

SAVOIR SE VENDRE ?

Article réalisé par le Docteur C. NEYS, Médecin-Psychologue, Service Santé et Environnement de la Province de Liège – Département Médecine du Sport +32 (0)4 344 79 10

Bientôt le mercato... Dans le foot comme dans bien des domaines de la vie, il faut « savoir se vendre ». Exigence absolue pour un sportif de haut niveau, celui-ci sait bien que « se vendre », ce n'est pas accepter tout. « Se vendre » passe par un savoir, une façon d'être, un style à acquérir.

«Le sportif de haut niveau travaille aussi son look » ! Tel est le titre d'un récent article du quotidien Le Monde. Ekatarina Dvina y rappelle l'histoire des exigences vestimentaires dans le sport. Il y a le tennis, avec pour les joueuses actuelles « des robes nuisettes de plus en plus courtes et légères ». Il y a aussi les ongles de Laure Manaudou, au championnat d'Europe de natation en 2006, des ongles peints aux couleurs du drapeau national français .Il y a encore les cheveux gominés du rugbyman gallois Gavin Henson, sans oublier les joueurs de foot « ...devenus experts en maniement de la tondeuse et gros consommateurs de peroxyde. » Le tatouage tient aussi sa place, du corps couvert d'inscriptions de Marco Materazzi au « gentil papillon sur l'épaule d'encre Laure Manaudou, tatouage dont le dessin apparaît sur les maillots Arena et sur une ligne de sacs signés Lancel. »

Rien d'étonnant pour un psy ! « Bien savoir se vendre » passe par « bien savoir communiquer » et le corps, son image est bien sûr en bonne place dans la façon dont communique le sportif. Le psychologue attentif au sportif n'oubliera donc pas les mots, eux aussi indispensables pour une communication efficace. Le sportif de bon niveau doit aussi apprendre à « bien se dire », à sortir de l'habituelle « langue de bois » pour parler d'un sport où s'exprime toute sa vie, d'un sport où il laisse son désir aux commandes. Luis Fernandez, dans son livre « Savoir gagner » nous avertit : devenir athlète de haut niveau est un métier qui s'apprend. L'athlète de haut niveau doit être à l'aise dans toutes les situations de la vie. » Fernandez insiste pour un sport où « l'aisance corporelle est essentielle dans une compétition qui est à vivre comme une représentation théâtrale », un théâtre qui ne se joue pas à huis clos mais devant des spectateurs. Un théâtre qui passe par le monde des sponsors comme par celui des médias.

Alors ? Savoir se vendre ? Attentif au sportif, j'insisterai sur le « savoir ». Pour l'athlète, cela veut dire un savoir à acquérir sur son propre style, un style qui se doit d'être entretenu et développé, un style qui sera toujours personnel. Aisance corporelle, bien se dire en mots et en gestes font partie de l'éducation du sportif. Il touchera ainsi à une richesse qui ira pour lui bien au-delà de l'argent que son sport lui aura permis de gagner.

Docteur Christian NEYS
Médecine psychologique appliquée au sport
Institut Malvoz
4020 Liège