Zeitschrift: Mobile : la revue d'éducation physique et de sport

Herausgeber: Office fédéral du sport ; Association suisse d'éducation physique à l'école

Band: 7 (2005)

Heft: 5

Artikel: Les mots sont des fenêtres

Autor: Golowin, Erik

DOI: https://doi.org/10.5169/seals-995824

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Mehr erfahren

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. En savoir plus

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. Find out more

Download PDF: 12.07.2025

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, https://www.e-periodica.ch

Communication

Les mots sont des fenêtres

Comment préparer les jeunes à relever les défis de notre temps? Dans le contexte de l'enseignement et de l'entraînement, la communication non violente peut apporter une réponse à cette question... *Erik Golowin*

Pour se construire, les enfants et les adolescents ont besoin de plus que l'acquisition des connaissances prévues dans les programmes d'enseignement. Ce n'est pas Marshall Rosenberg qui dira le contraire! Psychologue reconnu internationalement pour son rôle de médiateur dans les conflits, il a mis à profit ses longues années de recherche pour créer une méthode de communication qui offre des possibilités étonnantes d'améliorer ses relations aux autres et de renouer avec sa bonté naturelle.

Langage et processus en un

Rosenberg part du principe que la façon dont nous communiquons a une influence déterminante sur notre capacité à témoigner de l'empathie aux autres. Lorsqu'elle permet de partager les sentiments d'autrui et, donc, de mieux le comprendre, elle génère un enrichissement mutuel. Cette forme d'échange libère des émotions très fortes favorisant des processus étonnants et, notamment, une meilleure compréhension de soi. Progressivement, elle amène à une perception neuve de soi-même et des autres, à une transformation de notre être profond.

L'influence des sentiments sur la performance et la qualité de vie est une question d'actualité: on en parle dans les entreprises, dans le sport d'élite, dans les écoles et les universités. On sait que nos émotions peuvent fortement influencer nos perceptions et nos réactions. Prenez l'exemple d'une personne qui a eu une violente dispute au sortir du lit: arrivée au travail, elle risque fort d'être irritable et désagréable avec ses collègues, ce qui engendrera des conflits inutiles. Pour Rosenberg, il est clair que les sentiments traduisent nos états d'âme et nos valeurs. Derrière ses sentiments prétendument «mauvais» se cachent des besoins insatisfaits.

Besoins cachés

Dans ses séminaires, Rosenberg explique que, bien que nous ayons l'impression que notre façon de parler n'a rien de violent, il arrive souvent que nos paroles soient une source de souffrance pour autrui et nous-mêmes. Il a développé la méthode de la communication non violente (CNV) pour favoriser un mode d'expression et d'écoute qui favorise l'élan du cœur et nous relie à nous-mêmes et aux autres. La CNV repose sur une pratique du langage qui renforce notre aptitude à nous exprimer sincèrement et clairement

en portant sur l'autre un regard empreint de respect et d'empathie. Elle nous permet, indépendamment du contenu des échanges, de percevoir nos propres besoins et ceux de notre interlocuteur. Rosenberg est convaincu que tous les être humains ont des besoins fondamentaux semblables, quel que soit leur âge, leur sexe ou leur culture. Nous avons notamment tous besoin d'appréciation, d'amour, de confiance et de compréhension. Le fait de faire le lien entre nos émotions et nos besoins, comme le veut son modèle, nous permet de mieux nous comprendre.

Lorsque nos besoins ne sont pas satisfaits, nous nous demandons automatiquement ce que les autres ont fait de faux. C'est pourquoi nous reprochons aux enfants d'être paresseux lorsqu'ils ne participent qu'à contre-cœur à l'enseignement. Les paroles et les actes d'autrui peuvent être un facteur déclenchant de nos sentiments, mais jamais la cause de nos sentiments. La CNV nous aide à accepter la responsabilité de ce que nous faisons pour générer nos propres sentiments.

Dans un esprit de collaboration

Rosenberg remet en question l'idée que la provocation, l'usage de la force et la compétition font partie du comportement humain. Selon lui, les mots peuvent avoir un effet aliénant sur notre développement. Priorité devrait être donnée à une communication empreinte d'un esprit de collaboration, dénuée de jugements moralisateurs, mais ouverte aux besoins et sentiments qui se cachent derrière les comportements et les conflits. Or, les personnes au sommet d'une hiérarchie asseyent leur autorité en appliquant des tactiques de contrainte, qui se limitent à punir et récompenser. Celui qui n'obéit pas est sanctionné. Nous pensons souvent que c'est la seule méthode d'éducation possible et, dans de nombreuses situations, considérons comme inapproprié d'instaurer une relation empreinte de respect mutuel et basée sur le principe de l'égalité avec des jeunes.

Ni compliment ni reproche

La création d'un réseau de formateurs en CNV a montré que la méthode de Rosenberg peut porter ses fruits dans de nombreux domaines. Elle a ainsi permis d'obtenir des résultats remarquables dans toutes sortes de situations: milieu professionnel, milieu scolaire, milieu universitaire, milieu institutionnel, relations privées, relations thérapeutiques, négociations diplomatiques, conflits. Dans l'enseignement de l'éducation physique, l'entraînement et le coaching, des premiers essais sont en cours qui visent à appliquer les principes de la CNV aux relations entre enseignants et élèves. Dans ce contexte aussi, on explore de nouveaux modes de communication permettant d'évaluer une performance sur la base de valeurs. Cette évaluation fait fi des jugements moralisateurs et statiques, qui sont souvent perçus comme une critique, ainsi que des commentaires positifs exprimés sous forme de compliments ou de louanges. Les enseignants sont invités à focaliser leurs commentaires sur les performances en disant par exemple: «Je vois aussi les choses comme ça» ou: «Je vois les choses différemment» plutôt que «c'est juste» ou «c'est faux». Cette approche vise à favoriser la collaboration plutôt que la rivalité. Le modèle de la CNV est une méthode simple offrant de multiples perspectives de transformation. Il vise à promouvoir une éducation enrichissante, l'autonomie, le bon sens et des relations sociales harmonieuses.

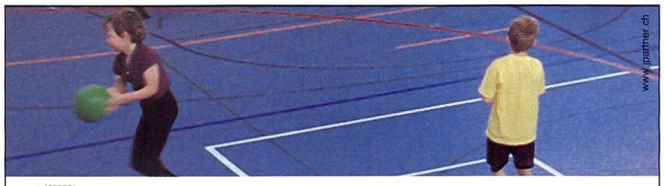
Cas de figure –
Une méthode anti-stress

Mia attaque la phase finale de sa préparation aux Championnats suisses de karaté. Quelques jours avant le début de la compétition, elle se sent terriblement stressée et explique à son entraîneur qu'elle n'a pas confiance en elle quand elle se retrouve sur le tatami. Ensemble, ils décident de discuter du problème en suivant les principes de la CNV. L'entraîneur écoute Mia avec empathie, sans avancer d'interprétations ni lui proposer de conseils. Mia parvient ainsi à cerner ses sentiments et ses besoins.

Mia: «Au fil de la discussion, je me suis rendue compte de tous les sacrifices que j'avais dû faire pendant ma préparation. J'ai souffert de ne plus avoir assez d'énergie pour sortir avec mes copains. Soudain, j'ai réalisé aussi à quel point il est important pour moi de ne pas mettre en péril mes amitiés. J'ai donc décidé, avant la compétition, de dire à tous mes amis à quel point j'apprécie leur compréhension et à quel point leur amitié compte pour moi. Le fait de le leur dire m'a soulagée et a dénoué des tensions.»

Cette discussion s'est déroulée dans le cadre d'un projet, «Communication non violente et sports de combats asiatiques», lancé conjointement par les sociétés metapuls et Goju Kan.

›*Liens: www.metapuls.ch, www.gojukan.ch*



www.floortec.ch

Nous construisons des surfaces sportives «indoor» et «outdoor»

FLOOR TEC

Sport- und Bodenbelagssysteme AG

Bächelmatt 4 • 3127 Mühlethurnen
Tél. 031 809 36 86 • m.wenger@floortec.ch

Christelirain 2 • CH-4663 Aarburg
Tél. 062 791 12 63

Schachenstrasse 15a • CH-6010 Kriens
Tél. 041 329 16 30

Place au sport!

PERMANENTE AUSSTELLUNG IN MÜHLETHURNEN

Imperméabilisation et nettoyage de textiles et accessoires en Gore-tex®, Sympatex®, etc.

NIKWAX WATERPROOFING

Tech Wash
Le savon à base d'eau, sans détergent, qui nettoie les tissus imperméables sans en détruire la fonction (Gore-tex®, Sympatex®, etc.).

TX.Direct Wash-In
Le produit d'imprégnation qui protège et vitrifie les couches extérieurs sans influencer la fonction thermoactive.

Distribution en Suisse: MERZ AG, Lenzburgerstrasse 2, 5702 Niederlenz
062 888 80 90 / www.merznet.ch

SPORTZENTRUM Frutigen

Frutighus
170 lits, surtout chambres de 6 et 12 lits, salles de détente.
Pension complète dès 42.–

Installations sportives
Salle de sport triple Widi
Piscine couverte avec centre fitness et wellness.

Domaine skiable
Domaine de Elsigen-Metsch, à 2300 mètres
Arrêt du ski-bus devant la Frutighus
Offres spéciales pour les groupes et les sociétés:
2 jours (1x DP) avec abonnement de ski, Fr. 116.– par adulte

Renseignements/Réservations
Frutigen Tourismus, Postfach 59, CH-3714 Frutigen
Tél. 033 671 14 21, fax 033 671 54 21
frutigen-tourismus@bluewin.ch, www.sportzentrum-frutigen.ch

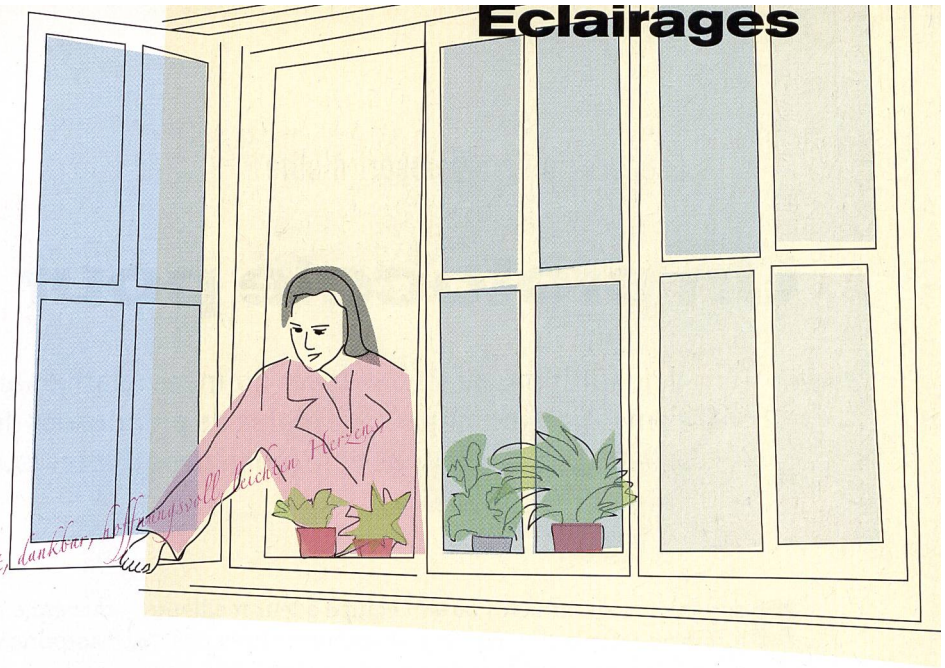
CENTRE INTERNATIONAL D'ENTRAÎNEMENT EN ALTITUDE SAINT-MORITZ

Situé à 1800 m d'altitude, unique, climat vivifiant et sec. Complexe sportif moderne pour toutes les activités estivales et hivernales.

Athlétisme, sports de glace, ski alpin et nordique, sports nautiques, équitation, sports de balle, prise en charge médicale

Renseignements
Sportsekretariat
CH – 7500 St-Moritz
tél. ++41 (0)81 837 33 88
fax ++41 (0)81 837 33 89
e-mail: sports@stmoritz.ch

St. Moritz
TOP OF THE WORLD



Les quatre composantes

La démarche de la CNV comporte quatre points: observation, sentiment, besoin et demande.
Appliquée conséquemment, elle donne la possibilité à l'autre de changer sans perdre la face.

	Communication non violente	Communication aliénante
Observation	Nous observons un comportement concret qui affecte notre bien-être. ■ «Tu n'as jamais fait de façon suivie les trois exercices que je vous ai donnés. Pendant que les autres s'entraînaient, tu discutais avec ton partenaire.»	Nous amalgamons observation et évaluation: personnification ■ «Tu as discuté sans arrêt et perturbé le cours sans égard pour les autres.»
Sentiment	Nous identifions le sentiment qu'éveille le comportement. ■ «Ca m'énerve.»	Nous confondons sentiment et interprétation. Conséquences: culpabilisation, reproche, généralisation. ■ «J'ai l'impression que tu ne me prends pas au sérieux et que mon enseignement ne t'intéresse pas.»
Besoin	Nous communiquons les besoins ou valeurs liés à ce sentiment. ■ «Parce qu'il est important pour moi de pouvoir collaborer avec vous et que j'ai besoin du respect mutuel de tout le monde.»	Au lieu d'exprimer clairement notre besoin, nous posons sur l'autre un jugement moralisateur. ■ «Tu es un semeur de zizanie.»
Demande	Nous formulons une demande concrète en vue de satisfaire ces besoins. ■ «Es-tu d'accord au prochain entraînement de faire chaque exercice deux fois de suite sans bavarder?»	Nous exprimons une exigence, assortie d'une menace de sanction. ■ «Si tu ne joues pas le jeu la prochaine fois, tu ne pourras plus participer à l'entraînement!»

Promouvoir la paix

Marshall Rosenberg, fondateur et directeur de la formation du Center for Non-violent Communication (CNVC), a obtenu son titre de docteur en psychologie clinique en 1961 à l'Université du Wisconsin. En 1966, il est nommé examinateur officiel en psychologie clinique par la commission d'examen américaine. Au cours des 30 dernières années, Rosenberg a enseigné la CNV dans une vingtaine de pays, à des formateurs, des élèves, des étudiants, des parents, des chefs d'entreprise, des militaires, des activistes de la paix, des avocats, des prisonniers, des policiers et des ecclésiastiques.
Rosenberg a également mis en place des programmes pour promouvoir la paix dans des régions en crise, notamment au Rwanda, au Burundi, au Niger, en Serbie, en Croatie et en Irlande du Nord. Sur l'invitation de l'UNESCO, l'équipe de Rosenberg a formé de nombreux élèves et enseignants en Serbie. Le gouvernement israélien a officiellement reconnu la CNV et propose des formations en la matière dans de nombreuses écoles.

› ***Liens:*** *www.cnvc.org / nvc-europe.org/france/*

Bibliographie:

Rosenberg, M. B.: *Les mots sont des fenêtres (ou bien ce sont des murs) – Introduction à la Communication Non Violente, La Découverte, 2005.*
Rosenberg, M.B.: *La communication non violente au quotidien, Editions Jouvence.*