qualification sur quelque chose qui a été fait, nous donnons des signes de reconnaissance conditionnels, positifs ou négatifs.

« *J'apprécie ton travail* »

« *Tu as fais preuve de sang froid* »

« *Ton compte rendu manque de clarté* »

« *Ton comportement est à revoir si tu veux réussir ton examen* »

### **Le signe de reconnaissance inconditionnel est relatif à l'être .**

La meilleure stimulation inconditionnelle positive que l'on peut donner est l'amour.

Dire à quelqu'un, de manière authentique, « *Je t'aime* », « *Je suis content de ta présence* », « *J'aime ce que tu es* »

« *Je ne pourrais jamais, je crois, respirer sans penser à toi* » Yves DUTEIL

A l'inverse, nous pouvons donner ou recevoir **des signes de reconnaissance inconditionnels négatifs.**

« *Famille, je vous hais* »

« *Je ne peux pas le supporter, c'est physique* »

« *Il n'y a rien de bon à attendre de toi !* »

Nous avons besoin de **signes de reconnaissance inconditionnels positifs :**

- pour nous sentir aimé, respecté dans notre valeur
- pour nous sentir exister, être en contact avec toute notre énergie, toute nos ressources.

L'exemple des nourrissons « carencés affectifs » dans les pouponnières montre à quel point le manque d'amour peut être destructeur.

Nous avons besoin de **signes de reconnaissance conditionnels positifs** qui nous permettent d'ancrer et développer la confiance en soi.

Heureusement que nos parents nous ont applaudis lorsque vers 10-12 mois nous avons fait nos premiers pas. Tout au long de notre vie, nous avons des enseignants, des entraîneurs, des amis, qui encouragent nos actions.

Etre bien entouré par des gens très proches nous permet d'aller plus loin.

Nous avons également besoin, et cela peut vous surprendre, de signes de reconnaissance conditionnels négatifs.

Imaginez votre enfant qui revient de l'école avec un dessin plutôt « raté ».

Son instituteur lui a mis « passable » et son meilleur copain lui a signifié clairement qu'il n'aimait pas. Ce n'est pas le moment de lui dire « Bravo, on dirait du Picasso ».

Quel que soit notre âge, notre entourage doit pouvoir nous confronter chaque fois que nous faisons quelque chose d'incorrect, pour nous permettre de changer les choses qui ne vont pas. Les signes de reconnaissance négatifs appropriés nous fournissent des informations pour progresser sur le chemin de notre croissance.

Les seuls **signes de reconnaissance** dont nous n'avons pas besoin sont les **« inconditionnels » négatifs** car réducteurs et destructeurs.

Mais, il faut savoir qu'ils existent. Il y a des gens qui ne nous aiment pas, et réciproquement nous pouvons détester profondément des personnes. Régulièrement dans notre vie familiale, sociale, professionnelle, nous sommes exposés à ce type de stimulations négatives, qu'il faut apprendre à repérer pour pouvoir les laisser de côté, et continuer à nous affirmer.

	<b>Inconditionnels ETRE</b>	<b>Conditionnels FAIRE</b>
<b>Positifs</b>	<i>Exemples :</i> - Je t'aime - Tu es une personne fiable - Tu es très compétent	<i>Exemples :</i> - J'apprécie ton travail - Ton compte rendu est excellent - Tu as fait preuve de sang-froid
<b>Négatifs</b>	<i>Exemples :</i> - Tu es bête - Je te déteste	<i>Exemples :</i> - Ton travail est à peine médiocre - Tu t'es mal comporté dans cet entretien - Je n'apprécie pas l'attitude que tu viens d'avoir

Claude STEINER, analyste transactionnel, a très vite compris que les échanges des signes de reconnaissance étaient régis par tout un système économique semblable à la circulation des richesses parmi les humains. « The warn fuzzy tale » qui fut plus tard adapté en français sous le nom « Les Chaudoudoux » par François PAUL-CAVALLIER, raconte une histoire qui commence comme la plupart des contes, mais c'est .... beaucoup plus qu'un conte.

Grâce à une histoire peuplée de personnages fabuleux, cette histoire aborde la préoccupation fondamentale de tout être humain : comment être en accord avec soi-même et avec les autres pour vivre plus heureux.

Dans un pays merveilleux où chaque enfant reçoit à sa naissance un sac inépuisable de « Chaudoudoux », un jour, l'abominable sorcière Belzépha dresse un plan diabolique pour

arrêter leur bonheur. Avec ses « froids piquants » que sont la jalousie, l'égoïsme, la méfiance, la rancœur, elle parvient à empoisonner leurs relations. Que faire ? Que vont-ils devenir ? Comment vont-ils en sortir ?

Heureusement... Julie Doudoux avec ses « Chaudoudoux » (« Les Chaudoudoux » - Cassettes audio aux Éditions SONOTHÈQUE MEDIA) tous chauds, tous doux, possède les clés qui ouvrent les chemins de la tendresse et de la joie.

Elle trace alors la voie qui mène à la confiance, la sécurité, le plaisir, la sincérité, le bien-être avec soi et en même temps avec les autres.

**Les signes de reconnaissances s'inscrivent dans une dynamique d'échange.** On peut observer dans un champ social donné l'ensemble des règles qui privilégient un certain type de stimulations au détriment d'autres, et nous pouvons résumer ainsi les cinq modalités pour une bonne gestion de notre besoin de signes de reconnaissance.

-

### **1. Recevoir.**

C'est s'épanouir en accueillant ce qui est source de plaisir de satisfaction et de développement:

- les signes de reconnaissances positifs inconditionnels et conditionnels.
- les signes de reconnaissances négatifs conditionnels.

Recevoir n'est donc pas prendre ou s'obliger par devoir.

Cela suppose une ouverture suffisante pour accueillir ce qui est bon pour nous, sans préjuger des intentions, sans confondre la mise en mots avec la mise en cause personnelle.

### **2. Demander.**

C'est sortir de la dépendance des autres. C'est faire des propositions ouvertes.

C'est avoir le comportement autonome de la personne qui gère ses besoins en demandant les encouragements (Signes de reconnaissance conditionnels et inconditionnels positifs) et aussi les critiques (Signes de reconnaissance conditionnels négatifs) qui lui permettront d'avancer.

C'est prendre le risque de la réponse.

Demander n'est donc pas exiger, obliger ou contraindre.

C'est proposer, inviter, stimuler.

### **3. Refuser**

C'est se soustraire aux influences négatives en laissant de côté les signes de reconnaissance inconditionnels négatifs ainsi que les signes de reconnaissances positifs s'ils sont exagérés et ressentis comme de la "pommade".

ex : Tu es extraordinaire, tu es super, tu es génial et super-génial... ne présentent guère d'intérêt.

Refuser n'est pas se rebeller, s'opposer, rejeter, couper la relation

C'est s'affirmer, c'est dire non pour soi, à partir de soi, sans rejeter la personne (Être), tout en n'acceptant pas ce qu'elle propose (Faire).

### **4. Donner**

C'est s'enrichir et enrichir nos relations en donnant :

- des signes de reconnaissance positifs inconditionnels et conditionnels,
- des signes de reconnaissance négatifs conditionnels. Ils aident à la croissance quand ils sont justes.

Donner n'est donc pas imposer ou culpabiliser.

C'est offrir sans en attendre forcément un retour.

### **5. Se donner à soi-même.**

C'est savoir s'aider soi-même en réactivant des souvenirs positifs, se rappeler les encouragements que nous avons reçus pour dépasser les difficultés présentes.

Se donner à soi-même n'est donc pas faire du « nombrilisme »

Exemple : j'ai une tâche difficile à accomplir.

Dans un processus d'échec je peux m'alimenter de signes de reconnaissance négatifs tels que : "je n'y arriverai pas, je ne suis pas capable, ça sera ridicule..."

Dans un processus de réussite je me remémore une ancienne situation difficile que j'ai surmontée et à partir de là, je me stimule en me disant : "je vais y arriver, j'ai déjà réussi dans des contextes plus difficiles..."

Nous apprenons dès l'enfance ces 5 règles avec le risque de contrôler et manipuler autrui. Les signes de reconnaissance ne sont pas manipulation mais invitation à la croissance. Alors, pour ce faire, donnons-nous des permissions aux 5 niveaux. Si un seul est mal développé, que ce soit en + ou en -, nous risquons de mal nourrir notre besoin de signe de reconnaissance et donc de nous mettre en souffrance.

**EN CONCLUSION,** avec ERIC BERNE, créateur de l'Analyse Transactionnelle, nous affirmons que les signes de reconnaissance sont des ressources naturelles et inépuisables. Seules les difficultés psychologiques personnelles et les habitudes sociales restrictives nous font mettre en état de pénurie en la matière.

Gratuits et à la portée de tous, plus nous en donnons, plus nous augmentons nos chances d'en recevoir pour augmenter nos stocks.

Mettons-nous dans une économie d'abondance, car nous nous enrichissons de ce que nous donnons :

Alors, comme Julie Doudoux :

**- Donnons, demandons, recevons les signes de reconnaissance positifs.**

**- Refusons les signes de reconnaissance négatifs inappropriés.**

**- Donnons-nous les signes de reconnaissance dont nous avons besoin.**

pour permettre à nous même et aux autres de trouver bonheur, source d'énergie positive, afin de résoudre les problèmes de la vie.

## Olivier NUNGE

Psychologue, Psychothérapeute, Formateur et Intervenant en entreprise

Anime des groupes depuis 1985

Co-auteur avec Simonne MORTERA de plusieurs livres et enregistrements

dont

« *L'Analyse Transactionnelle* » (1996)- Editions BERNET-DANILO

« *Satisfaire son besoin de reconnaissance* » (1998) - Editions JOUVENCE

Sur cassettes audio

« *L'Analyse Transactionnelle pour mieux se connaître et mieux communiquer* »

« *Comment satisfaire son besoin de reconnaissance ou j'échange donc je suis* »

Editions SONOTHEQUE MEDIA ☎ 05.61.96.95.96