

# Les Motivations

Alex Mucchielli  
Que sais-je PUF 2ème ed. 1987

*Il y a autant de motivations  
que d'étoiles dans le ciel  
et de grains de sable sur la plage*

## 1 Les différentes conceptions des motivations

### 1.1 Les conceptions innéistes

Certains facteurs sont internes à l'individu, inscrits en lui dès sa naissance.

Freud en 1920 proposait deux grandes pulsions : la pulsion de vie (eros) et la pulsion de mort (thanatos).

#### 1.1.1 Maslow et les niveaux hiérarchiques des besoins (1954)

Il faut que les besoins d'un niveau soient satisfaits avant de se consacrer à la satisfaction des besoins du niveau supérieur.

- 1 Besoins physiologiques, faim, soif, sexuel. : niveau le plus bas
- 2 Besoins de sécurité, protection contre les dangers.
- 3 Besoins sociaux, appartenance, association, estime, communication.
- 4 Besoins d'autonomie et d'indépendance.
- 5 Besoin de réalisation de soi

La société actuelle permet de satisfaire les besoins des 3 premiers niveaux. Ceux des deux derniers niveaux le sont rarement, et l'homme cherche perpétuellement à les combler.

McGrégor (La dimension humaine des entreprises 1963) propose donc pour motiver les travailleurs de leur permettre de prendre des responsabilités (niveau 4) et de leur donner la possibilité de se réaliser dans leur travail (niveau 5).

#### 1.1.2 La réalisation de soi

Rogers parle de réalisation de soi : possibilité d'être ce que l'on est au plus profond de soi. (Le développement de la personne 1968).

Maslow (Vers une psychologie de l'être 1972) énumère les aspirations humaines fondamentales à partir des expériences paroxysmiques de plénitude : les états d'extase. Ce courant débouche sur un spiritualisme.

## **1.2 La conception situationniste**

Approche sociologique : les moteurs des actions sont externes à l'individu. L'homme est déterminé à agir par l'ensemble des contraintes externes qui s'exercent sur lui, ces contraintes sont matérielles, ou sociales et normatives.

### **1.2.1 Durkeim et le suicide, Marx et la lutte des classes**

L'égoïsme et l'anomie de la société sont facteurs de suicide. L'égoïsme laisse à l'individu le soin de déterminer le sens de son existence, cette liberté est source d'angoisse. L'anomie (normes sociales incertaines) mène les désirs individuels à des niveaux inaccessibles. Les désirs deviennent irréalisables, d'où déception et insatisfaction.

Pour Marx, la lutte oriente les conduites humaines.

Dans les deux cas, il y a un moteur psychologique, l'angoisse et le sentiment de frustration pour Durkeim, et la conscience et le sentiment d'aliénation pour Marx.

### **1.2.2 Les contraintes extérieures**

Elles imposent des voies de passage aux comportements des individus. (l'individu veut atteindre ses buts, mais il doit passer par le chemin tracé par les contraintes externes) Pour Crozier, la motivation des acteurs sociaux est la recherche du pouvoir, chacun défend ses intérêts propres. Boudon propose un modèle comprenant deux types de paradigmes : déterministes et interactionnels.

## **1.3 Les conceptions empiristes**

A sa naissance, l'enfant est une page vierge sur laquelle écrivent les expériences de la vie. L'individu devient le résultat conditionné de son passé.

Chaque théoricien privilégie une situation affective fondamentale qui détermine les attitudes de l'adulte.

### **1.3.1 Freud et la situation oedipienne**

Il s'agit du désir amoureux du parent de sexe opposé (ou de même sexe), avec hostilité jalouse avec voeu de mort envers l'autre parent. L'angoisse de castration (crainte de punition des désirs coupables) y est liée.

### **1.3.2 Adler et le complexe d'infériorité**

L'enfant éprouve un sentiment d'infériorité lié à sa dépendance totale vis-à-vis des adultes. Pour compenser cela, il fournit un effort vital pour surmonter cette infériorité. Cette volonté de puissance, cette lutte pour la supériorité est chez l'adulte une motivation fondamentale.

### **1.3.3 Horney et les névroses**

Cf. La personnalité névrotique de notre temps, 1937. La culture actuelle propose des situations à base de compétition, d'échecs, de solitude affective, de défiance qui génèrent une anxiété interactionnelle, une peur de l'échec affectif. Lorsqu'il s'agit de don et de recherche d'affection, d'estime de soi, d'agression, d'affirmation de soi, l'homme développe des attitudes névrotiques pour éviter l'angoisse fondamentale. Les besoins névrotiques qui se développent sont les suivants : besoin

d'affection et d'approbation, besoin d'être pris en charge, besoin de prestige, d'admiration, de réalisation personnelle, d'indépendance, d'indiscutabilité.

### **1.3.4 Fromm et La peur de la liberté (1941)**

La société crée un isolement affectif. L'homme a gagné en autonomie au détriment des liens primaires : l'affection-participative-primitive au groupe. Sans amour, il se sent insécurisé.

### **1.3.5 L'école culturaliste**

Trois niveaux d'influence :

Niveau humain : situations communes à tous les hommes. Exemple du besoin d'affirmation de soi chez les hommes (mâles). D'après Margaret Mead (L'un et l'autre sexe, 1966) la petite fille peut très vite s'identifier à sa mère, alors que le petit garçon pour se réaliser doit s'en différencier, c'est la base du besoin d'affirmation de soi.

Niveau culturel : situations communes à une culture. Lié aux institutions, exemple les techniques de maternage des nourrissons, d'éducation des enfants.

Niveau individuel : lié au vécu personnel.

### **1.3.6 Les principes de référence**

Tout individu rencontre des situations qui vont le marquer : situations d'empreinte.

Ces situations laissent des traces affectives indélébiles : empreintes affectives.

Ces traces orientent sa perception du monde, ses attitudes et ses réactions : projection affective.

Elles sont plus ou moins communes aux individus : niveau des motivations, humain, culturel et individuel.

Elles se formulent sous forme de règles de vie ou de croyances, et sous-tendent toutes les conduites : formulation axiomatique des motivations.

Ces règles sont les conclusions psychologiques tirées par l'individu des situations qu'il a vécues.

## **1.4 La conception interactionniste**

La motivation naît de l'interaction d'un sujet et de son environnement. l'individu est soumis à des motivations et à des freins. Cette théorie était utilisée dans la publicité.

C'est la combinaison de deux idéologies dominantes, le freudisme ( existence de pulsions et de désirs) et le marxisme ( existence de contraintes aliénantes)

### **1.4.1 Lewin et les climats pédagogiques**

Dans un travail en groupe autocratique, les individus sont dépendant à l'égard du chef, peu coopérants, peu affectueux entre eux et peu créatifs. Dans un travail en groupe démocratique, ils sont plus dynamiques et enjoués, plus coopératifs, créatifs et moins agressifs, mais le travail se fait moins vite et avec moins de précision. Dans le premier cas, les besoins sociaux de communication ne trouvent pas à se réaliser. La conclusion idéologique de Lewin est qu'il vaut mieux un leadership démocratique qu'une organisation autocratique.

### 1.4.2 Nuttin 1962

L'individu et le monde ont chacun leur structure propre. Celle de l'individu est d'avoir des relations biologiques, psychologiques, et spirituelles avec le monde. Quand les interactions habituelles de l'individu avec son milieu ne sont plus possibles, l'individu va réagir pour les rétablir.

Ce qui est important, c'est les formes spécifiques des interactions individu-monde, les scénarios repérables et répétitifs des échanges des hommes avec leur environnement. [Cf scénarios et jeux en A.T.]

## 1.5 Conclusion

Les besoins sont souvent créés pour rendre compte a posteriori des phénomènes. Les modèles présentés sont limités. La conception empiriste ne prend pas en compte la possibilité de dépassement de soi psychologique ou spirituel. Le modèle interactionniste oblige à définir de façon rigide, soit le milieu extérieur contraignant, soit les besoins, alors que l'interaction entre les deux est plus complexe.

## 2 Le niveau motivationnel

Les décisions sont prises de façon irrationnelle, puis rationalisées (Cf PNL et livre manipulation) Les déterminants irrationnels des conduites s'appellent désirs, besoins, émotions, sentiments, passions, intérêts, croyances, valeurs vécues, fantasmes et représentations imaginaires, complexes personnels, conditionnements et habitudes, attitudes profondes, opinions et aspirations. Ils se situent dans l'inconscient.

Le niveau motivationnel est irrationnel et inaccessible directement. Des mensonges-rationalisations viendront expliquer la conduite. Les mécanismes de défense du Moi freudien interdisent aussi la prise de conscience des motivations car celles-ci se révèlent inacceptables pour le Moi. Cette prise de conscience déclencherait l'angoisse du Moi.

## 3 Les motivations

Motiver, c'est stimuler à l'aide d'une grande diversité de moyens, un quelconque des éléments de motivation :

### 3.1 Les principes de référence ou empreintes

Principes biologiques contenus dans les instincts

Principes biologiques contenus dans les mécanismes de défense

Principes biologiques contenus dans les besoins primaires

Principes latents des besoins secondaires

Vérités et croyances conditionnées

Normes implicites des rôles sociaux, des coutumes et des traditions

Valeurs humaines générales

Valeurs sociales ou personnelles constitutives des mentalités

Certitudes existentielles organisant les complexes personnels et diverses attitudes fondamentales

### **3.2 Les orientations générales de l'être**

Etat neurophysiologique de prédisposition à la mise en oeuvre du comportement instinctif

Etat de tension orientée du besoin

Les deux grandes orientations affectives (exaltation-déception) de l'émotion

Etat de prédisposition qu'est le complexe personnel

Les attitudes comme orientations générales de la manière d'être face à certains éléments du monde

Les orientations de valeur, constitutives des rôles sociaux idéaux et des mentalités globales

### **3.3 Les comportements**

Comportements innés et programmés de l'instinct

Comportements habituels liés à la satisfaction des besoins, des aspirations

Formes concrètes des comportements défensifs (défense du moi et défense sociale)

Scénarios et jeux défensifs des défenses transpersonnelles

Habitudes, routines et rituels personnels

Comportements complexuels stéréotypés

Comportements traditionnels et les rituels sociaux

[Voir l'analyse transactionnelle au crible de la motivation]

### **3.4 Les significations**

Stimulis clés déclencheurs des comportements instinctifs

Objets et situations évocateurs des fantasmes et des archétypes

Objets, signes ou symboles évocateurs (inconditionnels ou conditionnés) des mécanismes de défense

Situations qui ont le sens de satisfactrices ou de frustrantes

Images et représentations imaginaires

## **4 Modèle phénoménologique de la conduite et des motivations**

### **4.1 Comprendre et expliquer la conduite**

[Et le rapport avec l'enseignement ?] Tout revient à changer la signification des choses pour orienter les conduites. Donner un sens positif ou valorisant à un objet ou à une action que l'on désire susciter.

[Mais pourquoi une personne à qui l'on dit "manger des pruneaux, c'est jeune et dynamique" va-t-elle le croire ?] Il y a deux niveaux : le niveau théorique et général (valeurs biologiques, affectives intellectuelles ou sociales) et le niveau individuel et particulier (valeurs psychologiques d'un individu) [Je pense qu'on peut agir sur le développement personnel : vous deviendrez meilleurs.

Motiver veut-il dire mentir, faire de la publicité, promettre un paradis illusoire ? On peut envisager un cours comme une application de la théorie de l'engagement, mais ça devient de la manipulation, mais comme de toute façon, on désire manipuler, puisque l'on enseigne quelque chose que l'étudiant n'a pas demandé, pourquoi ne pas pousser le raisonnement jusqu'au bout ? Mais comment une personne peut-elle désirer apprendre une matière qu'elle ne connaît pas ?

Pourquoi faut-il des gens libères et bien nés, ça me préoccupe... Je pense que les personnes ne doivent pas être trop abimées pour être intéressées.] Motiver est un art de communiquer avec

autrui, il s'agit de comprendre des "prémisses psychologiques", puis de les stimuler d'une manière ou d'une autre.

## 4.2 Les niveaux de sens

Niveau biologique et sensori-moteur

Niveau affectif

Niveau cognitif et rationnel (exclu par définition des motivations)

Niveau socio-culturel (ex : éviter la mésestime sociale du groupe de référence)

## 4.3 Parsons et la hiérarchie cybernétique de l'action

Niveau biologique : organisation neurophysiologique avec ses besoins et ses exigences. C'est le niveau le plus bas, beaucoup d'énergie.

Niveau psychique : la personnalité (psychologie)

Niveau social : interaction entre les acteurs et entre les groupes (sociologie)

Niveau culturel : normes, modèles, valeurs sociales, idéologies et connaissances (anthropologie)

C'est le niveau le plus haut, beaucoup d'information

Chaque niveau contrôle les niveaux inférieurs par l'information qu'ils diffusent.

## 4.4 L'action elle-même, la situation

[Objectif à long terme : objectif de vie, point fort de la motivation : réalisation personnelle, mais interaction avec les autres personnes, et objectifs possibles Pourquoi la télévision a-t-elle une influence si gigantesque ? hypnose, apport de sdr+ inconscients ? Impression de vivre soi-même des aventures colorées et pulpeuses.] Il faut intégrer Les significations de l'action présente, Les retombées futures de l'action L'ensemble des significations attribuées aux contraintes de l'environnement.

## 4.5 Les formes concrètes de la conduite

Les conduites sont apprises (dans l'enfance) et fixées, et rejouées de la même façon par la suite. Adler (Connaissance de l'homme 1976) appelle forme prototypique du comportement une "manière de s'y prendre" qui a marché une fois, et qui est réappliquée à chaque fois, même si elle n'est plus adaptée.

Chaque individu dispose d'un stock fini de comportements, qu'il a mis au point pour faire face à diverses situations, et qui lui deviennent habituels. Il y a donc des comportements que l'individu ne possède pas, car il n'a pas eu l'occasion de les apprendre. CF A.T.

L'ensemble des significations de l'environnement "motive", c'est-à-dire stimule un des dynamismes inconscients de la conduite. Mais la forme concrète de cette conduite est ensuite déterminée 1 par les possibilités offertes par l'ensemble des contraintes extérieures existant et 2 par les comportements possédés par l'individu.

Manipuler les conduites sera agir 1 sur les motivations et 2 maîtriser les formes concrètes du comportement, en érigeant un système de contraintes ou en faisant apprendre des modèles de comportement. [IMPORTANT]

## 5 Conclusion

Les ressorts inconscients et irrationnels de la conduite humaine sont nombreux : Innés/acquis Communs à beaucoup / strictement personnels Concrètement observables dans une habitude / fruits de l'imagination du sujet

Ils se situent à tous les niveaux de la conduite : Niveau des principes fondateurs organisateurs de la conduite Niveau des orientations générales de l'être Niveau des représentations valorisées des éléments du milieu extérieur Niveau des inductions de la structuration du milieu extérieur Niveau des interactions routinières de l'individu et du monde.

Motiver, c'est intervenir à un de ces niveaux, et le résultat est un mouvement du phénomène social total qu'est la conduite humaine.

L'homme ne peut "être", càd avoir une constance psychologique sans recevoir de nombreuses influences.

Notre liberté est la possibilité d'essayer de réaliser nos valeurs intimes dans l'ensemble des valeurs sociales, de les adapter et de les dépasser à l'aide de la prise de conscience et au nom de la valeur liberté.

[J'aime bien cette phrase, sauf le "au nom de la valeur liberté", mais alors au nom de quoi ? au nom du droit à s'appeler un homme ? mais il y a énormément d'hommes qui sont des boeufs (!?) au nom du respect de soi-même ? de la réalisation de soi ? de la réalisation de son Karma ?? ]