

Zeitschrift: Mobile : la revue d'éducation physique et de sport
Herausgeber: Office fédéral du sport ; Association suisse d'éducation physique à l'école
Band: 2 (2000)
Heft: 5

Artikel: "Un bon communicateur sait convaincre par son message"
Autor: Küffer, Markus
DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-996131>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. 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. [Siehe Rechtliche Hinweise.](#)

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. [Voir Informations légales.](#)

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. [See Legal notice.](#)

Download PDF: 14.03.2025

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

«Un bon communicateur sait convaincre par son message»

La communication fait partie des thèmes incontournables de notre société. Que ce soit dans les loisirs ou dans le sport d'élite, c'est un moyen de toucher au succès. C'est en tout cas l'avis de notre invité, Roland von Mentlen, entraîneur, puis manager et tout nouveau directeur technique du HC Fribourg-Gottéron.

Markus Küffer

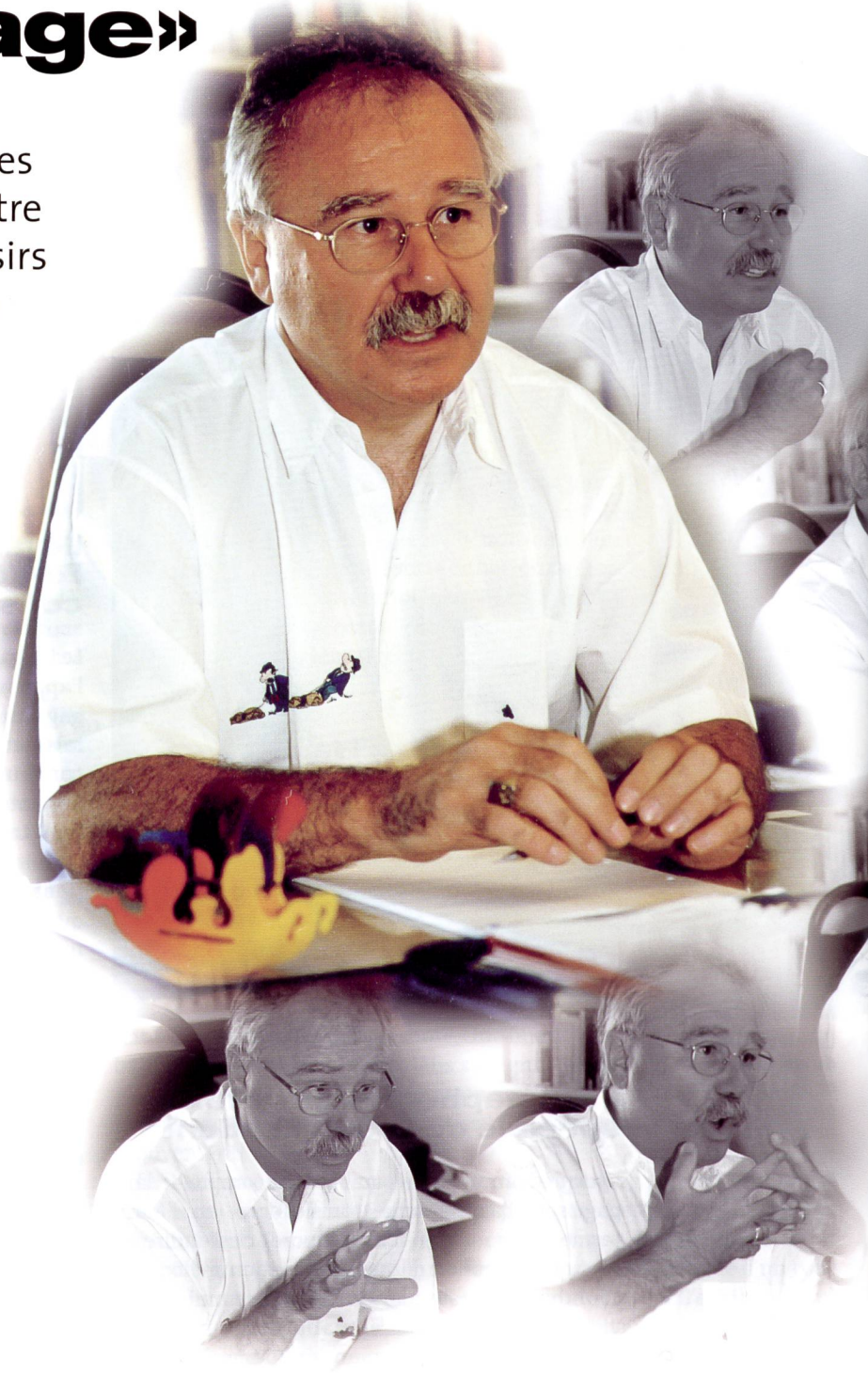
«**m**obile»: Après Kloten et Ambri Piotta, Fribourg-Gottéron est devenu votre troisième club. Vous êtes aussi dans votre troisième région linguistique. Trouvez-vous que la langue est plutôt une barrière ou alors un défi dans la relation entre un entraîneur et un joueur?

Roland von Mentlen: Une nouvelle langue est toujours un enrichissement pour moi et ce sera le cas à Fribourg-Gottéron. Cet enrichissement sera aussi valable dans la relation entre l'entraîneur et les joueurs. On ne parle pas vraiment d'un problème de langue, mais plutôt de communication. Pour que les sportifs d'élite puissent se comprendre, il suffit d'un petit dénominateur commun, qu'il soit verbal ou non. Il peut donc s'agir d'un langage corporel investi d'un message. Un regard, des gestes ou des signes peuvent alors devenir le vocabulaire de base d'une relation entre l'entraîneur et les joueurs. L'expérience dans le sport

d'élite et l'envie de gagner appuient encore plus ce message. Les différentes langues n'empêcheront donc pas l'entraîneur et les joueurs d'aller chercher le succès.

Quelle est l'utilité d'une communication accrue?

D'un point de vue théorique, on sent facilement l'importance de la communication dans le sport d'élite. Mais c'est



avec une certaine radicalité qu'il faut faire le point sur ce qui s'est passé et sur ce qui va se dérouler. Notre mentalité helvétique est remplie de complexes, de règlements qui nous empêchent souvent d'entrevoir les potentiels individuels ou d'une équipe et d'essayer d'en tirer le meilleur parti. La question qui brûle alors les lèvres des entraîneurs et des joueurs est celle-ci: comment allons-nous trouver la clé du succès dans un milieu en pleine mutation qui laisse peu d'opportunités, où la concurrence se fait toujours plus féroce et qui jouit de moyens en pleine croissance? C'est là que la communication prend tout son sens dans le sport d'élite. Il faut trouver des réponses à ces questions existentielles. La relation entraîneur/joueur devient alors constructive, chacun y mettant de sa personnalité pour faire évoluer le dialogue.

Dans vos professions d'entraîneur et de directeur technique d'un club de hockey sur glace, quelles sont les principales différences dans le domaine de la communication?

Je constate que les personnalités d'un sportif, d'une équipe ou encore d'une entreprise ne diffèrent pas beaucoup entre elles. Elles ont un système que je qualifierais de «vivant». C'est pourquoi il n'existe pas de grande différence dans le mode de communication. C'est un moyen sûr d'atteindre ses objectifs. Mais il est évident qu'il faut avant tout proposer une stratégie, évaluer les chances de succès, créer les structures et développer une personnalité positive chez les individus. C'est autour de ces points que se situe la communication dans le sport d'élite. Tout le reste n'est que bavardage.

Dans ce cas, il n'y a pas de barrière de communication même si le sportif est une star, un espoir ou un joueur dit «normal»?

Il est évident que la relation avec un athlète est unique, qu'elle est influencée par sa capacité de communication, mais aussi par ses opinions et ses comportements. Chaque athlète est différent et réagira donc différemment selon la situation. Sa persévérance, sa résistance mais aussi son inexpérience peuvent se manifester sous diverses formes, des attributs que l'on découvre au fil du temps. Et celui qui se risque sur le chemin du succès peut parfois ressentir une certaine insécurité, une irritation. Ce constat est également valable dans son entourage. C'est à ce moment-là qu'il faut maîtriser l'outil de la communication: écouter, argumenter, créer la confiance et être patient.

Existe-t-il un style de communication différent entre un coaching individuel et un coaching d'équipe?

Je pense qu'une communication efficace n'est pas une question de style. Il manque encore le côté «po-

litiquement correct» pour que le sport devienne un art. Mais dans le sport d'élite, il est impératif qu'il y ait une relation crédible entre le message et le donneur du message. L'exemple est frappant avec Ralph Krüger, l'entraîneur de l'équipe nationale de hockey sur glace. Il est ce qu'il dit et applique ce qu'il est... tout cela avec la manière et le naturel nécessaires. Les hommes et les équipes sous sa responsabilité sont actifs et les succès au rendez-vous. Le contenu de son message est clair et influence positivement le mental, le cœur, les mains du joueur, mais aussi l'esprit d'équipe. Il ne veut pas créer de dépendance, mais plutôt responsabiliser le joueur. Dans l'optique du succès, il utilise donc la communication comme un moyen pour influencer temporairement les joueurs.

Mais n'existe-t-il pas d'autres styles de communication?

J'ai un peu de peine avec cette appellation. Je ne parlerais pas de style, mais plutôt d'effet du discours. Une communication efficace amène, en règle générale, de meilleures performances, une meilleure ambiance, une culture de la responsabilisation et des échanges mutuels. Moi-même, j'ai connu des entraîneurs qui n'étaient pas très loquaces avec des résultats au bout, et d'autres plus bavards, avec le même succès. D'autres encore ont beaucoup parlé et même crié sans pour autant obtenir l'adhésion des joueurs. Je

n'ai jamais été partisan d'un style; c'est toujours une question d'être et de paraître. L'être mène au succès et le paraître, presque régulièrement, à l'off-side.

Le communicateur se forme dans la pratique. Il touche, regarde, observe et lit également beaucoup. Mais cela ne remplace pas la voie personnelle qui tiendra compte des variables de l'athlète, de l'entraîneur et du chef.

Un bon communicateur est-il aussi un messager convaincant?

C'est le cas dans le sport d'élite. Le jeune sportif essaie toujours de repousser ses propres limites. Il cherche de nouvelles frontières qui sont parfois utopiques, mais sa détermination est souvent suffisante pour tenter de se mesurer aux meilleurs du monde. Dans cette situation, l'athlète a besoin d'un soutien solide, d'un partenaire de confiance. Il essaye de réduire l'écart entre ce qui est et ce qui devrait être. La communion doit être parfaite. L'athlète cherchera donc sa voie entre l'accomplissement et le succès. Les objectifs sont ambitieux car, dans le sport d'élite, il n'y a pas de demi-mesures, ce sont des questions existentielles. Et pour toucher à la consécration, l'athlète doit se trouver un partenaire avec qui il peut communiquer. **m**

« Tout le discours doit être axé sur le résultat et la performance, le reste n'est que bavardage. »

Le regard, les gestes, les mimiques sont autant de signes porteurs de messages.