

La force de la persuasion

Autor(en): **Wüthrich, Peter**

Objektyp: **Article**

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

Band (Jahr): **2 (2000)**

Heft 5

PDF erstellt am: **02.06.2024**

Persistenter Link: <https://doi.org/10.5169/seals-996133>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern. Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

Haftungsausschluss

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.

La force de la persuasion

C'était à la fin de l'été 1983. A l'occasion d'un voyage de plusieurs semaines à travers les Etats-Unis, je rendais visite aux équipes de natation de Kansas City, d'Alabama et de Fort-Lauderdale, dans l'espoir d'en apprendre davantage sur les succès remportés par les Américains en natation.

Peter Wüthrich



Peter Wüthrich, licencié en sciences du sport, a exercé pendant douze ans la fonction de chef-entraîneur du club de natation de Berne. Il dirige actuellement la section Médias et communication de l'OFSP. Son e-mail: peter.wuehrich@baspo.admin.ch

Dans le bassin du «Club de natation de Fort-Lauderdale», l'eau semblait en ébullition. Des douzaines de nageurs, jeunes espoirs et nageurs d'élite confondus, labouraient les couloirs en battant des pieds et des mains, accomplissant consciencieusement leurs séries dans les temps impartis. Un groupe d'entraîneurs et d'assistantes encadraient les nageurs dont ils avaient la responsabilité. Installé sur la tribune des spectateurs, j'observais l'entraînement avec une grande attention. Je m'intéressais, en plus des aspects proprement méthodologiques et techniques de l'entraînement, à la manière dont les entraîneurs s'occupaient de leurs jeunes «poulains». Je fus immédiatement frappé par les feedback encourageants qui leur étaient transmis durant les pauses – et ce aussi bien aux plus jeunes qu'aux nageurs confirmés – ainsi que par les indications précises concernant les performances accomplies ou les messages de

motivation et d'encouragement sans cesse renouvelés. J'avais appris, par le biais de différentes publications, que le coach de l'équipe, Jack Nelson, était un spécialiste compétent et efficace.

Le message du poing fermé

Ma rencontre avec cette personnalité charismatique fut une expérience qui continue encore à me marquer! Véritable tourbillon, cet homme réussissait à lui seul à installer une atmosphère unique dans la piscine, parcourant sans cesse la longueur du bassin, distribuant des paroles encourageantes aux nageurs, renforçant son message par des hochements de tête et des gestes, pouce en l'air ou poing fermé. Les nageurs comprenaient son signal et réagissaient presque toujours en conséquence. La plupart faisaient comprendre à Jack Nelson, d'un regard ou d'un signe, qu'ils avaient bien reçu son message. Cette atmosphère de force et de confiance en soi, cette volonté de performance est souvent considé-

rée chez nous comme «typiquement américaine et inculquée à chaque citoyen américain dès le berceau». Impression renforcée par le T-shirt arboré par tous les nageuses et les nageurs après l'entraînement et au dos duquel était inscrit: «Everybody who tries to be a winner, is a winner!» (Quiconque essaie d'être un gagnant est un gagnant.) Jack Nelson m'expliqua, lors d'une conversation, le sens profond de ce message: «Le désir de poursuivre un objectif personnel est l'expression d'une forte personnalité. Cette ouverture, cette authenticité sont les caractéristiques d'un caractère bien trempé. Même si tu n'atteins pas ton objectif, mais que tu es convaincu d'avoir fait tout ce qui était en ton pouvoir pour réaliser ce but, tu n'as aucune raison de te considérer comme un perdant. C'est ce que j'essaie d'inculquer à mes jeunes nageurs, cette confiance, cette foi dans leurs capacités.»

Communiquer, c'est aller vers l'autre

Jack Nelson savait susciter l'enthousiasme. Quelle passion, quel dévouement, quelle force! Il savait merveilleusement, sans grandes paroles, mais avec profusion de signes et de gestes, exprimer son estime vis-à-vis de ses jeunes protégés et de ses collaborateurs.

Son authenticité, son engagement me rappelèrent cette citation de M. J. Langeveld, tirée de son ouvrage «L'école, chemin de l'enfant»: «On ne peut pas échafauder des théories sur l'enfant par simple déduction, mais par un échange constant avec lui, non par le jugement, mais par la reconnaissance. Et cette reconnaissance n'a rien à voir avec un jugement de valeur.» Chez Jack Nelson, il était évident que son talent de communicateur n'était pas pure rhétorique ou paroles creuses. Il essayait vraiment de pénétrer dans l'univers de ses nageurs et de ses nageuses, d'aller à leur rencontre. Il savait, au travers de ses messages, tout comme le fait aujourd'hui l'entraîneur national de hockey sur glace Ralph Krüger, «toucher les têtes, les cœurs et les mains de ses jeunes sportifs» (R. von Mentlen dans l'interview des pages 16 et 17). Jack Nelson faisait partie de ces personnalités

« On ne peut pas échafauder des théories sur l'enfant par simple déduction, mais par un échange constant avec lui. »

charismatiques dont parle Roland von Mentlen dans son article: «Ils savent te convaincre, de tout leur être, ... que tu peux et que tu vas y arriver. Il ne reste plus à l'athlète qu'à trouver son chemin entre le succès et l'accomplissement».

m