

FICHE THÉORIQUE N° 1

La motivation

SOMMAIRE



- ▶ **Présentation**
- ▶ **Motivation et performance**
- ▶ **Motivation intrinsèque (MI)**
- ▶ **Motivation extrinsèque (ME)**
- ▶ **Motivation et sport : choix et abandon**
- ▶ **Conclusion**
- ▶ **Bibliographie**

PRÉSENTATION



Introduction

La motivation est présente et nécessaire dans tout le champ de la pratique, elle accompagne le sportif tout au long de sa progression. Elle permet de répondre aux questions suivantes :

- *Pourquoi un sportif s'est-il orienté dans un sport donné (individuel ou collectif) ?*
- *Pour quelles raisons un athlète s'investit-il à fond à l'entraînement et pour sa carrière ?*
- *Pourquoi un sportif peut-il se transcender dans une compétition pour aller chercher une victoire difficile ?*

Les motivations des individus sont donc les conditions spécifiques attachées à certains modes de comportement et les conséquences résultant de ces stimulations. Dans ce sens, la motivation est une des caractéristiques de la personnalité qui entraîne le sujet à être particulièrement attiré ou au contraire rebuté par les conséquences de certains types d'actions ou de comportements; c'est la tendance intérieure de l'individu qui dirige ses pensées, ses sentiments et ses actes pour les mettre au service de certains objectifs ou de certaines fonctions.

Définition

Avant d'aborder la notion de motivation dans les discussions qui vont suivre, il convient de présenter clairement sa signification. Il y a deux procédés distincts au sein même de ce qu'on appelle motivation.

Tout d'abord, l'existence de besoins (innés, originels ou construits à travers les interactions successives de l'individu avec son milieu) a une fonction *énergétique*.

Ensuite, la théorie de la motivation doit tenir compte de *l'orientation* particulière, de la direction poursuivie par l'individu pour satisfaire ses besoins.

Par exemple, un individu avec un besoin d'appartenir à un groupe (affiliation) peut choisir différentes satisfactions : faire du théâtre, entrer dans une chorale, un groupe de musique ou enfin dans une équipe sportive.

Ces composantes énergétiques et directionnelles sont reliées dans la définition de la motivation proposée par Baron (1983) : "***Une série de processus résultant de la force mise en jeu par l'énergie liée à un besoin et dirigé afin d'atteindre certains buts***".

Dans le langage courant, on pourrait dire que la motivation c'est « l'envie de participer quand on n'y est pas obligé ». Par exemple, quand l'entraînement n'est pas obligatoire, l'athlète qui va quand même pratiquer possède un fort niveau de motivation.

Introduction

L'idée qu'il y aurait un optimum de motivation pour chaque type d'activité est une idée ancienne, accréditée par de nombreuses observations que l'on peut faire dans la vie quotidienne : quand l'enjeu est trop important, pour une grande compétition par exemple, on ne réussit pas toujours au mieux de ses possibilités. Une motivation trop forte bloque le pratiquant. A l'inverse, la compétition, à elle seule, n'est pas toujours suffisante pour motiver le pratiquant.

La compétition

Présentation

La compétition est l'essence même du sport car elle offre la possibilité de se confronter, de se mesurer, d'entrer en compétition avec d'autres dans l'activité choisie. La plupart du temps en compétition on essaie de battre l'adversaire à tout prix. L'accent est mis sur la victoire avec une telle intensité qu'on en arrive à oublier le plaisir de l'activité.

C'est un peu comme à l'école quand le maître offre une récompense au premier qui trouvera la réponse : les élèves se mettent à travailler, mobilisent leur énergie, bref, ils se motivent. Mais que font-ils ? Ils se pressent, réfléchissent en s'agitant, regardent du côté du voisin le plus rapide et finissent par donner une réponse approximative simplement pour être le premier et obtenir la récompense même au prix d'une prestation de qualité moyenne voire pauvre. On a voulu vérifier cette hypothèse selon laquelle mettre des jeunes en

compétition pourrait provoquer une diminution de leur motivation première vis à vis de l'activité sportive. Pour cela, une situation de compétition avec des jeunes enfants entre 10 et 12 ans, sur une tâche motrice d'équilibre a été organisée.

Deux situations furent mises en place :

- une situation neutre où les jeunes devaient simplement réaliser cette activité nouvelle qui consistait à apprendre à garder l'équilibre le plus longtemps possible.

- une situation de compétition où les sujets devaient battre les autres adversaires à tout prix.

On a mesuré le temps que les jeunes ont passé spontanément sur l'appareil d'équilibre à la suite de la pratique de l'activité. Les résultats ont révélé que *les sujets du groupe compétition ont poursuivi l'activité pendant une minute alors que ceux du groupe libre l'ont fait pendant deux minutes et demie*. Autrement dit, les sujets en compétition étaient moins motivés que les autres par l'activité elle-même puisqu'ils y ont consacré librement et par plaisir deux fois et demi moins de temps.

Explication

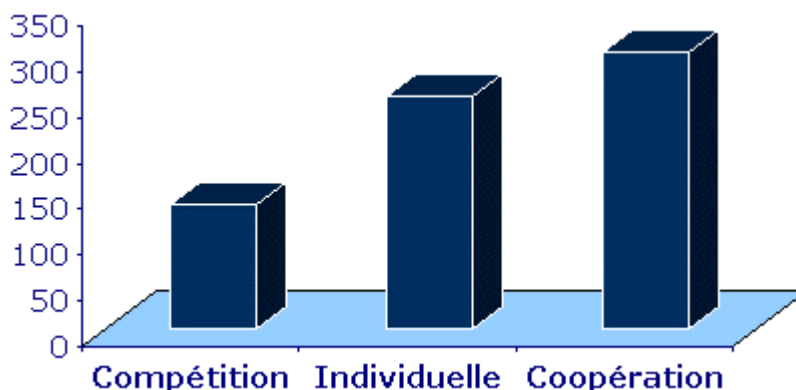
L'analyse de cette expérience révèle que les sujets du groupe libre font ce qu'il est normal de faire face à une nouvelle activité : ils explorent, essaient tâtonnent, générant ce plaisir que l'on éprouve quand on apprend une nouvelle activité. En revanche, ceux qui étaient en situation de compétition ont essayé une ou deux façons de faire et se sont limités très rapidement à celle qu'ils croyaient la meilleure... pour battre l'adversaire. ***La compétition a donc conduit les sujets à limiter leur interaction avec l'activité, brimant ainsi leur motivation intrinsèque.*** Ce qui serait plutôt ce facteur inhérent au processus de compétition qui permettrait d'expliquer l'effet négatif de la compétition.

La coopération

Présentation

Il a été demandé à des sujets de trouver des mots cachés dans différents dessins. Il fallait repérer les mots soit en situation de compétition, face à face avec un adversaire soit en situation de coopération en "cote à cote" avec une autre personne. Dans les deux cas, l'autre personne était un complice de l'expérimentateur pour être certain de bien contrôler les différents types de comportements qui pourraient être émis par de vrais sujets. Enfin dans une troisième situation neutre, les sujets devaient faire de leur mieux de façon individuelle. Là, encore c'est le temps passé à poursuivre librement l'activité une fois le temps imparti dépassé.

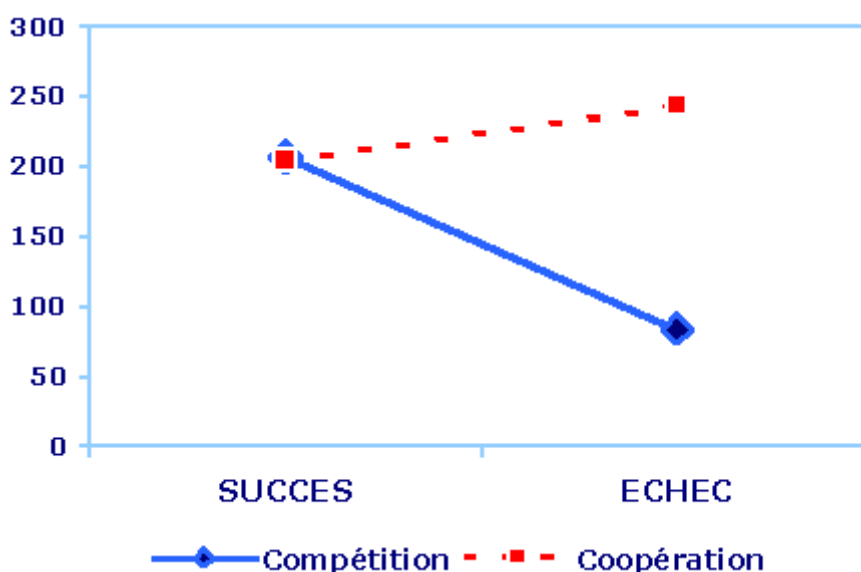
Niveau de motivation en fonction de la nature de l'activité



La figure ci-dessus indique clairement que les sujets en situation de coopération passent deux fois plus de temps sur l'activité en période libre que les sujets en situation de compétition, alors que le groupe neutre a une position intermédiaire. Autrement dit, la coopération semble avoir des effets intéressants puisqu'elle augmente significativement le niveau de motivation intrinsèque des sujets qui coopèrent par rapport à celui de ceux qui sont en compétition. (= > entraînement collectif, par exemple).

Explication

Si maintenant on tient compte du résultat (victoire et défaite) pour rendre compte de l'effet de la coopération ou de la motivation, on obtient des effets intéressants. La figure ci-dessous montre que la victoire dans toutes les situations devrait faciliter, préserver et augmenter la motivation intrinsèque des athlètes car ils se sentent alors plus compétents. Dans la défaite en situation compétitive, l'athlète directement responsable de la défaite porte entièrement le fardeau sur ses épaules, alors qu'en situation de coopération, il peut invoquer de nombreuses raisons pour ne pas avoir gagné et, par conséquent, il ne se sentira pas directement affecté dans sa compétence.



En mettant l'accent sur la coopération et non plus essentiellement sur le fait de "battre l'adversaire", la défaite, toujours possible, deviendrait beaucoup moins menaçante pour l'athlète. C'est à l'éducateur de développer un climat de maîtrise dans son groupe plutôt qu'un climat de performance.

MOTIVATION INTRINSÈQUE (MI)



Définition

C'est une motivation extrêmement puissante puisqu'elle permet à l'individu d'agir même quand il n'y est pas obligé. Elle est de plus particulièrement intéressante car elle génère des effets positifs très importants sur la performance, sur l'apprentissage et surtout sur la persévérance à l'entraînement.

La MI est généralement mesurée par deux façons : soit par la technique du Questionnaire, soit par le temps supplémentaire que le sujet consacre à l'activité alors qu'il croit l'épreuve terminée et qu'il n'a pas plus aucune obligation de poursuivre (l'expérimentateur quittant le local, laissant le sujet seul face aux tâches qui lui sont proposées).

On distingue 3 formes de motivation intrinsèque

La MI à la connaissance : On pratique un sport pour le plaisir d'apprendre une activité physique qui, régulièrement, vous proposera des connaissances nouvelles.

La MI à l'accomplissement : On pratique un sport pour le plaisir de se dépasser soi-même, pour essayer d'atteindre des objectifs.

La MI à la stimulation : On pratique un sport pour les sensations de plaisir qu'il procure. (sensations de vitesse, de risque, de hauteur,...)

Le cas de la motivation d'accomplissement

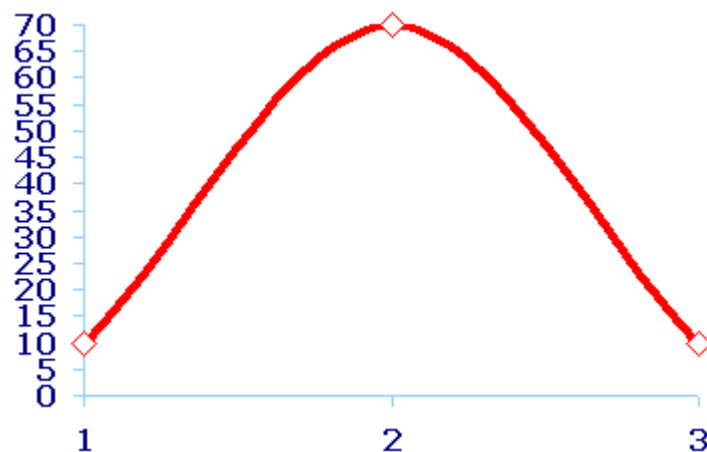
Définition

La motivation d'accomplissement (ou espoir de réussite) est généralement liée à la poursuite d'une norme de perfection conjugée à l'idée d'aboutir à une réussite. Le comportement d'accomplissement semble être lié au degré de plaisir des activités correspondantes et il semble également entretenir une relation inverse avec l'angoisse des situations où il intervient. Les sportifs qui ont un fort besoin d'accomplissement tirent généralement davantage de plaisir après une victoire et de façon générale ressentent moins de sentiment d'angoisse. C'est la motivation qui fait gagner le jour de la compétition. Elle entraîne le dépassement de soi, l'envie de dépasser l'adversaire. Elle pousse à aller chercher la victoire.

Motivation d'accomplissement et la difficulté de la tâche

Dans un championnat de sport collectif si vous écoutez les entraîneurs expliquer la saison de leur équipe, fréquemment, ils reconnaîtront qu'une ou des défaites face à des équipes beaucoup plus faible leur a coûté des points, et peut-être leur objectif de titre, ou de coupe d'Europe, ou de montée. Le fait de jouer contre un adversaire beaucoup plus faible diminue la motivation parce que la victoire est quasiment assurée, alors que pour un match entre le 1er et 2ème tous les joueurs seront motivés. C'est une récompense extérieure qui est recherchée plutôt que satisfaction plus interne tel que le plaisir de jouer, de produire un bon niveau de jeu.

Quand on s'intéresse à la difficulté de la tâche à accomplir, on constate que la plupart des sportifs sont plus motivés s'ils ont 50% de chances de l'emporter que s'ils en ont 0% ou 100%. Autrement dit, la valeur de l'adversaire ou la difficulté de la tâche à accomplir influent très nettement sur la motivation de réussite. En sports collectifs, si l'équipe adverse est très forte ou très faible, il est moins motivé que si elle est de force à peu près égale à son équipe. Lorsqu'il n'y pas d'espoir que la réussite de la performance face à une équipe faible engendre une fierté de l'accomplissement, parce que les conditions environnementales, extérieures excluent les sentiments de réussite, il n'y a pas de raison de prévoir des différences de performances entre les sujets ayant un fort ou un faible besoin d'accomplissement.



1 : Tâche facile (+ de 80 % de chance de réussite)

2 : Tâche moyenne (50 % de chance de réussite)

3 : Tâche difficile (- de 20% de chance de réussite)

Le sportif cherche à faire entrer dans son existence de petites doses d'imprévisibilité pour éviter l'ennui, tandis qu'il évite les degrés d'imprévisibilité élevés pour se mettre à l'abri de l'angoisse de risque et de menaces spécifiques. Le rôle de l'entraîneur consiste à aider le sportif à réduire au minimum les **grands décalages** entre ce à quoi il s'attend et ce qu'il se produit réellement, et à augmenter au maximum les **petits décalages** entre ses attentes et ce qui arrive. Ces décalages définissent l'état psychologique qui fournit l'orientation du comportement motivé. Seuls les grands décalages engendrent un malaise affectif, la frustration et l'angoisse (par exemple dans le cas d'un enfant qui voudrait faire du basket-ball mais ne peut pas parce qu'il n'a pas la taille requise., tandis que les petits décalages apportent plaisir et satisfaction (par

exemple un remplaçant qui désire accéder à un poste de titulaire sur le terrain et qui approche un peu plus de cet objectif au fil des mois). Concrètement l'entraîneur doit instaurer des situations où les petits décalages l'emportent sur les grands; autrement dit, il faut imposer des exigences au pratiquant jusqu'à une certaine limite qu'il ne faut pas dépasser si l'on ne veut pas qu'il ne puisse pas y répondre. Toutefois si les décalages sont trop réduits, le sportif risque de sombrer dans l'indifférence et l'ennui. On peut citer, ici en exemple le cas de grands champions, de stars de la discipline qui sont recrutés dans des clubs de niveau sensiblement inférieur au leur, à titre de joker. Il arrive parfois que l'opération n'est pas aussi fructueuse qu'espérée, le super joueur d'hier et d'ailleurs, ici ne brille plus. On évoque alors les difficultés d'adaptation, une méforme générale ou d'autres raisons, mais à nos yeux un autre facteur explicatif intervient dans ce contexte : il est difficile pour un sportif à un niveau de compétition élevée de rester motivé si le décalage avec le niveau de son équipe est trop grand. A l'entraîneur de lui donner des objectifs à la hauteur de son niveau de jeu (recherche de perfection, maîtrise corporelle, etc.).

MOTIVATION EXTRINSÈQUE (ME)



Introduction

Elle fait référence à des faits externes. L'athlète pratique un sport moins pour lui-même que pour ce qu'il peut lui procurer. Au discours habituel des parents "si tu as de bonne note tu auras ton vélo", correspond par exemple en sports collectifs le non moins classique : "Si tu veux joueur fais exactement ce que je te dis, sinon tu restes sur le banc". On comprend dès lors les limites d'une telle approche qui réduit toute créativité chez le sportif.

Exemple

Au Canada, dans le milieu du Hockey, les parents offrent couramment des "primes" à leurs enfants, pour les buts qu'ils marquent. Dans ce cas l'attention n'est pas portée sur le match de hockey lui-même mais sur les gains qu'il est susceptible de procurer. Et si pour de multiples raisons l'argent n'est plus disponible, les recherches qui ont été menées sur ce problème montrent que "cela ne vaut plus la peine de faire du sport" et que les enfants risquent d'abandonner l'activité.

Le cas de la motivation financière

Présentation

Dans le but de décrire, quels sont les éléments extérieurs qui influencent la motivation, des chercheurs ont testé l'impact d'une récompense financière (motivation extrinsèque : extérieure à l'individu) sur la motivation du sujet, celle qui le pousse initialement vers la pratique (motivation intrinsèque : intérieure à l'individu). Les sujets de cette expérience (tous passionnés du jeu d'échecs) sont confrontés à une série de problèmes de jeux d'échecs.

La moitié d'entre eux reçoit une récompense financière pour leurs efforts tandis que l'autre moitié ne reçoit rien. Puis, une semaine après on teste leur motivation pour cette tâche de jeu d'échec, en mesurant leur envie de recommencer. Les résultats montrent que **les sujets ayant reçu une récompense financière sont moins motivés** pour effectuer cette tâche à nouveau que ceux qui n'ont rien reçu en compensation.

Et chez le singe ?

Gately (1950) a montré que les singes récompensés par de la nourriture manifestaient moins d'intérêt pour des puzzles, alors que l'intérêt des singes non récompensés persistait.

Explications

- **Application concrète : Peut-on démotiver des enfants ?**

L'exemple suivant illustre cette déperdition d'un intérêt dans le cas d'attribution de récompenses externes. Un vieil homme qui vivait seul était fréquemment dérangé par les jeux bruyants d'enfants du voisinage. Un jour, il les appela pour leur dire que son acuité auditive baissait et qu'il ne pourrait plus longtemps les entendre. Aussi, leur proposa-t-il de jouer devant sa maison et de faire plus de bruit. Pour cela, il les récompensait journallement par une petite somme d'argent 25 cents. Les enfants revinrent donc le lendemain et à la suite de leur vacarme, le vieil homme les récompensa. Il en fut de même le surlendemain mais les enfants furent moins payés. Donnant divers prétextes, il rémunéra encore moins les enfants les troisième et quatrième jours. Si bien que les enfants se fâchèrent et dirent au vieil homme qu'ils ne reviendraient désormais plus, car il n'était pas question pour eux d'être aussi peu payés pour faire autant de bruit."

Conclusion

A la suite de ces résultats qui sont retrouvés dans de nombreuses situations, on peut se poser la question suivante : Pourquoi le fait de payer les gens pour leurs efforts réduit leur motivation de performance? L'explication de cet effet inhibant sur la motivation de récompenses

financières repose sur le changement de *causalité perçue* par les sujets. La direction de ce changement se déplace d'une causalité interne à une causalité externe. La motivation personnelle, intrinsèque se développe à partir d'un besoin individuel d'autodétermination et quand une incitation extérieure est introduite dans une activité sportive, il devient difficile de maintenir cette autodétermination. ***La récompense, la prime, mais aussi la notoriété, la publicité deviennent alors des fins en elles-mêmes.*** Ce bouleversement est particulièrement visible pour les amateurs qui deviennent professionnels ou pour ceux qui atteignent le sommet de leur sport, là où la rançon du succès les attend. Ce qui était fait au début pour le plaisir, s'effectue maintenant pour ces récompenses extérieures.

Notre point de vue n'est pas cependant le retour à l'amateurisme, loin s'en faut, mais de pointer le danger qui cours à ne pas encadrer, à ne pas éduquer, à ne pas expliquer et à ne pas comprendre, des joueurs qui sont touchés par ce processus.

MOTIVATION ET SPORT : choix et abandon de la pratique



Choix du sport

Même s'il semble aisé d'expliquer pourquoi un individu devient sportif et ce que le sport lui apporte, il apparaît plus difficile de déterminer ce qui oriente le choix vers un sport particulier. Certains sont tellement indécis qu'ils en arrivent à des situations extrêmes. C'est le cas du joueur de rugby international Olivier Merle qui, ne pouvant choisir entre le rugby et l'athlétisme, à laisser le sort (au travers d'un lancer de dés) décider pour lui. Hormis l'existence de cas particulier de ce type, les sportifs qui optent pour un sport le font rarement par hasard.

En effet, une recherche a indiqué les déterminants motivationnels qui amènent à la pratique sportive. "L'affiliation", "l'excellence" et "l'activation" sont les motifs les plus importants pour les 11-18 ans; l'affiliation, qui est la motivation à rechercher autrui, à appartenir à un groupe, étant plus importante encore pour les filles que pour les garçons. A propos de ***l'affiliation***, d'une façon générale, des résultats logiques ont été observés : les joueurs de tennis, les judokas, les lutteurs et ceux qui pratiquent un sport de combat considèrent la pratique sportive davantage comme un moyen d'obtenir un succès que comme un moyen de socialisation. A l'inverse les joueurs de volley-ball et de basket-ball sont plus orientés vers la socialisation (Ceï, 1994).

Cruz et Viana (1989) ont étudié des joueurs de volley-ball et relevé des différences par rapport à l'âge et au sexe. Pour les garçons le facteur "succès/statut" est plus important que pour les filles, chez qui le facteur "amusement/récréatif" est le plus significatif. En outre, les plus jeunes (13-19 ans) donnent plus de valeurs aux facteurs : "succès/statut", "acquisition des habiletés", "forme physique", "excitation/dépense d'énergie" et "amusement/récréation" que leurs aînés.

Perte de motivation et abandon de l'activité sportive

En poursuivant l'analyse des comportements vécus en contexte sportif, nous avons voulu aborder le problème de l'abandon du sport. Les travaux réalisés montrent que les meilleurs sportifs à l'âge de 10 ans ne sont pas forcément ceux qui réussissent à 18 ans. Malheureusement, des joueurs qui n'excellent pas au jeune âge abandonnent parfois avant de pouvoir atteindre leur potentiel total. Au Canada, le taux annuel d'abandon de la natation varie de 30 à 35 %. Les dirigeants s'interrogent parce que ce sont les précisément les meilleurs espoirs qui "raccrochent", alors qu'ils réalisent de très bons temps et qu'ils pourraient gravir les échelons jusqu'au podium olympique.

Dans ce cadre, le comportement de l'entraîneur est aussi de première importance autant que la motivation. Moins le "coach" sera directif et plus il encouragera l'autonomie de ses sportifs, plus ces derniers se sentiront compétents et animés d'une motivation de nature intrinsèque. En conséquence, les athlètes seront plus enclins à persévérer en contexte sportif.

Si la motivation est associée à l'abandon du sport, est-il possible d'agir efficacement sur celle-ci pour enrayer ce problème. Un programme d'intervention motivationnelle fut développé pendant 1 an et demi dans un club où le taux d'abandon annuel de la pratique était de 35% (Valleyrand).

Les interventions consistaient principalement à :

- Aider l'entraîneur, les nageurs à développer des habiletés propres à encourager les sentiments **d'autodétermination** et de compétence des nageurs, notamment en développant un comportement de soutien à l'autonomie.

- Apprendre aux sportifs **à verbaliser** ce qu'ils ressentaient quand ils "rataient" leur coup", les aider à comprendre, quand ils font une mauvaise performance, que "ça arrive", que c'est peut-être le signe qu'il faut encore améliorer certains secteurs, mais qu'en aucun cas cela ne doit modifier leur estime de soi.

Les résultats : Au début du programme 12.6 nageurs en moyenne sur 22 se présentaient aux entraînements. A la fin du programme, il y en avait 19.7. Vous comprendrez aisément que si l'athlète est plus motivé, il sera de lui-même plus régulier à l'entraînement ; s'il est présent et s'il est motivé intrinsèquement, il va très bien travailler ce qui lui procurera un sentiment de compétence qui augmentera sa motivation, sa persévérance et, à terme, sa performance sportive.

Qu'en est-il donc de ces deux variables : persévérance à long terme et performance ? Premièrement, en ce qui concerne la persévérance, les résultats ont révélé que le programme a permis de réduire l'abandon de 35 % à 4.5 % annuellement. Par ailleurs, sur les 22 nageurs du club, 20 ont réalisé "les standards nationaux", 4 ont été sélectionnés dans l'équipe du Canada et un a conquis une médaille d'argent à Séoul. Enfin, l'entraîneur a même été retenu dans l'encadrement national des jeux. Ces résultats signifient que même en ne visant pas la performance, les sportifs l'ont atteinte. Pourquoi ? Parce qu'ils étaient là pour le plaisir de pratiquer l'activité où ils trouvaient satisfait leur besoin de compétence et d'autodétermination. La performance s'est donc construite petit à petit, un peu à l'insu des athlètes. En recherchant le plaisir, ils ont obtenu en prime la performance.

Jusqu'à dans les années 70, les théories en vigueur étaient relativement décevantes. L'approche préconisée était celle " de la carotte et du bâton" : tant que le pratiquant fait ce qui est demandé tout va bien, quand ce n'est pas le cas il est puni. Récompenses et punitions ne semblent pourtant pas correspondre à la motivation du sportif. Des chercheurs ont proposé l'approche où l'individu est actif et même pro-actif dans sa relation avec l'environnement : il n'attend pas les récompenses et les punitions pour agir, il va au-devant des choses, décide par lui-même de ce qu'il veut faire et surtout choisit la manière dont il va le faire pour être efficace par rapport aux exigences du projet et des acteurs. Il faut donc voir le lien de la motivation et de la pédagogie.

Dans le cadre de cette partie, nous avons réduit le champ relativement étendu des enjeux motivationnels. Volontairement, nous avons mis l'accent sur quelques applications fondamentales à nos yeux. La motivation n'est ni "une" ni stable, elle varie au cours d'une carrière et s'adapte au fil des compétitions. Elle revêt différentes facettes selon les individus, selon les sexes, l'âge, etc.

Des cas concrets seront développés dans différentes fiches-terrains.