

LES SIGNES DE RECONNAISSANCE (SDR)

Pourquoi ? Un besoin fondamental : être reconnu

Les types de SDR

Il existe 4 grandes catégories de SDR :

Positifs et Négatifs

Conditionnels et inconditionnels

Les SDR peuvent être positifs (sources de plaisir, d'épanouissement, de confiance en soi) ou négatifs (sources de déplaisir, de souffrance, de méfiance).

Cette qualité positive ou négative est essentiellement subjective et dépend aussi du récepteur de la stimulation (un compliment donné sincèrement par l'émetteur peut être ressenti comme désagréable par le récepteur).

Mais le besoin de stimulations est tel que vaut mieux des stimulations négatives que l'absence de stimulations.

Les signes de reconnaissance inconditionnels sont donnés à la personne pour ce qu'elle est. Ils sont indispensables s'il l'on veut que la personne ait de l'initiative et manifeste de l'autonomie

Les signes de reconnaissance conditionnels sont donnés à la personne pour ce qu'elle fait. Ils sont indispensables pour faire évoluer le comportement d'autrui.

Quel signe de reconnaissance émettre ?

1- Positifs inconditionnels : favorisent le développement de la personne, l'amènent à prendre des initiatives, à réagir de façon autonome en se servant de toutes ses capacités.

2- Positifs conditionnels : favorisent la réussite dans le sens indiqué, nécessaires dans tout processus d'éducation et de formation. Pour être efficaces, ils doivent apparaître sur un fond de stimulations de SDR positifs inconditionnels, sinon leur caractère conditionnel apparaît comme menaçant, et donc peut être inhibiteur.

3- négatifs conditionnels : indispensables pour orienter une activité, un travail, donner des axes de progrès. Ils complètent de façon nécessaire les indications données par les SDR positifs conditionnels.

4- négatifs inconditionnels : ils tendent à dicter à l'interlocuteur le comportement qu'on lui reproche. Ils peuvent aider à se débarrasser de quelqu'un lorsque l'on se sent coupable. Mieux vaut cependant régler le problème autrement (autostimulation négative) et ne jamais donner de SDR négatifs inconditionnels car ils tendent à figer les situations difficiles.

Apprendre à dire NON dans le respect de soi-même et de l'autre est un des moyens disponibles pour éviter des SDR négatifs inconditionnels.

L'économie des SDR

On observe que l'échange de SDR dans un groupe ne se fait pas au hasard, et qu'il y a plus ou moins abondance.

Cette inégalité est renforcée par certaines règles qui tendent à assurer une insuffisance de stimulations :

Ne donne pas de SDR librement

Ne demande pas de SDR quand tu en as besoin

Ne reçois pas de SDR quand tu en as besoin

Ne refuse pas de SDR que tu n'aimes pas

Ne te donne pas de SDR

Les règles qui touchent l'économie des SDR touchent en réalité 2 zones :

- La zone d'économie externe (échanges entre états du moi de personnes différentes)
- La zone d'économie interne (autostimulation et dialogue interne entre les états du moi de l'individu)

Ces règles, apprises dès l'enfance, constituent bien plus que la force physique un moyen efficace pour contrôler et manipuler autrui. Il est possible de sortir de ce système et d'établir ou de rétablir des échanges satisfaisants avec son environnement en se donnant les permissions voulues aux cinq niveaux suivants : DONNER/ RECEVOIR/ DEMANDER/ REFUSER/ SE DONNER