

Globalité de la cause

Dans la théorie des attributions causales, dimension cognitive correspondant au degré perçu de généralité ou de spécificité attribué à la cause.

Pyramide de Maslow

Modèle représentant la hiérarchie des besoins proposée par Maslow et selon lequel les besoins fondamentaux (besoins physiologiques d'abord, puis besoins liés à la sécurité) doivent être satisfaits avant que les besoins de développement personnel (appartenance, amour, estime de soi et actualisation de soi) puissent l'être.

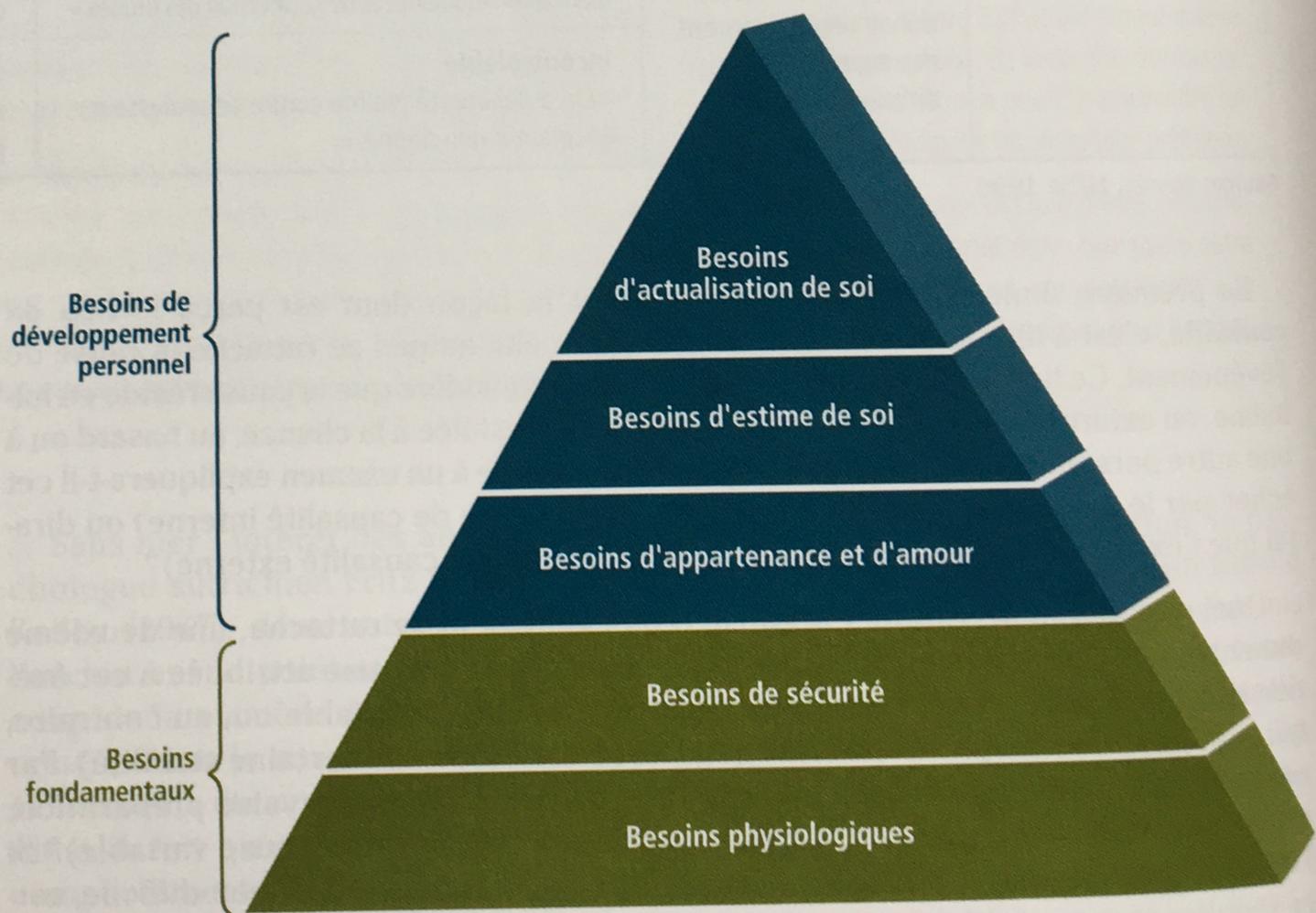
La **globalité de la cause**, c'est-à-dire son degré perçu de généralité ou de spécificité, est la quatrième dimension causale (Barbeau, 1993; Vallerand, 2006). Par exemple, la cause d'un échec s'applique-t-elle à plusieurs matières (cause globale) ou uniquement à une matière donnée (cause unique)? La dimension « globalité » aurait pu être incluse dans le tableau, mais cela en aurait alourdi la présentation. Il demeure cependant aisé de concevoir que cette dernière dimension pourrait également s'appliquer.

8.2.5 La motivation selon l'approche humaniste

Comme le soulignent Pelletier et Vallerand (1993), les théories de cette catégorie partagent toutes un même postulat de base, à savoir que l'organisme a une tendance innée à se développer de façon optimale. Celles qui sont présentées ici sont la hiérarchie des besoins de Maslow et la théorie de l'autodétermination.

A La hiérarchie des besoins de Maslow

Le célèbre psychologue américain Abraham Maslow, l'un des pionniers de l'approche humaniste, a proposé un modèle montrant une hiérarchie dans les besoins, c'est-à-dire un ordre de priorité selon lequel les humains tendent à satisfaire leurs besoins (Maslow, 1943). Ce modèle, couramment appelé **pyramide de Maslow**, est illustré dans la figure 8.4. Il vise à représenter l'idée selon laquelle un type de besoin donné ne peut être satisfait que dans la mesure où celui qui lui sert de base l'a d'abord été.

FIGURE 8.4 La pyramide de Maslow

La pyramide de Maslow est un modèle hiérarchique des besoins selon lequel la personne progresse vers des besoins de développement personnel une fois que ses besoins fondamentaux de survie sont satisfaits.

Besoins fondamentaux

D'après Maslow, besoins liés au développement, au maintien ainsi qu'à la survie de l'organisme et, à travers lui, de l'espèce; ces besoins doivent être satisfaits avant les besoins de développement personnel et comprennent les besoins physiologiques et ceux liés à la sécurité.

Les besoins à la base de la pyramide sont ceux que Maslow considère comme des **besoins fondamentaux**, c'est-à-dire ceux qui sont liés au développement, au maintien ainsi qu'à la survie de l'organisme et, à travers lui, de l'espèce. Ils incluent

d'abord les besoins physiologiques liés au bon fonctionnement de l'organisme physique tels que manger, boire, dormir et se reproduire; par exemple, c'est à ce niveau de besoins que répond la personne qui quitte le Burkina Faso en raison de la famine qui y sévit. Une fois les besoins physiologiques de base satisfaits, la priorité suivante va à la deuxième catégorie de besoins fondamentaux, à savoir les besoins liés à la sécurité, visant à mettre l'organisme physique à l'abri de toute menace éventuelle. C'est le cas, par exemple, d'une personne qui quitte l'Irak parce qu'elle craint pour sa vie.

Ce n'est qu'une fois les besoins fondamentaux satisfaits que la priorité se déplace vers les **besoins de développement personnel** visant le plein développement de l'organisme en tant qu'être humain. Viennent d'abord les besoins liés à l'appartenance et à l'amour, c'est-à-dire les besoins d'être non seulement accepté, mais également apprécié par les autres. Par exemple, c'est ce type de besoin qui poussera un individu à se soumettre à un rite d'initiation afin de faire partie du groupe; c'est également ce besoin qui amènera un individu à s'approcher d'une personne afin d'être accepté de façon privilégiée et d'entamer une relation amoureuse. À l'étage supérieur de la pyramide se trouvent les besoins liés à l'estime de soi, la deuxième catégorie de besoins de développement personnel proposée par Maslow. Il s'agit ici des besoins incitant la personne à faire des choses qui lui donnent une image positive d'elle-même à ses propres yeux et aux yeux des autres. Par exemple, en faisant du bénévolat, l'individu peut se sentir une meilleure personne, ce qui répond au besoin d'avoir une bonne estime de soi. Par ailleurs, si l'entourage le remercie pour son bénévolat, cela répond au besoin d'être reconnu et apprécié des autres, c'est-à-dire au besoin que l'estime qu'on a de soi soit confirmée par les autres.

Maslow situe tout en haut de sa pyramide les besoins liés à l'actualisation de soi, c'est-à-dire au fait d'avoir réussi sa vie en ayant développé pleinement ses capacités en tant qu'individu. Pour Maslow, tous les humains tendent ultimement vers l'actualisation de soi, mais peu arrivent, selon lui, à satisfaire complètement ce besoin; Gandhi, homme politique et apôtre de la non-violence, pourrait être considéré comme un exemple de personne actualisée. Les obstacles rencontrés par un individu dans ses efforts pour s'actualiser seraient d'ailleurs, selon Maslow, la principale source des problèmes psychologiques.

En dépit des critiques formulées à son égard, le modèle hiérarchique de Maslow demeure encore très utilisé, notamment en relations industrielles et en marketing. De fait, il peut constituer un excellent outil permettant d'analyser la priorité qu'un individu accorde aux différents besoins situés à un niveau donné et le degré de satisfaction requis pour passer à un autre niveau. Par exemple, un individu peut se contenter d'un niveau minimal de satisfaction des besoins fondamentaux qui serait insuffisant pour la plupart des individus (par exemple, les adeptes de la simplicité volontaire). On pourrait ainsi considérer qu'il ne va pas à l'encontre du modèle pyramidal de Maslow, mais que ses critères de satisfaction des différents niveaux ne sont tout simplement pas les mêmes que ceux des autres.

B La théorie de l'autodétermination

La **théorie de l'autodétermination** est une approche de la motivation humaine et de la personnalité qui, à l'instar du modèle de Maslow, suppose que la personne a une tendance innée à développer son plein potentiel. À la différence du modèle de Maslow cependant, cette approche utilise la méthode scientifique (expérimentation, enquête) pour comprendre comment se traduit cette tendance dans ce qui motive le comportement (Deci, 1975; Ryan et Deci, 2000).

Besoins de développement personnel

D'après Maslow, besoins visant le plein développement de l'organisme en tant qu'être humain; ils ne peuvent être satisfaits avant les besoins fondamentaux et comprennent les besoins liés à l'appartenance et à l'amour, à l'estime de soi et à l'actualisation de soi.

SAVIEZ-VOUS QUE ?

Le bénévolat peut être l'expression d'un besoin lié à l'estime de soi.

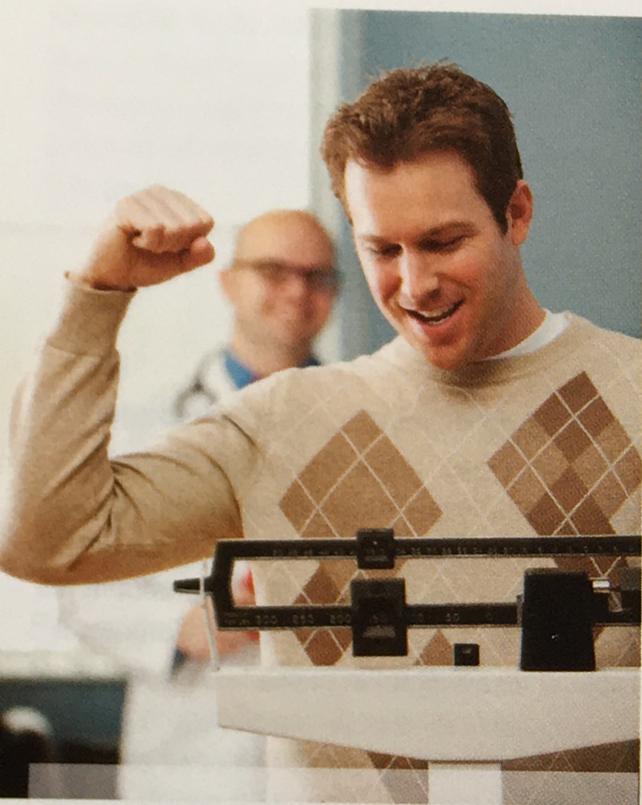


Abraham Maslow (1908-1970)

Créateur de l'approche humaniste avec Carl Rogers, Maslow considère que toute personne humaine aspire avant tout à réaliser son plein potentiel.

Théorie de l'autodétermination

Approche de la motivation humaine et de la personnalité qui suppose que l'être humain a une tendance innée à développer son plein potentiel, mais qui utilise la méthode scientifique pour comprendre comment cette tendance se traduit dans ce qui motive le comportement.



On peut vouloir maigrir pour se sentir plus en forme (motivation intrinsèque) ou pour des raisons médicales (motivation extrinsèque).

Motivation intrinsèque

Motivation dans laquelle le caractère motivant provient de l'intérêt que présente le comportement en lui-même pour l'individu, ce dernier adoptant le comportement par pur plaisir.

Motivation extrinsèque

Motivation dans laquelle le caractère motivant provient d'un facteur autre que l'intérêt du comportement lui-même.

Amotivation

Absence de motivation ; correspond au cas d'un individu adoptant un comportement sans motivation.

Selon cette approche, ce besoin de développer son plein potentiel s'appuie sur le besoin d'autonomie, le besoin de compétence et le besoin d'appartenance sociale. La mesure dans laquelle ces besoins sont satisfaits influe sur la motivation d'un individu à entreprendre une tâche et à la poursuivre. Deci et Ryan distinguent ainsi trois grands types de motivation, lesquels se différencient par le degré d'autodétermination qui sous-tend le comportement : la motivation intrinsèque, la motivation extrinsèque et l'amotivation (Deci et Ryan, 2000 ; Ryan et Deci, 2000).

a La motivation intrinsèque

Lorsque la motivation provient du plaisir et de la satisfaction que l'individu retire à produire un comportement, on la qualifie de **motivation intrinsèque** (Deci, 1975). On dit ainsi qu'une personne est intrinsèquement motivée à exercer une activité lorsqu'elle la fait de façon naturelle et spontanée, et lorsqu'elle se sent libre de s'engager dans ses propres champs d'intérêt (Deci et Ryan, 2000). À titre d'exemple, l'étudiant qui choisit d'aller étudier en sciences politiques parce que tout ce qui touche à la politique l'attire le fait alors par motivation intrinsèque ; il en va de même pour l'étudiant en arts qui consacre de nombreuses heures à s'acquitter des travaux demandés et qui en fait même davantage, simplement parce qu'il adore dessiner et peindre.

b La motivation extrinsèque

Lorsqu'un individu adopte un comportement pour une raison autre que l'intérêt de l'activité elle-même, on parle de **motivation extrinsèque** (Deci, 1975). Autrement dit, une motivation extrinsèque tire sa source du fait que l'individu pratique une activité « pour en retirer quelque chose de plaisant ou pour éviter quelque chose de déplaisant, une fois l'action terminée » (Pelletier et Vallerand, 1993, p. 255, se basant sur Deci, 1975). Par exemple, un étudiant qui aurait aimé s'inscrire en musique, mais qui se dirige en droit pour faire plaisir à ses parents, ou parce que ceux-ci ont promis de payer toutes ses études s'il s'inscrivait dans ce domaine, le fait par motivation extrinsèque.

c L'amotivation

Le troisième grand type de motivation est l'**amotivation**, c'est-à-dire l'absence de motivation. Ce dernier type correspond au cas d'un individu adoptant un comportement sans aucune motivation (Deci et Ryan, 1985 ; Vallerand, Blais, Lacouture et Deci, 1987). L'individu amotivé agit alors de façon mécanique, sans voir aucun lien entre ce qu'il fait et ce qui en découle. L'étudiant qui ne sait plus pourquoi il est à l'école et qui a l'impression de ne rien en retirer est dans cette situation. Comme nous le verrons plus loin dans une section spécialement consacrée à la motivation aux études, il s'agit là d'un champ de recherche très actif ; les personnes qui s'y consacrent ont d'ailleurs des solutions à proposer.

FAITES LE POINT

4. Qu'est-ce qui distingue la théorie de la réduction des tensions de la théorie de l'activation ?
5. Comment l'environnement peut-il jouer un rôle dans la motivation selon l'approche comportementale ?
6. Quelles sont les quatre dimensions causales de nature cognitive qui sont fondamentales selon l'approche cognitive ?