

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: La force de la persuasion
Autor: Wüthrich, Peter
DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-996133>

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.](#)

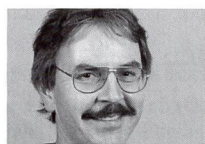
Download PDF: 29.03.2025

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

La force de la persuasion

C'était à la fin de l'été 1983. À l'occasion d'un voyage de plusieurs semaines à travers les États-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.wuethrich@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