

## Ce qui nous motive

Les Soifs psychologiques,  
Les signes de reconnaissance,  
**La qualité des temps d'échanges interpersonnels (structuration du temps)**



Eric Berne a élaboré dans les années 50-60, une théorie du développement basée sur les besoins fondamentaux de la personne qui sont les besoins de stimulations et de structure d'abord, ensuite s'ajoute le besoin de reconnaissance qui apparaît également dès la naissance.

Dans son livre des « Des Jeux et des hommes », Berne parle de 3 soifs :

- **La soif de stimulation :**

Berne compare la soif de stimulus à l'appétit de nourriture (expériences de SPITZ<sup>1</sup>). Les formes les plus importantes et les plus efficaces de stimulation sensorielle sont fournies par les échanges sociaux et par l'intimité physique. Ainsi, après la séparation d'avec la mère, l'être humain sera balloté entre son envie de rester dans une intimité physique infantile et les forces sociales, psychologiques et biologiques qui s'opposent à la continuation de cette intimité.

Dans la plupart des cas, le dilemme sera résolu par la transformation de ce besoin de stimulus sensoriel (survie physique) en un besoin de reconnaissance (survie psychologique). Sans stimulation, l'organisme physique s'atrophie, sans reconnaissance, l'organisme psychique s'atrophie.

La privation sensorielle constitue pour un adulte un châtiment reconnu, par exemple en tant que mesure disciplinaire, en chambre d'isolement.

En 1972, Fanita English introduit la notion de soif de curiosité qui peut être considérée comme un cas particulier de la soif de stimulation : la curiosité intellectuelle, la découverte, l'apprentissage, ...

- **La soif de reconnaissance :**

« Cette soif de stimuli, sublimée en soif de reconnaissance, est si envahissante que les symboles de reconnaissance sont attendus chaque fois que des gens se rencontrent »<sup>2</sup>. Chaque personne peut avoir des besoins de reconnaissance différents des autres (ex : acteur >< chercheur).

Berne parle de « stroke = caresse » qu'il définit de la manière suivante : tout acte impliquant la reconnaissance de l'existence d'autrui. Par conséquent la caresse peut servir d'unité fondamentale à l'action sociale. Un échange de caresses constitue une transaction, unité des rapports sociaux. »<sup>3</sup>

N'importe quelle transaction sera préférable à rien => on préférera un stroke négatif que rien du tout.

Mountain et Davidson en 2011, ont renommé cette soif de reconnaissance en soif d'appartenance car il s'agit selon eux d'un échange impliquant deux personnes spécifiques avec une intention déterminée d'échanger un stroke.

---

<sup>1</sup> SPITZ R. "Hospitalisme : genèse des conditions psychiatriques dans la prime enfance", Etude psychanalytique de l'enfant, 1 : 53-74, 1945

<sup>2</sup> LE GUERNIC A., "L'AT pour mieux se connaître et améliorer ses relations", p42

<sup>3</sup> BERNE Eric, "Des jeux et des hommes", p15

- **La soif de structure :**

le postulat de Berne est que nous sommes tous plus ou moins inquiets de savoir comment structurer nos heures de veilles. Une des fonctions de la vie sociale est de nous rendre mutuellement service pour organiser notre temps et l'échange de signes de reconnaissance. Berne précise que l'appétit de structure exprime le besoin d'éviter l'ennui, la monotonie, la stéréotypie. Il le détaille en retrait, rituel, passe-temps, activité (travail), jeux psychologiques, intimité. Sans structuration du temps, la possibilité de créer des contacts s'atrophie.

Il existe une interaction entre ces trois soifs : tout déséquilibre dans la satisfaction d'une de celles-ci entraîne une compensation dans au moins une des deux autres.

***Nous avons besoin de signaux de reconnaissance pour obtenir de l'énergie, et parfois une seule transaction positive suffit.***

Les transactions constituent la trame des échanges entre les êtres humains. Elles sont recherchées pour assouvir les soifs de stimulations et de reconnaissances, la soif de structurer le temps organisant l'afflux et l'émission des stimulations et des reconnaissances.

Le signe de reconnaissance est une transaction particulière représentant une « unité de reconnaissance »

- Pour être pertinent, le signe de reconnaissance doit être approprié à la situation, fondé sur des réalités observables et bien adapté au seuil de tolérance de l'autre
- Il est structurant et efficace s'il est personnalisé, sincère, spontané, gratuit.

Nous avons BESOIN des signes de reconnaissance et nous nous sentons en manque si nous ne les obtenons pas. Le besoin est quelque chose de vital et s'il est non satisfait nous cherchons un remplaçant (froid piquant), nous pouvons somatiser ou mourir.

***STROKE = terme anglais ambigu signifiant «COUP-CARESSE », que les analystes transactionnels américains ont adopté pour parler des signes de reconnaissance.*** Dans les premières traductions en français, le terme caresse est utilisé. Dans les publications récentes, vous trouverez régulièrement la notion de « signe de reconnaissance ».

Recevoir de l'amour, se sentir important, disposer de valeur à ses propres yeux, ... au travers de la relation avec l'autre. « C'est la recherche d'une certaine catégorie de sensations ne pouvant être fournies que par un autre être humain ou dans certains cas par un animal. C'est ce qui fait que le lait ne suffit pas aux bébés singes ni aux nouveaux nés humains ; ils ont aussi besoin de bruits, de l'odeur, de la chaleur et du contact maternel, sans quoi ils déperissent, tout comme les adultes quand personne ne leur dit bonjour. » (E. Berne, « Que dites-vous après avoir dit bonjour ? »)

Les signes de reconnaissance peuvent être positifs ou négatifs, verbaux ou non-verbaux (voire invisibles), conditionnels ou inconditionnels.

		Positif	
		Bravo pour la clarté de ton discours	Tu es merveilleuse !
Conditionnel : pour ce que l'on fait	J'ai trouvé 14 fautes d'orthographe dans ton rapport.		Tu es nul !
		Négatif	Inconditionnel : pour ce que l'on est

Et également :

- Directs (nous sommes fiers de toi) ou indirects (nous sommes fiers de notre Alex)
- Authentiques (honnêtes, sincères) et non-authentiques (cosmétiques)

Haimowitz et Haimowitz (1976) ont également identifié des combinaisons entraînant la confusion :

		Positif	Négatif
Positif	Chaudoudou	<b>Chaudpiquant (positif puis négatif)</b> Ah chouette, tu as finalement coupé tes cheveux !	
	<b>Froidoudou (négatif puis positif)</b> Enfin, pour une fois tu as fini ton rapport à temps		Froidpiquant

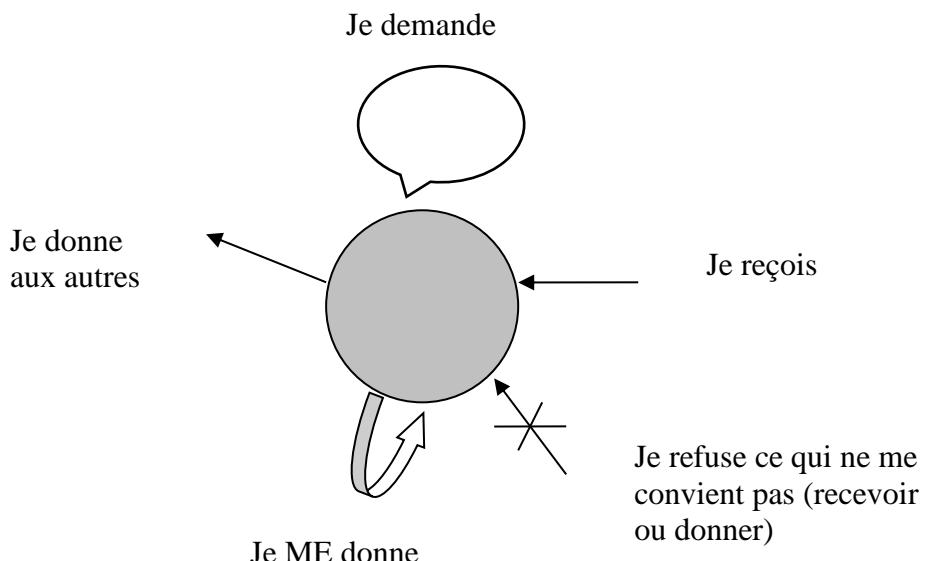
### Principe d'économie des signes de reconnaissance (Claude Steiner)

Claude Steiner a comparé le mécanisme d'échange de signes de reconnaissance (ou de caresses) avec le système économique : au plus une personne est riche, au plus il lui est facile de devenir encore plus riche, de même, au plus notre stock de caresses est grand, au plus nous aurons des facilités pour encore l'agrandir.

Nous avons décidé de notre système d'échange de signes de reconnaissance pendant notre enfance en observant ce qui se passait autour de nous.

Notre soif de structure nous pousse à rendre notre système cohérent avec ce choix de façon à rendre notre vie prévisible et donc sécurisante.

Les cinq opérations fondamentales de gestion des signes de reconnaissance sont :



Quel est pour vous le sens de :

Donner :

Demander :

Accepter :

Refuser :

Se donner :

## La structuration du temps

Il s'agit de la façon dont nous organisons notre temps afin de recevoir les signes de reconnaissance qui vont satisfaire nos besoins. L'intensité des signes de reconnaissance varie en fonction de la structuration choisie.

-

**Le retrait** : absence d'échange de signes de reconnaissance, permet de se recentrer sur soi. Peut se produire en s'isolant physiquement ou simplement en « coupant le contact » en société.

**Le rituel** : échange prévisible et codé. Rassurant. Selon notre degré de proximité, les rituels sont plus ou moins longs, plus ou moins affectueux. Ce que nous appelons « politesse » est un code de rituels qu'il est bon de respecter pour que notre attitude soit considérée comme adéquate à la situation.

**Le Passe-temps** : échange sur des sujets « grand public », permet de passer du temps ensemble sans risque important. Le passe-temps permet de faire connaissance avec des inconnus, et valider la mesure dans laquelle nous sommes « compatibles ». A d'autres moments, une réunion de travail non productive peut se transformer en passe-temps. Nous pouvons passer du temps de façon amusée, réprobatrice, agacée, passionnée en fonction des sujets abordés : la politique, la météo, les grèves, les vacances, les restaurants, la mode, ...

**L'activité** : échange visant une tâche ou un objectif partagé. Souvent source de signes de reconnaissance conditionnels. Au travail, en pratiquant un hobby ou en entretenant la maison.

**Les jeux psychologiques :**

Échange à double niveau, défini, débouchant généralement sur un sentiment désagréable, SRI (-) et prévisibles

**L'intimité :**

Échange libre et authentique, dans la joie, la colère, la peur ou la tristesse, SRI (+) ou (-) non prévisibles

+

Intensité des SR

Cowles-Boyd et Boyd ont rajouté le **jeu ludique** qu'ils situent en termes d'intensité d'échange de S.R. entre les jeux psychologiques et l'intimité. Il s'agit d'une série de transactions continues, sans motivation cachée, où prédomine un niveau plus ou moins constant de caresses positives, qui débouche sur un bénéfice de sentiments positifs et est mise en œuvre par l'Enfant libre dans la conscience de l'Adulte et avec la permission du P2.

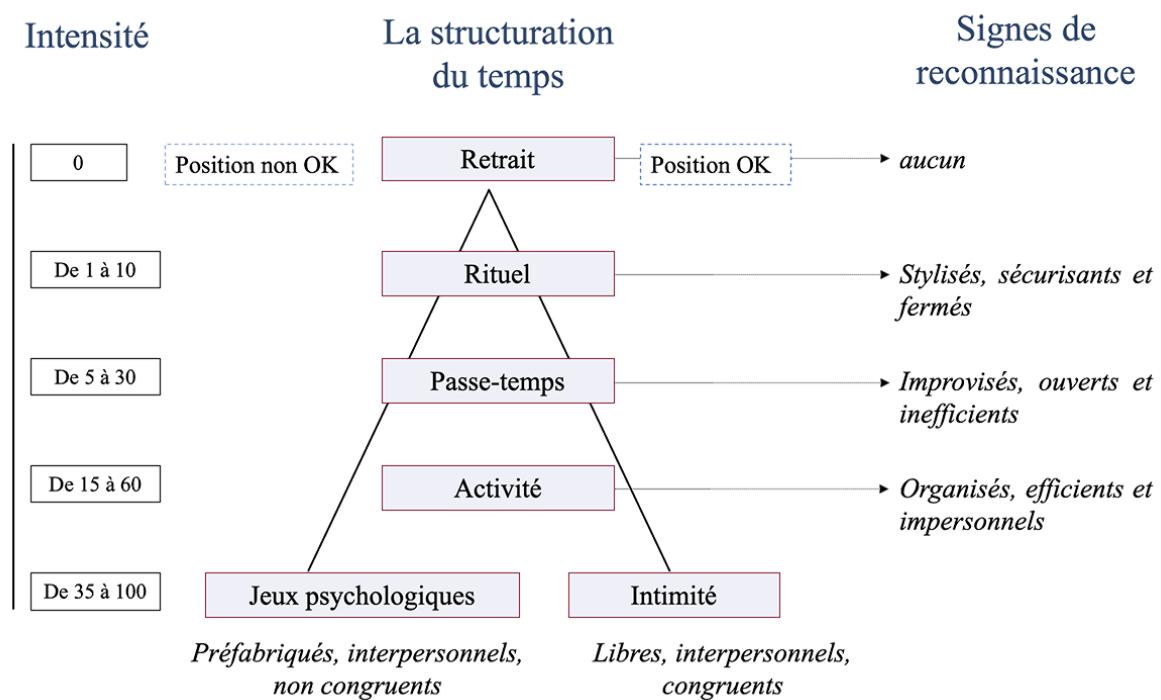
Quant aux jeux psychologiques, ils permettent d'extorquer des S.R., malheureusement négatifs, lorsqu'ils ne s'échangent pas librement.

### Le compas (Raymond Hostie)

Raymond Hostie a clairement identifié les liens entre la façon de structurer son temps, le type et l'intensité de signes de reconnaissance échangés et les positions de vie correspondantes.

Ainsi, on peut se mettre en retrait soit de façon sereine, sans en boudant. Nous pouvons vivre les rituels comme chaleureux ou comme forcés...

Plus l'intensité des échanges est importante, plus il est difficile de passer de l'autre côté du compas. Pour changer d'état d'esprit, il est alors plus aisé de repasser à une structuration du temps demandant moins d'implication relationnelle.



## Références bibliographiques

Berne Eric, « Que dites-vous après avoir dit bonjour ? », Tchou, 2006

Berne Eric, « Des jeux et des hommes », Stock, 1998

Brécard France et Hawkes Laurie, « Le grand livre de l'analyse transactionnelle », Eyrolles, 2008

Cornell, de Graaf, Newton, Thunnissen, « Into TA », Karnac, 2016

Cowles-Boyd L.W. et Boyd H.S., « Une nouvelle structuration du temps : le jeu ludique », A.A.T., 21, 1982, pp. 40-42. C.A.T., 3, pp. 83-85.

Hostie R., « Le compas : nouvel outil de synthèse et d'analyse des soifs », A.A.T., 14, 1980, pp. 96-99. C.A.T., 1, pp. 152-155

Steiner C.M., « L'économie des signes de reconnaissance », A.A.T., 5, 1978, pp. 16- 21. C.A.T., 1, pp. 94-99

Stewart Ian et Joines Vann, « Manuel d'analyse transactionnelle », InterEditions, 1991