

Article original

Influencer les jugements de l'adversaire au cours des interactions sportives compétitives : un exemple en tennis de table

Influencing opponent's judgments during competitive interactions: An example in table tennis

G. Poizat^{a,*}, C. Sève^a, C. Rossard^b

^a CETAPS EA 3832, faculté des sciences du sport et de l'éducation physique, université de Rouen, boulevard Siegfried, 76821 Mont Saint-Aignan cedex, France

^b MIP JE 2438, université de Nantes, faculté des sciences du sport, boulevard Guy-Mollet, 44300 Nantes, France

Reçu le 20 janvier 2005 ; accepté le 1^{er} septembre 2005

Résumé

Notre étude visait à préciser l'activité de dissimulation des pongistes, ainsi que toute activité visant à influencer les perceptions adverses. Nous avons étudié l'activité de cinq pongistes lors de matchs nationaux en référence au cadre d'analyse du cours d'action (Theureau, 1992). Le traitement des données a consisté à : 1) retranscrire les actions et les verbalisations des joueurs, 2) identifier les unités significatives élémentaires du cours d'action, et 3) analyser les structures significatives du cours d'action. Les résultats montrent que les pongistes consacrent une part de leur activité, lors des matchs, à tenter d'influencer les jugements de l'adversaire. Cette activité vise à : 1) modifier le vécu émotionnel de l'adversaire, et 2) influencer sur la perception de l'adversaire du rapport de force. Elle s'exprime à travers des communications pouvant être des coups techniques et des comportements non directement liés au jeu. Nos résultats ouvrent de nouvelles perspectives dans l'analyse des matchs de tennis de table en termes d'activité collective et de contexte partagé (Salembier et Zouinar, 2004).

© 2006 Elsevier Masson SAS. Tous droits réservés.

Abstract

This study analysed the masking activity of table tennis players, and any activity attempting to influence opponent's perceptions. We studied the activity of five French table tennis players during national matches in reference to the course of action theory (Theureau, 1992). Matches were videotaped, and the players' verbalizations as they viewed the tapes were collected *a posteriori*. The data were analysed by 1) transcribing the players' actions and verbalizations, 2) decomposing their activity into elementary units of meaning, and 3) analysing the meaningful structures of the course of action. The results showed that a large part of the table tennis players activity attempts to influence opponent's judgments. This activity aims to 1) modify the opponent's emotional experience, and 2) influence the opponent's perception of adversarial relationship. It is expressed through strokes and behaviors not related to the game. Our results lead to a new perspective of table tennis matches analysis in term of collective activity and "shared context" (Salembier and Zouinar, 2004).

© 2006 Elsevier Masson SAS. Tous droits réservés.

Mots clés : Influence ; Jugements adverses ; Cours d'action ; Tennis de table ; Activité collective

Keywords: Influence; Opponent's judgments; Course of action; Table tennis; Collective activity

* Auteur correspondant.

Adresses e-mail : taziop@libertysurf.fr, germain.poizat@etu.univ-rouen.fr (G. Poizat).

1. Introduction

Les acteurs engagés dans des situations d'interaction sociale donnent du sens à ces interactions et tentent de prédire et contrôler leur évolution. Dans les situations de coopération de travail, les acteurs cherchent à se construire un modèle de l'activité des autres acteurs afin de s'adapter à leurs intérêts et leur fournir des indications pour faciliter la réalisation de la tâche (Falzon, 1994). Selon l'histoire de leurs interactions passées, ils accordent aux autres protagonistes une plus ou moins grande compétence à prendre en charge des responsabilités et porter des jugements. Ils octroient en outre un degré de fiabilité différent aux informations que les autres acteurs apportent (Grosjean et Lacoste, 1999 ; Heath et Luff, 1994). Ils mettent quelquefois en doute la pertinence des interprétations et actions de ces derniers et cherchent ainsi à influencer sur leur prise de décision (Cicourel, 1994 ; Grosjean et Lacoste, 1999). Cette recherche d'influence sur l'activité d'autrui est exacerbée dans les situations au cours desquelles les acteurs poursuivent des buts antagonistes. Dans le domaine du sport, Parlebas (1990) a pointé l'importance et la complexité des interactions compétitives. Il a modélisé les réseaux de communication motrice mis en jeu lors des interactions sportives en introduisant la notion de contre-communication (i.e. communication qui contrecarre la réalisation de la tâche de l'adversaire). Lors des interactions sportives les corps se font signe, mais le corps est un « truqueur » de signes (Parlebas, 1990). La communication en sport est une communication de masquage qui invite les sportifs à interpréter continuellement au second degré ce qu'ils perçoivent. Chacun tente de deviner les intentions de l'autre tout en masquant ses propres intentions. Warr et Knapper (1968) ont montré que la perception d'un adversaire peut produire trois réactions interdépendantes chez un sportif :

- la construction de jugements relatifs à l'adversaire ;
- l'épreuve d'émotions accompagnant ces jugements ;
- l'émergence d'attentes concernant les actions de l'adversaire et l'évolution de l'interaction.

En tennis de table, Greenlees et al. (2005) ont identifié plusieurs types d'informations prises en compte par les joueurs afin de porter un jugement sur l'adversaire avant une compétition, et notamment l'influence des comportements non verbaux. Ils ont mis en évidence l'influence de la perception de l'adversaire sur les anticipations du résultat du match, et ont souligné la multitude des signaux et comportements pouvant influencer cette perception. D'autres études ont mis en évidence que les pongistes au cours même des matchs cherchent, de manière volontaire, à influencer sur les perceptions de l'adversaire afin d'augmenter leurs chances de victoire (Sève et al., 2003 ; Sève et al., 2002). Ils cherchent, dans un même temps, à identifier les coups gênant l'adversaire et à dissimuler leurs propres faiblesses. Cependant, ces études se sont essentiellement attachées à décrire la composante exploratoire de l'activité et ont peu précisé la composante de dissimulation ou d'influence des jugements adverses. Ces premières investigations nous invitent à mieux caractériser les phénomènes relatifs

aux perceptions interpersonnelles au cours même de la compétition (Warr et Knapper, 1968). Notre étude visait à préciser l'activité de dissimulation pointée par Sève et al. (2003) ainsi que l'activité visant à influencer les perceptions de l'adversaire au cours des matchs de tennis de table.

Notre étude a été conduite en référence à une approche située de l'action et de la cognition : le cadre d'analyse sémiologique du cours d'action (Theureau 1992, 2000). Ce cadre d'analyse, utilisé dans les recherches ergonomiques, a été étendu récemment à des recherches relatives au sport sous l'impulsion de Saury, Durand, et Theureau (1997) (e.g. D'Arripe-Longueville et al., 2001 ; Hauw, Berthelot, et Durand, 2003 ; Sève et al., 2003 ; Sève et al., 2002). Nous avons opté pour ce cadre d'analyse dans la mesure où il permet de rendre compte du caractère dynamique et situé de l'activité, et de reconstruire l'évolution des interprétations et des affects des sportifs au cours d'une compétition. Cette étude s'est attachée à la description du niveau de l'activité qui est significatif pour l'acteur, en se référant à l'objet théorique du cours d'action (Theureau, 2004). Le cours d'action est « l'activité d'un acteur déterminé, engagé activement dans un environnement physique et social déterminé et appartenant à une culture déterminée, activité qui est significative pour ce dernier, c'est-à-dire montrable, racontable et commentable par lui à tout instant de son déroulement à un observateur-interlocuteur » (Theureau et Jeffroy, 1994, p.19). La définition de cet objet théorique est fondée sur le postulat que ce niveau de l'activité (montrable, racontable et commentable par l'acteur) peut donner lieu à des observations, descriptions et explications valides et utiles (Theureau, 1992). Ces dernières permettent une « description symbolique acceptable » (Varela, 1989) de la dynamique du couplage structurel d'un acteur avec sa situation, c'est-à-dire une description abstraite de l'activité de l'acteur et des caractéristiques de sa situation, effectuée du point de vue de la dynamique interne de l'acteur considéré (Theureau, 2000). Le cadre d'analyse sémiologique du cours d'action (Theureau, 1992) se rattache à l'hypothèse que l'homme pense et agit par signes. Le cours d'action est constitué d'un enchaînement de signes, qui sont des unités d'activité significatives émergeant de l'interaction de l'acteur avec une situation (Theureau, 2000). Restituer le cours d'action d'un acteur consiste à identifier ces signes, de façon à préciser les processus de construction de signification en action. Par hypothèse, les signes peuvent s'enchaîner et s'enchâsser au sein d'unités significatives plus larges ressortant de différentes structures significatives. Ces structures émergent de la dynamique de construction d'un cours d'action et de ses propriétés d'auto-organisation.

La reconstruction du cours d'action des pongistes lors des matchs a permis de décrire l'activité des pongistes visant à influencer les jugements de l'adversaire. Il s'agissait de caractériser :

- la forme que prenait cette activité (e.g. actions pratiques, communications) ;
- les situations dans lesquelles elle se déployait.

2. Méthode

2.1. Participants et procédure

Cinq pongistes français de niveau national ont été volontaires pour participer à cette étude. Ces pongistes étaient classés parmi les 150 premiers joueurs français, ils pratiquaient le tennis de table en compétition depuis au moins dix ans, et étaient respectivement âgés de 21, 22, 23, 27 et 35 ans. L'activité de chaque pongiste a été étudiée au cours d'un match s'étant déroulé lors de rencontres par équipes du championnat français de Nationale 1. Bien que n'ayant pas demandé l'anonymat, ces pongistes sont nommés par un pseudonyme afin de préserver une certaine confidentialité : Jules, Guy, Chris, Greg, et Martin.

2.2. Recueil des données

Deux types de données ont été recueillis :

- des données d'enregistrement au cours de la compétition ;
- des données de verbalisation lors d'entretiens a posteriori.

Les données d'enregistrement ont été recueillies grâce à une caméra numérique. Elle a été positionnée en arrière et sur le côté de l'aire de jeu, et a été réglée avec un angle large et constant, de façon à enregistrer en continu les actions des deux joueurs et le tableau de marque d'arbitrage (sur lequel était notée l'évolution du score).

Les données de verbalisation ont été recueillies au cours d'entretiens d'autoconfrontation menés avec les pongistes dans les deux jours suivant la compétition. L'entretien d'autoconfrontation a été développé en relation avec la théorie de l'action dirigée vers un but, proposée par Von Cranach et Harré (1982). Cet entretien consiste en une procédure au cours de laquelle l'acteur est confronté à l'enregistrement audiovisuel de son activité et est invité à expliciter, montrer et commenter les éléments significatifs pour lui de cette activité, en présence d'un interlocuteur (Theureau, 1992). Celui-ci cherche à placer l'acteur dans une posture et un état mental favorables à cette explicitation grâce à des relances portant sur les sensations (Comment te sens-tu à ce moment ?), les perceptions (Qu'est-ce que tu perçois ?), les focalisations (À quoi fais-tu attention ?), les préoccupations (Qu'est-ce que tu cherches à faire ?), les émotions (Qu'est-ce que tu ressens ?), et les pensées et interprétations (qu'est-ce que tu penses ?). L'acteur est invité à restituer et exprimer l'expérience qui fut la sienne lors de l'action visionnée à la vidéo, et non à la justifier ou l'expliquer. Cette procédure vise à recueillir des données permettant de documenter l'histoire de la conscience préreflexive de l'acteur au cours de la période d'activité étudiée, autrement dit l'histoire de la dynamique de son couplage structurel avec la situation (Theureau, 2002). Dans notre étude, chacun des pongistes visionnait avec le chercheur le film vidéo de son match et était invité à décrire et à commenter son activité au cours du match. Chaque protagoniste avait accès à une télécommande et pouvait contrôler la lecture de la bande-vidéo.

De manière générale, le déroulement de la bande était arrêté (par le pongiste ou le chercheur) après chaque point. Les relances du chercheur portaient essentiellement sur les actions et événements significatifs pour le joueur. Le chercheur avait une connaissance du tennis de table facilitant la compréhension des propos des pongistes et évitant des relances les conduisant dans un registre explicatif.

2.3. Traitement des données

Les données ont été traitées en quatre étapes :

- la construction des chroniques de match ;
- la constitution des récits réduits ;
- l'identification des structures significatives des cours d'action ;
- l'analyse des séquences constituant la série « Influencer les jugements de l'adversaire ».

2.3.1. Construction des chroniques de match

Cette étape a consisté en une présentation synthétique des données recueillies pour chacun des matches. La description des actions des pongistes et les verbalisations au cours des entretiens ont été reportées dans des tableaux et placées en vis-à-vis. La première colonne présente l'état du score, la deuxième colonne présente la description des actions des deux adversaires, et la troisième colonne présente la retranscription *verbatim* des verbalisations au cours de l'entretien d'autoconfrontation (Tableau 1).

2.3.2. Constitution des récits réduits

Cette étape a consisté en une présentation synthétique de chaque cours d'action des pongistes sous la forme d'un récit réduit exposant l'enchaînement des unités significatives élémentaires (USE) du cours d'action. Ces unités peuvent être une action (pratique ou de communication) (e.g. « Dit à l'adversaire qu'il a de la chance »), une interprétation (e.g. « Estime que son adversaire est fébrile »), un sentiment (e.g. « Énérvé ») ou une focalisation (e.g. « Conclure le set »). La constitution des récits réduits a été effectuée grâce à une analyse simultanée de l'enregistrement vidéo et de la chronique de match, et par le questionnement suivant : Que fait le pongiste ? Que pense-t-il ? Que ressent-il ? Cette analyse a été conduite pas à pas et pour chaque instant du déroulement de chaque cours d'action. Les unités élémentaires ont été nommées par une proposition exprimant la préoccupation du pongiste et spécifiant son action pratique, son interprétation, son sentiment, et/ou sa focalisation. Deux cent quinze unités élémentaires ont été identifiées pour la totalité du match A, 215 pour le match B, 328 pour le match C, 331 pour le match D, et 178 pour le match E (Tableau 2).

2.3.3. Identification des structures significatives du cours d'action

Cette étape a consisté à identifier les séquences et les séries grâce au repérage des différentes formes de relation de cohé-

Tableau 1
Extrait de la chronique du Set 1 du Match C

Score	Actions pratiques des pongistes	Verbalisations
10–10	Chris attaque contre le service de l'adversaire. Celui-ci contre-attaque et marque le point. Chris secoue la tête, fait signe à l'adversaire que son service n'était pas réglementaire et commente le fait que ce n'est pas fair-play.	Chris : là c'est clair que lui il est en confiance. Il mène 11–10 dans un premier set assez important. Moi, en revanche, je ne suis pas bien, je m'agace un peu. Je ne sais pas comment faire pour m'en sortir. En plus son service n'était pas réglementaire, donc je lui dis... ce n'est pas que ça m'ait tellement gêné mais ça peut le déstabiliser lui.
10–11 11–11	Chris fait rebondir la balle plusieurs fois au sol puis effectue un service long rapide et marque le point. Il s'encourage, va chercher la balle en courant, sautille, et se place rapidement en position de retour de service.	Là on est aux avantages, je sais que la tension est importante, c'est pour ça que je fais un service long rapide pour essayer de diminuer sa confiance. Je suis content parce que c'est la première fois que je fais ce service et je marque le point. J'hésitais quand même à le faire plein revers, car je l'avais fait plein coup droit en début de set et il avait fait une attaque gagnante. Bon là ça marche, c'est bien, j'essaie de ne pas le laisser respirer, de profiter de l'avantage de mon service gagnant.

Le score est annoncé dans l'ordre suivant : (1) score du joueur participant à l'étude, et (2) score de l'adversaire.

Tableau 2
Extrait du récit réduit du Set 1 du Match C

Score	Unités significatives élémentaires (USE)
10–11	USE 41. Agacé, estime que l'adversaire est en confiance USE 42. Cherchant à déstabiliser l'adversaire, exagère son agacement USE 43. Cherchant à déstabiliser l'adversaire, fait signe à l'adversaire que son service n'était pas réglementaire, et commente le fait que ce n'est pas fair play. USE 44. Estime qu'il est important de gagner le premier set. USE 45. Cherchant quel service réaliser, fait rebondir la balle plusieurs fois au sol
11–11	USE 46. Cherchant à diminuer le sentiment de confiance adverse, réalise un service long rapide dans le revers USE 47. Content du fait de la faute de son adversaire USE 48. Cherchant à diminuer le sentiment de confiance adverse, s'encourage avec ostentation USE 49. Cherchant à diminuer le temps à disposition de l'adversaire, va chercher la balle en courant

rence s'établissant entre les unités significatives élémentaires (USE) des cours d'action des pongistes (Theureau, 1992). Les séquences et les séries expriment des formes typiques de couplage entre les pongistes et la situation dans laquelle ils sont engagés.

Les séquences regroupent des unités élémentaires qui participent de la même préoccupation pour l'acteur et qui entretiennent des relations de cohérence séquentielle. Deux unités élémentaires sont en relation séquentielle lorsque l'une est déterminée, en partie, par le résultat de l'autre. Les séquences rendent compte d'une continuité logique entre plusieurs unités élémentaires (Theureau, 1992). Nous avons identifié et étiqueté les séquences en nous référant à la formulation des unités élémentaires et au récit réduit. Les séquences ont été étiquetées par une proposition exprimant la préoccupation du pongiste. À titre d'illustration les USE 41, 42, 43 entretiennent des relations de cohérence séquentielle et ont été regroupées dans une séquence nommée « Déconcentrer l'adversaire », et les USE 45, 46, 47, et 48 entretiennent des relations de cohérence séquentielle et ont été regroupées dans une séquence nommée « Diminuer le sentiment de confiance adverse ».

Les séries sont composées de séquences qui participent de la même préoccupation mais qui ne sont pas en relation de cohérence séquentielle. Les séries rendent compte de similitudes dans certaines préoccupations au cours du match. Nous avons identifié et étiqueté les séries en nous référant à la formulation des séquences. Les séries ont été étiquetées par une proposition rendant compte de la similitude des préoccupations du pongiste. À titre d'illustration les séquences « Déconcentrer l'adversaire » et « Diminuer le sentiment de confiance

adverse » ont été regroupées dans une série nommée « Influencer les jugements de l'adversaire ».

2.3.4. Analyse des séquences constituant la série « Influencer les jugements de l'adversaire »

Cette dernière étape a consisté à caractériser les actions, les interprétations, les émotions, et les focalisations associées à chacune des séquences constituant la série « Influencer les jugements de l'adversaire », et les situations dans lesquelles elles émergeaient.

3. Résultats

3.1. Dynamique globale de l'activité au cours des matchs

L'analyse a permis d'identifier trois séries nommées :

- « Influencer les jugements de l'adversaire » ;
- « Se situer par rapport au score et à son évolution » ;
- « Réaliser ses intentions de jeu ».

Ces séries reflètent les préoccupations globales qui ont organisé l'activité des pongistes au cours des matchs. Au cours de la série « Influencer les jugements de l'adversaire », la préoccupation principale des pongistes était d'influencer les perceptions de l'adversaire afin de diminuer son efficacité. Au cours de la série « Se situer par rapport au score et à son évolution », la préoccupation principale était de modifier, par les actions réalisées, l'écart au score de façon à le rendre plus favorable pour soi. Au cours de la série « Réaliser ses intentions de jeu »,

la préoccupation principale des pongistes était de mettre en place des enchaînements d'actions déterminés avant le match ou au cours même de son déroulement. La présentation de l'agencement temporel des séries au cours des matchs met en évidence que les trois catégories de préoccupations (relatives aux jugements de l'adversaire, au score et à son évolution, et à son propre jeu) alternaient au cours des cinq matchs (Fig. 1).

La forme d'alternance des trois séries et le nombre d'occurrences des séquences les composant ont différé selon les matchs. Pour quatre matchs (Match A, B, D et E), les séries « Se situer par rapport au score et à son évolution » et « Réaliser ses intentions de jeu » ont présenté un nombre de séquences plus important par rapport à la série « Influencer les jugements de l'adversaire ». Lors du Match C, la série relative aux jugements de l'adversaire a présenté un nombre de séquences plus important par rapport aux séries relatives aux deux autres préoccupations. Lors du Match C, une grande part de l'activité de Chris a visé à influencer sur les jugements de l'adversaire. Chris s'est retrouvé, au cours de ce match, dans différentes situations dans lesquelles il a estimé qu'influencer l'adversaire pourrait être bénéfique. Lors du premier set, Chris pensait que le match allait être équilibré et qu'il était important de déstabiliser l'adversaire dès le début : « *Là je sers long pour le surprendre et essayer de le déstabiliser immédiatement, pour ne pas qu'il prenne confiance* » (Chris, Match C, Set 1, 1-1). Lors des Sets 2 et 3, Chris était mené au score par son adversaire. Il a d'abord tenté de dissimuler ses difficultés à contrer

l'adversaire puis a jugé qu'il devait le déconcentrer s'il voulait conserver une chance de revenir au score : « *J'essaie de le déconcentrer dans la mesure où je me dis qu'il y a peut-être une solution de ce côté-là* » (Chris, Match C, Set 3, 3-6). Lors des Sets 4 et 5, Chris a marqué plusieurs points successivement. Il percevait que son adversaire perdait confiance et agissait de façon à exploiter ce manque de confiance : « *Je sens qu'il n'est pas bien, donc je cours chercher la balle pour rejouer vite et profiter de sa spirale négative* » (Chris, Match C, Set 6, 3-1). Lors des Set 6 et 7, Chris prenait l'ascendant sur son adversaire et estimait qu'il fallait maintenir chez celui-ci un faible niveau de confiance : « *Je sais qu'il n'est pas bien donc je tente un service long pour lui maintenir la tête sous l'eau* » (Chris, Match C, Set 7, 2-0). Lors des autres matchs, l'activité visant à influencer sur les jugements de l'adversaire s'est déployée de différentes façons. Si elle s'est déployée tout au long des sets des Matches B et D, lors du Set 4 du Match A et du Set 3 du Match E les pongistes n'ont pas cherché à influencer sur les jugements de l'adversaire. Lors du Set 4 du Match A, Greg était mené deux sets à un et perdait le match s'il perdait le set. Il estimait qu'il ne pouvait pas influencer sur les perceptions d'un adversaire perçu comme très confiant et offensif : « *Je ne suis pas bien du tout là, parce que même s'il le rate, le fait qu'il ait tenté un service long, ça me fait ressentir qu'il est à 200 % de confiance et qu'il va être très offensif* » (Greg, Match A, Set 4, 1-3). Lors du Set 3 du Match E, Martin était mené au score de cinq points. Martin ne se préoccupait pas d'influencer



Fig. 1. Arrangement temporel des préoccupations principales des pongistes au cours des matchs.

les jugements de son adversaire car il était focalisé sur sa difficulté à retourner ses services : « *Il change constamment de service, ça me perturbe...je n'arrive pas à retourner efficacement...je ne comprends rien à ses services* » (Martin, Match E, Set 3, 3-8).

3.2. Description de la série « Influencer les jugements de l'adversaire »

Cette série est constituée de six séquences :

- « Empêcher l'adversaire d'élever son sentiment de confiance » ;
- « Diminuer le sentiment de confiance de l'adversaire » ;
- « Déconcentrer l'adversaire » ;
- « Dissimuler à l'adversaire des faits jugés pertinents » ;
- « Montrer à l'adversaire des faits jugés pertinents » ;
- « Montrer à l'adversaire des faits jugés non pertinents » (Fig. 2).

Lors des séquences « Empêcher l'adversaire d'élever son niveau de confiance », les pongistes estimaient que

l'adversaire n'avait pas un sentiment de confiance élevé et qu'il fallait éviter de lui fournir l'opportunité de l'augmenter. Cet engagement se traduisait par :

- la réalisation de coups techniques inhabituels ;
- la volonté de réaliser des coups offensifs ;
- la réalisation de coups gênant l'adversaire ;
- la diminution du temps de repos entre deux points ;
- l'exagération ou la dissimulation des émotions ressenties.

Dix occurrences de cette séquence ont été observées pour les cinq matchs (une pour le Match A, deux pour le Match B, deux pour le Match C, une pour le Match D, et quatre pour le Match E). Huit de ces occurrences (une pour le Match A, deux pour le Match B, deux pour le Match C, une pour le Match D, et deux pour le Match E) ont eu lieu dans des situations dans lesquelles les pongistes estimaient que leur adversaire présentait un sentiment de confiance relativement neutre (il s'agissait fréquemment de débuts de match ou de set). À titre d'illustration lors du début du Set 1 du match D, Jules cherchait à réaliser des coups offensifs pour empêcher l'adversaire d'élever son sentiment confiance.

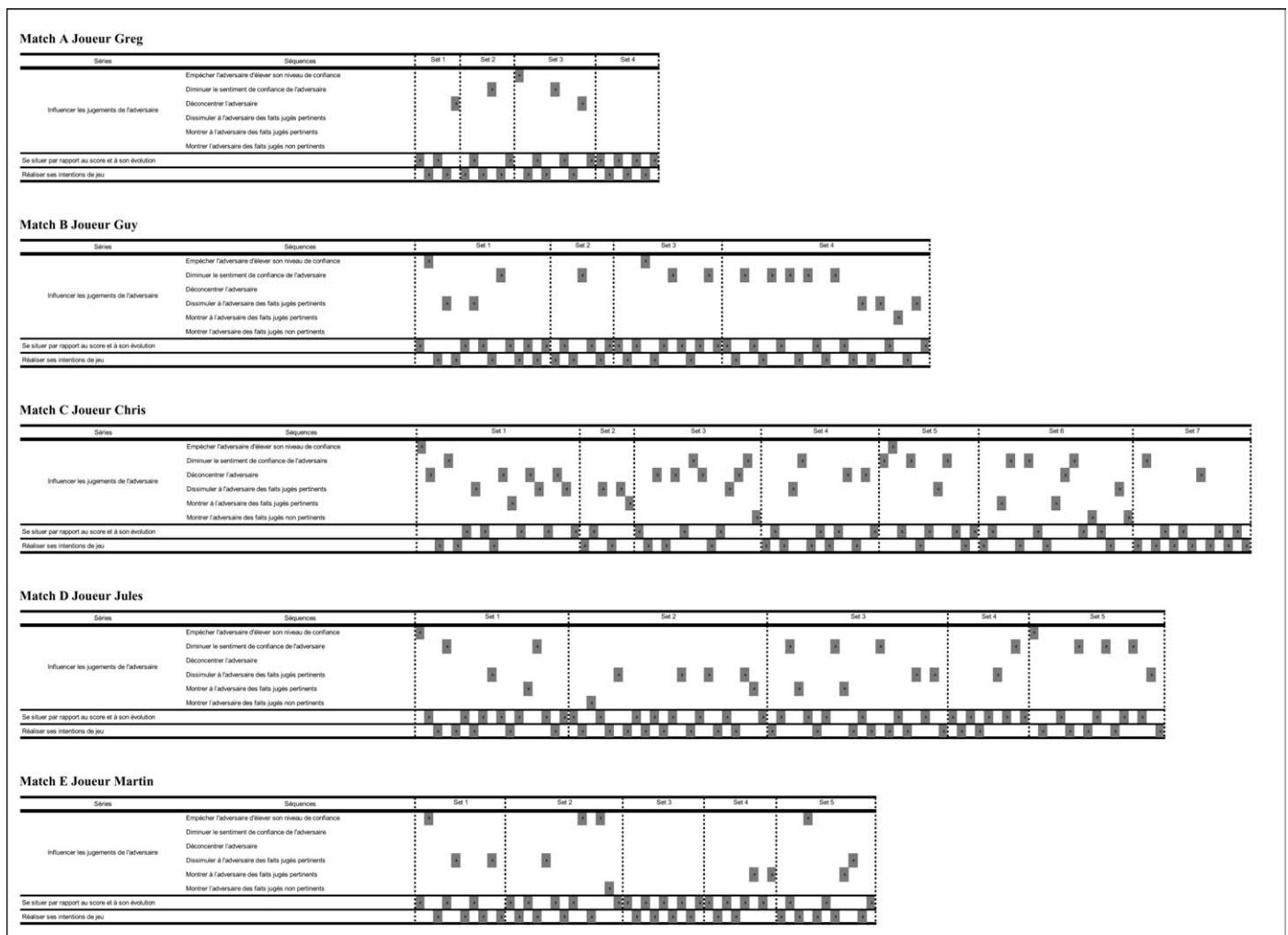


Fig. 2. Arrangement temporel des séquences de la série « Influencer les jugements de l'adversaire » au cours des matchs.

Je sais qu'il faut que je mette beaucoup de pression, il faut attaquer et être actif dès le début parce qu'il est assez inconstant (...). Je sais que sur un joueur comme ça, il faut que je sois en tête dès le début du match pour ne pas qu'il prenne confiance.

Lors des séquences « Diminuer le sentiment de confiance adverse », les pongistes estimaient que l'adversaire était en confiance et qu'il importait d'agir de manière à diminuer son sentiment de confiance et à lui faire ressentir des émotions estimées comme nuisibles pour la performance. Cet engagement se traduisait par :

- la réalisation de coups techniques inhabituels ;
- la réalisation de coups gênant l'adversaire ;
- des communications verbales adressées à l'adversaire ou à soi-même ;
- l'exagération ou la dissimulation des émotions ressenties.

Trente et une occurrences de cette séquence ont été observées pour les cinq matchs (deux pour le Match A, neuf pour le Match B, 11 pour le Match C, neuf pour le Match D, et zéro pour le Match E). Vingt de ces occurrences (deux pour le Match A, cinq pour le Match B, six pour le Match C, sept pour le Match D, et zéro pour le Match E) ont eu lieu dans des situations que les pongistes jugeaient importantes c'est-à-dire de nature à influencer sur le résultat final du match (e.g. succession de points gagnants par l'adversaire). À titre d'illustration lors du match A, Greg a estimé dès le début du match que son adversaire avait un niveau de confiance élevé. Après avoir perdu le premier set, Greg menait 5–1 lors du deuxième set. Greg a jugé qu'il était important de maintenir son avance au score pour remonter à un set égalité et diminuer le sentiment de confiance de l'adversaire. Son adversaire revenant au score de 5–3, Greg, après son service, a réalisé une attaque liftée dans le revers adverse. L'adversaire a attaqué et a perdu le point. L'adversaire a alors regardé son équipe, a secoué la tête et ne semblait pas comprendre sa faute. Greg a estimé que les balles liftées gênaient son adversaire et s'est encouragé. Il s'est dit qu'il fallait continuer à lifter les balles car celles-ci pouvaient diminuer le sentiment de confiance de son adversaire.

Là c'est ce qui faut arriver à faire : un lift avec beaucoup d'effet. Il faut arriver à provoquer sa faute pour qu'il perde un peu confiance. Là je me dis que la spirale commence peut-être un peu pour lui. C'est-à-dire que comme il perd, il essaie de forcer ses coups...ça va peut-être le dérégler un peu.

Lors des séquences « Déconcentrer l'adversaire », les pongistes estimaient que l'adversaire était plus performant qu'eux-mêmes et que la seule solution pour l'empêcher de gagner le set était de le déconcentrer voire de le culpabiliser. Cet engagement se traduisait par :

- la réalisation de coups techniques inhabituels ;

- la réalisation de coups offensifs ;
- des communications verbales adressées à l'adversaire ou à soi-même ;
- l'exagération des émotions ressenties ;
- la diminution du temps de repos entre deux points.

Quatorze occurrences de cette séquence ont été observées pour les cinq matchs (deux pour le match A, zéro pour le Match B, 12 pour le Match C, zéro pour le Match D, et zéro pour le Match E). Neuf de ces occurrences (deux pour le Match A, zéro pour le Match B, sept pour le Match C, zéro pour le Match D, et zéro pour le Match E) ont eu lieu dans des situations dans lesquelles les pongistes se sentaient décrochés, déstabilisés, ou déconcentrés : ils percevaient qu'ils étaient dominés par l'adversaire et estimaient que leurs chances de gagner le set étaient faibles. À titre d'illustration lors du Match C, Chris avait perdu les deux premiers sets. Lors du début du troisième set il a perçu qu'il ne parvenait pas à mettre l'adversaire en difficulté. Chris était mené 6–2 et estimait qu'il devait remonter au score rapidement afin d'avoir une chance de gagner le match. Son adversaire a gagné le point grâce à une *balle volée* (c'est-à-dire une balle qui, avant de rebondir sur la table, a touché le filet), Chris s'est rapproché du filet et a interpellé l'adversaire en se plaignant de manière insistante afin d'essayer de le déconcentrer et de le culpabiliser.

De toutes façons, là j'en suis au point où je me dis « il faut que je le baratine pour pouvoir essayer de gagner comme ça ». Il faut le déconcentrer parce qu'il est vraiment dedans (...) pour moi la seule solution pour avoir une chance de l'accrocher c'est de le déconcentrer.

Chercheur : le déconcentrer...

Oui c'est toujours un peu pénible quand toi tu es bien dedans et que l'autre vient te parler.

Lors des séquences « Dissimuler à l'adversaire des faits jugés pertinents », les pongistes cherchaient à cacher des faits :

- susceptibles d'amener l'adversaire à percevoir de manière favorable le rapport de force¹ (e.g. masquer ses doutes à l'adversaire) ;
- susceptibles d'aider l'adversaire à faire basculer le rapport de force en sa faveur (e.g. gêner l'identification des coups techniques non préférentiels).

Cet engagement se traduisait principalement par :

- la réalisation de coups techniques inhabituels ;
- la dissimulation des émotions ressenties ;
- l'évitement du regard de l'adversaire.

¹ Le rapport de force exprime les particularités de l'interaction à un instant donné : il fait référence aux possibilités d'actions respectives des deux joueurs.

Vingt-sept occurrences de cette séquence ont été observées pour les cinq matchs (zéro pour le Match A, cinq pour le Match B, neuf pour le Match C, neuf pour le Match D, et quatre pour le Match E). Seize (zéro pour le Match A, trois pour le Match B, sept pour le Match C, quatre pour le Match D, et deux pour le Match E) ont eu lieu dans des situations dans lesquelles les pongistes estimaient que l'adversaire pouvait construire des interprétations facilitant une perception favorable du rapport de force (e.g. identification des coups techniques préférentiels et non préférentiels). Neuf (zéro pour le Match A, une pour le Match B, deux pour le Match C, quatre pour le Match D, et deux pour le Match E) ont eu lieu dans des situations dans lesquelles les pongistes jugeaient que la perception d'un indice pouvait se concrétiser, pour l'adversaire, par le gain d'un set (il s'agissait fréquemment des fins de set). À titre d'illustration lors du Set 1 du Match B, Guy menait 4–1. L'adversaire a réalisé un service long rapide dans le coup droit. Guy a été surpris, et a raté son attaque. Il s'est replacé rapidement derrière la table en sautillant, a réajusté son tee-shirt, s'est essuyé les mains près du filet, et s'est préparé à servir. En agissant de cette manière, il cherchait à masquer la fébrilité qu'il ressentait.

Là, en revanche, je suis moins bien. C'est le service qui me fait paniquer... dès qu'on me sert long comme ça plein coup droit et que je ne m'y attends pas, je me dis qu'à tout moment ça peut se reproduire. Je ne suis pas bien, donc là j'essaie de ne pas lui montrer que son service m'a déstabilisé.

Lors des séquences « Montrer à l'adversaire des faits jugés pertinents », les pongistes cherchaient à donner à voir à l'adversaire des faits susceptibles d'amener celui-ci à percevoir le rapport de force comme défavorable (e.g. montrer sa capacité à gêner l'adversaire). Cet engagement se traduisait par :

- des communications verbales adressées à l'adversaire ou à soi-même ;
- l'exagération des émotions ressenties ;
- le mime de coups techniques après certains points marqués par l'adversaire de manière à lui montrer qu'il l'avait gagné du fait d'une erreur grossière de sa propre part (il s'agissait de faire douter l'adversaire de l'efficacité de ses coups en mettant en exergue que ce type de faute ne se reproduirait pas).

Douze occurrences de cette séquence ont été observées pour les cinq matchs (zéro pour le Match A, une pour le Match B, quatre pour le Match C, quatre pour le Match D, et trois pour le Match E). Huit (zéro pour le Match A, une pour le Match B, deux pour le Match C, deux pour le Match D, et trois pour le Match E) ont eu lieu dans les situations dans lesquelles les pongistes estimaient que l'adversaire pouvait construire des interprétations conduisant à une perception du rapport de force comme défavorable (e.g. la réalisation d'un coup performant). À titre d'illustration, lors du Set 6 du Match C, Chris

menait 7–6. Il a réalisé un lift sans effet en masquant son coup de manière à faire croire à l'adversaire que celui-ci avait un effet lifté (l'accélération du mouvement ayant eu lieu juste après l'impact balle-raquette afin de ne pas imprimer de rotation à la balle). L'adversaire, pensant que la balle possédait un effet lifté, a effectué un bloc et a envoyé la balle dans le filet. Chris s'est encouragé verbalement en regardant l'adversaire qui regardait sa raquette, l'air désabusé. Chris s'est approché du filet pour récupérer la balle, et a parlé à l'adversaire. Il a commenté la faute de son adversaire (en lui soulignant qu'il avait réalisé un lift sans effet) et lui a retourné la balle en souriant. En agissant de la sorte, Chris cherchait à montrer à l'adversaire sa capacité à réaliser un coup difficile, ainsi que la lucidité dont il avait fait preuve pour réaliser un tel coup.

Donc là je suis content parce que je réalise un faux top dans son revers, et puis, il « bouffe » la balle. Il ne s'est même pas aperçu que j'avais fait un faux top. Donc je lui dis. Je lui dis pour bien lui montrer que je voulais vraiment le faire, que ce n'était pas de la chance parce qu'il regarde sa raquette comme s'il y avait eu un faux rebond.

Lors des séquences « Montrer à l'adversaire des faits jugés non pertinents », les pongistes cherchaient à tromper leur adversaire en lui donnant à voir des faits susceptibles de fausser sa perception du rapport de force (e.g. faire croire à l'adversaire que l'on maîtrise certains coups techniques). Cet engagement se traduisait par :

- la réalisation de coups techniques inhabituels ;
- l'expression d'émotions non ressenties ;
- des encouragements faisant suite à la réussite de coups techniques non préférentiels ;
- des communications verbales adressées à l'adversaire ou à soi-même.

Cinq occurrences de cette séquence ont été observées pour les cinq matchs (zéro pour le Match A, zéro pour le Match B, trois pour le Match C, une pour le Match D, et une pour le Match E). Deux (zéro pour le Match A, zéro pour le Match B, une pour le Match C, une pour le Match D, et zéro pour le Match E) ont eu lieu dans des situations que les pongistes estimaient opportunes pour « tromper » l'adversaire (e.g. la réussite d'un coup non préférentiel), et trois (zéro pour le Match A, zéro pour le Match B, deux pour le Match C, zéro pour le Match D, et une pour le Match E) dans lesquelles ils se sentaient en difficulté (e.g. gênes pour retourner un service de l'adversaire). À titre d'illustration, lors du Set 2 du Match D, les joueurs étaient à égalité 3–3. Jules a réalisé une attaque du revers. Il a marqué le point et s'est encouragé afin de tromper l'adversaire sur son degré de maîtrise de ce coup.

Là, je fais un *topspin* revers, ce que je fais assez rarement. C'est un coup que je maîtrise moyennement, donc là comme je le réussis, je m'encourage pour lui faire croire que c'est un coup que j'aime bien.

4. Discussion

4.1. Une activité adressée à l'adversaire

Nos résultats ont mis en évidence trois séries rendant compte des préoccupations globales qui organisent l'activité des joueurs au cours des matchs de tennis de table :

- des préoccupations relatives aux jugements de l'adversaire ;
- des préoccupations relatives au score et à son évolution ;
- des préoccupations relatives à son propre jeu.

Ces trois préoccupations sont le signe de modes d'engagement typiques des pongistes découlant d'une adaptation aux contraintes et ressources des matchs de tennis de table. La part relative de ces préoccupations dans l'activité des joueurs et leur alternance diffèrent selon les matchs. Ces variations résultent des interprétations construites au cours du set et de la dynamique des couplages des pongistes avec les situations dans lesquelles ils sont engagés. Cette dynamique spécifie des champs de possibles et des faisceaux de préoccupations différents selon les matchs bien que ceux-ci soient toujours délimités par ces trois préoccupations globales. Le fait d'avoir étudié un seul match pour chacun des joueurs ne nous permet pas de préciser l'influence respective des caractéristiques individuelles des joueurs et des spécificités du déroulement des matchs sur cette dynamique de préoccupations. Dans cette étude nous nous sommes essentiellement attachés à la description de l'activité des pongistes visant à influencer les jugements adverses. Cette activité s'exprime à travers plusieurs comportements qui peuvent répondre à des intentions différentes selon les moments du match. Elle s'actualise dans différentes séquences dont l'agencement se caractérise par une diversité tant au niveau de l'alternance que du nombre d'occurrences des séquences. Cette diversité résulte de la dynamique de construction de significations au cours des sets et de l'appropriation subjective des événements rencontrés. La recherche d'influence sur l'adversaire se déploie en relation avec des jugements caractéristiques des pongistes sur les situations dans lesquelles ils sont engagés (e.g. situation perçue comme importante pour le résultat final du set, situation dans laquelle les pongistes estiment que l'adversaire est confiant, situation dans laquelle les pongistes se sentent eux-mêmes en difficulté). Nos résultats soulignent que cette recherche d'influence s'est actualisée, lors des cinq matchs, à travers deux catégories plus spécifiques de préoccupations : une relative au vécu émotionnel de l'adversaire, une relative aux perceptions de l'adversaire du rapport de force.

Lors des matchs, les pongistes cherchent à modifier le vécu émotionnel de l'adversaire. Ils estiment que l'efficacité des actions que l'adversaire réalise dépend, pour partie, de son sentiment de confiance (Sève et al., 2003). Aussi tentent-ils de l'empêcher d'élever son niveau de confiance lorsqu'ils estiment que celui-ci est faible, de le diminuer lorsqu'ils estiment que celui-ci est important, et de déconcentrer leur adversaire

lorsqu'ils se sentent eux-mêmes dans une situation difficile. Nos résultats sont concordants avec l'idée que l'apparition de certains comportements de joueurs pouvant être jugés extrêmes et à la limite de l'esprit sportif, comme les comportements déviants (e.g. agresser physiquement ou verbalement autrui, soi-même, ou du matériel) (Hanegby et Tenenbaum, 2001), sont dus à la perception d'être dominé par l'adversaire et de ne pas avoir à disposition les habiletés nécessaires pour renverser le rapport de force. Cependant, ces comportements ne peuvent être réduits à la seule conséquence de la frustration des joueurs puisqu'ils se révèlent être consciemment adressés à l'adversaire. Ils répondent alors à une préoccupation organisant l'interaction compétitive en tennis de table : influencer les jugements de l'adversaire. Trudel, Dionne, et Bernard (1992) ont mis en évidence, en hockey, des stratégies d'intimidation verbale (notamment lors des arrêts de jeu) visant à déconcentrer l'adversaire et à l'inciter à effectuer un geste illégal de manière à ce que l'arbitre lui décerne une pénalité et ainsi profiter d'un avantage numérique. En tennis de table cette intimidation verbale vise principalement à déconcentrer, déstabiliser, voire culpabiliser l'adversaire.

Les pongistes cherchent également à influencer la perception qu'a l'adversaire du rapport de force. Lors des matchs, ils tentent de « contrôler » les faits potentiellement porteurs de significations pour l'adversaire. Cette recherche d'influence s'effectue par le biais de différents comportements : des actions de bluff, des communications verbales adressées à l'adversaire ou à soi-même, l'exagération ou la dissimulation des émotions ressenties, des encouragements faisant suite à la réussite de coups techniques non préférentiels, l'évitement du regard de l'adversaire, et le mime de coups techniques. Par ailleurs, les pongistes diminuent quelquefois le temps de repos entre deux points afin de réduire le temps à disposition de l'adversaire pour porter des jugements sur la situation d'interaction. Des études précédentes ont pointé une composante d'exploration du rapport de force dans l'activité des pongistes (Sève et al., 2003 ; Sève, et al., 2002). Notre étude met en évidence une autre composante de l'activité des pongistes : une recherche d'influence de la perception qu'a l'adversaire du rapport de force. Par la combinaison de ces deux composantes (exploration et influence) les pongistes cherchent à identifier les éléments saillants du rapport de force tout en empêchant l'adversaire de le faire. Si chacun des pongistes essaie de se construire un modèle de l'interaction compétitive en cours pour augmenter l'efficacité de ses actions, il essaie dans le même temps d'augmenter la difficulté de cette construction pour l'adversaire.

Pour influencer sur les jugements de l'adversaire, les pongistes recourent à des phénomènes d'empathie (Berthoz et Jorland, 2004) et à une « psychologie populaire » (Bruner, 1991). Selon les auteurs, différents processus sont mis en avant pour expliquer les compétences d'empathie (e.g. Berthoz et Jorland, 2004 ; Gopnik et Wellman, 1995 ; Gordon, 1995). Dans le cas des pongistes, il semble que deux processus principaux participent à ces phénomènes empathiques :

- soit ils se « mettent à la place » de l'adversaire afin de percevoir et vivre les événements de son point de vue (e.g. Chris a estimé que son adversaire ne devait pas être confiant en évoquant sa propre fébrilité dans une situation similaire) ;
- soit ils ont recours à un « modèle du fonctionnement du pongiste » construit au cours de leurs expériences passées (e.g. Chris a estimé que son adversaire était énervé en évoquant le fait que de rater des « balles hautes » avait tendance à provoquer cette émotion).

Pour mettre en place des stratégies d'influence des émotions et interprétations, ils ont recours à une psychologie populaire. Selon les cas, ils se réfèrent plus à leur propre mode de fonctionnement (e.g. Chris a tenté de déconcentrer son adversaire en évoquant son propre ressenti dans des situations similaires) ou à une représentation de celui de l'adversaire (e.g. Jules lors du début du match s'est référé à un mode de fonctionnement supposé de son adversaire pour se dire qu'il devait marquer les premiers points pour ne pas qu'« un joueur comme ça » prenne confiance). Par ce recours à des représentations des modes de fonctionnement de l'adversaire, les pongistes font des hypothèses sur les événements et actions susceptibles de provoquer un vécu émotionnel néfaste à la performance et/ou des interprétations erronées du rapport de force.

Des études précédentes ont montré que les pongistes donnent du sens aux événements rencontrés en les insérant dans des histoires qu'ils construisent au cours du match en relation avec les points gagnés et perdus, les interprétations réalisées, les connaissances construites sur l'adversaire, les conséquences des actions réalisées (Sève et al., 2003). Du fait d'un accès limité aux histoires de match construites par l'adversaire, les pongistes agissent entre doute et certitude : ils ne peuvent jamais être certains d'avoir réussi à tromper leur adversaire et de la même manière ne peuvent être sûrs de ne pas avoir été trompés par celui-ci. Nos résultats, en précisant les modes de recherche d'influence sur les jugements de l'adversaire, sont de nature à créer des connaissances susceptibles d'aider les pongistes à améliorer leur compréhension de l'interaction compétitive et de leur permettre d'optimiser cette recherche d'influence. La connaissance de ces différents modes de fonctionnement favorise la mise en place, par les pongistes, de « stratégies » variées nuisant à un accès à leur propre intelligibilité dans le but d'augmenter le doute de l'adversaire. Par ailleurs, les entretiens d'autoconfrontation s'accompagnent d'un gain de lucidité chez les sportifs. Lors de certaines autoconfrontations, les pongistes se sont aperçus qu'ils avaient, au cours des matchs, interprété des événements de manière aventureuse à partir d'indices lacunaires, ce qui les avait « enfermés » dans des stratégies non pertinentes (Durand et al., 2004). Ce nouveau regard sur la performance aide les pongistes à comprendre et déjouer les tromperies de l'adversaire. Il est l'occasion de dépasser une « théorie naïve » d'un mode de fonctionnement de l'adversaire et des pongistes, et de se construire un modèle présentant une validité plus affirmée.

4.2. Métacommunications en tennis de table

L'activité des pongistes en match ne peut être réduite à la maîtrise d'habiletés technicotactiques. Le tennis de table est un jeu stratégique d'influence et de contre-influence lors duquel les pongistes cherchent à modifier les perceptions de l'adversaire tout en l'empêchant d'apprécier leurs propres perceptions. La durée des phases d'exploration étant limitée (Sève, 2004 ; Sève et al., 2003), « une tromperie » de l'adversaire est difficile à déceler, et peut ainsi avoir un impact important sur le résultat du set. Les pongistes cherchent à influencer sur les jugements de l'adversaire à l'aide de deux formes de comportements :

- des coups techniques ;
- des comportements « ajoutés ».

Nos résultats mettent en évidence que les coups techniques ne visent pas seulement à produire une trajectoire de balle, ils possèdent également une fonction communicative et sont porteurs de significations. Les pongistes exploitent cette double facette des coups techniques pour optimiser leur effet : ils les accomplissent dans le but de gagner le point et de modifier les perceptions qu'a l'adversaire de la situation. Aussi, l'efficacité d'un coup ne réside pas seulement dans la mise en échec de l'adversaire pour retourner la balle mais également dans sa fonction communicative. Cette exploitation des coups techniques renvoie à ce que Parlebas (1999) appelle des métacommunications tactiques et instrumentales. Lors de ce type de métacommunication, la signification au second degré du métessage est alors directement liée à l'efficacité dans l'accomplissement de la tâche. Elle véhicule une signification fonctionnelle seconde par rapport à l'acte ponctuel exécuté mais reste cependant interne à l'accomplissement de la tâche. À l'instar des actes de discours, les coups techniques peuvent être appréhendés selon plusieurs dimensions. Un acte de discours peut être analysé dans sa dimension locutoire (mise en jeu d'un contenu informatif pour le locuteur), illocutoire (acte accompli par le locuteur) et perlocutoire (effet attendu de l'acte de discours sur l'allocutaire) (Austin, 1970 ; Searle, 1970). Un coup technique peut également être analysé en relation avec ces trois dimensions. Comme un acte de discours, un coup technique vise à la fois à transformer la situation et à agir sur l'état cognitif et affectif des protagonistes.

Pour influencer sur les jugements de l'adversaire, les pongistes utilisent également d'autres comportements tels que les communications verbales, l'expression d'émotions, les mimiques faciales, perceptibles par l'adversaire du fait de la proximité des deux protagonistes. Ces comportements non-directement liés au jeu renvoient à ce que Parlebas (1999) appelle des métacommunications affectives et relationnelles. Ce qui importe dans ce cas est la signification affective portée par les communications (verbales ou faciales). Les émotions jouent un rôle essentiel dans les processus de coordination sociale (e.g. Scherer, Schorr et Johnstone, 2001) et les pongistes exploitent l'impact de l'évaluation sociale de l'expression des émotions

pour influencer sur les perceptions de l'adversaire. En effet l'émotion manifeste une certaine interprétation de la situation, et contribue par cette manifestation à la production de la situation de par son caractère public et observable (Dumouchel, 1999 ; Paperman, 1992). La réaction de A fait partie du champ de perception de B et vice versa. Lorsque A réagit, B peut en être affecté émotionnellement. Lorsque l'émotion de B se manifeste, elle accède au champ de perception de A qui, à son tour, peut en être touché. L'affrontement en tennis de table entraîne ainsi une configuration d'activité collective particulière. L'expression par les pongistes de comportements (directement liés au jeu ou non) est une manifestation de leur engagement vis-à-vis de l'adversaire. Aussi utilisent-ils différentes formes de communication afin d'amener l'adversaire à accomplir des actions ou des interprétations particulières. Calbo (1999) montre qu'en situation collective de réception télévisuelle d'un match de football, la conduite du téléspectateur A agit sur la conduite du téléspectateur B, qui à son tour va infléchir la conduite A, quand bien même ces conduites ne sont pas explicitement adressées à un destinataire particulier. En tennis de table, les comportements des joueurs visent à configurer les réactions de l'adversaire selon une dynamique propre à la situation. Par la réalisation de coups techniques et l'expression d'émotions, les pongistes savent qu'ils offrent des indices qui peuvent faciliter ou au contraire contrarier l'activité collective.

5. Conclusion

L'interaction compétitive en tennis de table est une activité collective dans laquelle s'installe une communication complexe entre les adversaires dans la mesure où chacun tente de deviner les intentions de l'autre et de cacher les siennes. Appréhender les activités collectives nécessite de s'intéresser aux phénomènes d'intelligibilité mutuelle et d'accès partagé aux ressources de l'environnement. La notion de contexte partagé développée par Salembier et Zouinar (2004) permet de dépasser le problème de régression à l'infini (e.g. je sais qu'il essaie de me tromper, il sait que je sais qu'il essaie de me tromper, je sais qu'il sait que je sais qu'il essaie de me tromper) des approches mettant au premier plan l'existence de connaissances et de représentations communes plus ou moins stabilisées pour rendre compte de l'action collective (e.g. Dupuy, 1989 ; Lewis, 1969 ; Schiffer, 1972). La notion de contexte partagé s'appuie sur celle d'environnement cognitif mutuel, c'est-à-dire l'environnement cognitif partagé dans lequel sont manifestes (potentiellement perceptibles ou inférables) des informations pour les acteurs qui sont engagés dans cet environnement (Sperber et Wilson, 1989). Salembier et Zouinar (2004) opèrent une délimitation dans l'environnement cognitif mutuel en introduisant la notion de contexte partagé qui correspond à l'ensemble des informations mutuellement manifestes pour l'ensemble des acteurs, à un instant *t* dans une situation donnée, compte tenu de leurs capacités perceptives et cognitives, des tâches qu'ils doivent réaliser, et de leur activité en cours.

Si la notion de contexte partagé a été avancée pour améliorer la compréhension des processus de coordination d'acteurs

engagés dans une tâche de collaboration (Salembier et Zouinar, 2004), une des particularités de l'interaction compétitive en tennis de table (et dans d'autres sports) est que les acteurs sont engagés dans une tâche d'opposition. Du fait qu'elle permet de distinguer différents degrés de partage de l'information, la notion de contexte partagé nous semble une notion adéquate pour rendre compte des incertitudes liées à la recherche d'influence des jugements de l'adversaire. En effet, il n'est pas possible de prévoir avec certitude les informations qui seront partagées par les pongistes dans des situations qui évoluent en permanence au gré des actions réalisées et des interprétations construites. La notion de contexte partagé permet de distinguer les éléments susceptibles d'être significatifs pour l'adversaire et ceux qui ne le sont pas. Nos résultats montrent que pour augmenter leurs chances de victoire les pongistes jouent sur deux paramètres du contexte partagé : le degré de partage de l'information et le degré de pertinence de l'information partagée. Dans cette perspective, la recherche d'influence sur les jugements de l'adversaire prend différentes formes. Lorsque les pongistes estiment que des faits sont manifestes pour l'adversaire et sont susceptibles de l'aider à être plus performant (c'est-à-dire appartiennent au contexte partagé), ils agissent de manière à influencer sur l'interprétation que fait l'adversaire de ces faits. Dans d'autres cas les pongistes tentent de modifier l'environnement cognitif mutuel (en rendant manifestes certains faits ou en cachant d'autres) afin d'amener l'adversaire à intégrer ces faits dans le contexte partagé et à porter des jugements erronés sur la situation présente (c'est-à-dire des interprétations construites sur la base d'éléments qui sont jugés peu pertinents par l'adversaire). Nos résultats permettent ainsi de préciser le double processus inhérent aux activités collectives de coopération (e.g. Heath et Luff, 2000) et d'opposition : la surveillance, plus ou moins diffuse, des événements survenant dans la situation, et dans le même temps la mise en visibilité d'aspects de sa propre activité (jugés plus ou moins pertinents par l'acteur pour favoriser ou détériorer la performance de l'autre).

Références

- Austin, J.L., 1970. Quand dire c'est faire. Seuil, Paris.
- Berthoz, A., Jorland, G., 2004. L'empathie. Odile Jacob, Paris.
- Bruner, J.S., 1991. Car la culture donne forme à l'esprit. Eschel, Paris.
- Calbo, S., 1999. La réception comme activité collective. In: Fornel (de), M., Quéré, L. (Eds.), La logique des situations. Nouveaux regards sur l'écologie des activités sociales. EHESS, Paris.
- Cicourel, A.V., 1994. La connaissance distribuée dans le diagnostic médical. Sociologie du travail 36, 427–449.
- D'Arripe-Longueville, F., Saury, J., Fournier, J., Durand, M., 2001. Coach-athlete interaction during elite archery competitions: An application of methodological frameworks use in ergonomics research to sport psychology. Journal of Applied Sport Psychology 13, 275–299.
- Dumouchel, P., 1999. Émotions. Essai sur le corps et le social (2nd ed.). Institut Synthélabo, Le Plessis-Robinson.
- Dupuy, J.-P., 1989. Common Knowledge, common sense. Theory and Decision 27, 37–62.
- Durand, M., Hauw, D., Leblanc, S., Saury, J., Sève, C., 2004. Analyse de l'activité et entraînement en sport de haut niveau. Education permanente 161, 54–68.

- Falzon, P., 1994. Dialogues fonctionnels et activité collective. *Le Travail Humain* 57, 299–312.
- Gopnik, A., Wellman, H., 1995. With the child's theory of mind really is a theory. In: Davies, M., Stone, T. (Eds.), *Folk psychology*. Blackwell, Oxford, pp. 232–258.
- Gordon, R., 1995. Folk psychology as simulation. In: Davies, M., Stone, T. (Eds.), *Folk psychology*. Blackwell, Oxford, pp. 60–73.
- Greenlees, I., Bradley, A., Holder, T., Thewell, R., 2005. The impact of opponents' non verbal behaviour on the first impressions and outcome expectations of table-tennis players. *Psychology of Sport and Exercise* 6, 103–115.
- Grosjean, M., Lacoste, M., 1999. Communication et intelligence collective. *Le travail à l'hôpital*. PUF, Paris.
- Hanegby, R., Tenenbaum, G., 2001. Blame it on the racket: norm-breaking behaviours among junior tennis players. *Psychology of Sport and Exercise* 2, 117–134.
- Hauw, D., Berthelot, C., Durand, M., 2003. Enhancing performance in elite athletes through situated-cognition analysis: Trampolinists' course of action during competition activity. *International Journal of Sport Psychology* 34, 299–321.
- Heath, C., Luff, P., 1994. Activité distribuée et organisation de l'interaction. *Sociologie du travail* 36, 523–545.
- Heath, C., Luff, P., 2000. *Technology in action*. Cambridge University Press, Cambridge.
- Lewis, D., 1969. *Convention*. Harvard University Press, Cambridge.
- Paperman, P., 1992. Les émotions dans l'espace public. *Quaderni* 18, 93–107.
- Parlebas, P., 1990. *Activités physiques et éducation motrice* (3^e ed.). Éditions Revue EPS, Paris.
- Parlebas, P., 1999. *Jeux, Sports et Sociétés. Lexique de praxéologie motrice*. INSEP-Publications, Paris.
- Salembier, P., Zouinar, M., 2004. Intelligibilité mutuelle et contexte partagé. Inspirations théoriques et réductions technologiques. In: Salembier, P., Theureau, J., Relieu, M. (Eds.), numéro spécial « Activité et Action située », @CTIVITES, 1 (2). pp. 64–85.
- Saury, J., Durand, M., Theureau, J., 1997. L'action d'un entraîneur expert en voile en situation de compétition : étude de cas. *Science et Motricité* 31, 21–35.
- Scherer, K.R., Schorr, A., Johnstone, T., 2001. Appraisal processes in emotion. Theory, methods, research. In: Oxford University Press, New York.
- Schiffër, S., 1972. *Meaning*. Clarendon Press, Oxford.
- Searle, J.R., 1970. *Les actes de langage, essai de philosophie du langage*. Hermann, Paris.
- Sève, C., 2004. Impact of the new scoring system on expert table tennis player's activity. In: Lees, A., Kahn, J.-F., Maynard, I.W. (Eds.), *Science and Racket Sports III*. Routledge, London, pp. 271–276.
- Sève, C., Saury, J., Ria, L., Durand, M., 2003. Structure of expert players' activity during competitive interaction in table tennis. *Research Quarterly for Exercise and Sport* 74, 71–83.
- Sève, C., Saury, J., Theureau, J., Durand, M., 2002. La construction de connaissances chez les sportifs au cours d'une interaction compétitive. *Le Travail Humain* 65, 159–190.
- Sperber, D., Wilson, D., 1989. *La pertinence. Communication et Cognition*. Les Éditions de Minuit, Paris.
- Theureau, J., 1992. *Le cours d'action : analyse sémiologique. Essai d'une anthropologie cognitive située*. Berne, Peter Lang.
- Theureau, J., 2000. Anthropologie cognitive et analyse de compétences. In: Actes du séminaire du Centre de Recherche et de Formation du CNAM. L'analyse de la singularité de l'action. PUF, Paris, pp. 171–211.
- Theureau, J., 2002. L'entretien d'autoconfrontation comme composante d'un programme de recherche empirique et technologique. *Communication aux IIe Journées Internationales des Sciences du Sport*. INSEP, Paris.
- Theureau, J., 2004. *Le cours d'action: méthode élémentaire*. Octarès, Toulouse.
- Theureau, J., Jeffroy, F., 1994. *Ergonomie des situations informatisées*. Octarès, Toulouse.
- Trudel, P., Dionne, J.-P., Bernard, D., 1992. Étude qualitative de la violence au hockey : perceptions des entraîneurs et des joueurs. *Canadian Journal of Sports Sciences* 17, 320–332.
- Varela, F.J., 1989. *Invitation aux sciences cognitives*. Seuil, Paris.
- von Cranach, M., Harré, R., 1982. In: *The analysis of Action. Recent Theoretical and Empirical Advances*. M.A.: Cambridge University Press, Cambridge.
- Warr, P.B., Knapper, C., 1968. *The perception of people and events*. John Wiley & Sons, London.