

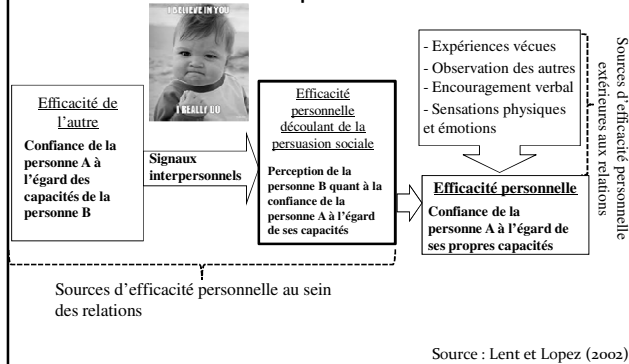
« S'ils m'en croient capable, c'est peut-être vrai! »

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

Steven R. Bray, Kathleen A. Martin Ginis, John Cairney
Deborah E. Marinoff-Shupe et Andrew J. W. Pettit
Université McMaster



Qu'est-ce que l'efficacité personnelle découlant de la persuasion sociale?



Pourquoi étudier l'efficacité personnelle découlant de la persuasion sociale dans le sport pour enfants?

- Conséquences de l'efficacité personnelle découlant de la persuasion sociale
 - Compétence perçue (efficacité personnelle)
 - Motivation intrinsèque
 - Participation et performance
- Déterminants
 - De la part de qui?
 - Quel comportement?



Objectifs

- Volet 1 : Explorer les perceptions des enfants quant aux types de communication interpersonnelle qui influencent l'efficacité personnelle découlant de la persuasion sociale (EPPS).
- Volet 2 : Étudier comment le fait d'axer les communications avec les enfants sur l'EPPS peut influencer sur l'efficacité personnelle, la motivation intrinsèque et le comportement de ces derniers.
- Volet 3 : Examiner :
 1. Comment les entraîneurs peuvent apprendre des façons d'axer leurs communications sur l'EPPS dans leurs interactions avec les participants au sport.
 2. Les effets des communications axées sur l'EPPS sur l'efficacité personnelle et la motivation intrinsèque des enfants dans un contexte sportif.

Faits saillants du volet 1

Saville, Bray et coll., 2014, *Journal of Sport & Exercise Psychology*

- Entrevues avec des jeunes pratiquant des sports : 61 dans le cadre d'entretiens privés et 28 dans le cadre de groupes de discussion
- Questions clés
 - Quelles sont les personnes qui sont convaincues de vos capacités sportives?
 - Qu'est-ce que ces personnes font ou disent pour que vous en soyez persuadés?
- Réponses clés
 - Entraîneurs, parents, membres de la famille, pairs
 - Verbal
 - « Je suis convaincu que tu peux y arriver »
 - « Je sais que tu vas réussir la prochaine fois »
 - Non-verbal
 - Défis, responsabilités
 - Démonstrations pour les pairs



Faits saillants du volet 2

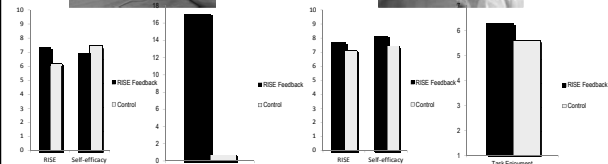
Bray et coll., en cours de préparation

- 2 expériences
 - Encouragement seulement par rapport à encouragement + communication axée sur l'efficacité personnelle découlant de la persuasion sociale

Tâche exigeant un effort



Tâche exigeant une habileté

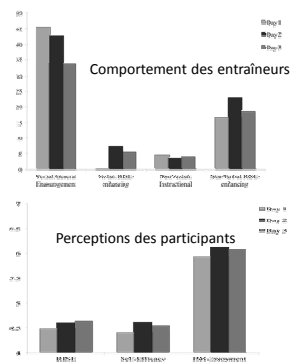


Faits saillants du volet 3

Bray et coll., en cours de préparation; Saville et Bray, publié

Participants : 12 entraîneurs de camps sportifs; 79 jeunes participants

- Jours 1 à 3
 - Enregistrements audio et vidéo des interactions entre les entraîneurs et les participants
 - Sondages auprès des participants quant à l'EPPS, l'efficacité personnelle et le plaisir tiré
- Atelier sur l'EPPS à la fin du jour 1
- Contenu de l'atelier :
 - Définition de l'EPPS
 - Discussion de l'expérience en matière de communication axée sur l'EPPS
 - Planification quant à la manière d'intégrer les notions de l'EPPS aux communications
 - Jeux de rôle
 - Documents à emporter



Résumé et implications

- L'efficacité personnelle découlant de la persuasion sociale
 - Est une perception courante qui peut découler de la communication entre entraîneur et participant
 - A des conséquences importantes pour la motivation et le comportement des enfants et pour leur foi en leurs capacités
 - Peut être modulée au moyen d'un langage précis et de signaux comportementaux
- Mises en garde
 - Il se peut que les signaux associés à l'EPPS doivent être utilisés de façon sélective
 - La recherche portait uniquement sur de jeunes participants pratiquant des sports au niveau récréatif
- Implications
 - La formation aux communications axées sur l'EPPS pourrait être une composante utile des programmes de formation des entraîneurs ou des enseignants