

Motivation et performance sportive

*Jean-Pierre Famose, professeur des universités
Université Paris-Sud Orsay, Div. STAPS.*

Rencontres chercheurs-praticiens. Dossiers EPS n° 35. Éditions revue EPS - 1997

La motivation est probablement le processus psychologique le plus utilisé, dans les milieux du sport, pour rendre compte de la réussite sportive. Elle est considérée, à juste titre d'ailleurs, comme l'un des facteurs-clefs de la performance. Cependant, malgré cette omniprésence dans les explications des entraîneurs ou des sportifs eux-mêmes, il semble qu'elle ne soit pas toujours très bien comprise, ni que l'on sache comment elle se manifeste, et surtout comment on doit agir pour la rendre optimale. Elle est difficile à comprendre parce qu'elle se manifeste sous des formes très diverses et aussi parce que les causes généralement évoquées de son déclenchement ou de sa détérioration sont nombreuses, variées et parfois contradictoires. Bref, il y a là une complexité qu'il est nécessaire d'essayer de clarifier afin de pouvoir dégager, si possible, des suggestions utiles à l'intervention sur le terrain.

Dans les études sur la motivation, trois questions sont généralement essentielles:

- 1) À partir de quels indicateurs comportementaux est-il possible de conclure qu'un sportif est motivé ou ne l'est pas?
- 2) Quels sont les processus psychologiques internes responsables de la motivation?
- 3) Comment s'y prendre concrètement pour influencer la motivation?

Comme il a été convenu dans la préparation de cet échange, je me bornerai, dans mon intervention, à répondre aux deux premières questions. La troisième sera plus largement traitée dans la discussion qui suivra et dans l'atelier.

1. À partir de quels indicateurs peut-on affirmer qu'un sportif est ou n'est pas motivé ?

Il est difficile d'émettre un jugement sur l'état de motivation d'un sportif en se basant uniquement sur les performances réalisées, qu'elles soient bonnes ou mauvaises. La raison en est très simple. De nombreux facteurs influencent la performance: condition physique du moment, conditions extérieures, force des adversaires, niveau technique, etc. Bref, il est difficile de distinguer, parmi l'ensemble des facteurs déterminant la performance, la part propre de la motivation. Les chercheurs ont préféré se tourner vers d'autres comportements plus directement en rapport avec celle-ci. Ils ont proposé quatre indicateurs comportementaux de nature différente et pas forcément dépendants les uns des autres. Il s'agit de l'intensité, la persévérance, la direction, et ce que l'on appelle la « motivation continuée ».

1.1 L'intensité

L'intensité est la quantité de ressources, d'effort énergétique et attentionnel que le sportif consent à investir pendant l'entraînement, et surtout pendant la compétition. C'est la vigueur avec laquelle il se mobilise dans la tâche ou l'activité. Le sportif motivé est celui qui sait mobiliser toutes ses ressources pour vaincre ou atteindre le résultat désiré.

Il est important de dire ici que cette quantité d'effort mobilisée doit être en rapport avec les exigences de la tâche. De nombreuses raisons sont susceptibles d'entraîner une mobilisation insuffisante: par exemple, sous-estimation de l'adversaire, ou au contraire surestimation entraînant un renoncement, coût

en effort exigé trop important, désir de détourner l'attention des observateurs sur la compétence en faisant croire à un manque d'investissement, etc.

1.2 La persévérance

La persévérance est l'effort maintenu dans le temps. Dans ce cas, le sportif fait preuve d'acharnement, d'opiniâtreté, face à la difficulté et aux obstacles rencontrés. A l'inverse, l'abandon rapide et l'esquive d'une confrontation à un problème quelconque illustrent la conduite d'une personne peu motivée. Dans le domaine sportif, l'acceptation des charges d'entraînement accumulées par les athlètes de haut niveau, comme les nageurs, les longues heures passées sur les routes par les marathoniens, ou par opposition, l'abandon de l'alpiniste en plein milieu de la voie, témoignent de l'expression de cet indicateur de la motivation. Les raisons d'un manque de persévérance sont un peu les mêmes que précédemment: trop d'effort demandé, perception d'une tâche trop difficile, peur de paraître incompetent, etc.

1.3 La direction

On peut envisager la notion de direction de deux manières différentes qui, en fait, sont complémentaires. Dans un premier sens, la direction se manifeste dans le choix d'une activité physique et sportive (ou d'une tâche) de préférence à une autre. Ce choix déclenche l'engagement dans l'activité (ou la tâche). Dans sa seconde acception, il s'agit surtout, pour la performance sportive de la concentration de l'attention sur les aspects pertinents de la compétition sportive. L'intensité et la persévérance doivent en effet, à l'intérieur d'une activité quelconque, être dirigées vers l'accomplissement d'un résultat désiré. Les sportifs motivés dirigent leur attention vers les caractéristiques pertinentes de la tâche, ne dispersent pas leur effort vers d'autres activités ayant peu de rapports avec elle, et cela autant avant que pendant la compétition. Une mauvaise direction de la motivation peut aussi venir d'une concentration sur des aspects de la tâche qui ne sont pas pertinents par rapport au résultat désiré. Ce manque de concentration sur la tâche peut avoir pour origine des conflits de buts, notamment du fait de sollicitations extérieures très tentantes.

1.4 La motivation continuée

Elle se traduit chez le sportif par une volonté de poursuivre l'activité dans un cadre différent. Le système scolaire illustre parfaitement cette conduite: pendant sa scolarisation, l'élève peut continuer, dans le cadre d'une pratique volontaire (l'association sportive de l'établissement, chez lui, avec des amis, etc.), ce qu'il réalise avec obligation dans le temps scolaire.

Bref, la motivation affecte la performance en régulant l'intensité de l'effort que le sportif fournit sur la tâche, en le conduisant à persister dans ses actions jusqu'à ce que le but soit atteint, à diriger son attention et à entreprendre des actions en rapport avec les activités pertinentes au résultat désiré, tout en ignorant les activités non pertinentes à celui-ci, et enfin à continuer à s'investir dans l'activité ou la tâche en dehors de toute contrainte ou pression extérieure. Par conséquent, le sportif motivé est celui qui s'investit fortement en fonction des exigences de la tâche, qui ne renonce pas, qui reste concentré sur les aspects pertinents de la tâche, et qui continue son investissement en dehors même des entraînements officiels.

2. Quels sont les processus qui déterminent ces comportements motivationnels ?

En apparence, mais en apparence seulement, l'explication de la motivation semble relativement simple. À un niveau macroscopique en effet, seuls deux processus cognitifs principaux semblent déterminer la motivation, car ils agissent sur ses deux composants essentiels, à savoir la confiance en soi et la valeur de la tâche.

2.1 Deux processus cognitifs principaux interviennent dans la motivation.

a) Les attentes de succès

Le premier processus est celui qui permet au sportif de qui paraît peut-être un peu compliqué, mais dont la signification est simple. Les attentes de succès sont des probabilités subjectives de réussir qui résultent de la comparaison entre le résultat désiré (autrement dit, un but quelconque) et le résultat anticipé (autrement dit, le résultat que la personne s'attend à réaliser si elle poursuit ce but). Le concept d'attente ne signifie rien de plus que les chances que le sportif se donne de parvenir au résultat souhaité sans faire aucune référence aux moyens utilisés (par exemple, « Si je veux gagner ce match, je pense que j'en suis capable » ou « Ce soir je rencontre tel joueur, je suis capable de le battre »). Nous utiliserons à la place un terme plus familier, dont chacun a entendu parler, à savoir la confiance en soi. Il faut préciser cependant qu'il s'agit ici d'une confiance en soi état et non pas d'une confiance en soi trait: la première est transitoire, la seconde beaucoup plus permanente. La confiance en soi état est spécifique à une tâche ou à un événement sportif particulier. Prise en ce sens, qui est le même que celui d'attentes de succès, la confiance en soi se résume à la réponse à des questions telles que « quelles sont mes chances de gagner ce match ? » ou « est-ce que je suis capable d'accomplir cette tâche ? ».

b) La valeur de la tâche

Le second processus permet de déterminer ce qu'on appelle la valeur de la tâche ou la valeur de l'activité. Il s'agit là de l'intérêt qu'un sportif trouve à s'engager dans une épreuve sportive ou dans une tâche motrice quelconque. L'intérêt est déterminé par les conséquences positives qu'il espère retirer de l'atteinte du résultat et aussi par les conséquences négatives qu'il espère éviter. En termes familiers, la valeur de la tâche fait référence à la réponse d'un sportif aux questions « Quelle importance a pour moi cette compétition ? », « Pourquoi dois-je accomplir cette tâche ? » ou « Dois-je pratiquer cette APS ? ».

c) Le processus global de motivation

Bref, la motivation, vue d'une manière large, peut se résumer à une formule très simple:

Plus on a confiance en soi et plus la tâche ou l'activité que l'on doit accomplir est valorisée, plus on est motivé pour atteindre le résultat désiré.



Figure 1 : Les principaux déterminants de la motivation

Il est facile de comprendre qu'un sportif qui ne voit pas beaucoup d'intérêt à participer à une compétition et qui, de plus, n'est pas certain du résultat, sera peu motivé pour s'y engager ou pour s'y investir.

Cependant, les choses deviennent beaucoup plus complexes dans la mesure où un faisceau de facteurs agit pour influencer ces deux variables principales. Tout d'abord, la confiance en soi (les attentes de succès) dépend de trois autres variables essentielles:

- 1) l'interprétation des résultats antérieurs;
- 2) les croyances d'efficacité personnelle;
- 3) la difficulté perçue de la tâche.

Quant à la valeur de la tâche, elle est affectée, elle aussi, par quatre variables différentes:

- 1) la valeur d'atteinte ;
- 2) la valeur d'intérêt intrinsèque;
- 3) la valeur d'utilité extrinsèque;
- 4) le coût perçu pouvant résulter de l'engagement dans la tâche.

Il est donc nécessaire, si l'on veut comprendre la motivation d'un sportif ou d'un élève en cours d'EPS, de passer en revue ces différents facteurs qui déterminent, d'une part la confiance en soi et, d'autre part, la valeur de la tâche. C'est d'ailleurs essentiellement sur l'ensemble de ces déterminants que doit s'exercer l'action de l'entraînement.

2.2 La confiance en soi

Comme on peut le voir sur la figure 2, plusieurs facteurs sont susceptibles d'affecter la confiance en soi. Il s'agit, tout d'abord, de l'interprétation faite par le sportif de ses résultats antérieurs. Il s'agit ensuite du résultat de la comparaison qu'il effectue entre, d'une part le sentiment qu'il a de sa propre compétence (croyances de capacité), auquel s'ajoute la croyance qu'il a du caractère plus ou moins favorable de l'environnement (croyance de contexte) les deux constituant ce qu'on appelle les croyances d'efficacité personnelle - et, d'autre part, la difficulté perçue de la tâche. Cet ensemble de variables agissant ensemble détermine fondamentalement la confiance en soi.

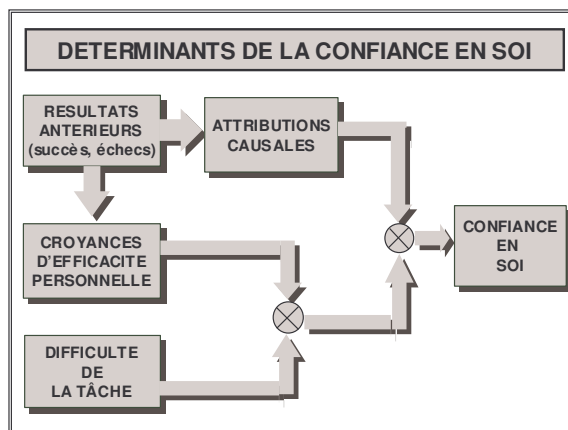


Figure 2 : les principaux déterminants de la confiance en soi

2.2.1 L'interprétation des résultats antérieurs

Les résultats obtenus lors de compétitions antérieures ou lors de tentatives antérieures sur la tâche, affectent la motivation du fait de leur influence sur la confiance en soi (ils influencent aussi la valeur de la tâche). À première vue, on pourrait penser que les succès répétés augmentent les attentes de succès et qu'inversement celles-ci diminuent en fonction des échecs successifs. Mais, contrairement à cette idée, ce sont moins les résultats en tant que tels qui agissent sur la confiance en soi que la manière

dont le sportif les interprète, les analyse et les explique. A ce propos, il est nécessaire d'insister sur ce qui constitue l'orientation centrale de la psychologie cognitive actuelle, à savoir l'importance qu'elle accorde à l'interprétation des événements et non aux événements eux-mêmes. Dans cette perspective, c'est l'interprétation de la réalité plutôt que la réalité elle-même {c'est-à-dire les succès ou les échecs} qui influence le plus directement la motivation. La recherche sur les attributions causales fournit le meilleur exemple de cette orientation. Il s'agit là d'un type particulier de croyance concernant la manière dont les sportifs perçoivent et interprètent leurs résultats. Cette analyse les amène à rechercher les causes de ceux-ci afin de satisfaire fondamentalement leur besoin de comprendre. Selon Weiner (1986), les causes évoquées peuvent être nombreuses et variées. Les attributions les plus communes faites dans ce genre de situation sont, par exemple, « J'ai réussi parce que je suis habile », « J'ai réalisé une mauvaise performance parce que je ne suis vraiment pas doué pour ce sport », « Je ne me suis pas suffisamment entraîné ». D'autres causes peuvent être aussi évoquées: « J'ai eu de la chance », « La tâche était facile », « L'entraîneur nous a mal préparés », « Mon ami ou mes parents m'ont bien aidé à me préparer », « Je ne me sentais pas bien », « J'étais fatigué », « J'étais mort de faim », etc. Parfois, les attributions pour les mauvaises performances sont souvent présentées comme des excuses: « J'étais fatigué », « J'étais préoccupé par l'examen que je devais passer le lendemain », « J'avais des problèmes de santé ».

Il est important de signaler que ces attributions sont les causes perçues par l'individu. Elles peuvent être ou ne pas être les causes réelles. Quand un jeune gymnaste conclut qu'il n'a pas bien réussi lors d'une compétition parce qu'il manque d'aptitude pour ce sport, alors c'est cette attribution perçue qui produira une conséquence psychologique (baisse de la confiance en soi) et une conséquence comportementale (moins d'investissement à l'avenir dans ce sport), indépendamment du fait que celle-ci soit la cause réelle ou non de l'événement (il pouvait ne pas s'être suffisamment entraîné, l'exercice à réaliser était très difficile, etc.). De cette façon, la théorie de l'attribution est une théorie qui donne la préséance à la construction de la réalité de l'individu, et non à la réalité en elle-même, ce qui la situe dans la même perspective que les autres théories constructivistes de la cognition et de l'apprentissage (par exemple, celles de Bruner, Piaget et Vygotsky). Par conséquent, bien que l'on puisse se poser la question de la précision des attributions faites par les sportifs, dans une perspective motivationnelle, la précision d'une attribution n'est pas déterminante pour qu'elle ait des conséquences psychologiques et comportementales.

Comment les attributions motivent-elles le comportement ? En réalité, ce ne sont pas les attributions elles-mêmes, dans leur expression concrète, qui contribuent à la dynamique motivationnelle du comportement. Leur impulsion motivationnelle découle, selon Weiner (1986), de leur classification sur différentes dimensions. Ce sont ces dernières qui fournissent leur signification psychologique vis-à-vis de la motivation. Les principales dimensions que nous allons décrire brièvement sont les suivantes:

- le locus de causalité;
- la stabilité; -le contrôle; -la globalité.

La dimension locus de causalité

Elle considère les causes selon qu'elles sont perçues comme étant internes ou externes à l'individu. Par exemple, l'habileté et l'effort peuvent être, tous les deux, classifiés comme étant des causes internes, tandis que la difficulté de la tâche et la chance peuvent être classifiées comme étant des causes externes.

La dimension stabilité

Elle considère les causes perçues selon qu'elles sont fixes et stables ou selon qu'elles sont variables et instables à travers les situations et le temps. L'effort est habituellement considéré comme instable et

l'habileté comme stable. En revanche, la difficulté de la tâche et la chance diffèrent aussi en termes de stabilité: la chance est habituellement perçue comme instable et la difficulté de la tâche comme stable.

La dimension contrôle

Elle fait référence au degré de contrôle qu'un individu peut exercer sur une cause. Prenons par exemple l'aptitude et l'effort. La plupart des individus considèrent l'effort comme une cause sur laquelle ils ont un contrôle volontaire, tandis que l'aptitude (la souplesse ou la coordination globale du corps) est généralement perçue comme étant une cause sur laquelle ils n'ont quasiment aucun contrôle (Weiner, 1986).

La théorie de l'attribution suppose donc que, même s'il peut y avoir un nombre infini d'attributions concrètes, celles-ci peuvent être catégorisées en fonction de ces trois dimensions. Par conséquent, dans le cas d'un jeune sportif évoquant en gymnastique de faibles aptitudes pour expliquer sa mauvaise performance (« Je ne suis pas doué pour ce sport »), la catégorisation normative que l'on doit faire de cette attribution est la suivante: elle est stable (cette basse aptitude reste la même dans le temps), elle est interne à l'élève et elle n'est pas contrôlable par lui (il ne peut pas faire grand chose pour changer ses aptitudes en gymnastique). Cette attribution à un manque d'aptitude aura pour conséquence une baisse sensible de sa confiance en soi car, l'aptitude étant stable, c'est-à-dire ne pouvant changer dans le temps, elle entraînera dans le futur les mêmes résultats, d'autant plus que le sportif ne peut rien faire pour y remédier (aspect non contrôlable).

On décèle immédiatement ici un certain nombre de possibilités d'interventions de la part de l'entraîneur. Il peut faire en sorte de convaincre le sportif d'attribuer toujours l'échec à des causes externes, par exemple à la difficulté de la tâche, ou à des causes internes, mais dans ce cas passagères et contrôlables, par exemple le manque d'effort. Il doit toujours insister sur des causes transitoires, non personnelles et particulières, et inversement pour les succès.

La dimension globalité

Une autre dimension des attributions causales doit aussi être considérée. Il s'agit de la dimension globalité, qui envisage la généralité ou la spécificité d'une cause (habileté générale opposée à habileté spécifique). Par exemple, une gymnaste peut faire une attribution selon laquelle elle n'a pas d'aptitude pour la gymnastique en général (globale) ou selon laquelle elle n'a aucune aptitude pour la gymnastique au sol (spécifique) ou pour la partie chorégraphique (encore plus spécifique). Dans la théorie et la recherche sur les styles attributionnels, que nous allons évoquer dans un instant, la globalité et la spécificité d'une attribution sont une dimension importante, les causes les plus globales étant considérées comme pouvant être généralisées à un grand nombre de situations. Cette généralisation peut conduire à un pessimisme ou à un optimisme général (Seligman, 1991). Ceci nous amène à mentionner un dernier point très important concernant la confiance en soi trait des sportifs.

Les styles attributionnels

La recherche a montré l'existence de styles attributionnels que l'on appelle aussi les styles explicatifs. Il s'agit de modes d'explication caractéristiques bien enracinés, solidifiés en quelque sorte, et qui sont devenus une disposition habituelle de l'esprit. Ces différences individuelles stables peuvent alors prédire le type d'attributions que les individus peuvent faire dans une nouvelle situation (Peterson et al, 1993). Le style explicatif est « généralisé » à une nouvelle situation et la personne interprète la nouvelle situation en fonction de celui-ci. Seligman (1991) a distingué deux tendances dans les styles attributionnels ou explicatifs. D'après lui, les attentes, autrement dit la confiance en soi, sont aussi influencées par des pensées stables, cristallisées en quelque sorte dans l'esprit de l'individu. C'est le cas notamment de la tendance à l'optimisme (confiance en soi trait) ou au pessimisme (absence de confiance en soi trait).

Prenons l'exemple d'un sportif qui essuie un échec à la suite d'une compétition. Supposons qu'il ait un style explicatif pessimiste qui le conduit à toujours attribuer ses échecs à des causes internes, stables et globales (par exemple, « Je suis généralement peu doué et je ne peux rien y changer»). Lorsqu'il sera à nouveau placé dans une situation compétitive, et s'il fait encore l'expérience d'un échec, il attribuera probablement celui-ci aux mêmes causes, même s'il peut y avoir des raisons très différentes (par exemple, son adversaire était beaucoup plus fort que lui).

Selon Seligman, les différences individuelles dans les modes d'explications optimistes ou pessimistes sont à mettre en rapport avec le sport. La seule différence entre le sportif optimiste et le sportif pessimiste est que le premier, confronté à des difficultés, au lieu de baisser les bras, se relève et repart à l'attaque. Cette capacité de rebond lui permet de réaliser tout son potentiel dans le sport. Cet auteur émet à ce propos trois idées essentielles.

1) D'abord, et toutes choses étant égales par ailleurs, c'est le sportif au mode d'explication le plus optimiste qui gagne, et ce parce qu'il s'acharne généralement plus que les autres, surtout face à un défi ou à la suite d'une défaite.

2) Ensuite, il en va de même des équipes. Les travaux de Seligman l'on conduit à affirmer qu'une équipe, c'est-à-dire une entité collective, peut avoir, elle aussi, un mode d'explication pessimiste ou optimiste. Et cette disposition d'esprit influence ses résultats. Il a montré qu'à compétence équivalente, la plus optimiste des deux équipes l'emporte logiquement sur son adversaire.

3) Enfin, le sportif dont le mode d'explication passe du pessimisme à l'optimisme doit connaître une amélioration nette de ses performances dans des conditions de forte concurrence.

2.2.2 Les croyances d'efficacité personnelle

Reprenons le modèle présenté dans la figure 2. Deux autres composants agissent également de concert sur la confiance en soi. Il s'agit d'une part des croyances d'efficacité personnelle, et d'autre part des perceptions de la difficulté de la tâche. Ce sont deux croyances orientées sur le présent, à la différence des attentes qui sont des croyances orientées vers le futur. C'est à partir des premières que le sportif détermine sa confiance en soi. Qu'entendons-nous par croyance d'efficacité personnelle ? Cette notion est dans le droit fil de la théorie de l'attribution dont nous venons de parler. Si l'on analyse la logique sous-jacente à la théorie de l'attribution, on s'aperçoit qu'elle repose en fait sur deux catégories de croyances: des croyances sur le soi et des croyances sur les causes. Une attribution de succès à une cause telle que «J'ai réussi parce que je me suis fortement investi» implique à la fois la croyance que cette cause est efficace pour produire la performance (« L'effort est important pour obtenir un succès ») et que le sujet a accès à cette cause (« J'ai la possibilité de m'investir fortement»). Inversement, à la suite d'un échec une attribution à une cause telle que «J'ai échoué parce que je n'ai pas les aptitudes nécessaires» implique à la fois que la cause est efficace dans la production du résultat (« Les aptitudes sont nécessaires pour réussir dans cette discipline») et que le sujet n'a pas accès à cette cause (« Je ne suis pas doué»).

Il est donc important de séparer les croyances sur les causes requises pour obtenir un résultat et les croyances du sportif concernant la possession ou non de ces causes. Le concept de croyances d'efficacité personnelle, concept que l'on doit à Ford (1992), concerne le dernier type de croyance. Il signifie la croyance du sportif sur la possession ou l'accès qu'il pense avoir à un ensemble de causes requises pour réussir.

Les croyances d'efficacité personnelle concernent donc la possession ou l'accès aux ressources requises par la tâche ou la compétition: « Ai-je les ressources personnelles et environnementales nécessaires pour atteindre ce but? ». L'estimation de cette possibilité repose à la fois sur l'auto-estimation des capacités, des ressources propres que le sportif pense posséder pour atteindre le résultat désiré, et sur

l'estimation du caractère plus ou moins favorable de l'environnement. Les croyances d'efficacité personnelle sont donc, en fait, construites à partir de deux autres croyances. Il s'agit d'une part, de ce que nous appellerons, pour des raisons précises et que nous détaillerons ci-dessous, les croyances de capacité (mais que beaucoup appellent sentiments de compétence ou habileté perçue, car il s'agit en quelque sorte des perceptions des sportifs de leur compétence dans des disciplines différentes) et, d'autre part, de leurs croyances sur le caractère plus ou moins favorable de l'environnement que nous appellerons, à la suite de Ford (1992), croyances de contexte.

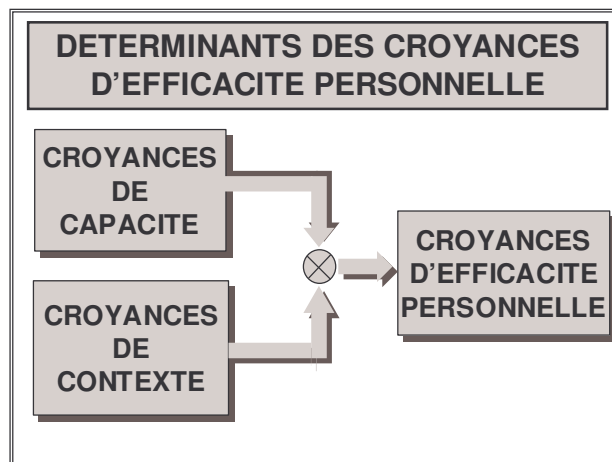


Figure 3 : Les déterminants des croyances d'efficacité personnelle

a) Les croyances de capacité

Ce sont des croyances portant sur la possession des capacités personnelles nécessaires à une action efficace : « Ai-je les aptitudes, les connaissances et les habiletés suffisantes pour réaliser cette performance ? ». Pourquoi utiliser le terme «capacité» plutôt qu'« habileté » ou «compétence»? Le « construit » de capacité est beaucoup plus large que celui d'habileté. Il peut refléter la confiance ou les doutes du sportif sur un grand nombre de forces ou de faiblesses personnelles: habiletés perceptives, motrices, ou de communication; capacité de traitement mnésique ou de traitement de l'information ; habileté d'auto-contrôle ou autorégulatrice ; capacité de traiter avec les circonstances stressantes, capacité personnelle de sélectionner ou de soutenir l'activation attentionnelle, mais aussi un grand nombre de croyances (causalité, etc.). Les différentes aptitudes requises par les tâches sportives entrent aussi dans le construit de capacité pris au sens de « Ai-je les ressources personnelles suffisantes pour atteindre ce résultat? ». Ainsi, il est explicitement reconnu que lorsque les individus disent qu'ils sont incapables de faire quelque chose, ils peuvent faire référence à différents types de déficits, d'habiletés ou d'aptitudes dans différentes circonstances.

b) Les croyances de contexte

Ces croyances portent sur le caractère plus ou moins favorable de l'environnement en réponse aux efforts pour atteindre le but (« Est-ce que le contexte m'offre l'opportunité de réaliser une bonne performance? », « Puis-je compter, dans ce que j'essaie de faire, sur ce contexte pour me supporter ou pour coopérer avec moi, ou dois-je l'ignorer, le rejeter, l'attaquer? »).

La croyance sur le caractère favorable ou non de l'environnement vis-à-vis de l'accomplissement de la tâche repose donc sur plusieurs types d'évaluations:

- *Évaluation de la nature de l'environnement en relation avec les capacités biologiques, informationnelles et cognitives du sportif.*

Par exemple, si une piste de ski est très sombre, surpeuplée, bruyante ou physiquement peu sécurisante, les résultats désirés sont virtuellement impossibles à accomplir.

- *Évaluation des ressources matérielles et informationnelles disponibles dans l'environnement pour faciliter l'atteinte du résultat.*

Par exemple, les sportifs doivent pouvoir avoir accès aux instruments, équipements, transports, appuis, et autres matériels nécessaires. Les biens désirés et les services doivent aussi être disponibles et abordables. De plus, les pratiquants doivent être capables d'obtenir des conseils, instructions, entraînements et guidages lorsqu'ils sont incapables de continuer à progresser vers leur objectif par leurs propres moyens.

- *Évaluation du climat émotionnel de l'environnement appuyant et facilitant la performance.*

Des concepts tels que la chaleur humaine, le support social et la confiance manifestée par les autres concernent plus particulièrement cette facette de l'aspect favorable de l'environnement. La recherche a montré que ces variables étaient en rapport avec l'augmentation de la motivation.

2.2.3 Les croyances sur la difficulté de la tâche

Elles concernent les jugements effectués par les sportifs concernant la difficulté de la tâche à laquelle ils vont être confrontés. Il s'agit de la représentation anticipée que se fait le pratiquant de la difficulté d'une tâche qui lui a été assignée et que certains auteurs appellent *la difficulté perçue estimée à l'avance* (Famose, 1990). Nous préférons parler cependant de croyances sur la difficulté de la tâche, car cette perception dépend d'abord de la quantité de ressources dont le sportif pense avoir besoin pour réussir. « Est-ce que la tâche demande beaucoup d'effort, beaucoup de force, beaucoup de courage, beaucoup d'aptitudes, etc. pour être accomplie avec succès? ». Cette croyance sur la difficulté de la tâche, qui repose sur la perception des ressources requises, est très subjective. Elle dépend aussi des conceptions différentes de la difficulté que peut adopter le sportif.

Dans la *conception normative* de la difficulté, les tâches seront jugées comme étant d'une difficulté supérieure si seulement quelques membres d'un groupe de référence peuvent les accomplir.

Dans la *conception objective* de la difficulté, les normes de performance ne sont pas utilisées pour établir le niveau de difficulté de la tâche: les individus perçoivent l'existence d'un continuum de niveaux de difficulté reposant sur les propriétés objectives des tâches (par exemple, la distance de lancer de fléchette par rapport à la cible). Ainsi, leurs jugements sur la difficulté de la tâche sont indépendants de leurs propres espérances de succès qui caractériseront la notion de difficulté égocentrique.

Dans la *conception égocentrique* de la difficulté de la tâche, les individus ne reconnaissent pas de manière réfléchie un continuum de niveaux de difficulté objective. Ils discriminent les tâches à partir de leur propre certitude subjective de les accomplir avec succès ou non. Une tâche sera jugée difficile si l'on est certain de ne pas pouvoir l'accomplir, et facile si le succès apparaît comme certain. Ainsi, les jugements sur la difficulté sont autoréférencés. Les tâches sont jugées difficiles si nous nous attendons à échouer.

Les croyances sur la difficulté de la tâche peuvent être affectées par la conception de la difficulté que le sportif adopte. Ainsi, une même tâche peut être perçue par un sujet comme étant subjectivement difficile, car il se donne peu de chances de l'accomplir et, en même temps, être perçue comme normalement facile, car beaucoup de ses pairs réussissent à l'accomplir sans problème.

2.3 Importance de ces croyances vis-à-vis de la performance sportive

Le modèle général, présenté dans la figure 2, propose de considérer en même temps ces deux types de croyances, celles d'efficacité personnelle et celles concernant la difficulté de la tâche, pour déterminer les probabilités de succès. Associées aux attributions causales, elles déterminent ensemble la confiance en soi. Cette dernière dépend donc d'un ensemble de croyances et l'action de l'entraîneur ou du professeur doit consister à agir sur celles-ci pour les influencer.

À propos de cet ensemble de croyances affectant la confiance en soi - attributions, croyances de capacité et croyances de contexte, difficulté perçue de la tâche -, il est bon de revenir sur ce que nous avons signalé plus haut concernant l'orientation fondamentale de la psychologie cognitive. Il n'est pas suffisant de vouloir obtenir un résultat, de posséder les habiletés et ressources réelles, et d'avoir les circonstances objectives favorables pour pouvoir l'atteindre. Les sportifs doivent aussi croire qu'ils ont les ressources et les opportunités favorables pour y parvenir. En réalité, de telles croyances sont souvent plus fondamentales que les habiletés et les circonstances réelles qu'elles représentent, dans le sens où elles peuvent motiver les sportifs à se créer les opportunités et à acquérir les capacités qu'ils ne possèdent pas encore. L'idée fondamentale concernant l'entraînement psychologique des sportifs consiste à penser que les entraîneurs, ou les enseignants d'EPS, doivent essayer d'agir sur ces croyances. Par exemple, à propos des attributions, après la défaite de son équipe ou de l'un de ses sportifs, l'entraîneur ne doit jamais évoquer un manque d'habileté de leur part, car une telle attribution peut, nous l'avons vu, détériorer leurs attentes. Il doit insister sur le manque d'effort, le manque de respect des consignes, etc.

De même, en ce qui concerne les autres croyances, l'entraîneur peut agir efficacement pour les influencer en fonction de la situation actuelle. Pour illustrer cette idée, prenons un exemple vu à la télévision d'un entraîneur de football parlant à ses joueurs avant le début d'une rencontre. Il leur tenait le discours suivant. « Certes, l'équipe que nous rencontrons aujourd'hui est beaucoup plus mal classée que nous, mais cela ne veut pas dire qu'elle soit moins forte. Elle est extrêmement dangereuse, surtout en contre-attaque (intervention sur les croyances concernant la difficulté de la tâche). Il faudra être extrêmement vigilant (intervention sur l'effort requis pour maîtriser la tâche en rapport avec sa difficulté). Mais si vous jouez votre jeu, il n'y a aucune raison d'avoir peur, vous devez gagner facilement (intervention sur les croyances d'efficacité personnelle et sur les attentes qui en résultent) ». Il ne faut pas croire cependant que ces croyances des sportifs changent facilement du simple fait de la persuasion de l'entraîneur. Elles se développent non pas à partir d'un simple feedback précis venant de l'enseignant, mais surtout grâce aux expériences concrètes vécues dans les circonstances réelles de l'entraînement et de la compétition. Un autre point doit encore être précisé. Le fait que les sportifs échouent souvent à tirer bénéfice, dans la réalité, de leurs habiletés et des opportunités potentielles, parce qu'ils ont de basses attentes, parce qu'ils manquent d'un sentiment d'efficacité personnelle, ne doit cependant pas être interprété comme signifiant que les croyances positives sur la capacité et le contexte sont suffisantes pour que les résultats désirés surviennent. En tout état de cause, les sportifs doivent avoir les habiletés réelles requises et un environnement favorable pour réussir.

2.4 La valeur de la tâche ou la valeur de l'activité

L'idée selon laquelle la confiance en soi peut influencer les comportements (ou les stratégies) motivationnels des sportifs ou des élèves en cours d'EPS fournit seulement une partie du cadre théorique nécessaire pour comprendre la motivation. L'autre idée, probablement la plus répandue dans les théories de la motivation, est que la motivation implique aussi des valences ou des valeurs. Qu'entend-on par valeur de la tâche? En quelques mots, la valeur de la tâche (ou d'une APS) est la qualité de la tâche (ou d'une APS) qui contribue à accroître, ou à décroître, la probabilité qu'elle soit choisie par un individu (Eccles, 1983). Autrement dit, des sportifs sont, en grande partie, motivés de

manière adéquate lorsqu'ils sont intéressés par une activité ou lorsqu'ils croient que celle-ci est importante pour eux ou pour leurs propres buts. Comme pour la confiance en soi, de nombreux facteurs interviennent pour la déterminer.

Selon le modèle proposé par de nombreux auteurs, les buts motivationnels du pratiquant, autrement dit les dimensions valorisées de son schéma de soi, qu'il aimerait posséder ou devenir, jouent un rôle important. De plus, les mémoires affectives que les pratiquants ont formées au cours des années agissent pour déterminer la valeur de la tâche. Des expériences positives et négatives auront été vécues dans les diverses activités physiques et sportives dans lesquelles les individus se sont engagés par le passé. Ces mémoires affectives auront été stockées à la fois dans les conceptions de soi et dans les conceptions de l'activité, et ainsi, elles peuvent affecter la probabilité de s'engager dans des activités similaires dans le présent et le futur.

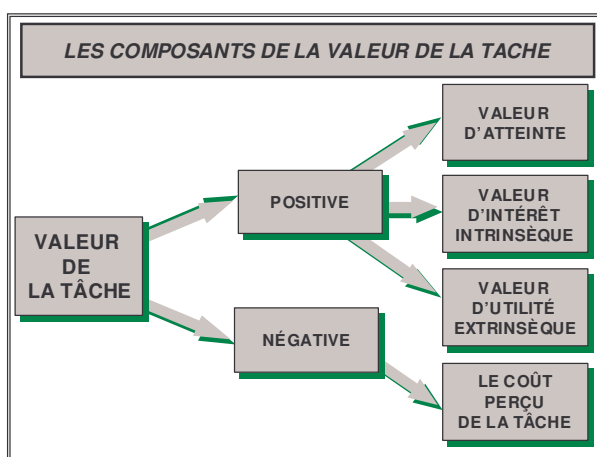


Figure 4 : Les composants de la valeur de la tâche

2.4.1 Les composants de la valeur de la tâche ou de l'activité

La valeur de la tâche (ou de l'activité) peut être définie en fonction de quatre composants, chacun d'eux pouvant influencer les différents comportements motivationnels évoqués ci-dessus, à savoir la direction, l'intensité, la persévérance et la motivation continuée. Trois composants parmi ces quatre (valeur d'atteinte, intérêt intrinsèque, et valeur d'utilité extrinsèque) ont une influence positive sur la motivation. Le quatrième, le coût de l'activité, a une influence négative.

a) La valeur d'atteinte (l'importance de la compétition pour le sportif)

La valeur d'atteinte est l'importance qu'un sportif accorde à une tâche, à une APS ou à une compétition, parce qu'elle lui permet de confirmer, ou d'infirmer, des aspects valorisés de lui-même. Ces aspects valorisés constituent le « schéma de soi » qu'il aimerait rester ou devenir, et qui détermine, s'il y parvient l'estime qu'il a de lui-même. Les schémas de soi sont les conceptions que nous avons été nous-mêmes, et ce que nous voudrions être, et cela dans différentes situations, aussi bien en sport qu'avec des amis, ou dans tout autre domaine. Les activités sportives, ou les tâches, qui fournissent aux pratiquants l'opportunité de démontrer ou de confirmer, dans ces différents domaines, des aspects saillants de leur propre schéma de soi, que celui-ci soit actuel ou idéal, auront la plus haute valeur d'atteinte. Parmi les

différents aspects du schéma de soi particulièrement valorisés par les sportifs dans les situations sportives ou en EPS, on peut citer la compétence physique, les qualités de féminité ou de masculinité, et enfin les valeurs culturelles.

La compétence

La compétence est probablement l'aspect de soi-même le plus valorisé à l'intérieur des compétitions sportives et en EPS. Une compétition sportive peut être très importante pour un sportif parce qu'elle est l'occasion pour lui de pouvoir démontrer, à ses propres yeux et aux yeux de tous, qu'il possède une haute habileté dans ce domaine. Si la compétence est l'aspect de soi le plus saillant dont il désire faire la démonstration, alors toutes les compétitions sportives lui offrant la possibilité d'y parvenir auront une haute valeur d'atteinte pour lui. Cependant, la démonstration de la compétence peut se faire de deux manières différentes: soit en se comparant aux autres, soit en se comparant temporellement à lui-même. Les recherches actuelles montrent que les sportifs parvenant au plus haut niveau ou les meilleurs élèves en EPS sont ceux qui parviennent à coordonner ces deux manières de démontrer la compétence.

Mais la valeur d'atteinte ne s'arrête pas à la simple démonstration de la compétence. D'autres valeurs plus culturelles, telles que le courage, la vaillance, la solidarité, le fair-play, ou encore celles de féminité, de masculinité, peuvent être au centre des qualités ou des valeurs que le sportif cherche à démontrer. Dans la mesure où les tâches, activités, compétitions permettent à ces valeurs générales d'être exprimées, leur valeur d'atteinte sera plus élevée.

Les qualités de féminité ou de masculinité

Les rôles socialement distincts joués par les hommes et par les femmes ont conduit, par le passé, et encore de nos jours, la société à classer certains comportements, ou certains traits, comme étant masculins ou féminins. Cette vision bipolaire influence la valeur que les hommes et les femmes attribuent à différentes tâches ou à différentes APS. Le fait de s'identifier, ou non, à son propre rôle sexuel fera, pour un même pratiquant, que les diverses activités physiques et sportives auront des valeurs différentes. Si réussir dans son propre rôle sexuel est un composant central de sa propre identité, alors toutes les activités qui permettent d'accomplir ce rôle auront une haute valeur, tandis que celles qui empêchent de l'accomplir avec succès auront une valeur subjective plus basse.

Les valeurs culturelle/s

D'autres valeurs plus culturelles, telles que le courage, la vaillance, la solidarité, le fair-play, etc. peuvent elles aussi participer à la valeur d'atteinte de la tâche. Daniel Herrero explique très bien comment certaines de ces valeurs sont, en rugby, plus saillantes dans une région plutôt que dans une autre. Les valeurs de courage, de vaillance, de beau jeu, etc. se distribuent différemment d'une région à l'autre.

b) La valeur d'intérêt intrinsèque (valeur d'amusement)

Le deuxième composant de la valeur de la tâche est la valeur d'intérêt intrinsèque. Elle est définie comme étant le plaisir que les sportifs éprouvent durant l'accomplissement d'une tâche. Dans ce sens, la valeur d'intérêt intrinsèque est plus concernée par la manière d'accomplir la tâche, par ce qui se passe pendant sa réalisation, que par le résultat final. Quand la valeur d'intérêt intrinsèque est haute, les sportifs s'y engagent davantage, persistent plus longtemps, et sont intrinsèquement motivés pour la tâche.

c) La valeur d'utilité extrinsèque

Le troisième composant de valeur de la tâche est la valeur d'utilité extrinsèque, qui désigne l'utilité de la tâche pour les pratiquants en termes de gains futurs: gains matériels, reconnaissance sociale, etc.

C'est aussi l'utilité de tâches ayant peu de valeur d'atteinte ou d'intérêt intrinsèque, mais qui permettent des progrès dans la performance sur d'autres tâches, par exemple la musculation. Il est important que ces trois valeurs aillent dans le même sens.

d) Le coût perçu attaché à l'engagement dans la tâche

Le quatrième et dernier composant du modèle est le coût résultant de l'engagement dans la tâche. Il est constitué de tous les aspects négatifs perçus qui seront la conséquence probable de cet engagement. Il y a d'abord un coût en temps; lorsque les sportifs s'engagent dans une compétition ou une APS, cela signifie qu'ils ne peuvent pas s'engager en même temps dans d'autres tâches. S'ils valorisent ces dernières, l'engagement dans la première constitue autant de temps perdu pour les autres. Le coût comprend aussi la quantité d'effort perçue avant l'accomplissement de la tâche ainsi que les états émotionnels anticipés (anxiété de performance, crainte de l'échec). Par exemple, un sportif peut renoncer à participer à une compétition de bon niveau du fait de l'anxiété liée à la peur de paraître ridicule et de sa crainte de l'échec. Il comprend aussi les chocs et les blessures anticipés, etc.

Les quatre composants de la valeur de la tâche sont supposés opérer ensemble pour déterminer l'intérêt qu'une tâche peut avoir pour un sportif. La valeur globale de la tâche se combine alors avec des croyances d'expectation (la confiance en soi) pour influencer la motivation dans des situations réelles du sport ou de l'EPS.

3. Les stratégies motivationnelles

Avant de conclure, j'aimerais montrer que les diverses croyances, agissant aussi bien sur la confiance en soi que sur la valeur de la tâche, entraînent les sportifs à adopter, lorsqu'ils sont confrontés à des tâches sportives, diverses stratégies motivationnelles qui ne se traduisent malheureusement pas toujours par une meilleure performance ou par un meilleur apprentissage. Le désir des pratiquants d'obtenir ou de maintenir un affect positif dans des situations considérées comme « risquées » du point de vue de l'estime personnelle est à la base de ces stratégies motivationnelles. Ce désir se traduit par des pensées et des comportements qui aident le sportif à négocier les résultats affectifs ressentis dans les situations sportives, et cette négociation peut influencer, par voie de conséquence, le niveau d'engagement cognitif et d'effort (qu'il consacre à la réalisation de la tâche). Le principe général sous-jacent au choix des diverses stratégies motivationnelles est donc le suivant: les sportifs, comme tous les autres individus, cherchent à maximiser les affects positifs (par exemple, se sentir compétent et ainsi augmenter son estime de soi) et minimiser les affects négatifs (par exemple, éviter les sentiments d'incompétence entraînant une diminution de l'estime de soi).

Les stratégies sont surtout en relation avec la valeur d'atteinte de la tâche. Face à ce type de tâche, le pratiquant cherche, nous l'avons dit, à confirmer ou à démontrer des aspects valorisés de son schéma de soi. Il cherche donc à se percevoir favorablement.

L'intention générale des stratégies adoptées ici (toujours dans le but de maximiser les affects positifs) est de maintenir une image positive de soi, ou encore de protéger son estime personnelle. Autrement dit, les sportifs régulent cognitivement leurs comportements soit pour confirmer les qualités désirables qu'ils considèrent comme centrales dans leur schéma de soi, soit pour éviter de devenir un « soi possible » négatif. Cette dernière possibilité concerne surtout les pratiquants qui pensent avoir de faibles chances de pouvoir démontrer des dimensions de soi valorisées. Ils ont, de ce fait, un désir moindre d'atteindre ce but et s'engagent davantage vers celui qui consiste à éviter de paraître médiocre. Les stratégies adoptées dans ce dernier cas seront nombreuses, variées et créatives. Elles sont, pour la plupart, de nature anticipée, ce qui signifie qu'elles ont été conçues avant l'engagement dans la tâche.

Elles sont généralement efficaces dans le maintien de l'estime de soi, mais, pour la plupart, elles se traduisent par une baisse de la performance et par un effet négatif sur l'apprentissage.

Les principales stratégies motivationnelles utilisées dans le but de protéger son estime de soi sont: - l'auto-handicap;

- le pessimisme défensif;

- l'affirmation de soi ;

- la dévalorisation des aspects valorisés du soi; -les attributions « self-service ».

Nous les décrivons brièvement ci-dessous.

3.1 Les stratégies d'auto-handicap

Elles sont utilisées aussi bien par les sportifs que par les élèves en cours d'EPS. Elles consistent paradoxalement, dans le but de sauvegarder l'estime de soi, à dresser soi-même des obstacles sur la route de ses propres succès ou de son propre progrès. Ces stratégies sont adoptées lorsque des aspects saillants du schéma de soi - c'est-à-dire des qualités que les pratiquants désirent confirmer par leur engagement dans la tâche - sont menacés du fait d'une confiance en soi fragile. Le sportif évalue ses risques d'échec futur et s'efforce, de manière anticipée, de construire des excuses prêtes à fonctionner, qui peuvent lui servir, le cas échéant, de justifications pour expliquer son échec. Les stratégies d'auto-handicap montrent que pour les sportifs, comme pour tous les êtres humains, l'auto-justification est la priorité. L'aspect peut-être le plus important de ce type de stratégie est qu'elles sont, comme nous l'avons déjà souligné, de nature anticipée. L'auto-handicap est une préparation a priori en vue d'un échec possible, et non une rationalisation réactive, a posteriori, effectuée à la suite d'un échec réel. Il peut se traduire de manières très diverses: par une diminution de l'effort, par le choix de tâches trop faciles ou trop difficiles, par la procrastination, par le refus d'aide, par l'absence et par ce qu'on appelle la stratégie de la jambe de bois.

3-1,1 La diminution de l'effort

Au lieu d'utiliser une stratégie consistant à s'investir davantage et de s'engager dans (a recherche de progrès, certains pratiquants, afin d'éviter une diminution de l'estime de soi, préfèrent s'engager dans des activités conçues de telle sorte qu'elles rendent l'échec attribuable non pas à un manque de compétence, mais à des événements internes n'ayant pas de conséquences affectives, ou encore à des circonstances extérieures.

Prenons, à titre d'exemple, une des dimensions du soi qui est en général la plus valorisée par les sportifs: la démonstration de la compétence. La stratégie d'auto-handicap va concerner la quantité d'effort dépensée pour y parvenir. Des chercheurs (par exemple, Covington) ont montré que la manière dont l'effort est dépensé peut être une «épée à double tranchant », aussi bien pour les élèves en cours d'EPS que pour les sportifs. D'après ces chercheurs, la dépense d'effort peut avoir des conséquences positives ou négatives pour l'estime de soi, selon la performance qui en résulte. Les sentiments de compétence les plus hauts résultent d'un succès associé à un faible effort, tandis que les sentiments de compétence les plus bas résultent d'un échec associé à un effort important. Si le risque d'échec est élevé, exercer délibérément un faible effort est une forme de stratégie qui permet à un pratiquant n'ayant pas confiance en lui de sauver la face. Dans ce cas, l'échec probable sera attribuable à un manque d'effort et non à un manque d'habileté. Cette stratégie est logique puisque l'échec indique un bas niveau d'habileté quand l'effort est élevé. Si le pratiquant désire sauvegarder l'image de sa compétence, alors la probabilité d'auto-réduction de l'effort sera plus haute pour lui que pour les autres.

La basse quantité d'effort qui découle de cette stratégie entraîne de mauvaises performances, ainsi qu'un apprentissage perturbé. Mais elle est très adaptative en termes d'émotions ressenties. Elle a un très haut rendement affectif, bien que, répétons-le, elle puisse avoir un coût élevé si l'on considère la performance qui en résulte. Un rendement affectif élevé si, pour le sportif, maintenir l'estime de soi est

plus important que la performance elle-même. Dans ce cas, la stratégie consistant à exercer un faible effort est une certaine forme de victoire. Elle permet en cas de succès ou d'échec de maximaliser les interprétations concernant l'habileté. Si, par hasard, un succès survient malgré le peu d'effort consenti, il impliquera nécessairement que le sportif possède une haute habileté. S'il y a échec, ce qui est plus probable du fait du peu d'effort consenti, celui-ci pourra être attribué à un manque d'investissement, et non à un manque de compétence. Ainsi, la stratégie consistant à diminuer volontairement la quantité d'effort consentie permet au sportif, quel que soit le résultat obtenu, de protéger l'estime de soi et de maintenir un sentiment de compétence élevé bien que fragile.

3.1.2 La procrastination

C'est une variante de la précédente. Elle consiste à se fixer beaucoup trop de projets, à « se disperser soi-même » et à attendre jusqu'au dernier moment pour s'entraîner ou se préparer en vue d'une compétition. Il s'agit, là encore, d'une stratégie élaborée avant la confrontation avec la tâche, qui consiste à préparer à l'avance des excuses utilisables en cas d'échec. La remise à plus tard de la préparation peut, par exemple, servir d'auto-justification lorsque les risques d'échec sont élevés. En se préparant seulement à la dernière minute, les pratiquants ne peuvent guère être blâmés pour leur échec. Ils avaient simplement beaucoup trop de choses à faire et pas suffisamment de temps. Cependant, s'ils réussissent, une image de compétence leur sera assurée parce qu'ils auront réussi avec peu d'effort. Ainsi, dans une certaine mesure, ceux qui adoptent la stratégie motivationnelle de procrastination ont peu à perdre et beaucoup à gagner.

3.1.3 Le choix de la difficulté de la tâche

a) Se fixer des buts ou des tâches non réalisables

Les émotions négatives causées par un échec peuvent aussi être minimisées en se fixant des buts à atteindre tellement élevés que l'échec est virtuellement assuré. Ce comportement apparemment irrationnel prend un sens tout à fait logique lorsqu'on le considère à partir d'une perspective de sauvegarde de l'estime de soi. Un échec sur une tâche excessivement difficile ne laisse pas transparaître une faible compétence, du fait que le succès est au-delà de ce que les sportifs les plus capables et les plus énergiques peuvent réaliser. Si, virtuellement, tout le monde échoue, la cause de l'échec ne peut être attribuée au sportif, mais plutôt à la trop grande difficulté de la tâche. L'échec collectif de beaucoup permet pour certains pratiquants de cacher leur échec individuel et ce qu'il signifie pour eux en termes d'évaluation négative.

Ce raisonnement explique aussi pourquoi certains sportifs ayant peu confiance en eux obtiennent paradoxalement parfois de meilleures performances que lorsqu'ils n'ont pas cette excuse à leur disposition. Ces pratiquants ont maintenant la « liberté d'échouer », et peuvent s'engager à fond parce que l'échec ne signifie plus une basse habileté. Une telle possibilité d'échec « libre de tout risque » peut fournir encore un bénéfice secondaire. Tout le monde admire les sportifs qui se battent stoïquement contre un adversaire ou une tâche difficile, quel qu'en soit le résultat.

b) Se fixer des buts ou des tâches facilement réalisables

Une autre stratégie « self-service » consiste à affronter directement l'échec, c'est-à-dire à éviter l'échec en réussissant. Une des façons de s'assurer le succès est de se fixer des buts tellement bas qu'on n'a aucun risque d'échouer. Dans sa forme la plus sophistiquée, cette stratégie consiste à manipuler ce qu'en psychologie Locke et Latham (1990) appellent l'intervalle de satisfaction. C'est l'intervalle qui existe entre la performance la plus basse qu'un sportif peut réaliser sans éprouver de mécontentement et la meilleure performance qu'il puisse espérer réaliser. Toutes les performances qui se situent à l'intérieur de cet intervalle sont acceptables. La stratégie, dont nous parlons, consiste à élargir celui-ci -

par exemple en abandonnant la limite inférieure des performances acceptables. De ce fait, les sportifs peuvent, parfois indéfiniment, continuer à éviter les sentiments d'échec. Les pratiquants qui, publiquement, annoncent avant chaque compétition qu'ils seraient satisfaits d'un résultat moyen (par exemple, «Je suis prêt à signer des deux mains pour un match nul») manifestent parfois l'utilisation de cette stratégie. La stratégie qui consiste à choisir des tâches trop faciles ou trop difficiles est souvent adoptée en EPS (Famose, Sarrazin et Cury, 1995).

Cette stratégie pose tout de même quelques problèmes. La fixation de buts peu élevés à atteindre conduit simultanément à de mauvaises performances et à l'ennui. La théorie de la fixation de buts a montré que les pratiquants s'organisent uniquement par rapport aux buts qu'ils se sont fixés. S'ils se fixent des buts faciles, ils obtiendront des performances peu élevées; s'ils cherchent à réaliser un but plus difficile, ils augmenteront le niveau de leur performance. D'un autre côté, si l'on considère le point de vue affectif, un succès virtuellement assuré devient prévisible et perd ainsi de sa valeur d'intérêt intrinsèque. Cette dernière est en effet associée au défi et à l'incertitude. Parce qu'il n'y a plus de défi réel, il ne peut y avoir aucune fierté dans le résultat et, de ce fait, il en résulte l'ennui.

3.1.4 Le refus de l'aide

Certains pratiquants évitent parfois de demander des conseils à leurs entraîneurs ou à leurs pairs car, agir ainsi, c'est avouer un manque de compétence. Ils préfèrent renoncer au progrès plutôt que de révéler cette faiblesse.

3.1.5 L'absence en cours d'EPS ou à l'entraînement

Dans le but d'éviter une situation d'évaluation risquée, l'absence (quelle que soit la manière dont elle est justifiée) peut être considérée parfois comme un type d'excuse permettant à l'élève ou au sportif de se soustraire à une évaluation risquée de sa compétence.

3.1.6 La stratégie dite de « la jambe de bois »

La dernière stratégie d'auto-handicap, dont nous désirons parler ici, implique une sorte de «marchandage» à l'intérieur du schéma de soi. Elle consiste à révéler volontairement une dimension négative de son schéma de soi afin de pouvoir l'utiliser comme prétexte pour préserver une estime de soi globale. Le sportif admet ainsi publiquement une faiblesse ou un handicap mineur « la jambe de bois » afin d'éviter de laisser paraître, ou de révéler, une faiblesse plus importante pour son estime personnelle, comme par exemple être physiquement ou intellectuellement incompetent. Parmi tous les handicaps ou faiblesses possibles, le plus convaincant est l'anxiété. En affirmant que l'anxiété est responsable de leur mauvaise performance, certains sportifs adoptent le raisonnement qu'il est meilleur, pour eux, de paraître anxieux que de paraître ridicule et, de ce fait, ils peuvent en plus s'attirer de la sympathie plutôt que des reproches. Dans la perspective de la sauvegarde de l'estime de soi, l'anxiété est l'alibi le plus parfait. L'anxiété pré-compétitive n'est pas un défaut répréhensible car tout le monde en a fait l'expérience et sait qu'elle est légitime, d'autant plus qu'elle est au-delà du contrôle de l'individu.

3.2 Le pessimisme défensif

La stratégie de pessimisme défensif contraste fortement avec les stratégies d'auto-handicap, qui reposent sur une diminution d'effort. Comme ces dernières, elle est la conséquence d'une faible confiance en soi. Mais le pessimisme défensif est une stratégie de nature anticipée qui se traduit par un effort élevé. Les stratégies d'auto-handicap conduisent généralement à une mauvaise performance. A l'inverse, les sportifs adoptant une stratégie de pessimisme défensif obtiennent, de manière caractéristique, des performances au-dessus de la moyenne, du fait des hauts niveaux d'effort consentis. En quoi consiste-t-elle réellement? Le pessimisme défensif consiste à se donner, de manière non

réaliste, de basses expectations de succès, afin de se préparer soi-même à un échec potentiel. Cette baisse de la confiance en soi a pour première conséquence de faire prendre conscience des risques de démonstrations d'aspects de soi négatifs. Cette prise de conscience provoque à son tour une augmentation de l'anxiété, qui a elle-même pour conséquence une élévation du niveau d'effort, afin d'éviter ce résultat négatif. Ainsi, en diminuant sa confiance en soi, en émettant des doutes sur son propre niveau de préparation ou sur celui de son équipe (« Je vais certainement perdre ce match parce que je ne me suis pas suffisamment préparé ») ou en exagérant la difficulté de la tâche qui l'attend (« Nous n'avons aucune chance de gagner ce soir »), le sportif cherche à se motiver lui-même. En élevant son niveau d'anxiété lié à un échec qu'il rend volontairement probable, il est conduit à s'investir fortement afin d'éviter celui-ci. Le pessimisme et les basses expectations qui l'accompagnent permettent de faire face à l'avance à la situation et ainsi de s'armer soi-même de courage pour ce résultat. Mais l'accroissement dans l'effort rend l'échec moins probable, et les basses expectations sont souvent infirmées par un succès réel. Ici, l'anxiété est bénéfique en ce sens qu'elle est utilisée pour entraîner des efforts extraordinaires. Ainsi, élever l'anxiété en diminuant la confiance en soi aide à obtenir des résultats positifs. Le sportif ou l'entraîneur qui utilise le pessimisme défensif est facilement reconnaissable. On le reconnaît à l'ampleur de ses doutes concernant la performance à venir, au fait qu'il proclame son manque de préparation ou son mécontentement vis-à-vis de la qualité de l'entraînement, et au fait que malgré cela, il obtient généralement une haute performance. Il y a quelques temps le journal L'équipe s'interrogeait sur l'attitude de l'entraîneur de football Guy Roux qui consiste à minimiser ses mérites et ses forces. Comportement dont Guy ROUX ne s'est jamais départi, lui permettant de se préserver et d'ouvrir le parapluie au cas où, évidemment, ses équipes venaient à prendre les courants d'air. Réflexe de modestie? Ou d'autodéfense? Action d'éclat? Ou intox? On pourrait peut-être suggérer une autre hypothèse: l'utilisation tout simplement de la stratégie motivationnelle de pessimisme défensif.

Les basses expectations exprimées et l'anxiété ressentie sont donc utilisées pour augmenter l'effort, et cet effort se traduit habituellement par une meilleure performance. Ce point est très important. Si l'on considère l'effet de cette stratégie sur la performance et sur l'apprentissage, les pessimistes défensifs font preuve de niveaux d'effort et d'une utilisation de stratégies d'apprentissage qui sont au moins égales à celles des pratiquants ayant des croyances d'efficacité personnelle très positives. Dans ce cas, il est intéressant de noter que des hauts niveaux d'apprentissage et de performance n'ont pas toujours besoin d'être conduits par des perceptions de haute auto-efficacité et compétence, comme cela a été décrit. De bonnes performances peuvent aussi survenir de préoccupations concernant un manque d'efficacité et de compétence.

3.3 L'auto-affirmation

Une autre stratégie de régulation cognitive de la motivation, toujours au service du maintien de l'estime de soi, est celle d'auto-affirmation. Elle consiste, ici aussi, lorsqu'une dimension de l'estime personnelle dans un domaine est menacée, à s'engager dans une recherche cognitive à caractère « hédoniste », qui consiste à rechercher d'autres bases positives pour asseoir son estime de soi. Prenons le cas d'un jeune sportif qui a fait l'expérience répétée de perceptions négatives de soi, dans une discipline sportive qu'il valorise particulièrement (par exemple, la perception d'un bas sentiment de compétence en gymnastique qui menace ainsi les conceptions valorisées de lui-même comme gymnaste habile et efficace). L'effet motivationnel de la stratégie d'auto-affirmation consistera, pour ce sportif malheureux, à maintenir l'évaluation positive qu'il a de lui-même en cherchant à réussir dans un ou plusieurs autres domaines également valorisés. Par exemple, pour rétablir un affect positif, ce jeune sportif insatisfait de ses progrès en gymnastique peut temporairement abandonner ses projets dans ce sport et chercher à obtenir une valorisation et des affects positifs en passant du temps avec ses camarades ou en essayant

de réussir dans un autre sport. Il tente ainsi d'affirmer d'autres schémas de soi positifs importants, comme être aimé ou être considéré comme actif et sportif.

La stratégie d'auto-affirmation est très proche des stratégies d'auto-handicap, en ce sens qu'elle conduit aussi à de mauvaises performances et à un apprentissage retardé. Ici aussi, les pratiquants démontrent généralement des niveaux d'engagement inférieurs. Certains jeunes sportifs peuvent choisir, par exemple, de dépenser une plus grande quantité de leur temps à rester avec leurs amis ou à pratiquer d'autres activités sportives plutôt que de continuer à dépenser beaucoup d'effort dans leur discipline de prédilection. Obtenir des évaluations positives de compétence sociale en restant avec des amis ou obtenir des évaluations positives de compétence sportive dans d'autres APS peut être alors une façon de compenser l'affect négatif découlant de l'échec dans la discipline valorisée. Cette stratégie est probablement sous-jacente au phénomène actuellement très répandu de l'abandon sportif.

3.4 La stratégie d'auto-promotion de l'estime de soi: rabaissement ou élévation de la valeur de la tâche

Plusieurs études ont montré que les pratiquants peuvent « cuisiner » la structure interne et les contenus de leur estime de soi en attachant des poids d'importance variable aux différents aspects de celle-ci. Ils peuvent, par exemple, attacher une importance différente aux principaux domaines de la compétence physique. Ces derniers sont au nombre de quatre: la compétence sportive, l'apparence physique, la force physique et la condition physique. Chaque domaine peut constituer une, ou plusieurs, des dimensions valorisées du soi. Ce sont par rapport à ces dernières que les pratiquants désirent obtenir une évaluation positive. Ceci découle logiquement de l'idée que, seuls les aspects du soi considérés importants par l'individu, peuvent avoir un impact significatif sur son estime de soi globale. Les sportifs qui s'auto-évaluent comme très compétents dans une activité physique et sportive d'expression doivent plus probablement élever leur estime personnelle s'ils considèrent l'apparence physique comme un aspect important de celle-ci. Inversement, si la compétence en sport est considérée par un élève comme n'ayant aucune importance pour lui, alors une basse compétence perçue dans ce domaine n'aura très probablement aucun impact négatif sur son estime de soi physique.

C'est en se situant à l'intérieur de ce cadre théorique que Harter (1985) a décrit la stratégie d'auto-promotion de l'estime de soi. Il s'agit d'une stratégie motivationnelle par laquelle certains domaines de l'estime de soi sont valorisés ou dévalorisés, selon que les pratiquants y évaluent positivement ou négativement leur compétence. La stratégie consiste alors à accorder une faible importance au domaine où l'on se sent déficient, autrement dit à le dévaloriser, et à accorder une haute importance à ceux susceptibles de produire une évaluation positive élevée. Harter a montré que les jeunes qui n'adoptaient pas ces stratégies d'auto-promotion devaient probablement souffrir d'une basse estime de soi.

3.5 La valorisation morale de ne rien faire

Une autre stratégie, adoptée parfois par certains élèves en EPS ou dans les écoles de sport, toujours dans le but de maintenir une opinion favorable d'eux-mêmes, consiste à éviter une évaluation négative de leur compétence en refusant de travailler. Afin de justifier ce refus, ils rendent vertueux le fait de ne pas s'investir. Ils rabaisent l'importance du travail qu'ils refusent de faire et en général attaquent ceux qui s'investissent en les traitant d'hypocrites, de ridicules, de « fayots ». Ces élèves cherchent à se convaincre eux-mêmes que l'échec est une marque de non-conformité et la preuve de leur individualité. En fait, cette stratégie trouve plutôt son origine dans la peur de l'échec et non dans de hautes convictions morales. Plusieurs auteurs (dont Covington, 1992) expliquent que ces élèves, non seulement croient que leur image personnelle dépend du succès, mais qu'elle dépend d'un succès parfait obtenu contre des standards d'excellence hors d'atteinte. La différence entre leur soi idéal (ce qu'ils

pensent qu'ils devraient être) et leur soi réel (ce qu'ils pensent qu'ils sont) produit à leur yeux une situation intolérable. Souvent, le résultat de cette différence les conduit à être en colère à la fois envers eux-mêmes pour ne pas avoir atteint la perfection, et envers les autres qui insistent trop sur la perfection. Ces autres sont généralement les parents qui attendent trop de leurs enfants en sport, ou ailleurs, trop tôt, et sans que ceux-ci disposent de l'aide nécessaire pour réaliser de telles performances idéalistes. La stratégie qui consiste à refuser de travailler et de s'investir a aussi, pour ces élèves, un autre avantage. Ils peuvent punir leurs parents en mettant à mal leur fierté parentale.

3.6 Les stratégies attributionnelles « self-service »

Ce type de stratégie fait référence à la propension des pratiquants à s'attribuer une responsabilité personnelle chaque fois qu'ils obtiennent un succès (une stratégie d'auto-augmentation de l'estime de soi) et de rejeter toute responsabilité personnelle en cas d'échec (stratégie auto-protectrice). Prenons l'exemple d'un joueur de tennis. Cette stratégie peut s'observer lorsqu'en cas de victoire, il attribue son résultat au fait qu'il est nettement supérieur à son adversaire, et lorsqu'en cas de défaite, il attribue son résultat au fait qu'il n'a pas eu de chance ou qu'il a joué dans des conditions très mauvaises. Ce sportif tend donc à se donner du crédit pour toutes ses actions réussies et à blâmer les autres ou la tâche pour ses échecs. De telles attributions affectent directement le degré de satisfaction ressenti. En effet, les émotions positives sont augmentées lorsque les causes du succès sont internes (par exemple, l'habileté, l'effort) et sont diminuées lorsqu'elles sont externes (par exemple, la chance ou à la facilité de la tâche) (Weiner, 1986). A l'inverse, les émotions négatives sont augmentées lorsque les causes de l'échec sont internes, et sont diminuées lorsqu'elles sont externes. Il s'agit ici d'une stratégie similaire à celles que nous avons analysées précédemment, en ce sens qu'elle consiste aussi en une manœuvre défensive pour protéger l'estime de soi et maximiser les affects positifs. Elle diffère cependant des autres, qui étaient conçues avant l'engagement dans la tâche, en ce sens qu'elle est réactive et donc élaborée a posteriori, après avoir pris connaissance du résultat.

Conclusion

La motivation des sportifs est un processus psychologique très complexe qui repose sur un ensemble de croyances. Celles-ci concernent aussi bien les causes des résultats antérieurs, les ressources possédées, l'aide supposée de l'environnement, la difficulté de la tâche que les différentes valeurs perçues de la tâche. Elles agissent ensemble pour déterminer simultanément la confiance en soi et l'importance de réussir dans la tâche. Les comportements manifestes qui traduisent la motivation sont déterminés par la combinaison de la confiance en soi et de la valeur de la tâche. Les croyances sur la valeur d'atteinte sont très importantes. Lorsque le sportif se sent menacé dans son estime personnelle, et afin de maintenir un schéma de soi positif, il adoptera, parmi un ensemble de stratégies motivationnelles, celles qui lui permettront le mieux de sauvegarder l'estime de soi. L'entraîneur et le pédagogue peuvent intervenir pour influencer toutes ou certaines de ces croyances, selon l'importance qui leur est accordée.

Éléments de bibliographie

- Covington (M.Y.), *Making the grade: a self-worth perspective on motivation and school reform*, Cambridge University Press, New-York, 1992.
- Eccles (J.), « Expectancies, values and academic behaviors », in Spence (J.T.) (dir.), *Achievement and achievement motives*, Freeman, San Francisco, 1983.
- Famose (I-P.), *Apprentissage moteur et difficulté de la tâche*, INSEP Publications, Paris, 1990.

Famose (J.-P.), Sarrazin (P.), Cury (E), « Apprentissage moteur et buts d'accomplissement en éducation physique et sportive », in Bertsch (I.), Le Scanff (Ch.), Apprentissage moteur et condition de l'apprentissage, PUF, Paris, 1995.

Ford (M.), *Motivating humans: goals, emotions, and personal agency beliefs*, Sage, Newbury Park CA, 1992:

Harter (S.), « Competence as a dimension of self-evaluation : toward a comprehensive model of self-worth », in Leahy (R.) (dir.), *The development of the self*, Academic Press, New-York, 1985, pp. 55-121.

Peterson (C.), Maier (S.), Seligman (M.), *Learned helplessness : a theory for the age of personal control*, Oxford University Press, New-York, 1993.

Seligman (M.), *Learned optimism*, Knopf, New-York, 1991.

Weiner (B.), *An attributional theory of motivation and emotion*, Springer- Verlag, New-York, 1986.