

## Résumé des théories contemporaines de la motivation en psychologie inspiré du tableau de Dornyei (2001)

	Auteurs	Mots clefs	Principaux composants de la motivation
<b>Expectancy value theory</b>	Brophy (1999) Eccles & Wigfield (1995)	Prédiction du succès, valeur accordée à la réalisation avec succès de la performance	La motivation pour réaliser divers types de tâches est le produit de deux facteurs clefs : <i>La probabilité de succès</i> à cette tâche et <i>la valeur</i> qu'il accorde au fait de réussir à cette tâche.
<b>Achievement motivation theory</b>	Atkinson & Raynor (1974)	Prédiction du succès ; valeurs ; besoin de réalisation de soi, peur de l'échec.	<i>La motivation par l'épanouissement</i> est le résultat de conflits intérieurs et de tendances à l'évitement (fuite). Les influences positives sont : la <i>prédiction de succès</i> (ou probabilité perçue de succès), la <i>valeur encourageante</i> de la réalisation réussie de la tâche et le <i>besoin d'épanouissement</i> . Les influences négatives sont : la <i>peur de l'échec</i> , les <i>encouragements à éviter l'échec</i> et la <i>probabilité perçue de l'échec</i> .
<b>Self-efficacy</b>	Bandura (1997)	Le sentiment d'auto-efficacité Je préfère : La perception de son efficacité	L'auto efficacité signifie <i>la manière dont des individus évaluent leurs capacités à réaliser une tâche précise</i> . Ce sentiment d'efficacité détermine le <i>choix</i> de leurs activités, la <i>quantité d'effort</i> apportée à leur travail et le <i>maintien</i> de l'effort sur le long terme.
<b>Attribution theory</b>	Weiner (1992)	Les explications de nos succès/échecs passés et futurs	Les <i>explications (attributions causales)</i> que nous trouvons à nos succès/échecs passés déterminent en partie notre volonté/non volonté d'initier des actions futures. Les recherches montrent que des échecs attribués à un <i>manque de capacité</i> provoquent un blocage plus important pour des actions futures qu'un échec attribué à <i>un manque d'effort</i> .
<b>Self-worth theory</b>	Covington (1998)	La perception de (la valeur de) soi Estime de soi ? Concept de soi ?	Les gens sont fortement motivés par des actions ou comportements qui satisfont leur <i>estime de soi</i> . Quand ce sentiment est menacé, ils développent des stratégies de protection de la face, notamment en contexte scolaire.
<b>Goal setting theory</b>	Locke et Latham (1990)	Les caractéristiques des buts : Spécificité, difficulté,	Les actions humaines sont pilotées par des buts, qui doivent être fixés et poursuivis pour des <i>motifs internes</i> . Les buts qui sont à la fois

**Résumé des théories contemporaines de la motivation en psychologie inspiré du tableau de Dornyei (2001)**

		engagement	spécifiques et <i>relativement difficiles</i> sont ceux qui produisent les <i>meilleures performances</i> , pourvu que les individus se soient vraiment approprié ces buts.	
<b>Goal orientation theory</b>	Ames (1992)	But d'apprentissage et buts de performance	Les <i>buts d'apprentissage</i> seraient supérieurs aux <i>buts de performances</i> (démontrer ses capacités et obtenir de bonnes notes) en ce qu'ils correspondent à une motivation intrinsèque (propre à l'activité) et non extrinsèque (pour l'enseignant ou les parents, par ex.)	
<b>Self-determination theory</b>	Deci & Ryan (1985) Vallerand (1997)	Motivation intrinsèque et extrinsèque	La <i>motivation intrinsèque</i> concerne un comportement qui apporte du plaisir, de la joie, de la satisfaction. C'est l'activité en elle-même qui est source de ces sentiments, alors que la <i>motivation extrinsèque</i> correspond au désir d'accomplir un comportement ou une action qui est un moyen d'obtenir autre chose comme un bonne note, un meilleure position, une récompense quelconque.	
<b>Social motivational theory</b>	Weiner (1994) Wentzel (1999)	Les influences environnementales	Une bonne partie de motivation émane de notre <i>environnement socio-culturel</i> plutôt que de nos caractéristiques propres	
<b>Theory of planned behaviour</b>	Ajzen (1988) Eagly & Chaiken (1993)	Attitudes, normes subjectives, perception de la contrôlabilité	Les <i>attitudes</i> exercent une influence directe sur les comportements. Leur impact est modifié par les <i>normes subjectives</i> de la personne (les pressions sociales ressenties) et le <i>contrôle comportemental</i> (la perception que l'on a de la difficulté ou de la facilité à contrôler son comportement).	