

«avance». Un exemple : «Ne pensez pas à la couleur verte... à quoi avez-vous pensé ?

**5. Doute et confiance sont les deux pla-teaux d'une même balance**

Quel est le principal médiateur de l'en-trainé ?

L'entraîneur, bien entendu... Ce qui signi-fie que celui-ci peut injecter directement des doses de doute ou de confiance chez son joueur, en fonction de ses interven-tions «médiatiques». Tout autant que le négatif (travail sur les défauts) l'empor-tera sur le positif (amélioration des points forts), l'injection de doses massives de doute dans l'image qu'a de lui-même le joueur, sapera son énergie à bien faire. L'équation conçue à l'aide de la formule «Einsteinienne» étant la suivante : E = M.C2, signifiant que l'énergie dont peut disposer un individu dépend du produit de sa motivation et de sa confiance en lui. Plus le doute s'instaure, plus la confiance baisse, tout comme le crédit de votre compte bancaire lorsque vous le débitez d'achats trop onéreux !

Il faut donc généralement chercher à injecter des récompenses motivationnelles (euros psychologiques) plutôt qu'une dette (doute) de confiance pour booster l'éner-gie des entraînés.

**6. Manager, c'est s'appuyer sur le com-ment et non le combien**

Voici un aphorisme que tout coach pour-rait élever au rang de maxime<sup>4</sup>. En demandant à n'importe quel joueur son (ses) objectif(s) pour la compétition ou la saison à venir, on obtient invariable-ment une réponse axée sur le quantitatif : «je veux obtenir X points de classement» ou bien «je veux arriver en finale»... La place, le résultat obtenus ne pourront l'être que grâce aux améliorations qua-litatives que le joueur mettra en œuvre. Par ailleurs, un résultat dépend aussi de l'opposition, paramètre qui échappe à la maîtrise du joueur ! C'est pourquoi nous devons faire en sorte que celui-ci se concentre uniquement sur la manière de faire les choses le mieux possible, le résultat final n'étant que la conséquence de l'action menée. Il sera temps d'en tirer le bilan après l'avoir réalisée et il ne sert donc à rien de s'en préoccuper avant ou pendant l'action. Cette logique pure et simple semble couler de source, mais elle pollue sans arrêt le chemin du com-pétiteur qui, lors des moments cruciaux, pense souvent plus à l'importance de mar-quer le prochain point plutôt que comment faire pour le marquer.

**7. En compétition, l'essentiel est de concrétiser : trouver la faille et s'y engouffrer**

*On joue avec son corps, on lutte avec ses tripes, on gagne avec sa tête.*

La préparation réalisée, le rapport de force avec l'adversaire, l'état de forme du

moment, l'importance de la partie à jouer, les conditions de jeu... Tout cela n'a rien à voir avec ce qui va se produire à l'instant T du début du match. Il faut pouvoir tout oublier pour consacrer toute son attention à son adversaire. Comme le jour d'un examen, celui-ci va vous poser des ques-tions (service court coupé, par exemple) : savez-vous y répondre ?

Si tel n'est pas le cas, malgré tout votre bagage technique, vous avez perdu d'avance !

Ainsi, quel que soit l'adversaire du moment, ce sont bien aux questions préci-sément posées qu'il vous faudra répondre en plus de lui poser des questions aux-quelles il ne saura pas répondre, afin de prendre le dessus. Échecs ou poker, le jeu que l'on a en main même s'il est supérieur à l'opposition, peut ne pas être suffisant pour déterminer l'issue du combat !

Ces quelques préceptes, s'ils peuvent sembler importants, ne constituent qu'une petite partie d'une matière à ne plus négli-ger si, en tant qu'entraîneur, éducateur, coach, manager, joueur ou même parent, l'on souhaite apprendre à gagner. Dans nos salles, nous apprenons trop souvent à bien jouer tout en négligeant le sens du duel, base de notre sport.

Philippe Molodtsov  
Conseiller technique national

**RÉFÉRENCES**

**Lexique :**

1. Aphorisme : énoncé autosuffisant. Il peut être lu, compris, interprété sans faire appel à un autre texte. Il s'agit d'une pensée qui autorise et provoque d'autres pensées. Même si sa formulation semble prendre une apparence définitive, il ne prétend pas tout dire ni dire le tout d'une chose.

2. Cortex associatif : régions du cerveau impliquées dans des opérations com-plexes de traitement de l'information. Il associe les signaux des aires primaires spécialisées (sensorielles ou motrices) pour en faire la genèse de notre perception du monde.

3. SNC (Système nerveux central) : partie du système nerveux contenant l'en-céphale et la moëlle spinale. Il contient la majeure partie du système nerveux, intégrant les informations qu'il reçoit et les coordonnant pour influencer sur toutes les parties du corps.

4. Maxime : précepte, principe de conduite ou règle morale.

**Bibliographie générale :**

- L'inhibition de l'action – Henri Laborit – Ed. Masson, 1980
- L'éveil de votre puissance intérieure – Anthony Robbins – Ed. Le Jour, 1993
- Psychocybernétique – Dr Maxwell Maltz – Ed. Dangles, 1994
- L'erreur de Descartes – Antonio Damasio – Ed. Odile Jacob, 1995

**Bibliographie sportive :**

- Tennis et psychisme – Timothy Gallwey – Ed. Robert Laffont, 1977
- Le tennis de table en Tête – Philippe Molodtsov – Ed. France Tennis de Table, 1995
- Savoir gagner – Luis Fernandez – Ed. Amphora, 1997
- Champion dans la tête – François Ducasse et Makis Chamalidis – Ed. de l'Homme, 2006

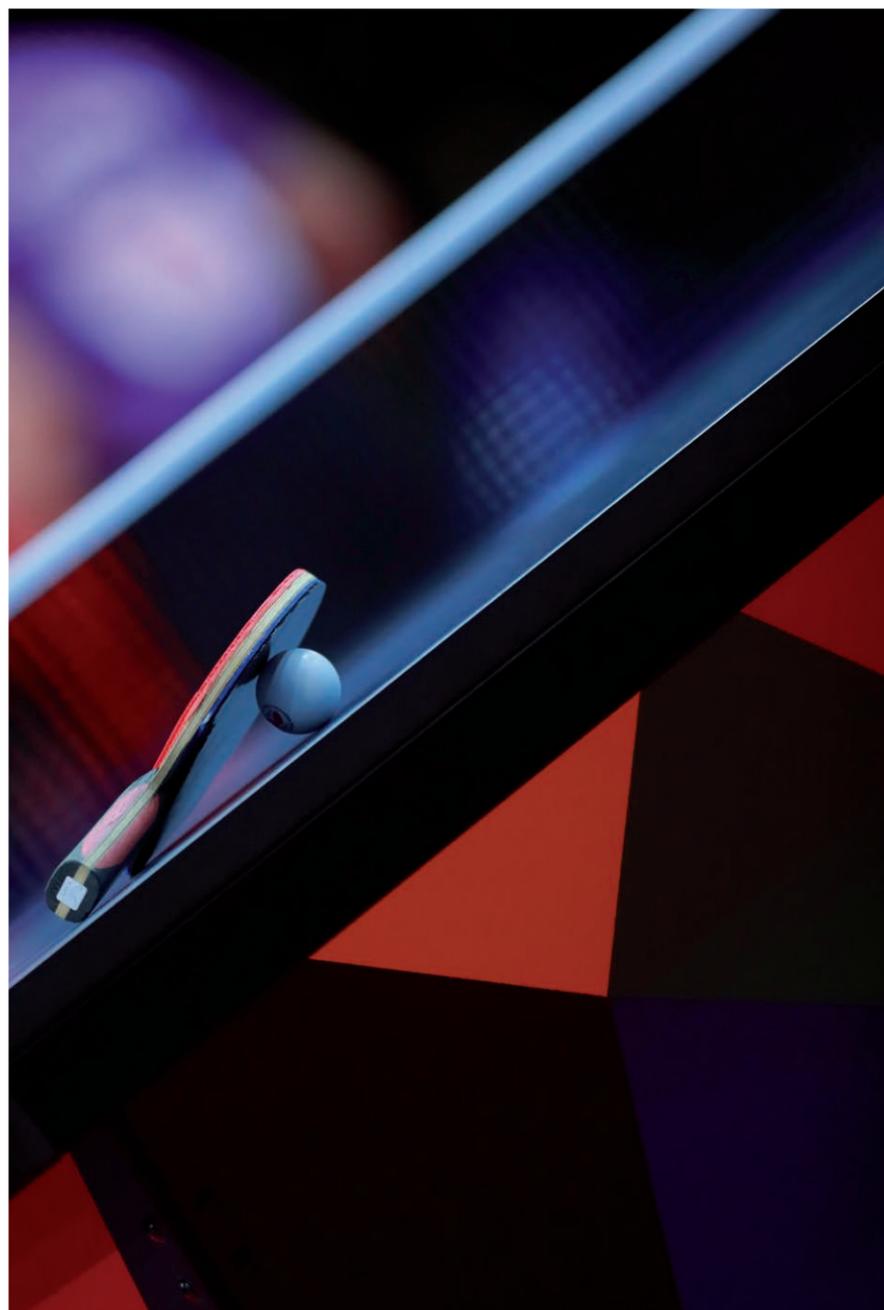


© FFT/Rémy Gros

**MENTAL & TENNIS DE TABLE**

Le mental fait généralement la différence au plus haut niveau... Il suffit d'en référer à notre plus grand champion national pour s'en persuader : «Le principal domaine où se fait la différence maintenant, et les championnats du Monde me l'ont prouvé à 400%, c'est le mental. Or, je ne panique plus du tout dans les moments importants, je reste calme, je pense être lucide... C'est capital !» (extrait de l'interview de Jean-Philippe Gatien, tirée du livre «Le tennis de table en tête»)

Dans le dernier numéro du cahier technique, les aspects informationnels et cognitifs avaient été privilégiés, en relation avec le traitement de l'information et les automatismes mis en œuvre par le cerveau. Le présent cahier se consacre plus particulière-ment aux mécanismes du fonctionnement de l'esprit. Comprendre comment chacun fonctionne de manière générale, constitue un apport manifeste dans l'accompagnement au développement de la personne.



Sans entrer réellement dans le détail de tous les points importants à évoquer en ce qui concerne les règles fondamentales de l'éducation sportive et pongiste à mener auprès des acteurs de notre activité, nous allons tenter ensemble d'en découvrir un certain nombre d'éléments importants.

Le principe essentiel de tout bon entraîneur est de s'appuyer sur ce qui se passe au haut niveau pour en prendre exemple et l'inculquer à ses élèves. Si ce principe est valable pour la technique, ne devrait-il pas l'être aussi pour le mental ?

**Que pouvons-nous observer lors d'une confrontation entre champions ?**

1. Peu d'énerverment et d'expressions négatives sur les points perdus.
2. Beaucoup d'encouragement et de réactions positives après les points gagnés.
3. Des sautilllements permanents durant la période de récupération.
4. Des expirations forcées après un point dont les échanges ont été nombreux.
5. Une période de concentration avant de servir, marquée par le rebond de la balle sur la table ou la raquette, voire d'autres tics individuels.
6. Une attitude de réception du service adverse tonique et ramassée, souvent avec la raquette pointée vers l'avant.
7. Un long temps de pause entre les points, surtout en fins de sets.

**Que se passe-t-il lorsque des joueurs d'un niveau inférieur ou de jeunes joueurs se rencontrent ?**

1. Les attitudes et remarques négatives sont nombreuses après les points perdus.
2. Peu d'encouragement et de réactions positives après les points gagnés.
3. Aller ramasser une balle relève plus de la course que de la marche.
4. La respiration est souvent hachée tant le stress est important.
5. On sert dès que possible, souvent sans préparation préalable.
6. Plus le set avance, plus les temps morts sont courts.
7. Plus le set avance, plus les réactions sont amplifiées et négatives.

La comparaison des comportements entre les uns et les autres nous donne donc une idée assez précise des automatismes à acquérir à l'entraînement pour préparer la compétition.

Quelques aphorismes<sup>1</sup> s'avèrent utiles à retenir pour notre pratique. Loin d'être exhaustifs, ils pourraient s'intituler «Jeu des 7 erreurs» :

**1. Toute structure temporelle est régie par un «une-deux»**

Entre deux points, entre deux manches, entre deux parties, entre deux compétitions, entre deux saisons... Si le temps accordé est différent, la structure reste toujours identique : un temps d'action vers



© FTT/Rémy Gros

l'extérieur (le point) suivi d'un temps d'introspection vers l'intérieur (le temps mort). En tennis de table, le temps numéro 2 est environ trois fois supérieur au temps d'action. Il est donc essentiel de le gérer de manière efficace, ce que font parfaitement les champions. À l'intérieur de ce second temps du moteur de la «gagne», trois choses sont à respecter successivement : évacuer l'émotion de l'action précédente ; récupérer-respirer-se relâcher ; préparer l'action à venir. Tant que ces trois éléments fondamentaux de la gestion de compétition ne seront pas devenus des automatismes pour un compétiteur, il s'exposera à de nombreuses déceptions. Si apprendre à jouer demande du temps, gagner doit aussi s'apprendre !

**2. Les images constituent le langage du cerveau**

L'image est le premier langage de l'être humain. Avant d'avoir appris le langage verbal, le nourrisson s'est imprégné d'images provenant du corps de sa mère puis du monde extérieur. Le langage basique du cerveau est donc l'image, ce qui explique pourquoi l'imagination ne peut être surpassée par aucun autre sens.

Lorsque vous vous parlez à vous-même, employez-vous le français ou bien faites-vous appel à des images ? Notre banque de données nous permet de faire resurgir à volonté des images du passé, des souvenirs qui peuvent être fort lointains tout en restant très précis lorsque nous en revoions le film comme au cinéma... le cortex associatif<sup>2</sup> est également capable de créer des images du futur en anticipant les situations à venir !

**3. L'imagination est toujours plus forte que la volonté**

Dans la continuité de l'aphorisme précédent, la tendance humaine consiste à craindre davantage les conséquences d'un échec qu'imaginer celles d'un succès. Pour éviter cet écueil, il convient de balayer devant sa porte avant d'entreprendre une action d'envergure. Nettoyer son système est, en ce cas, le premier conseil à adopter. Chacun sait que s'il n'efface pas le résultat d'une opération précédente sur sa calculette, celui de l'opération suivante s'avèrera faussé. Remettre les compteurs à zéro est ainsi le préalable nécessaire à toute opération ou projet à conduire pour l'avenir. Mais

attention, cela ne veut pas dire oublier les échecs passés sans en tenir compte. Bien au contraire : les défaites sont nécessaires à la progression et doivent être utilisées dans le but de comprendre les fautes à éviter la fois suivante. Si cette analyse n'est pas réalisée, leur non-identification engendrera leur reproduction obligatoire.

**4. Le système nerveux central<sup>3</sup> ne comprend pas la négation**

Le job de l'entraîneur, quel est-il ? Principalement, il consiste à repérer les fautes du joueur entraîné, en diagnostiquer les causes et y apporter des remèdes sous forme de répétitions. Autant dire que l'on s'attache prioritairement au joueur en question et surtout aux problèmes qui le minent... Ainsi, d'une part, il n'est accordé aucune attention à l'adversaire (qui devient donc partenaire) et d'autre part, la plus grande partie du temps de travail est consacrée à ce qui ne marche pas bien chez le joueur ! Or, le cerveau interprète mal la négation, ne retenant généralement que le verbe d'action, ainsi l'injonction «ne recule pas» engendrera plus volontiers le recul du joueur apostrophé que celle-ci :