

UNIVERSITE A /MIRA BEJAIA ,FACULTE DES SCIENCES HUMAINES ET SOCIALES,
DEPARTEMENT DES STAPS

« *LA PSYCHOLOGIE DUSPORT* »

Licence 2

Par: Dr CHETTOUH Farid
Email : cfarid66@gmail.com
2019/2020

« Pierre de Coubertin, soulignait l'importance de la psychologie du sport au début du XXeme siècle et écrivait en 1913 que le sport moderne courra à sa perte s'il n'existe pas une corrélation entre la psychologie et le mouvement physique ».

1- La psychologie du sport

La notion de psychologie vient du grec « psyche » qui veut dire esprit ou âme, et logos « étude » ;étude de l'esprit ou de l'âme .

Définitions : La psychologie du sport et de l'activité physique peut être définie comme « l'étude scientifique des personnes et de leurs comportements dans un contexte sportif ou d'activité physique » (Weinberg &Gould. 1995).

G.Missoum (1987) soutient de son coté que la psychologie du sport nous permet d'apprendre comment les facteurs psychologiques affectent la performance physique individuelle et de comprendre comment la participation au sport et à l'activité physique a une influence sur le développement psychologique, la santé et le bien-être.

Toutes les disciplines sportives dans leur ensemble demandent aux athlètes d'intégrer des composantes physiques, techniques, tactiques mais aussi psychologiques.

Smith DJ (2003), démontre que l'entraînement demande de supporter des charges importantes tant au niveau physique que mental, et la compétition sera le moment durant lequel l'athlète de haut niveau devra mettre en œuvre toutes ses composantes de l'activité.

Feltz et Landers (1983) affirment aussi que tout comme les qualités physiques et techniques, les habilités mentales jouent un rôle prépondérant à l'entraînement et en compétition.

1- Qu'est-ce que la psychologie du sport ?

Apparue au début des années 1970, elle est donc une science relativement récente mais occupe de nos jours une place de plus en plus importante, en effet de nombreux sportifs qui cherchent à optimiser leurs performances y ont recours.

La psychologie sportive est une science qui a pour but de décrire, d'expliquer et de prédire les comportements humains dans des situations de sport et d'activité physique.

La psychologie du sport est la compréhension de la façon dont l'esprit influe sur la performance d'un athlète dans leur sport de prédilection. Les principes de la psychologie du sport sont des concepts différents, comme la façon dont les athlètes préfèrent apprendre, ce qui est de leur personnalité, comment peuvent-ils atteindre des états de relaxation et de concentration, comment un athlète apprend à visualiser une représentation réussie, comment apprendre à surmonter leurs croyances limitantes et comment un athlète peut développer de hauts niveaux de conscience de soi.

Si l'impact du mental sur la performance est de plus que jamais admis et si athlètes et entraîneurs sont de plus en plus convaincus qu'un « travail psychologique » peut être bénéfique, la psychologie du sport reste une discipline méconnue, peu d'acteurs du monde sportif savent ce qu'est la psychologie du sport et ce que les psychologues du sport offrent comme services

2- Les objectifs de la psychologie du sport :

- La psychologie du sport s'intéresse d'un point de vue scientifique à l'influence du « mental » sur le bien-être et la performance des pratiquants. (Exp : Est-ce que le stress peut influencer sur la performance ? Est-ce que la motivation a un effet sur la performance ?).
- Etudie les influences de l'activité physique sur le psychisme des pratiquants.
- Propose des stratégies permettant aux élèves/athlètes d'exprimer au mieux leurs capacités.

Par exemple, les psychologues du sport.. ;

- S'intéressent aux raisons pour lesquelles un individu pratique ou non un sport ;
- Etudient les effets du stress sur la performance sportive ;
- Etudient dans quelle mesure la pratique d'une activité physique peut-être bénéfique pour des individus anxieux ou déprimés.

La psychologie du sport concerne donc tous les pratiquants (jeunes, adolescents et adultes) et toutes les pratiques (de loisir, dans un but de santé ou en compétition). La psychologie du sport ne s'intéresse pas non plus qu'aux seuls athlètes, mais également à ceux qui les entourent comme les entraîneurs, les éducateurs, les parents ou encore les dirigeants.

La psychologie du sport est également une science appliquée. Il s'agit tout autant de comprendre (via une démarche scientifique) les processus psychologiques qui sont impliqués lors de la pratique sportive que d'élaborer, sur base de ces recherches, des recommandations susceptibles d'aider tous les sportifs à vivre leur pratique sportive de la façon la plus positive possible. C'est pourquoi Pierre de Coubertin, soulignait l'importance de la psychologie du sport au début du XXème siècle et écrivait en 1913 que le sport moderne courra à sa perte s'il n'existe pas une corrélation entre la psychologie et le mouvement physique.

Ainsi la psychologie du sport se trouve à la croisée de différentes disciplines dans la mesure où elle se situe à la fois dans le champ des sciences humaines, mais également dans celui des sciences du sport.

3- Les applications de la psychologie du sport :

Aujourd'hui la psychologie du sport traite une très vaste palette de thèmes, portant sur la compréhension et l'entraînement de différents facteurs psychologiques qui sont en relation directe avec la performance : les motivations (les buts et les attentes,...), les émotions (la joie, la peur, la colère,...), les perceptions (les pensées, les représentations,...), les images mentales ; les états attentionnels (la concentration).

Elle s'intéresse également aux facteurs interpersonnels (communication, relation au contexte, rôle de la culture, les styles de leadership, ...) et à la relation au corps (perception de l'effort, l'image du corps, satisfaction par rapport au corps, l'agression physique...). Un intérêt croissant est donné au sport considéré dans sa dimension non compétitive (exercice physique, bien-être, santé, sport scolaire, etc.).

4- Que font les psychologues dans le sport ?

Le psychologue du sport intervient auprès de l'athlète et/ou dans l'équipe de sportifs afin de l'aider à développer et optimiser son potentiel, à gérer ses émotions et à dépasser les situations difficiles comme peuvent l'être des blessures, l'absence de résultats ou encore des contre-performances.

Le psychologue peut percevoir le sportif en difficulté individuellement, il peut aussi intervenir sur le collectif (l'ensemble de l'équipe) et sur l'environnement proche (relations avec l'entraîneur, la famille, le préparateur physique, le kinésithérapeute, le médecin, ...) et éloigné (fédération, club, administration, comité olympique, médias, sponsors...). Il travaille le plus souvent comme indépendant, rarement comme employé d'un club ou d'une fédération, ce qui pose de réels problèmes éthiques. Le psychologue du sport s'intéresse également à plusieurs thèmes relatifs à la santé et au bien-être : les raisons de l'arrêt ou de la poursuite d'une activité physique, l'effet de l'activité physique sur le bien-être psychologique (anxiété, dépression,...), la consommation de drogues, y compris le dopage et les troubles alimentaires, le surentraînement et l'épuisement, les méthodes d'entraînement efficaces, l'agressivité (des sportifs, des entraîneurs, des supporters, des parents, etc), l'esprit sportif,...

A- Le travail auprès des athlètes :

Concrètement, le psychologue du sport peut agir à trois niveaux :

1- La préparation :

Il intervient dans une optique de préparation aux compétitions. Son travail est ici directement lié à la performance. Il aide les athlètes à être prêts psychologiquement pour les échéances importantes ou à retrouver ses bonnes sensations. Cette préparation s'effectue par le biais d'entretiens centrés sur la modélisation des objectifs et des motivations, sur la construction de projets et stratégies à utiliser. Cette préparation peut aussi être collective. Certains de ses outils peuvent être des groupes de parole, des jeux de rôles, des ateliers de créativité. Le travail du psychologue consiste alors à dynamiser le groupe en vue de créer une cohésion et un esprit d'équipe.

2- La réparation : En cas de contre-performance, le psychologue va se centrer sur le dysfonctionnement psychique de l'athlète qui se traduit par des difficultés de concentration, des tensions psychologiques, des troubles somatiques, des blessures physiques (tendinites, entorses,...). Le psychologue intervient alors dans l'urgence pour résorber la crise, réparer les difficultés psychologiques passagères. Son objectif est de soutenir psychologiquement l'athlète et ceci de manière spécifique. En cas de blessure, il apporte à l'athlète un soutien psychologique durant sa convalescence et également, au moment de la reprise de la compétition par celui-ci.

3- La prévention : Le psychologue peut intervenir également dans une optique de prévention, en proposant à l'encadrement sportif de traiter les problèmes des athlètes au fur et à mesure qu'ils apparaissent. Ce mode d'intervention peut prendre différentes formes, par

exemple la mise en place d'un accompagnement psychologique qui aurait pour but d'aider les sportifs à gérer les difficultés inhérentes aux contraintes de la pratique du sport de haut niveau ou encore préparer la réinsertion professionnelle du sportif de haut niveau en fin de carrière.

B- Le travail auprès des entraîneurs et dirigeants :

La rencontre avec les entraîneurs et les dirigeants reste un principe primordial de l'intervention du psychologue. Elle se veut à la fois tournée vers l'écoute individuelle des athlètes mais aussi de leurs cadres. Le psychologue peut agir de deux façons :

1- L'expertise-conseil : Il aide l'encadrement de l'équipe à clarifier le projet de l'établissement, à gérer les conflits, à trouver des stratégies pédagogiques. La rencontre avec les entraîneurs a pour objectifs de mettre en place une réflexion sur leur pratique, de les amener à formuler les difficultés qu'ils rencontrent, de repérer et de recadrer les objectifs pédagogiques, de définir les rôles et les orientations, de conseiller et de transmettre des informations sur la psychologie du sport et ses techniques d'interventions...

2- La formulation : Le rôle du psychologue-formateur consiste non seulement à travailler sur la qualité de la relation entraîneur-entraîné, qui joue un rôle important dans l'optimisation des performances, mais aussi à transmettre un savoir psychologique adapté au monde sportif : conférences-débats auprès des fédérations et des centres de formation, formation universitaire à destination des entraîneurs et cadres, séminaires de formation auprès des athlètes et entraîneurs dans les clubs, ligues, comités...

5- Les techniques d'intervention :

De nombreuses techniques d'intervention en psychologie du sport existent. Ne citons ici que les techniques scientifiquement prouvées ou cliniquement validées, par exemple la relaxation progressive de Jacobson, le training autogène de Schultz, l'imagerie mentale, la technique de la reformulation d'objectifs, le développement d'un langage interne opérationnel, les jeux de rôles, l'hypnose,...Elles viseront la gestion efficace du niveau d'activation physique et mentale.

Le choix d'une technique doit se faire en fonction de la personnalité de l'athlète, des objectifs et de la situation du moment. Ce sont des méthodes éprouvées qui, pour être totalement efficaces, doivent être dispensées par des spécialistes reconnus.

6- L'importance de la psychologie du sport

L'importance de la psychologie du sport a été réalisée pendant des décennies, mais de nombreux entraîneurs et athlètes prêtent peu d'attention à la façon dont elle peut les aider à mieux performer, ils mettent trop l'accent sur la préparation physique, technique et tactique, mais ces aspects qui sont essentiels deviennent encore plus précieux lorsqu'ils sont combinés avec une préparation psychologique.

Comprendre l'importance de la psychologie du sport est primordial pour obtenir de meilleurs résultats sur le terrain.

Le sport d'aujourd'hui selon (Revue Esprit, 1987), marqué par la marchandisation et la médiatisation, a entraîné une incroyable inflation des prestations sportives aux rythmes difficilement supportables sans le recours à la médecine et de plus en plus à la psychologie du sport. On est donc passé d'une situation où cette dernière était le « parent pauvre » de la recherche en sciences des sports, avec un statut dévalorisé, de science marginale, à une situation où la psychologie du sport est de plus en plus sollicitée pour répondre à une nouvelle exigence : La quête effrénée de l'optimisation de la performance que suscite l'intérêt croissant pour le sport de haut niveau. C'est ainsi qu'au cours des vingt dernières années, la psychologie a fini par acquérir, non sans quelques difficultés d'ailleurs, un statut plus légitime dans les milieux sportifs.

Aujourd'hui la préparation psychologique fait partie intégrante de la préparation à la performance et se doit d'être intégrée dans l'entraînement. En effet, l'entraînement est classiquement décrit comme englobant la préparation physique, technique, tactique et psychologique de l'athlète. L'entraîneur a donc un rôle important à jouer dans toutes les composantes de cette préparation, et doit faire en sorte de n'en oublier aucune dans sa planification de l'entraînement.

7- L'importance de la psychologie du sport pour les entraîneurs :

Tout d'abord, se concentrer sur la relation que vous entretenez avec vos athlètes. La relation entraîneur-athlète est essentielle à la réussite sportive, d'après l'étude menée en 2009 par le comité olympique canadien, ils ont trouvé que le facteur le plus important pour un athlète qui a remporté une médaille, ou une performance record lors des jeux olympiques de Pékin, avait une forte relation entraîneur-athlète.

Une qualité relation entraîneur-athlète ne se produit pas instantanément, elle se développe au fil du temps, la création d'une relation efficace entre l'entraîneur et l'athlète, consiste à investir le temps et les ressources. Un des aspects les plus fondamentaux de la psychologie du sport qui est dans le rôle de l'entraîneur, est de comprendre les schémas de comportement de leurs athlètes et de leur personnalité individuelle. Tous les entraîneurs le font dans une certaine mesure, mais les meilleurs entraîneurs le font à un niveau profond, car comprendre un athlète donne une fenêtre sur la façon de communiquer, de construire un environnement efficace pour eux, les aider à miser sur leurs forces et à surmonter leurs faiblesses.

Il est souvent suggéré, la conscience de soi est de 75% de toute solution à l'amélioration de la performance. Le rôle de premier plan de tout entraîneur est aussi d'aider leurs athlètes à mieux se comprendre, car quand l'athlète se comprend, il est dans une meilleure position à l'auto-évaluation et de surveiller ses propres performances.

II- LES MOTIVATIONS EN CONTEXTE SPORTIF

I- Introduction :

L'étude de la motivation humaine est l'étude de l'activité humaine et de ses facteurs déterminants. Elle porte sur l'analyse des facteurs qui commande l'action individuelle et l'orientent vers un objectif précis. Le problème est d'expliquer et d'analyser les raisons pour lesquelles certains comportements sont choisis au départ par un sujet donné, pourquoi ils varient d'intensité et pourquoi ils se perpétuent. C'est en fait le problème de savoir pourquoi l'homme se comporte comme il le fait.

Dans Le domaine du sport ; la question qui se pose avant tout est de savoir pourquoi le sujet choisit de pratiquer une activité physique ou athlétique. Et s'il le fait pourquoi il recherche ensuite la qualité de la performance et la perfection. Diverses raisons, profondément enracinées dans la nature physique, psychologique et sociologique de l'individu doivent intervenir pour expliquer qu'un sportif accepte de se soumettre à la dureté et à la rigueur de l'entraînement, à l'ennui de l'exercice, à l'angoisse psychologique et à toutes les souffrances physiques que peut infliger la compétition.

Bien que toutes ces questions soient assez complexes, elles peuvent se ramener à deux grandes thèses fondamentales opposées :

- La première est que l'athlète persévère parce qu'il ne peut pas faire autrement (parce qu'il porte en lui un besoin compulsif de le faire).
- La seconde qu'il le fait parce qu'il le veut (parce qu'il choisit délibérément cette pratique pour réduire certains manques psychiques et porter à leur niveau maximal un certain nombre de gains qui lui paraissent importants).

I- Définitions :

Du latin « *motivus* », c'est-à-dire qui a trait au mouvement : ce qui pousse, ce qui incite l'individu à l'action. Le verbe « motiver », lui, a une double signification : d'une part, « justifier » par des raisons, et d'autre part 'provoquer, susciter, stimuler », (Florence, Brunelle, Caelier ; 1998).

La motivation peut être définie de façon générale comme « l'ensemble des processus biologiques et psychologiques qui permettent le déclenchement de l'action, l'orientation vers un but, ou à l'inverse pour s'en éloigner » (Lieuury 1996).

Selon (Vallerand et Thill, 1997) « le concept de motivation représente un construit hypothétique utilisé afin de décrire les forces internes et /ou externe produisant le déclenchement, la direction, la persistance du comportement »

Pour (Jean Pierre Famose, 2001), la motivation est l'ensemble des processus psychologiques qui déterminent le déclenchement, la direction, l'intensité, et la persistance du comportement dans des tâches ou dans des situations données. «La motivation est un processus de décision qui consiste à affecter les ressources personnelles de temps, d'énergie,

de talent, et parfois d'argent (dans le cas d'activités physiques de loisir) à différentes APS ou à différentes tâches afin de maximaliser l'obtention d'affects positifs et afin de minimiser l'obtention d'affects négatifs»

Nuttin (1985) définit la motivation comme : » l'aspect dynamique et directionnel (sélectif ou préférentiel) du comportement ».

La motivation est une des caractéristiques de la personnalité impliquant un désir constant d'approcher ou d'éviter certains types de comportement. Au sens large, la motivation peut désigner l'état général d'excitation du sujet vis-à-vis d'une certaine action

La motivation doit donc être définie en termes très généraux comme une incitation à l'action, la meilleure définition est sans doute celle *d'une tendance à orienter et à sélectionner le comportement pour qu'il soit dirigé par la relation à ses répercussions, et d'une tendance de ce comportement à se poursuivre jusqu'à ce qu'un certains objectif soit atteint.*

On peut dire que la motivation d'une personne est donc la tendance de cette personne à faire ou à ne pas faire une certaine chose.

II- Les théories générales de la motivation :

Depuis plusieurs années, un bon nombre de psychologues ont étudié la motivation des individus. Leurs recherches ont permis de développer plusieurs théories qui ont été regroupées sous forme d'approches. Quelles soient béhavioriste, anticipative, humaniste, cognitive, organismique, néo béhavioriste ou sociocognitive, ces approches ont été développées pour étudier la nature même de la motivation.

1- L'approche béhavioriste :

Est une approche où les psychologues ont surtout mis l'accent sur le lien qui existe entre le stimulus et la réponse. Cette approche vise à inciter l'individu à émettre des comportements suite à l'application d'un stimulus qu'il peut percevoir comme agréable ou généralement pas le comportement attendu.

2- L'approche anticipative :

Quant à elle, regroupe, deux théories importantes : la théorie du champ de force de *Lewin (1951)* et la théorie de l'accomplissement d'*Atkinson (1958)*. «*Pour Kurt Lewin (1951)*, l'objectif est l'activité que la personne perçoit comme moyen de se libérer d'une tension créée par un besoin. Lorsque l'activité réduit la tension, elle devient désirable; elle est dite alors à valence positive. Si l'activité est perçue comme augmentant la tension, elle sera dite à valence négative, et génèrera des forces de répulsion ou d'évitement » (tel que cité dans *Legendre, 1988*). *Atkinson (1958)* a précisé une relation mathématique entre les diverses composantes de sa théorie. Ses recherches ont mis l'accent sur le rôle des différences individuelles pour tâcher de comprendre les divers processus motivationnels qui amènent l'individu à accomplir des tâches. En tentant d'isoler les déterminants du comportement humain, il a développé le postulat que l'individu a tendance à rechercher le succès et à éviter l'échec.

3- L'approche humaniste :

C'est développée particulièrement suite aux travaux de *Maslow et al (1970)* et *Nuttin (1980)*. *Maslow (1970)* est un chercheur associé au courant humaniste en psychologie. Il a grandement contribué à une meilleure compréhension de la motivation de l'être humain en suggérant une théorie hiérarchique des besoins. Cette théorie tenait compte des composantes tant biologiques que sociales des motivations. Sa théorie spécifie que les individus ont plusieurs besoins à satisfaire et que ceux-ci sont organisés hiérarchiquement. Les individus doivent absolument satisfaire leurs besoins de base, c'est-à-dire les besoins physiologiques, avant de pouvoir satisfaire d'autres besoins supérieurs (ex. : besoins d'actualisation). Les individus progressent vers le haut de la pyramide quand leurs besoins inférieurs sont satisfaits. Lorsqu'un individu satisfait un besoin, il serait en mesure d'en activer d'autres, mais à un niveau supérieur de la pyramide. Cependant, il peut régresser vers le niveau le plus bas de la pyramide si ses besoins ne sont plus satisfaits.

4- L'approche cognitiviste :

Est surtout connue grâce à la théorie de la dissonance cognitive de *Festinger (1959)* et la théorie du comportement intentionnel d'*Irwin (1971)*. *Festinger*, qui a été un élève de *Kurt Lewin*, a développé une théorie novatrice pour expliquer le fonctionnement cognitif. Elle tient compte des cognitions des individus, c'est-à-dire des éléments de la connaissance. Les relations entre deux cognitions sont analysées par l'implication psychologique. « Cette implication, qui ne traduit aucune nécessité logique, renvoie simplement à l'idée d'un lien que l'individu se présente comme optimal entre deux cognitions prises isolément, la présence de l'une appelant en quelque sorte la présence de l'autre (tel que cité dans *Vallerand, 1993*) ». Selon *Irwin*, il existe deux types de relations entre cognitions :

1- Les relations de consonance, lorsque deux cognitions correspondent à la réalité, il y a consonance, parce qu'une cognition peut être obtenue par l'implication psychologique de l'autre. Voisin un exemple de consonance: « j'aime le volleyball » et « je reviens de m'acheter un ballon de volleyball »;

2- Les relations de dissonance, quand les deux cognitions ne correspondent pas à la réalité. Dans le cas où la seconde cognition est l'opposé du premier, par exemple, si un individu dit : « je ne m'intéresse pas au volleyball » et « je viens de m'acheter un ballon de volleyball » il y a dissonance cognitive.

5- L'approche organismique :

Est présenté par *Edward L. Deci et Richard M. Ryan (1985)*. Ils ont développé la théorie de l'autodétermination, supposant la présence de plusieurs types de motivations. Cette théorie a été élaborée suite à des recherches réalisées en contexte naturel.

6- L'approche néo behavioriste :

Les behavioristes fondent leur théorie sur le fait que les individus adoptent des comportements en fonction des renforcements positifs (récompenses) ou des renforcements négatifs (punitions).

La récompense réside dans le fait de donner un avantage matériel ou moral dans le but de renforcer ou de fixer une conduite que le formateur juge nécessaire. Exemple : argent, cadeaux, compliments, écoute attentive, commentaires positifs, prolongement de la récréation,

lecture d'un livre, utilisation de l'ordinateur, renforcement naturel dont la récompense se trouve dans l'acte lui-même. La sanction, par contre, consiste à donner des punitions qui provoquent la crainte. La sanction s'avère être moins efficace que le renforcement positif.

Certain auteurs proposent de laisser les élèves choisir eux-mêmes leur récompenses. Ainsi ceux-ci enrichissent leur pouvoir de contrôler leur apprentissage. Ils se sentent d'avantages responsables et respectés. Les behavioristes estiment que les punitions doivent être évitées et que les objectifs ne doivent pas être trop lointains.

7- L'approche sociale-cognitive :

Nous retrouvons dans l'approche sociocognitive trois théories importantes : la théorie des buts de *Dweck (1986)* la théorie de l'auto-efficacité *Bandura (2001)* et l'attribution causale de *Bénard Weiner (1992)*. La théorie des buts de *Dweck (1986)* stipule que les élèves, lorsqu'ils réalisent des activités d'apprentissage, tendent à poursuivre deux types de buts : les buts d'apprentissage et les buts de performance. Les buts d'apprentissage correspondent à l'élève qui décide de poursuivre l'activité afin d'améliorer sa compétence tout en acquérant de nouvelles connaissances et habilités. Ce type de but fait appel à la motivation intrinsèque. Les buts de performance sont plus manifestes quand l'élève réalise une activité dans le but de recevoir des commentaires positifs par rapport à sa performance et sa compétence.

L'élève cherche une connaissance sociale. Ce type de but se rapproche du concept de motivation extrinsèque. Théorie de l'auto-efficacité *Bandura et Cervone (1983)* «stipule que la perception des individus sur leur habileté à exercer un contrôle adéquat sur leurs actions affecte la somme d'efforts dépensés dans une situation d'apprentissage. *Bandura (1983)* pense que l'établissement de buts et l'auto-évaluation peuvent être une importante source cognitive de motivation» (*Legendre, 1988*). Finalement, la théorie de l'attribution causale de *Wiener Bernard (1992)* propose que l'individu évoque toujours des raisons pour expliquer les causes de ses succès ou de ses échecs. Ces causes ou attributions causales auront des répercussions sur les émotions, les attentes et les comportements de l'individu par rapport à l'activité.

III- La théorie de l'autodétermination de la motivation:

Pour *Deci et Ryan (1985)*, la motivation s'inscrit dans la théorie de l'autodétermination. Une personne a besoin de se considérer comme la cause principale de ses actions. Ce besoin d'autorégulation est intimement lié au besoin de se sentir compétent ainsi qu'au besoin d'entretenir des relations avec les autres. Ce modèle cherche à expliquer les motifs motivationnels qui poussent un individu à s'engager ou non dans une activité. L'individu est supposé être un agent actif qui cherche de manière continuellement à progresser à augmenter son potentiel humain et à satisfaire ses besoins psychologiques, à savoir : *l'autonomie d'appartenance sociale et la compétence*. Selon cette théorie, le besoin de se sentir compétent correspond au désir de bien faire ce que l'on entreprend. Le besoin d'établir des relations avec les autres correspond au désir d'entretenir des relations sécurisantes et satisfaisantes avec l'entourage. Cette satisfaction influence directement la motivation, car une personne se trouvant dans un tel environnement est plus motivée. Pour faire une activité obligatoire, l'élève entreprend un processus d'appropriation qui lui permet de faire siens les objectifs que

d'autres lui proposent. Ce processus permet de s'approprier à différents niveaux les connaissances à des niveaux différents d'autodétermination.

Cette théorie postule que les différentes motivations observables dans le domaine sportif peuvent être distinguées par le degré d'autodétermination qui les sous-tend. Ainsi plus un sportif choisit volontairement une activité, plus la motivation de cet athlète est autodéterminée. En allant respectivement du plus haut vers le plus bas niveau d'autodétermination, on trouve la motivation intrinsèque, la régulation identifiée, la régulation introjectée, la régulation externe et enfin l'amotivation.

L'autodétermination élaborée par Déci et Ryan cherche à expliquer la dynamique motivationnelle qui pousse un individu s'engager ou non dans une activité, elle stipule que l'être humain cherche la satisfaction de trois besoins fondamentaux : un besoin de compétence, un besoin d'autonomie et un besoin d'appartenance sociale (DECI et RYAN, 2002).

-Les trois besoins de l'autodétermination :

Les fondements de la TAD reposent sur l'existence de trois besoins psychologiques fondamentaux : les besoins de compétence, d'autonomie et d'affiliation. Ces trois besoins s'avèrent particulièrement prégnants dans la plupart des événements importants de la vie sociale (Ryan et Deci, 2000c). Ainsi les perceptions individuelles de compétence, d'autonomie et d'affiliation agissent comme des médiateurs psychologiques entre les facteurs sociaux et la motivation (Vallerand et Losier, 1999). Les auteurs proposent trois types de motivation qui sont illustrés sur un continuum selon le niveau d'autodétermination.

1- Le besoin d'autonomie :

Le besoin d'autonomie est défini comme la disposition individuelle à l'auto-gouvernance et à la cohérence de ses actions et de ses attitudes avec soi-même. Lorsqu'un individu est autonome, il se perçoit comme étant à l'origine de ses actions. Selon (Deci et Ryan, 2000) l'autonomie est associée à un sentiment positif de liberté. L'autonomie est le besoin psychologique qui pousse l'individu à être à l'origine de son propre comportement, à le réguler lui-même, plutôt que d'être contrôlé par une force ou une pression qu'elle soit externe ou interne (Deci et Ryan, 1985). Le comportement d'un élève est alors autonome ou autodéterminé lorsqu'il est en adéquation avec ses propres ressources (ex ; ses centres d'intérêt, ses valeurs). Dans ce cas, il perçoit un locus interne de causalité, ressent un sentiment élevé de liberté, une faible pression et perçoit qu'il a le choix de s'engager ou de ne pas s'engager dans une action donnée (Reeve, 2002).

En ce qui concerne les facteurs qui nourrissent le besoin d'autonomie en éducation physique, Prusak et all (2004) montrent, dans une étude quasi-expérimentale, que les adolescentes qui ont eu la possibilité de faire des choix, au niveau de l'activité physique pratiquée au cours d'éducation physique, sont davantage motivées de manière autodéterminée et, à l'inverse, elles sont moins motivées de manière non autodéterminée que les élèves qui n'ont pas eu la possibilité de faire des choix. Ward et all (2008) confirment ces résultats en mettant en évidence, dans une étude expérimentale similaire, que si l'enseignant d'éducation

physique offre la possibilité aux filles de choisir leur activité physique parmi une sélection, alors ces dernières développeront une perception d'autonomie, une motivation autodéterminée et un engagement physique plus élevés que les autres élèves qui n'ont pas pu exprimer leurs préférences. A contrario, les enseignants qui mettent en place un climat contrôlant, qui se caractérise par l'usage de directives, d'imposition et de moyens de pressions et également par l'absence de choix, ne favorisent pas l'adoption d'une motivation autodéterminée

2- Le besoin de compétence :

Le besoin de compétence, autrement appelé besoin de contrôle, découle des travaux de *White (1959)* et consiste au besoin d'agir de manière efficace avec son environnement et d'obtenir des résultats manifestes. C'est le besoin d'interagir efficacement avec l'environnement en exerçant ses capacités et en contrôlant les éléments qui conduisent au succès dans une tâche qui représente un défi (*Deci, 1975*). Par conséquent, le comportement émane du besoin de compétence quand l'élève recherche et persiste dans une tâche dont la difficulté est adaptée à ses capacités, et quand il démontre de l'intérêt pour tester, s'informer sur, développer, étendre, évaluer ses capacités, habiletés et ressources (*Reeve, Deci et Ryan, 2004*).

2- Besoin d'appartenance sociale :

Le besoin d'appartenance sociale est le besoin de se sentir connecté avec d'autres personnes de son environnement social, d'accorder et/ou de recevoir de l'attention de la part de personnes significatives pour soi, et d'appartenir à une communauté ou un groupe social (*Baumeister et Leary, 1995 ; Deci & Ryan, 1991*). Le besoin de proximité sociale pousse l'élève à entrer dans une relation authentique avec les personnes par lesquelles il se sent concerné et qu'il respecte (*Reeve, Deci et Ryan, 2004*). Le besoin d'affiliation, comparable à ce que *Baumeister et ses collaborateurs (1995)* appellent le besoin d'appartenance, renvoie au désir continu de se sentir en connexion avec les autres individus, soutenu et aimé par autrui. Tout environnement social qui permettrait la satisfaction de ces trois besoins catalyserait et renforcerait en retour une motivation autodéterminée, ce qui augmente la possibilité d'un apprentissage durable et de performances accrues (*Deci et Ryan, 1985*). Par contraste, tout environnement social qui entraverait l'expression de ces trois besoins, augmenterait la probabilité d'apparition d'une motivation non-autodéterminée.

IV- Le continuum d'autodétermination :

Le premier construit sur le continuum c'est (la motivation intrinsèque MI) qui représente un modèle de motivation autodéterminée que l'on retrouve dans l'extrémité positive du continuum de l'autodétermination. Les travaux de (*Vallerand et al, 1992*) montrent que la satisfaction peut être produite par trois sources différentes, Exemple : Un individu peut sentir le désir de pratiquer certaines activités physiques et sportives qui lui permettent d'apprendre et de découvrir de nouvelles techniques d'entraînement et des connaissances dans le domaine du sport (MI à la connaissance), ou les sensations, et les

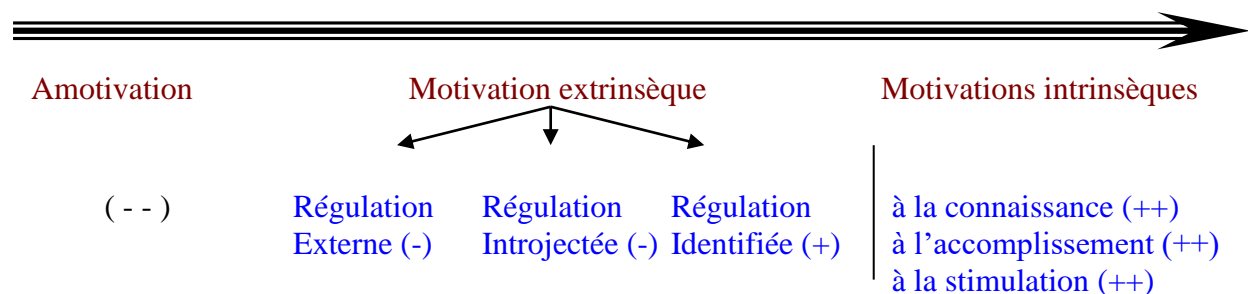
émotions que l'activité lui procure (MI à la stimulation), ou quand il pratique un sport pour le plaisir de se dépasser soi-même et d'explorer ses limites (MI à l'accomplissement) ;

On retrouve le deuxième construit au milieu du continuum avec ses trois formes de la motivation extrinsèque (ME) : la première forme qui est au même temps la moins autodéterminée c'est (ME à régulation externe) qui considère que le comportement individuel comme une réponse à une demande ou à une pression de l'environnement physique ou social (exp : parce que ça me permet d'être bien vu par les gens que je connais). La deuxième forme qui est aussi moins autodéterminée c'est (ME introjectée), c'est lorsque les facteurs de l'environnement imposent à l'individu de pratiquer l'activité physique, (exp : l'athlète qui considère qu'aller à l'entraînement lui permet d'éviter le sentiment de culpabilité). Une troisième forme qui est la plus autodéterminée des autres formes concerne la (ME à régulation identifiée), ou l'individu choisit l'activité physique et sportive afin d'atteindre un objectif précis, (exp : pour maintenir un bon niveau physique).

Le dernier construit sur le continuum représente l'amotivation, qui est la forme la moins autodéterminée. Dans ce cas on parle d'absence totale de toute forme de motivation, ici l'individu ne perçoit pas la relation entre le comportement et les résultats attendus et il n'a aucun contrôle sur l'activité (exp : l'individu se demande : qu'elle est l'utilité de poursuivre la pratique sportive ?).

(Non autodéterminée)

(Autodéterminée)



V- Les types de motivation :

A- La motivation intrinsèque (MI):

Définition : Elle est définie comme le fait de pratiquer une activité pour elle-même, par plaisir de participer à l'activité, pour la satisfaction ressentie suite à la pratique et en l'absence de contingences externes (Vallerand et Halliwell, 1983; Vallerand et Thill, 1993). Pour (Deci, 1975) c'est la réalisation d'une activité pour elle-même et pour le plaisir et la satisfaction qu'elle procure.

Le type de motivation à l'origine du plus haut niveau d'auto détermination ou de gestion de soi est intrinsèque ou interne. Les personnes intrinsèquement motivées se lancent librement

dans les activités qui les intéressent avec un profond sentiment de maîtrise de soi. Leur action n'est pas motivée par l'obtention d'une récompense matérielle ou externe de quelque nature que ce soit. La motivation intrinsèque à la connaissance reflète le désir d'un athlète d'acquérir de nouvelles techniques et de nouvelles méthodes pour accomplir une tâche. La notion de motivation intrinsèque renvoie au fait pour un sujet de pratiquer un travail ou une activité pour le plaisir et la satisfaction qu'il en retire. Ainsi un sujet est intrinsèquement motivé quand il effectue une tâche ou une action volontairement et sans culpabilité. Les implications qu'il en découle face à l'activité sont effectives ou engagées et orientées vers l'intérêt de l'activité. Les objectifs visés dans le cadre de la motivation intrinsèque sont au nombre de trois :

- La satisfaction personnelle (le goût du travail bien fait, l'assouvissement de la curiosité et la réalisation de ses potentialités.
- L'autonomie
- L'accomplissement et l'épanouissement personnel.

Vallerand (1989, 1992) propose une taxonomie tripartite comme suit:

1- Motivation intrinsèque à la connaissance :

La motivation intrinsèque à la connaissance est définie comme un engagement dans une activité pour le plaisir et la satisfaction qu'une personne en retire pendant qu'elle apprend et essaye quelque chose de nouveau (Brière et al,1995). (faire une activité pour le plaisir et la satisfaction que l'on ressent lorsque nous sommes entrain d'apprendre quelque chose de nouveau, d'explorer de nouveaux mouvements).

(Ex : un élève dans une séance d'EPS qui découvre une nouvelle technique afin de dribbler un adversaire fait preuve de ce sous-type de motivation intrinsèque).

Elle se traduit par :

- le goût de l'exploration
- la curiosité
- les buts intrinsèques à apprendre
- la motivation intrinsèque intellectuelle à apprendre, le désir de connaître et de savoir
- la recherche de sens.

Exemple :

- pour le plaisir de découvrir de nouvelles techniques.
- pour le plaisir d'approfondir mes connaissances.
- parce que c'est plaisant de découvrir de nouvelles méthodes.
- pour le plaisir que je ressens lorsque j'apprends.

2- La motivation intrinsèque à l'accomplissement :

Une personne est motivée par l'accomplissement lorsqu'elle fait une activité pour le plaisir et la satisfaction qu'elle ressent lorsqu'elle est en train d'accomplir, de créer quelque chose ou d'essayer de relever un défi difficile (Brière et al, 1995).

Elle identifie, le plaisir de réussir une tâche, de se surpasser ou de créer quelque chose ; La personne s'attache alors au processus d'exécution plutôt qu'au résultat (ex : l'apprenant qui tente des lancers francs en fin de séance dans le seul but d'arriver à marquer un panier fait preuve de ce type de motivation).

Elle se traduit par :

- ✓ Le goût d'essayer de nouveaux mouvements
- ✓ La satisfaction ressentie lorsqu'on est en train d'accomplir des mouvements
- ✓ Le plaisir de relever des défis moteurs et sportifs.

Exemple :

- parce que je ressens beaucoup de satisfaction pendant que je maîtrise certaines techniques.
- pour le plaisir que je ressens lorsque j'améliore mes points faibles.
- pour la satisfaction que j'éprouve lorsque je perfectionne mes habiletés.
- pour le plaisir que je ressens lorsque j'exécute certains mouvements difficiles.

3- La motivation intrinsèque à vivre de la stimulation :

Une personne a une motivation intrinsèque à la stimulation lorsqu'elle fait une activité dans le but de ressentir des sensations stimulantes et plaisantes que lui procure sa pratique ou sa participation. C'est le plaisir pur, sans recherche de connaissances ou d'accomplissement.

(ex : la personne qui va à la piscine pour le plaisir d'être dans l'eau et ainsi se sentir dans un milieu particulier fait preuve de motivation intrinsèque à la stimulation)

Elle se traduit par :

- ✓ Le plaisir sensoriel ressenti par le corps lorsqu'il entre en contact avec l'eau (nager), l'air (courir), etc...

Exemple :

- ✓ parce que j'adore les moments amusants que je vis lorsque je fais du sport.
- ✓ pour l'excitation que je ressens lorsque je suis impliqué dans l'activité.
- ✓ pour les émotions intenses que je ressens à faire un sport que j'aime.
- ✓ parce que j'aime le feeling de me sentir plongé dans l'activité.

B- La motivation extrinsèque (ME):

Faire l'activité pour en retirer certaines « récompenses » ou conséquences, ou pour éviter certaines « punitions ».

Définition : Elle est définie comme le fait de pratiquer une activité pour obtenir une satisfaction émanant d'une cause externe à la pratique de l'activité pour elle-même (Vallerand et Thill, 1993). Alors que pour (Deci, 1975), c'est : « l'engagement dans une activité dans le but d'obtenir quelque chose de plaisant ou d'éviter quelque chose de déplaisant une fois l'activité terminée »

Elle présente différentes régulations dont certaines sont : par nature autodéterminées, car le comportement peut être réalisé par choix sans forcément en éprouver du plaisir. Ce construit se devise lui aussi en trois sous types

1- La régulation identifiée :

Elle est autodéterminée et elle consiste en la régulation d'un comportement par un choix libre de l'individu qui identifie la raison de son choix. Le sportif a intériorisé par un choix conscient une obligation et justifie cette obligation. c'est lorsqu'un individu qui valorise une activité qu'il avait commencé à des fins extrinsèques ; il a le choix de le faire (je le fais parce que ça va m'apporter des intérêts) alors que pour les régulations introjectées ; je dois le faire, je me l'impose .exp : (je pratique le BB parce que c'est un bon moyen pour moi de développer mon caractère).

L'athlète s'impose des activités (muscultation, footing....) La conséquence est externe et non liée au plaisir et à la satisfaction. Ce choix est peu motivant pour lui mais nécessaire au maintien de sa forme et /ou au progrès dans le sport qu'il a choisi.

- *l'individu pratique pour des raisons instrumentales mais valorise cette pratique. Cette motivation devient autodéterminée.*
- *Le sport est vécu comme nécessité.*

exp : (je pratique le BB parce que c'est un bon moyen pour moi de développer mon caractère)

Exp ; je vais à l'entraînement parce que j'ai choisi de jouer du basketball et pour moi c'est important de progresser.

- ✓ c'est une des meilleures façons de rencontrer du monde.
- ✓ c'est un bon moyen pour développer d'autres aspects de ma personne.
- ✓ c'est un bon moyen pour apprendre ce qui peut m'être utile dans d'autres domaines.
- ✓ c'est une des meilleures façons d'entretenir de bonnes relations.

2- La régulation introjectée :

L'individu se représente des sources de contingences externes mais la source de contrôle se trouve à l'intérieur de lui. Cette source de contrôle exerce de la pression sur la personne. L'individu intériorise ce qui influence ses comportements et ses actions. Cette régulation implique que l'individu ressent de la culpabilité ou encore de la pression s'il ne fait pas cette activité (sport)

Le sportif agit du fait d'une intériorisation d'une régulation externe antérieure. Le sportif a intériorisé l'obligation.

(Exp : je vais à l'entraînement parce qu'il faut que j'y aille).

Exp : (je pratique le BB parce que je me sentirais mal, si je ne prenais pas le temps d'en faire).

- *comportement faiblement autodéterminé a visé extrinsèque. La source de contrôle est l'individu lui-même.*
- *Le sport est vécu comme une source d'obligation*

L'individu pratique pour se déculpabiliser de ne rien faire. Il exerce de la pression sur lui-même, par l'auto verbalisation).

- ✓ parce qu'il faut absolument faire du sport pour être en forme.
- ✓ parce qu'il faut absolument que je fasse du sport pour être bien dans ma peau.
- ✓ parce que je me sentirais mal si je ne prenais pas le temps d'en faire.
- ✓ parce qu'il faut que je fasse du sport régulièrement.

3- La régulation externe :

Représente la forme de motivation extrinsèque la moins autodéterminée ; Le comportement est régularisé par des sources de contrôle extérieures à la personne, elle est définie par la volonté de pratiquer une activité uniquement par rapport à des contraintes extérieures (récompense à gagner ou éviter une sanction en cas de non-réalisation).

Exp : je vais à l'entraînement sinon l'entraîneur ne me laissera pas jouer le prochain match.

Exp : je pratique le BB pour faire plaisir aux gens importants pour moi ; ou pour plus tard gagner beaucoup d'argent

Elle est le niveau le plus bas d'autodétermination. Elle est définie par la volonté de pratiquer une activité uniquement par rapport à des contraintes extérieures. L'individu régularise son comportement dans le but d'obtenir une récompense, d'éviter une punition ou de répondre à des contraintes qui lui sont imposées. La source de contrôle du comportement est perçue par l'individu comme étant complètement externe à lui.

- la moins autodéterminée, pour éviter une punition (motivation extrinsèque classique), la cause de l'engagement est externe à l'individu.
- *Le sport est vécu comme une source de contraintes.*

Exp : pratiquer un sport :

- ✓ pour plaire aux autres, pour avoir une belle apparence ;
- ✓ parce que ça me permet d'être bien vu par les gens que je connais.
- ✓ pour le prestige d'être un athlète.
- ✓ parce que c'est bien vu des gens autour de moi d'être en forme.
- ✓ pour montrer aux autres à quel point je suis bon dans mon sport.

En conclusion, la motivation extrinsèque consiste en la régulation du comportement pour des conséquences externes au simple plaisir et à la satisfaction liée à l'activité elle-même. Elle consiste en différents niveaux d'autodétermination, allant du plus bas niveau (récompense, contingences externes) au plus haut niveau où la raison du comportement est librement choisit par la personne.

C- L'Amotivation :

« Un individu est amotivé lorsqu'il ne perçoit pas de relation entre ses actions et les résultats obtenus » (Pelletier & Vallerand ;1993). L'amotivation se définit comme une absence de motivation. Les individus amotivés ne relient pas leurs comportements aux conséquences que cela peut amener. Ils ne sont motivés ni de façon intrinsèque ni de façon extrinsèque et démontrent une absence de motivation et de d'autodétermination: Ryan et Deci (2000) définissent l'Amotivation comme « l'absence de toute forme de motivation chez l'individu ».

Bien que peu utilisée dans la littérature, Pelletier et All (1999) ont proposé une perspective Multidimensionnelle du concept d'amotivation. Celle-ci propose d'appréhender l'amotivation sous quatre formes distinctes mais fortement imbriquées :

- L'amotivation due à un manque d'habileté se réfère aux individus qui ne s'engagent pas dans une activité pour la simple raison qu'ils estiment ne pas être suffisamment doués pour la réussir. Cette croyance subjective d'un manque d'habiletés pousse les sujets à contourner cette épreuve afin d'éviter un sentiment d'incompétence.
- La seconde forme d'amotivation renvoie à la croyance que l'on peut manifester de ne pas être en possession des qualités stratégiques afin d'atteindre le but fixé.
- La Troisième, certaines personnes ne s'engagent pas dans un programme d'activités parce qu'elles estiment que celui-ci est trop exigeant en terme d'effort. La quantité d'efforts à fournir dissuade finalement ces personnes à s'engager dans ce type de programme.
- Enfin, le quatrième type d'amotivation dénommé résignation apprise est la perception globale d'un individu que tout ce qu'il tente est voué à l'échec (Abramson et all 1979).

En résumé, l'amotivation se définit comme étant l'absence de motivation autodéterminée chez l'individu. Celle-ci est causée par l'incapacité de l'individu à percevoir un lien ou une relation entre ce qu'il pose comme comportement et les résultats qu'il obtient par la suite. À la longue, l'individu en viendra à poser le comportement de manière automatique, mais sans ressentir une motivation autodéterminée pour ce qu'il fait. Il en viendra aussi à se questionner sur les raisons qui le poussent à faire une activité donnée puisque celle-ci ne semble pas donner de résultats concrets. Dans cette situation, l'individu n'est alors pas autodéterminé.

Ex : “ Je voudrais bien faire du basketball mais je n'en serai jamais capable ”

- ✓ J'ai l'impression que c'est inutile de continuer à faire du sport,
- ✓ Je n'arrive pas à voir pourquoi je fais du sport.
- ✓ Je ne crois pas être vraiment à ma place dans le sport.
- ✓ Je n'arrive pas à atteindre les objectifs que je me fixe

l'Amotivation consiste en le plus bas niveau d'auto-détermination, où l'individu est dans un état de résignation acquise.

VI- La motivation et pratique sportive :

La motivation est comme l'émotion une tension affective qui déclenche ou inhibe une action sur une période plus ou moins longue. Elle constitue pour l'apprentissage un facteur aussi important que les qualités physiques car c'est d'elles que dépend la participation plus ou moins active du sujet.

Pour donner une explication simple (mais forcément incomplète) de ce qui pousse un individu à agir, à s'entraîner, nous dirons que chacun de nous cherche à satisfaire des besoins et en tirer des plaisirs ; ces plaisirs sont de deux ordres :

- Des plaisirs sensuels liés aux sensations kinesthésiques (perception consciente de la position et des mouvements du corps) que procurent les muscles, les organes, le corps en activité.
- Des plaisirs psychiques liés au contexte socio-économique.

Chaque individu choisit un modèle qui correspond à ses aspirations, à ses désirs, on se fixe donc un but, un niveau d'aspiration que l'on veut plus ou moins atteindre. Les champions et les meilleurs joueurs du monde exercent un attrait indéniable sur les débutants et les jeunes qui investissent leurs idoles d'une série de valeur et de vertu. On parle de motivation extrinsèque.

Le sport permet de plus en plus à son élite une réussite sociale et financière (argent, salaire emploi ...) qui constitue un puissant moteur de l'entraînement.

Ces buts, ces motivations, ces niveaux d'aspirations sont fondamentaux dans l'apprentissage et l'entraîneur ne devrait jamais les ignorer s'il veut obtenir une participation

active de ses élèves (joueurs), il devra encourager chacun d'eux à se fixer des buts (niveaux d'aspirations) ; à chaque fois qu'un but est atteint l'athlète est satisfait, l'entraîneur établira d'autres objectifs supérieurs à ceux déjà atteints en prenant soin de ne pas provoquer un décalage trop important entre les buts recherchés et les possibilités de l'athlète, ce qui les découragerait.

1- La motivation et performance

La motivation entretient de multiples relations avec la performance en intervenant à tous les moments de la vie sportive : au cours de l'entraînement, pendant et après la compétition. La motivation peut avoir des effets directs sur la performance (régulation de l'activation, de l'attention, de l'anxiété), mais ces effets sont surtout indirects. Ainsi, ils concerneraient la pertinence des objectifs choisis par le sportif, l'intensité des efforts fournis, la persévérance à l'entraînement et également l'adhésion à un style de vie compatible avec les exigences de la compétition.

De nombreux entraîneurs sont persuadés que le simple fait de participer à une compétition importante permet de développer la motivation. Mais quel type de motivation ? En effet, il apparaît que la compétition peut engendrer une motivation extrinsèque, voire de l'amotivation. Cependant, si la compétition devient un véritable challenge, celle-ci peut alors devenir une véritable source de motivation intrinsèque.

Par ailleurs, le meilleur du sportif est un milieu où l'argent joue bien souvent un rôle important, notamment dans le milieu professionnel. Ainsi, certains responsables de clubs sportifs pensent pouvoir motiver leurs joueurs en leur proposant des primes de match en fonction des résultats produits. Loin d'être toujours bénéfique, cette méthode peut avoir un effet pervers lié au processus de sur-justification. En effet, si le joueur accorde plus d'intérêt à cette récompense comparativement au plaisir qu'il éprouve à jouer, il y a fort à parier qu'il développe à la longue une forme de motivation extrinsèque altérant ainsi sa motivation intrinsèque.

Enfin, concernant l'influence de la motivation sur la performance, une étude de Fortier, Vallerand & Guay (1995) montre que si la motivation influence la performance, c'est surtout le sentiment de compétence et d'autonomie qui jouerait un rôle déterminant. Les résultats de cette étude suggèrent que, plus que la motivation elle-même, ce sont l'entraîneur, les parents et les autres personnes évoluant dans l'entourage du sportif qui influencent la satisfaction des besoins du jeune sportif (autonomie, compétence et affiliation) par le biais du climat motivationnel favorable ou défavorable qu'ils contribuent à créer.

2- Motivation et relation entraîneur/entraîné :

Selon la théorie de l'évaluation cognitive de Deci et Ryan, trois besoins influencent la motivation d'un athlète :

- 1- Les besoins de compétence (efficace, utile)
- 2- Les besoins d'autonomie (l'athlète se sent libre de faire des choix dans son sport).

- 3- Les besoins d'appartenance sociale (il a le sentiment d'être accepté et écouté par les personnes qui sont significative pour lui).

Selon la théorie de l'évaluation cognitive (Deci, 1975 ; Deci et Ryan, 1985), les facteurs sociaux influenceraient la motivation par le biais de leur impact sur les perceptions personnelles de compétences, d'autonomie et d'appartenance sociale. Ce rôle médiateur serait lié au fait que ces perceptions seraient liées à des besoins de l'individu : la compétence (désir d'interagir efficacement avec l'environnement), l'autonomie (désir d'être à l'origine de son propre comportement), et l'affiliation ou l'appartenance sociale (désir d'être connecté socialement avec des personnes qui nous paraissent importantes). Ainsi, au niveau situationnel, les facteurs sociaux qui vont développer un sentiment de compétences, d'autonomie et d'affiliation vont participer à l'émergence de niveau élevés de motivation intrinsèque et de régulation identifiée et intégrée (et inversement pour les facteurs sociaux diminuant ces sentiments).

Lorsque les besoins d'un athlète sont respectés c'est-à-dire qu'il se sent compétent, autonome et attaché aux autres ; sa motivation est alors autodéterminée ; en revanche lorsque l'un de ses besoins est brimé, sa motivation devient non-autodéterminée.

Pour motiver, l'entraîneur doit encourager ses athlètes en émettant des rétroactions positives mais sans exagérer ce qui pourrait avoir un résultat contraire à celui recherché dans ce cas elle est perçue par l'athlète comme contrôlante.

L'entraîneur peut aussi avoir un impact sur les perceptions d'autonomie et d'appartenance sociale ; par exp, certains entraîneurs laissent à leurs athlètes la possibilité de faire des choix, et une certaine liberté d'actions lorsqu'ils participent à une compétition ; ce type d'entraîneur favorise l'autonomie de ses athlètes. A l'opposé certains entraîneurs sont contrôlants ; c-à-dire, ils décident de tout et dans toutes les situations pour leurs athlètes, ces derniers sous les ordres de ce type d'entraîneurs ont peu de marge de manœuvre.

L'entraîneur qui favorise l'autonomie de ses athlètes influence positivement leurs perceptions d'autonomie. D'après blanchard et Vallerand : plus un athlète perçoit que son entraîneur supporte son autonomie, plus cet athlète se sent compétent, autonome et « connecté » à son équipe ; En retour l'athlète qui se sent compétent, autonome et attaché à son équipe démontre un profil motivationnel autodéterminé face au sport qu'il pratique.

Conclusion : On peut dire que les motivations pour pratiquer un sport sont multiples et peuvent être d'origine sociale (besoin d'affiliation et de contacts sociaux), physiologique (besoin de mouvement et de dépense)et psychologique (besoin de compétence et d'autodétermination). d'origine intrinsèque ou extrinsèque. Le sportif est dit motivé de façon intrinsèque lorsqu'il s'investit dans un sport pour le seul plaisir éprouvé lors de la pratique de celui-ci et de façon extrinsèque lorsqu'il attend des récompenses externes de sa pratique (argent, reconnaissance sociale, gloire, succès). En fait, ces deux types de motivation ne s'excluent pas et il est possible de mettre en évidence des niveaux intermédiaires ainsi que d'amotivation.

Bibliographie :

- C. Le Scanff ; F. Legrand ; « Psychologie » ed ;ellipses ; Paris 2004
- C.Le Scanff ; F.Legrand. « Psychologie » ; ed ; ellipses, France ;2004
- Deci et Ryan « psychologie du sport » ; ed ; de boeck ; bruxelles 2000
- Edgar THILL/Raymond THOMAS/José CAJA. « manuel de l'éducateur sportif » ed ;vigot, Pris 1990.
- Greg Décamps ;« Psychologie du sport et de la santé » ; ed ; de doeck, Paris 2011
- John Buckley (Cork Irlande) « Introduction à la psychologie du football ».
- Nuttin j : « théorie de la motivation humaine » ; P.U.F ; paris ; 1980
- Richard B. ALDERMAN ; « manuel de psychologie du sport » ed ; vigot, Paris 1986.
- THOMAS. R. « La réussite sportive » ed ; P.U.F – Paris ,1975 ;
- Vallerand R : « la motivation du sportif de compétition », les cahiers de l'INSP numéro 06, 1994
- Vallerand, R.J., et Grouzet, F.I"1.E. 2001. «Pour un modèle hiérarchique de la motivation intrinsèque et extrinsèque dans les pratiques sportives et l'activité physique». In F. Cury, P. Sarrazin et J.P Famosse (Eds), Théories de la motivation et pratiques sportives: états de recherche. Paris: Presse Universitaires de France
- VANEK. M & CRATTY. B.J. « Psychologie sportive et compétition »ed ; universitaire-Paris ; 1972.
- VANEK. M et CRATTY. B.J. « Psychologie sportive et compétition » ed ; universitaire- Paris ; 1972 .
- WHITING M.T.A. « Psychologie sportive » ; ed ; Vigot- Paris ,1976
- Whiting. M.T.A. « Psychologie sportive » ed ;Vigot.1976.
- YVAN PAQUET ; Roberta .ANTONINI PHILIPPE. « Psychologie du sport en 22 fiches » ed ; DUNOD, Paris, 2009.