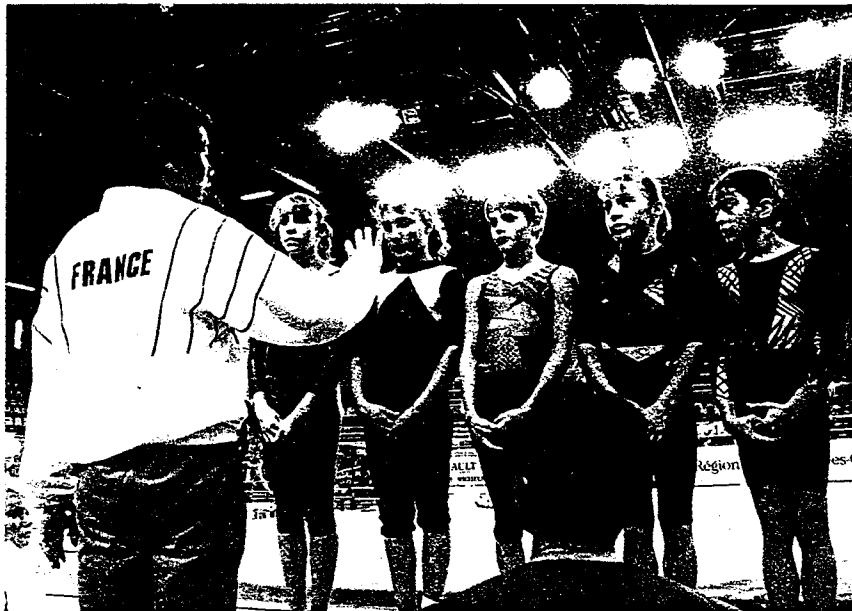


Comment faire passer votre message

Document provenant
de **GYM technique**
FFG janv./mars
1993 n°2



La communication entre le gymnaste et son entraîneur joue un rôle prépondérant dans la réussite de l'athlète, qu'il soit débutant ou confirmé.

Dan MILLMAN, auteur américain, s'est inspiré de personnages de la tradition populaire pour illustrer ses propos, ajoutant ainsi une note amusante aux conseils qu'il prodigue.

Un gymnaste qui s'entraîne seul est comme un coiffeur qui essaie de se couper les cheveux: il ne peut pas toujours voir ce qu'il est en train de faire.

C'est pour cela qu'un entraîneur, qui a l'expérience et la perspicacité pour détecter les erreurs les plus importantes, est essentiel dans le processus d'apprentissage. Un bon entraîneur peut aider "l'aspirant-gymnaste" à apprendre vite et bien.

Dans la réalité, il y a souvent une "rupture de communication" entre l'athlète et son entraîneur; les connaissances de ce dernier sont court-circuitées avant que l'athlète puisse vraiment en bénéficier.

A un moment donné ou à un autre, la plupart des entraîneurs ont ressenti cette frustration: "je lui ai répété la même chose des millions de fois mais je n'ai pas l'impression qu'il (elle) ait compris". Puisque le gymnaste ne semble pas entendre les conseils de

l'entraîneur, l'entraîneur répète et répète encore à l'infini.

Un de mes amis m'a dit une fois: "Un entraîneur japonais te donne une consigne, et tu dois la réaliser 75 fois, un Américain t'en donne 75 et tu dois les faire une seule fois".

Les observations de l'entraîneur finissent par ressembler à un disque rayé, ce qui peut être énervant non seulement pour le gymnaste mais aussi pour son entourage; dès lors que l'athlète ressent une impression d'échec, la confiance de l'entraîneur dans le gymnaste (et en lui-même) est alors ébranlée.

Un entraîneur hautement qualifié est un élément précieux à condition qu'il sache réellement faire passer son message. Quand au gymnaste, la perception de la valeur de l'entraîneur et le respect qu'il lui porte sont, en grande partie, déterminés par la capacité de ce dernier de transmettre

un retour d'information (feedback). Le feedback verbal est l'outil de base qu'utilise l'entraîneur pour corriger et motiver le gymnaste.

Le feedback est le processus qui permet de faire prendre conscience au sujet que ce qu'il est en train de faire est juste (Feed-back motivationnel) ou faux (Feed-back correctif). Ils ont tous les deux une importance égale même si l'un d'entre eux peut être plus efficace que l'autre pour un sujet particulier à un moment donné.

Donner un feedback efficace semble être une chose facile: "il n'y a qu'à leur dire leurs erreurs et les féliciter quand ils font bien." En pratique, ce n'est ni aussi schématique ni aussi simple.

- Chaque gymnaste a un besoin légèrement différent de feedback: certains athlètes recherchent en permanence un feed-

back correctif alors que d'autres le ressentent comme une critique et se mettent alors sur la défensive.

- Les entraîneurs qui pensent mettre en confiance et motiver les gymnastes en répétant fréquemment "Bravo, merveilleux, c'était très bien", peuvent obtenir l'effet inverse si le gymnaste possède un haut niveau d'auto-critique et sent, qu'en réalité, sa prestation n'est pas bonne. Dans ce cas les encouragements de l'entraîneur tombent dans le vide, peuvent lui faire perdre sa crédibilité, et, en fin de compte, irriter le gymnaste.

- La plupart des entraîneurs ont l'habitude d'émettre une appréciation corrective (feed-back correctif) dès la fin du mouvement ou de l'exercice: "Susan, tu es trop cambrée à l'ATR, tu dois rester tonique". Un bon conseil comme celui-ci, s'il est donné à un mauvais moment, peut causer davantage de problèmes qu'en résoudre.

La règle numéro 1 du feed-back en gymnastique est de féliciter (feed-back motivant) immédiatement après l'exécution et de donner un conseil (feed-back correctif) immédiatement avant la réalisation d'un mouvement.

- Certains entraîneurs ajoutent une petite félicitation à la critique pour édulcorer le message: "tes pieds sont écartés et ouverts, Charles, mais j'ai bien apprécié la manière dont tu t'es réceptionné".

En réalité, mélanger critiques et gratifications affaiblissent les deux messages et le gymnaste finit par les ignorer tous les deux.

Devenir "un communicateur" n'est pas plus inné que de devenir un bon gymnaste; dans les deux cas, on retrouve la nécessité d'avoir des connaissances spécifiques et de s'entraîner.

Les résultats de cet entraînement peuvent être surprenants.

La plupart des entraîneurs ont un bagage technique gymnique important mais peu d'entre eux connaissent les grands principes d'un feed-back efficace.

En fait la plupart d'entre nous ont appris à enseigner de la même manière qu'ils ont appris à faire un salto... en étant à rude école.

Cet article a pour objectif d'éviter les coups durs dans le processus d'apprentissage et d'indiquer un raccourci aux entraîneurs qui souhaitent affiner leur habileté d'enseignants.

Les principes suivants vous permettront d'améliorer la transmission de votre message et d'accroître l'efficacité de votre enseignement.

Il existe trois types de règles de feed-back :



- **Les règles d'adaptation (fit rules)** qui mettent l'accent sur l'importance d'ajuster les paroles aux besoins et au comportement de l'individu.

- **Les règles de focalisation (focus rules)** qui mettent l'accent sur l'importance de la spécificité du feed-back.

- **Les règles de temps (Timing rules)** qui se réfèrent à l'importance du moment où se produit le feed-back.

Les 10 règles d'or pour un feed-back efficace.

Règles d'adaptation (fit rules)

1. Procéder par petites étapes. Soyez certain que le sujet est capable de comprendre et de réaliser les gestes que vous lui demandez.

Bon: "Petit Chaperon Rouge, j'aimerais te montrer la différence qui existe entre le grand méchant loup et la Grand-Mère. Tu vois ces photos? Qui a les dents les plus pointues? C'est bien, c'est le loup qui est à gauche. Maintenant regarde la différence des yeux..."

Mauvais: "Alors, Petit Chaperon Rouge, voici la manière de distinguer la grand-mère du loup.

Tu vois ces photos? A gauche c'est le loup, à droite c'est la grand-mère. Compris?"

2. Adapter le feed-back aux capacités du gymnaste pour qu'il en tire avantage. Le feed-back doit pouvoir être utilisé. C'est pourquoi il faut s'assurer que le niveau des détails du feed-back soit conforme à la connaissance et à l'habileté de celui qui les reçoit.

Bon: "Ecoute, Petit cochon, la prochaine fois, construis ta maison en briques et non avec de la paille; de cette façon, le méchant loup ne te la soufflera pas aussi facilement".

Mauvais: " Et bien, Petit cochon, la prochaine fois, prends tes précautions pour construire une maison qui résiste au loup".

Règles de focalisation (focus rules)

3. Eviter les attitudes agressives, l'attaque engendre la défense.

Les réprimandes et les insultes blessent ou irritent presque toujours avec, pour résultat, de détourner le gymnaste du message réel, provoquant un blocage instinctif de la disponibilité envers l'entraîneur.

Bon: " Mon fils, la prochaine fois que tu sortiras par ce portail, vérifie qu'après ton passage il soit bien fermé, car la fois dernière tous les moutons sont partis dans la prairie."

Mauvais: "Idiot, pourquoi ne te rappelles-tu jamais que le portail doit être fermé? Maintenant les vaches sont dans le maïs".

4. Eviter les messages mixtes

Un feed-back ne devrait pas contenir des informations qui pourraient entraîner le sujet à réagir d'une façon inappropriée.

Bon: "Marie, ta maîtresse s'est plainte. Je voudrais être sûre que ton agneau ne te suivra pas aujourd'hui à l'école."

Mauvais: " Ton agneau cause de nombreux problèmes à ta maîtresse. Mais il est mignon, d'ailleurs tu dois avoir du travail pour qu'il garde une fourrure aussi blanche. Comment lui as-tu appris à te suivre ?"

5. Eviter la surcharge d'informations.

Il ne faut jamais bombarder quelqu'un d'un trop grand nombre de conseils en une seule fois.

Bon: " Jacques, nous avons des rats dans la maison. Que pouvons-nous faire pour nous en débarrasser ?"

Mauvais: "Jacques, nous avons des rats dans la maison. Nous devons nous en débarrasser. Nous avons également des problèmes avec le chat, que pouvons

nous faire? Et pendant que nous y sommes, comment crois-tu que je vais pouvoir payer tout ce personnel?"

6. Eviter l'ambiguïté.

Faites en sorte que le feed-back soit clair. En expliquant clairement la modification que vous souhaitez, vous réduisez les risques d'erreur d'interprétation ou d'exécution.

Bon: "La prochaine fois que tu t'élanceras sur ta liane, Tarzan, rappelles-toi que tu dois pousser ton cri terrifiant".



Mauvais: "Je ne sais pas quoi, Homme-Singe, mais il manquait quelque chose la dernière fois où tu t'es balancé".

7. Vérifier la réceptivité;

Assurez-vous que la personne à qui vous adressez le feed-back manifeste de l'intérêt, est attentive et prête à recevoir le feed-back.

Bon: "Oui, je réalise que tu es très occupé à administrer tous les chevaux et les hommes du roi. Quand tu auras terminé, pourquoi ne viendrais-tu discuter avec moi?"

Mauvais: "Je sais très bien que l'administration de tous les chevaux et de tous les hommes du roi te prend beaucoup de temps, ainsi que la tentative de réorganisation de ce désordre. Mais j'aimerais beaucoup parler immédiatement avec toi de la bonne manière de stocker les œufs."

8. Se référer à la prestation et non au gymnaste.

Attachez-vous à modifier le comportement ou les résultats plutôt que les attitudes ou les traits personnels.

Bon: "Jacques et Jill, si vous ne descendiez pas la colline en courant, il y aurait plus d'eau dans votre seau à l'arrivée".

Mauvais: "Jacques, il faut faire quelque chose au sujet de ta négligence. Les résultats ne sont pas bons du tout".

Les règles de temps

9. Donner des conseils au moment où ils peuvent être appliqués au mieux;

le feed-back devrait être délivré lorsque la personne peut en tirer un profit immédiat.

Bon: "Cette fois, Jacques, il faut que tu sautes plus haut; la dernière fois tu as fait roussir ton pantalon".

Mauvais: "Tu aurais du sauter plus haut, Jacques. Regarde ce que tu as fait à ton pantalon!".

10. Donner fréquemment des conseils.

Il faut donner des conseils avec une fréquence suffisante pour empêcher l'apparition d'une erreur trop importante.

Bon: "Ce n'est pas une bonne idée de placer un berceau sur le sommet d'un arbre".

Mauvais: "Je crains d'avoir oublié de te parler des probabilités de danger lorsqu'il fait grand vent".

En conclusion: Ces 10 règles de feed-back efficace m'aurait certainement été bien utiles à l'époque où, jeune entraîneur, je cherchais le meilleur moyen de faire passer mon message.

Je voudrais partager ces principes de sorte que d'autres entraîneurs puissent surmonter leurs problèmes de communication et partager à leur tour tout ce qu'ils ont à offrir.

Note : Mes remerciements au Dr Donald Tosti, Forum Corporation, pour sa collaboration à ces 10 règles du Feed-back d'après "Mother Goose" ("Ma mère L'Oye")

Dan Millman.

"How to get your message across", International Gymnast, USA, Décembre 82, pp58-59, Traduction INSEP, N° en cours, M.Ganzin, J.L. Hubich.