



Secrets pour motiver et communiquer efficacement

Benoit Racette
Directeur technique et entraîneur-chef
Juin 2009

Les secrets pour motiver et communiquer efficacement

Motiver est un art et un bon entraîneur doit savoir comment s'y prendre pour que son message passe et pour que le groupe de jeunes qu'il dirige ait le désir de se donner pleinement et entièrement à leur entraîneur.

Votre point de départ

Vous pouvez être le meilleur tacticien, le meilleur stratège ou le meilleur technicien et dominer tous vos adversaires à ces chapitres. Si vous êtes incapable de communiquer efficacement avec vos jeunes, leurs parents et même, les officiels durant une partie, vous parviendrez difficilement à rallier tout ce beau monde à votre cause.

La beauté de la chose est qu'il vous est possible de développer cet aspect critique qu'est l'art de communiquer. Toutefois, si à la base vous êtes une personne timide ou inconfortable devant un groupe de gens, vous aurez à travailler sur ce point en premier. C'est possible et réalisable. VOUS ÊTES CAPABLE DE LE FAIRE !

Comment acquérir les connaissances à ce niveau

- Lire des livres traitant de deux thèmes : la communication et la psychologie sportive
- Assister à des sessions d'information, de formation sur la communication, la psychologie sportive et la motivation
 - Sport Québec et plusieurs fédérations sportives offrent de telles formations à peu de frais
 - Des professionnels offrent de telles sessions
 - Des maisons d'enseignement offrent de telles sessions
- Pratiquer et répéter le plus souvent.
- Exercer la communication :
- Faites-vous guider et accompagner :
 - Demander à une personne maîtrisant cet aspect de vous accompagner lors de votre «discours» et demandez-lui de vous donner une rétroaction par la suite (feedback). Attention, ce n'est pas à cette personne de faire votre travail.
- Observer comment s'y prennent les autres :
 - Vos pairs, comment font-ils ? Quels sont leurs mots-clés ?
 - Faites-vous inviter par des collègues pour voir comment ils s'y prennent : avant la partie, entre les périodes et à la fin de la partie lors de la rétroaction. Également, observer comment ces derniers communiquent durant la partie.



Secrets pour motiver et communiquer efficacement

Benoit Racette
Directeur technique et entraîneur-chef
Juin 2009

Facteurs à considérer dans votre approche

Il est important que votre approche tienne compte des éléments suivants :

RÉFÉRENCES :

PARLONS FRANCHEMENT DES ENFANTS ET DU SPORT
ASSOCIATION CANADIENNE DES ENTRAÎNEURS (ACE)
ÉDITIONS DE L'HOMME 1997 (ISBN 2-7619-1400-7)

LES SECRETS DE LA RÉUSSITE DES CHAMPIONS
FRANÇOIS ALLAIRE ET ALAIN VINARD
ÉDIMAG 1991 (ISBN 2-921207-33-8)

ASSOCIATION CANADIENNE POUR LA SANTÉ MENTALE
FILIERE CHAUDIÈRE-APPALACHES
WWW.ACSM-CA.QC.CA

LE MENTAL POUR GAGNER (SPORTING BODY
SPORTING MIND)
JOHN SYER ET CHRISTOPHE CONNOLLY
ÉDITIONS ROBERT LAFFONT, 1988 (ISBN 2-
221-04904-7) (v.a. ISBN 0521-26935)

DENIS TAILLEFER
CONSULTANT SPORTIF
[HTTP://WWW.COACHTAILLEFER.COM](http://WWW.COACHTAILLEFER.COM)

MOTIVEZ VOS JOUEURS
GILLES MORAND, M. SOCIOLOGIE, M.
SERVICE SOCIAL. BAC. PSYCHOLOGIE
CONFÉRENCIER, STAGE ENTRAÎNEUR NIVEAU
AVANCÉ, 22 JUILLET 1992

L'estime de soi

Qu'est-ce que l'estime de soi ? C'est l'opinion que vous avez de vous-mêmes. C'est la façon dont vous vous voyez et vous vous jugez.

- L'image que nous avons de nous-mêmes influence grandement notre développement et notre performance.
- Nous projetons généralement ce que nous sentons être : «La façon dont vous marchez, parlez, écoutez, ce dont vous avez l'air. C'est vous !».
- L'estime de soi est plus que le simple bonheur. C'est posséder une attitude qui dit «Je suis capable. Je peux le faire.»

Le manque d'estime de soi vous fait croire que vous êtes :

- Inefficace / inutile
- Incompétent / rejeté par les autres



Secrets pour motiver et communiquer efficacement

Benoit Racette
Directeur technique et entraîneur-chef
Juin 2009

La visualisation mentale

- La visualisation englobe des composantes auditives, émotionnelles et kinesthésiques.
- C'est préparer son monde intérieur (corps et esprit) à s'ajuster au monde extérieur (l'événement sportif).
- La visualisation est probablement le processus mental le plus largement mis à contribution dans les sports modernes.
- Le processus de la visualisation commence par une période de relaxation.
- La réussite est au cœur de toute performance.
- La visualisation créatrice est la technique qui utilise l'imagination afin de réaliser ses objectifs.
- Deux raisons de l'efficacité de la visualisation mentale :

Agit sur le physique

Lorsque vous vous imaginez en train de bouger, les masses musculaires impliquées dans cette action bougent vraiment à un niveau subliminal.

Accélère le processus d'apprentissage

La répétition mentale peut vous aider à raccourcir le processus d'apprentissage et sert de complément à la pratique réelle des techniques physiques.

La valorisation et la volonté

- Un joueur donnera le meilleur de lui-même s'il est motivé par le bais de ses progrès, ses succès et par les encouragements.
- Il est possible qu'il aime pratiquer le hockey, mais que sa volonté ne soit pas suffisamment grande pour qu'il se décide à donner ce dont il est capable. Il sait que cela serait bon pour lui, mais il n'est pas prêt à se donner pour son équipe.

Avoir des objectifs

- Un objectif est quelque chose que nous déterminons en réponse à un besoin, un désir intense que nous ressentons.
- Les objectifs fixés doivent l'être en fonction de nos capacités et de nos talents.
- Les objectifs doivent être définis dans le temps, à court, moyen et long termes tout en respectant la capacité du niveau de compréhension des joueurs.



Secrets pour motiver et communiquer efficacement

Benoit Racette
Directeur technique et entraîneur-chef
Juin 2009

- Les entraîneurs devraient fixer des objectifs à court terme réalisables qui représentent néanmoins un certain défi. Les activités (i.e. exercices) qui entraînent une amélioration immédiate aident les enfants à se sentir bien dans leur peau.

Les blocages intérieurs de chaque individu

RÉFÉRENCES :

GAGNER LE MATCH

TIMOTHY GALLWELL

ÉDITIONS LE JOUR 1984 (ISBN 2890441784)

LES SECRETS DE LA RÉUSSITE DES CHAMPIONS

FRANÇOIS ALLAIRE ET ALAIN VINARD

ÉDIMAG 1991 (ISBN 2-921207-33-8)

La peur :

- La peur de perdre ou de gagner
- La peur d'être blessé ou d'avoir mal
- La peur de commettre des erreurs
- La peur de ne pas répondre à ses attentes ou à celles des autres
- La peur d'avoir l'air stupide
- La peur d'une compétition importante ou d'un moment important durant le match
- La peur de rater des coups faciles

«Dès que j'ai peur de, je change complètement mon style de jeu.»

- ➔ Deux émotions font partie de la motivation : LA PEUR (qui tient compte du passé) et le DÉsir (qui concerne le futur).



Secrets pour motiver et communiquer efficacement

Benoit Racette
Directeur technique et entraîneur-chef
Juin 2009

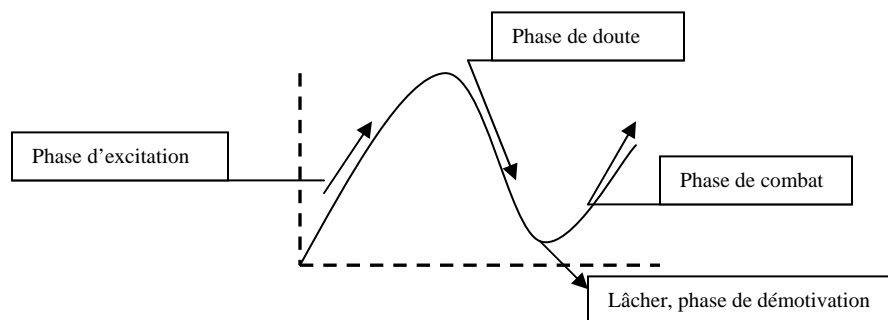
Motivez vos joueurs

RÉFÉRENCE : **MOTIVEZ VOS JOUEURS**
GILLES MORAND, M. SOCIOLOGIE, M. SERVICE SOCIAL. BAC. PSYCHOLOGIE
CONFÉRENCIER, STAGE ENTRAÎNEUR NIVEAU AVANCÉ, 22 JUILLET 1992

Quelques définitions

Attitude :	Façon de voir les choses
Enthousiasme :	Vision positive face aux événements et aux situations vécues
Motivation :	Provient de l'attitude que l'athlète développe face au succès
Motivation extrinsèque :	Provient de tout ce qui est extérieur au sport lui-même (ex. les trophées, la reconnaissance, etc.)
Motivation intrinsèque :	Provient de l'individu et est caractérisé par un comportement axé directement sur la réussite parce qu'il comprend que le développement de son potentiel passe nécessairement par son implication

Les raisons des hauts et des bas



Phase d'excitation :	Vous êtes prêt à faire tout ce qui est nécessaire pour réussir.
Phase de doute :	Vous doutez parce que : <ul style="list-style-type: none">- Vous êtes frustré- Vous vous environnez de gens négatifs- Vous manquez d'implication
Phase de démotivation :	Il s'agit d'une phase normale pour chacun. Vous reconnaîtrez que vous êtes démotivé et dans le creux de la vague quand :



Secrets pour motiver et communiquer efficacement

Benoit Racette
Directeur technique et entraîneur-chef
Juin 2009

- Vous commencez à vous isoler
- Vous vous trouvez des excuses pour expliquer votre manque d'implication
- Vous tentez de trouver des défauts à tout le monde sauf à vous-mêmes. Vous critiquez continuellement.

Phase de combat :

Vous continuez à avancer dans la réalisation de vos objectifs et vous réussissez en dépit des gens (d'un environnement) négatif et même de circonstances défavorables.

L'art de motiver

Quelques lignes directrices dont il faut tenir compte :

- L'individu est plus important que le groupe.
- L'individu existe en tant qu'être social et il est influencé par son environnement humain, physique, psychologique, moral, etc.
- L'individu fonctionne globalement et non comme une série de parties.
- L'individu possède des objectifs, des buts et des valeurs qui motivent son comportement.
- L'individu agit en conformité avec sa vision du monde.

Ces lignes directrices doivent être suivies dans un climat de saine communication où il est essentiel :

- De créer des conditions idéales d'encouragement. Vous n'obtiendrez pas de résultats positifs avec des conditions négatives
- Dire la vérité
- Aller droit au but
- Respecter le point de vue de celui qui reçoit votre message
- Éliminer la critique négative de la conversation
- Accepter chacun tel qu'il est
- Écouter et observer
- Poser des questions



Secrets pour motiver et communiquer efficacement

Benoit Racette
Directeur technique et entraîneur-chef
Juin 2009

Comment parler à votre équipe

Plutôt que de vous étaler une longue série de théories en la matière, je vous propose une approche différente pour traiter cet aspect important. De toute façon, je n'aurais pas eu assez de 60 minutes pour vous transmettre l'information et bien que j'aie une certaine expérience, je ne suis pas un spécialiste en communication. Je vous invite donc à lire les 3 parties ci-dessous et par la suite, en fonction de ceux-ci et de ce que nous avons exploré précédemment, nous discuterons des meilleures approches à prendre pour les situations suivantes :

- Avant une partie contre un opposant dont la force est comparable à la vôtre
- Avant une partie contre un opposant plus faible que vous
- Avant une partie contre un opposant plus fort que vous
- Avant une partie contre un opposant dont vous ne savez rien
- Après une victoire / défaite
- Après une série de victoires / défaites
- Après une victoire par la «peau des fesses»
- Après une défaite «crève-cœur»
- Après une victoire où vous étiez trop fort (différentiel élevé)
- Après une défaite ou vous avez subi une leçon de hockey (différentiel élevé)
- Autres situations possibles

Partie 1 : Ce que pensent les athlètes

RÉFÉRENCE : LES SECRETS DE LA RÉUSSITE DES CHAMPIONS
FRANÇOIS ALLAIRE ET ALAIN VINARD
ÉDIMAG 1991 (ISBN 2-921207-33-8)

Alain Prost, course automobile, L'Équipe, 7 janvier 1988

«Chez Renault, l'ambiance n'était pas bonne. Les résultats étaient trop importants. Des polémiques naissaient à tout moment.»

Yvan Lendl, Tennis, Tennis de France #422, Juin 1988

«La pression que l'on a sur les épaules, c'est celle que l'on se crée soi-même dans sa tête, dans son imagination.»



Secrets pour motiver et communiquer efficacement

Benoit Racette
Directeur technique et entraîneur-chef
Juin 2009

Mike Hailwood, course de moto, Mike Hailwood Hatier, 1970

«... si tu te mets à penser que tu pourrais être battu, tu as perdu d'avance.»

Bob Gainey, Hockey, Journal de Montréal, 11 mai 1989

«Je préfère parler du désir de gagner que de la crainte de perdre».

Guillermo Vilas, Tennis, Les grandes heures de Roland-Garros, Editions Pac, 1981

... après sa première grande victoire en 1977...

«On l'avait tellement dit et écrit que je finissais par me demander si ce n'était pas exact. Vous savez, si on affirme tous les jours que vous êtes fou, vous finirez par le devenir vraiment.»

Pam Shriver, Tennis, La Presse, 20 novembre 1988

... après sa victoire contre Steffi Graf aux masters en 1988...

«J'ai gagné parce que j'ai cru que je pouvais le faire. Depuis quelques temps, je tente de mieux contrôler mes émotions. Ce n'est pas mon jeu qui change, c'est moi !»

Fredric Magne, Athlétisme, L'Équipe, 6 septembre 1988

«Je subissais trop de pression, j'avais trop de trac, il y avait trop de pression.»

Jackie-Joyner-Kersey, Athlétisme, La Presse, 25 septembre 1988

... médaillée d'or à l'heptathlon aux Jeux olympiques de Séoul ...

«L'expérience de 1984 et celle d'aujourd'hui sont complètement différentes. La dernière fois, je m'étais moi-même battue mentalement.»

Janet Evans, Natation, L'Équipe, 23 septembre 1988

«Je ne pense pas vraiment aux records ou à mes adversaires. Ce qui m'importe, c'est de donner le meilleur de moi-même. Ce qui ne veut pas dire que j'ignore mes adversaires. La concurrence sera très forte. Je le sais.»

Laurent Rousset, Soccer, l'Équipe, 17 novembre 1988

«Je n'ai que des idées positives et cela rejaillit inévitablement sur le terrain.»

Joël Bouzon, Pentathlon, L'Équipe, 10 septembre 1988

... Champion du monde ...



Secrets pour motiver et communiquer efficacement

Benoit Racette
Directeur technique et entraîneur-chef
Juin 2009

«Dans notre discipline, il ne faut pas regretter le passé, mais immédiatement penser à l'épreuve du lendemain.»

Laurent Bourgnon, Voile, L'Équipe, 5 août 1988

... *Vainqueur de la course en solitaire du Figaro...*

«Je suis ici pour donner le maximum de moi-même. Je n'aime pas me limiter délibérément.»

Jimmy Connors, Tennis, Tennis de France, Mars 1988

«...mais l'essentiel, c'est de pouvoir se réveiller, se regarder dans un miroir, et se dire «Je suis bien, je me sens bien dans ma peau».

Arantia Sanchez, Tennis, L'Équipe, 9 juin 1989

... *avant sa victoire surprise contre Steffi Graf à Roland-Garos ...*

«Steffi est numéro 1, mais on pense positif, si on pense qu'on peut vaincre, alors on peut vaincre. Si on entre sur le court avec un esprit négatif, on ne joue pas bien. Je vais être positive. Je vais voir comment ça va marcher.»

Jimmy Connors, Tennis, Année du Tennis, 1982

... *après sa victoire à Flushing Meadow ...*

«99,9 % des gens pensaient que je ne serais jamais capable de revenir. Moi, je savais que je le ferais.»

Joe Montana, Football, La Presse, 23 janvier 1989

... *après la victoire au Super Bowl en 1989 ...*

«Nous n'abandonnons jamais. C'est notre secret. Quand rien ne fonctionne, nous travaillons plus fort pour relancer l'équipe. C'est la confiance en nos moyens qui nous permet de réaliser de grandes choses. Et nous l'avons démontré dans ce match.»

Scott Verplnak, Golf, Journal de Montréal, 2 août 1988

... *gagnant de l'omnium Buick au Michigan ...*

«J'avais confiance. Je me disais intérieurement que je pouvais remporter les honneurs de ce tournoi. Je savais que je pouvais gagner. Toute la semaine du tournoi, je me suis dit que j'allais avoir du plaisir. Vous savez, je pense que je prenais le golf trop au sérieux pas le passé. Cette fois, j'étais détendu.»



Secrets pour motiver et communiquer efficacement

Benoit Racette
Directeur technique et entraîneur-chef
Juin 2009

Jimmy Connors, Tennis, L'équipe, 13 juin 1989

«Mon enthousiasme me vient du plaisir que j'éprouve à jouer.»

Greg Foster, Athlétisme, L'équipe, 27 février 1988

«Avant, je n'arrêtais pas de me dire que c'était la course où j'allais battre le record du monde. J'étais crispé, anxieux. Maintenant, je suis d'un calme à toute épreuve. Je cours, c'est tout.»

Patrick Roy, Hockey, La Presse, 25 avril 1986

«Puis, le soir, dans ma chambre, avant de m'endormir, je revis ces séquences. Je me place devant le tir, je réagis devant la feinte de l'adversaire, je devine ses intentions, je me déplace, je couvre mes angles... comme si je jouais le match.»

Patrick Roy, Hockey, La Presse, 17 avril 1989

«Je me repose et j'essaie de visualiser des séquences susceptibles de se produire dans une rencontre. De cette façon, j'arrive à ne pas répéter certaines erreurs que j'ai commises dans le passé.»

Kelly Douhan, Golf, La Presse, 14 août 1988

... Championne de golf junior féminin du Canada ...

«Je me suis simplement concentrée sur ce que je faisais. Je ne pensais pas au pointage ou à quoi que ce soit d'autre. Je faisais simplement du mieux que je pouvais.»

Mark Spitz, Natation, Maxi-performance, 1987

... quadruple médaillé olympique...

«Si vous vous détendez et si vous pensez inconsciemment à l'épreuve à venir, vous avez toute les chances de pouvoir nager avec 100 % d'efficacité.»

Jim «Catfish» Hunter, Baseball, Maxi-performance, 1987

...après sa partie parfaite en 1968...

«C'était comme un rêve. J'agissais comme en état d'hébétude. Je n'ai pas pensé un seul instant.»

Martina Navratilova, Tennis, Journal de Montréal, 30 juin 1988

...après sa 46^e victoire consécutive sur le gazon...



Secrets pour motiver et communiquer efficacement

Benoit Racette
Directeur technique et entraîneur-chef
Juin 2009

«J'ai joué avec mon instinct et avec mes tripes. Je veux obtenir le record de 50 victoires consécutives.»

Steffi Graff, Tennis, l'Équipe, 4 juillet 1988

«J'ai décidé de jouer point après point. J'ai été étonnée de voir que j'avais aligné neuf jeux de suite.»

Yvan Lendl, Tennis, US Today, 5 mai 1989

«Lorsque vous êtes dans un creux de vague comme ça, vous n'avez qu'à continuer d'essayer... Continuez d'essayer jusqu'au jour où vous retrouverez votre mouvement habituel.»

Stefan Edberg, Tennis, Journal de Montréal, 11 août 1988

«Il n'est pas question de me décourager. Ce qui m'arrive est une bonne leçon. Déjà, j'ai appris qu'il me faudra continuer à trimer dur.»

John McEnroe, Tennis, L'Équipe, 16 octobre 1988

«En 5 sets, ce n'est pas toujours le meilleur qui finit par gagner, contrairement à ce qu'on raconte. C'est à celui qui tient le coup mentalement le plus longtemps. N'importe quoi peut arriver, mais si vous êtes fort physiquement, vous vous sentez fort mentalement.»



Secrets pour motiver et communiquer efficacement

Benoit Racette
Directeur technique et entraîneur-chef
Juin 2009

Partie 2 : De quel côté êtes-vous ? Gagnant ou Perdant

RÉFÉRENCE : **LA VRAIE VICTOIRE**
 DENIS TAILLEFER
 ÉDITIONS DENIS TAILLEFER 2001 (ISBN 9782980537325)

Denis Taillefer, Entraîneur et auteur

« On reconnaît une bonne équipe lorsqu'elle nous rapproche du meilleur de nous-mêmes. »

Le gagnant fait toujours partie de la réponse.

Le perdant fait toujours partie du problème.

Le gagnant a toujours un plan.

Le perdant a toujours une excuse.

Le gagnant dit : «Laisse-moi t'aider.»

Le perdant dit : «Ce n'est pas mon problème.»

Le gagnant voit une solution à son problème.

Le perdant voit un problème à chaque solution.

Le gagnant dit : «C'est difficile, mais c'est possible.»

Le perdant dit : «C'est peut-être possible, mais c'est difficile.»

Le gagnant est celui qui accepte ses échecs et ses erreurs, tombe et se relève, puis continue à lutter pour atteindre ses buts.

Le perdant est celui qui a cessé d'essayer.

Partie 3 : Les jeunes sont des gagnants !

RÉFÉRENCE : **SOUVENIR D'UNE SAISON EXCEPTIONNELLE**
 BENOIT RACETTE 2007
 PRODUCTION PRIVÉE ET LIMITÉE

Benoit Racette, Entraîneur et auteur

... *Le 26 novembre 2006 dans un courriel adressé à toute l'équipe après une série de défaites. ...*

«Depuis le début de la saison, dans notre équipe, je ne vois que des gagnants.»

L'attitude adoptée par un sportif compte pour au moins 50 % dans l'atteinte d'un objectif. L'autre moitié inclut les éléments techniques, tactiques et stratégiques. Il est prouvé que l'approche positive, l'encouragement et la visualisation mentale d'une réussite permet de conditionner le cerveau vers ce but. Dès lors, l'athlète est bien outillé pour faire face à l'épreuve.



Secrets pour motiver et communiquer efficacement

Benoit Racette
Directeur technique et entraîneur-chef
Juin 2009

Aussi, il ne faut pas avoir peur de la défaite ou de l'échec. C'est dans la défaite que l'on voit ses erreurs, que l'on apprend à nuancer la performance (on a bien fait ceci mais mal fait cela), que l'on se forge un carapace, que l'on expérimente l'humilité et surtout, où l'on apprend à rebondir et revenir plus fort. La défaite et l'échec permettent d'apprécier encore plus la victoire.

Un enfant ou un athlète qui ne perd jamais, qui ne connaît pas de contre-performance et qui ne vit jamais d'échec est plus fragile mentalement que celui qui a passé au travers d'épreuves. Il ne faut pas glorifier la défaite pour autant. Mais il faut l'accepter et apprendre à reconnaître ses erreurs.

Voici donc une approche à préconiser dès le début de la saison et à répéter continuellement à travers les enseignements, les exercices éducatifs et les parties :

- Les jeunes sont des gagnants. ILS SONT DES GAGNANTS !

Tu es capable ! TU ES CAPABLE ! TU PEUX Y ARRIVER !



Secrets pour motiver et communiquer efficacement

Benoit Racette
Directeur technique et entraîneur-chef
Juin 2009

Synthèse : comment parler à votre équipe en fonction de la situation

Avec tout ce que nous venons de voir, c'est maintenant à vous de déterminer ce qui convient ou non selon la situation. Cet exercice vous permettra de vous donner un point de départ dans l'approche à préconiser avec les jeunes.

Rappelez-vous d'ajuster votre discours au niveau des joueurs que vous avez. On ne parle pas de la même manière à des novices qu'à des juniors. Le message est le même, mais le choix des mots diffère.

Avant une partie contre un opposant dont la force est comparable à la vôtre	
Objectif(s)	Approche à préconiser

Avant une partie contre un opposant plus faible que vous	
Objectif(s)	Approche à préconiser



Secrets pour motiver et communiquer efficacement

Benoit Racette
Directeur technique et entraîneur-chef
Juin 2009

Avant une partie contre un opposant plus fort que vous	
Objectif(s)	Approche à préconiser

Avant une partie contre un opposant dont vous ne savez rien	
Objectif(s)	Approche à préconiser

Après une victoire / défaite	
Objectif(s)	Approche à préconiser



Secrets pour motiver et communiquer efficacement

Benoit Racette
Directeur technique et entraîneur-chef
Juin 2009

Après une série de victoires / défaites	
Objectif(s)	Approche à préconiser

Après une victoire par la «peau des fesses»	
Objectif(s)	Approche à préconiser

Après une défaite «crève-cœur»	
Objectif(s)	Approche à préconiser



Secrets pour motiver et communiquer efficacement

Benoit Racette
Directeur technique et entraîneur-chef
Juin 2009

Après une victoire où vous étiez trop fort (différentiel élevé)	
Objectif(s)	Approche à préconiser

Après une défaite où vous avez subi une leçon de hockey (différentiel élevé)	
Objectif(s)	Approche à préconiser

Autres situations possibles	
Objectif(s)	Approche à préconiser