

## **BRAY, STEVEN R.**

**Université McMaster**

**K. Martin Ginis, J. Cairney with Collaborators: D. Marinoff-Shupe, A. Pettit**

**SRG 2010**

*« S'ils m'en croient capable, c'est peut-être vrai! » Les effets des commentaires des autres sur l'efficacité personnelle découlant de la persuasion sociale, l'efficacité personnelle et la motivation intrinsèque dans le sport pour enfants*

---

### **Résumé de projet**

Chez la plupart des enfants, la participation au sport commence officiellement entre 8 et 10 ans, le plus souvent parce que cette activité leur permet d'avoir du plaisir et d'acquérir et d'améliorer des habiletés. Il a cependant été démontré que de nombreux enfants arrêtent de faire du sport après une courte période, principalement parce qu'ils n'ont plus de plaisir dans ce contexte. Dans bien des cas, la perte de motivation à faire du sport chez les enfants s'explique du fait qu'ils doutent de leurs capacités à s'améliorer ou à réussir. Étant donné que les enfants qui apprennent les techniques d'un sport n'ont souvent pas l'expérience ni les connaissances nécessaires pour évaluer comment ils s'en sortent, les commentaires que leur donnent les entraîneurs ou les instructeurs peuvent être un facteur déterminant dans leur niveau de motivation et dans la perception de leur compétence. La confiance dans ses propres aptitudes ou l'efficacité personnelle sont un des éléments de motivation importants qui guident le comportement. Cette confiance provient en partie de nos interactions avec les autres et est influencée par nos perceptions de ce que les autres pensent de nos capacités.

Il nous est tous déjà arrivé d'avoir le sentiment que les autres croyaient en notre capacité à accomplir certaines choses. Il peut s'agir de nos parents, d'un enseignant, d'un entraîneur, de notre tendre moitié ou de nos amis. La manière dont nous percevons la confiance qu'éprouve une autre personne envers nos propres aptitudes est ce qu'on appelle l'efficacité personnelle découlant de la persuasion sociale. On pense que cette forme d'efficacité personnelle est un instrument crucial dans le développement de l'efficacité personnelle en général et de la motivation intrinsèque. La recherche portait sur la perception des enfants face à l'opinion de leurs entraîneurs ou instructeurs à l'égard de leurs aptitudes, et sur la façon dont la perception liée à l'efficacité personnelle découlant de la persuasion sociale peut influencer l'opinion de l'enfant envers sa propre performance et son expérience sportive.

La recherche comprenait trois volets et visait à étudier la manière dont les enfants perçoivent l'efficacité personnelle découlant de la persuasion sociale et les effets des commentaires des autres sur ce type d'efficacité personnelle, l'efficacité personnelle et la motivation intrinsèque. Le premier objectif consistait à explorer comment les enfants perçoivent les différents commentaires qui influent sur l'efficacité personnelle découlant de la persuasion sociale. Le deuxième objectif consistait à concevoir des manipulations dans le but de faire augmenter l'efficacité personnelle découlant de la persuasion sociale, puis à examiner leurs effets sur l'efficacité personnelle et la motivation intrinsèque dans un environnement contrôlé. Le troisième objectif consistait à étudier comment les instructeurs et les entraîneurs utiliseraient les commentaires axés sur l'efficacité personnelle découlant de la persuasion sociale dans leurs interactions avec les participants au sport, et les effets des manipulations ciblées et séquentielles axées sur l'efficacité personnelle découlant de la persuasion sociale sur l'efficacité

personnelle et la motivation intrinsèque dans un environnement naturaliste où les enfants apprennent des habiletés motrices ou des techniques propres à un sport.

---

### **Méthodes de recherche**

Volet 1. Deux enquêtes qualitatives par entrevue ont été menées auprès de 89 participants au sport. La première entrevue consistait à demander aux enfants de donner des exemples précis de commentaires verbaux et de comportements non verbaux de la part d'entraîneurs, d'instructeurs et d'autres personnes (parents, pairs, etc.) qui les ont aidés à prendre conscience de l'efficacité personnelle découlant de la persuasion sociale.

Volet 2a. À partir des exemples de comportements et de commentaires axés sur l'efficacité personnelle découlant de la persuasion sociale qui avaient été recueillis dans le cadre du premier volet, nous avons mené deux expériences en milieu contrôlé. Dans les deux études, les enfants devaient faire des activités en lien avec le sport (jeu de fléchettes et exercice d'endurance de la force de préhension). Tous les enfants recevaient des encouragements positifs généraux, et certains ont reçu des commentaires axés sur l'efficacité personnelle découlant de la persuasion sociale.

Volet 2b. On a demandé aux jeunes participants à un sport récréatif (soccer, hockey, ringuette) de répondre à un sondage sur la fréquence à laquelle leurs entraîneurs leur font des commentaires axés sur l'efficacité personnelle découlant de la persuasion sociale pendant les pratiques et les matchs, ainsi que les effets de l'efficacité personnelle découlant de la persuasion sociale et de l'efficacité personnelle dans la pratique de leur sport.

Volet 3. À partir des exemples de comportements axés sur l'efficacité personnelle découlant de la persuasion sociale recueillis dans le cadre des volets 1 et 2, nous avons conçu et présenté un atelier de formation dans le but de faciliter les communications axées sur l'efficacité personnelle découlant de la persuasion sociale entre les entraîneurs et les participants. Nous avons enregistré, sur bande audio ou vidéo, les comportements des entraîneurs pendant les séances d'entraînement, et mesuré la perception des participants à l'égard de l'efficacité personnelle découlant de la persuasion sociale, l'efficacité personnelle et le plaisir ressenti, et ce, avant et après l'atelier.

---

### **Résultats de recherche**

Volet 1. Les résultats ont démontré que les participants ont été en mesure de facilement donner des exemples précis de commentaires et de comportements non verbaux de la part des entraîneurs et des instructeurs, lesquels ont été interprétés et utilisés pour le développement de l'efficacité personnelle découlant de la persuasion sociale.

- Ces exemples comprenaient des interactions verbales, comme un entraîneur qui dit à un participant « Je sais que tu peux le faire », et des interactions non verbales, comme un entraîneur qui donne à un participant la chance de faire la démonstration de ses habiletés ou de diriger ses pairs pendant la pratique.

**Conclusion : L'exposition des enfants à des signaux verbaux et non verbaux précis peut changer leur perception de l'efficacité personnelle découlant de la persuasion sociale.**

Volet 2a. Les résultats ont démontré que le fait d'exposer les enfants à la communication axée sur l'efficacité personnelle découlant de la persuasion sociale, en plus leur permettre de recevoir des encouragements positifs lorsqu'ils effectuaient ou apprenaient de nouvelles activités motrices, augmentait l'efficacité personnelle et la motivation intrinsèque par rapport aux autres enfants.

- Dans le cas des activités fondées sur les aptitudes (jeu de fléchettes), les enfants ayant bénéficié de la communication axée sur l'efficacité personnelle découlant de la persuasion sociale présentaient une plus grande efficacité personnelle sur ce plan et une meilleure efficacité personnelle en général par la suite. Ils semblaient aussi apprécier davantage le jeu de fléchettes que les enfants n'ayant pas reçu de commentaires axés sur l'efficacité personnelle découlant de la persuasion sociale, et ce même si leur performance était la même.
- En ce qui concerne les activités liées à l'effort (exercice d'endurance de la force de préhension), les enfants qui ont bénéficié de la communication axée sur l'efficacité personnelle découlant de la persuasion sociale ont fait état d'une meilleure efficacité personnelle découlant de la persuasion sociale. L'efficacité personnelle lors d'activités ultérieures n'a pas augmenté; cependant, la performance pour les tâches d'endurance était nettement supérieure aux performances antérieures, sans différence quant au niveau d'appréciation.

**Conclusion : L'exposition des enfants à des signaux verbaux et non verbaux axés sur l'efficacité personnelle découlant de la persuasion sociale entraîne une hausse prévisible de l'efficacité personnelle découlant de la persuasion sociale et de l'efficacité personnelle en général, de la motivation intrinsèque et de la persévérance dans l'exécution de la tâche.**

Volet 2b. Les enfants ayant indiqué avoir reçu souvent des commentaires axés sur l'efficacité personnelle découlant de la persuasion sociale de la part de leurs entraîneurs ont fait état de niveaux plus élevés d'efficacité personnelle découlant de la persuasion sociale et d'efficacité personnelle en général.

**Conclusion : Le fait d'offrir régulièrement des commentaires axés sur l'efficacité personnelle découlant de la persuasion sociale aux jeunes participants au sport pourrait jouer un rôle important dans le développement de l'efficacité personnelle découlant de la persuasion sociale et le renforcement de l'efficacité personnelle en général.**

Volet 3. Après avoir participé à l'atelier fondé sur la classe, les entraîneurs ont indiqué être davantage sensibilisés aux communications axées sur l'efficacité personnelle découlant de la persuasion sociale, en comprendre davantage l'importance, et avoir l'intention d'utiliser plus fréquemment cette technique avec la clientèle de jeunes. Les données audiovisuelles ont démontré une hausse dans l'utilisation des communications axées sur l'efficacité personnelle découlant de la persuasion sociale pendant les pratiques qui se sont tenues après l'atelier par rapport à celle s'étant déroulée avant l'atelier. Les enfants ont fait état d'une plus grande efficacité personnelle découlant de la persuasion sociale et d'une plus grande efficacité en général après que les entraîneurs ont participé à l'atelier.

**Conclusion : Les entraîneurs sont ouverts à l'idée d'apprendre et d'incorporer les principes de la communication axée sur l'efficacité personnelle découlant de la persuasion sociale dans leurs séances d'entraînement auprès des participants au sport. Le recours à la communication axée sur l'efficacité personnelle découlant de la persuasion sociale pendant l'apprentissage des aptitudes liées au sport augmente le niveau d'efficacité personnelle découlant de la persuasion sociale sport et d'efficacité personnelle chez les participants.**

DANS L'ENSEMBLE, LES RÉSULTATS SEMBLENT INDiquer QUE L'EXPOSITION À DES SIGNAUX BIEN PRÉCIS DE LA PART DES ENTRAÎNEURS ACCROÎT L'EFFICACITÉ PERSONNELLE, LE PLAISIR TIRÉ DE L'EXÉCUTION D'UNE ACTIVITÉ, ET LA PERSÉVÉRANCE À L'ÉGARD DE L'EXÉCUTION DE CETTE TÂCHE LORSQUE LES ENFANTS DÉVELOPPENT DES APTITUDES SPORTIVES DANS UN CONTEXTE

D'ENTRAÎNEMENT ET D'INSTRUCTION. LES ENTRAÎNEURS ET LES RESPONSABLES DE CAMPS SPORTIFS SONT OUVERTS AUX INITIATIVES EN MATIÈRE D'ÉDUCATION ET D'EXPÉRIMENTATION QUI VISENT À AMÉLIORER LEUR COMMUNICATION AXÉE SUR L'EFFICACITÉ PERSONNELLE DÉCOULANT DE LA PERSUASION SOCIALE AUPRÈS DES PARTICIPANTS AU SPORT.

IL FAUT INTERPRÉTER CES CONCLUSIONS AVEC CIRCONSPÉCTION, PUISQUE L'ÉTUDE NE VISAIT QUE LES JEUNES PARTICIPANTS ET LES ENTRAÎNEURS DE SPORT RÉCRÉATIF. DE PLUS, NOUS N'AVONS PAS MESURÉ LE VOLUME DE COMMUNICATIONS AXÉES SUR L'EFFICACITÉ PERSONNELLE DÉCOULANT DE LA PERSUASION SOCIALE NÉCESSAIRE POUR AUGMENTER L'EFFICACITÉ PERSONNELLE DÉCOULANT DE LA PERSUASION SOCIALE, NI MESURÉE SI UN VOLUME EXCESSIF POUVAIT AVOIR DES CONSÉQUENCES NÉFASTES. NOUS NE SAVONS PAS NON PLUS SI LE MOMENT AUQUEL LES PARTICIPANTS REÇOIVENT LES COMMENTAIRES AXÉS SUR L'EFFICACITÉ PERSONNELLE DÉCOULANT DE LA PERSUASION SOCIALE PEUT CONSTITUER UN FACTEUR IMPORTANT ET DONC JOUER DANS SON INTERPRÉTATION.

---

### **Répercussions sur les politiques**

Instaurer des expériences positives relativement aux échanges interpersonnels entre les entraîneurs et les athlètes est un aspect important lorsqu'il s'agit de bâtir la confiance et de favoriser la motivation des participants au sport. Il faudrait songer à incorporer aux programmes de formation des entraîneurs du contenu (modules de formation, activités présentées lors des ateliers, etc.) qui informerait les entraîneurs sur les effets de fournir des commentaires axés sur l'efficacité personnelle découlant de la persuasion sociale aux athlètes, ainsi que des expériences interactives (jeu de rôles, etc.) qui donneraient aux entraîneurs la confiance en leurs propres capacités à intégrer la communication axée sur l'efficacité personnelle découlant de la persuasion sociale à leurs interactions avec les athlètes.

---

### **Prochaines étapes**

L'efficacité personnelle découlant de la persuasion sociale ne se limite pas au milieu sportif et devrait être étudiée dans d'autres contextes, notamment dans le milieu des soins de santé, de la réadaptation et de l'éducation. La communication axée sur l'efficacité personnelle découlant de la persuasion sociale peut jouer un rôle particulièrement influent sur les personnes qui doivent s'adapter à de nouvelles situations ou qui doutent de leurs aptitudes personnelles à apporter des changements ou à persévérer devant les embûches.

---

### **Principaux intervenants et avantages**

- Association canadienne des entraîneurs
- Programmes de sport communautaire (ligue mineure de soccer, hockey, baseball)
- Camps de sport récréatif
- Organismes de formation des entraîneurs sportifs (Fédération des entraîneurs de ski du Canada)
- Établissements d'enseignement provinciaux et territoriaux (Fédération des enseignantes et des enseignants de l'Ontario)