

## M2 (C) : Théories de motivation

### **Biologique**

#### Théorie des instincts

- L'instinct peut être caractérisé comme une composition transmise de génération en génération qui emporte un même comportement chez tous les individus provenant de la même espèce.
- Celle-ci est basée sur les théories et recherches de Darwin, Lorenz, Freud et Harlow.
- Nous avons tendance à suivre l'individu qui nous aide depuis le début de la vie car celui-ci nous permet de rester en vie ou pour le confort.
- L'instinct de survie est une source de motivation.

Ex. L'oïsson (bébé oie) qui s'empreint de l'image du premier objet mobile qu'il aperçoit et qui interagit avec lui.

Ex. Réactions physiques/comportement d'un chat lorsqu'il a peur.

- Cependant, ces genres de comportements ou instincts peuvent nous induire en erreur.

Ex. On s'empreinte sur un objet, tel qu'une roche, qui ne peut pas assurer la survie.

#### Réduction des tensions

- La motivation trouve son origine dans le besoin de réduire des tensions (physique ou psychologique).
- Le besoin de réduire la tension pousse l'organisme vers un but pour satisfaire le besoin.

Ex. Lorsqu'on a faim, le taux faible de glucose dans le sang provoque une tension physiologique. On veut réduire cette tension, ce qui pousse à manger jusqu'à la satisfaction.

- Cette théorie a été proposée par Clark Hull en 1940.

#### La théorie de l'activation

- La recherche de stimulations peut être l'élément principal motivant le comportement.
- L'organisme a naturellement tendance à rechercher des stimulations qui permettent d'augmenter son niveau d'activation.

Ex. Un individu qui fait des sports extrêmes a un désir de bouger et de produire de l'adrénaline. Alors, il sera motivé à chercher des sports qui vont avoir une haute activation et lui donner une stimulation.

- Loi Yerkes-Dodson : Le niveau optimal d'activation requis pour une performance maximale varie entre une activation intermédiaire et une activation très élevée, selon que la tâche est difficile ou plutôt facile.
- Plus difficile est la tâche, plus difficile qu'est atteindre le niveau optimal d'activation.



## Psychanalytique

- L'instinct de survie nous motive.
- Tous les comportements visent à satisfaire des besoins et pulsions.
  - Ce sont des tendances permanentes et inconscientes qui nous poussent à faire certaines choses, mais certaines fois, nous ne nous rendons pas compte de pourquoi nous voulons les faire.
- Selon Freud, il y a des pulsions de vie et des pulsions de mort.
- Les pulsions de vie : les forces biologiques orientées vers la survie de l'individu (ex. la pulsion sexuelle et la recherche du plaisir)
  - Obstacles : l'environnement (parents/société) et l'individu
  - L'individu remplace ses pulsions interdites avec d'autres façons de satisfaire ses pulsions

Ex. Le besoin oral a resté insatisfait durant l'enfant, donc le plaisir de téter le sein peut être la cause du tabagisme.

- Les pulsions de mort : tendances à l'agression et à la destruction (vers les autres ou lui-même).
- Parfois exprimées de façon socialement acceptable (ex. boxeur)

## Béhavioriste/Comportementale

- Met l'accent sur les forces externes. En autre mots, les comportements de motivation seront des réactions à l'environnement.
- La plupart de ces réactions sont apprises soit par conditionnement ou par observation.
- Par conditionnement : un comportement est affecté (augmente ou diminue de fréquence) par un agent de renforcement ou punition (ex. bonbons ou timeout).
- Par observation de modèle : les comportements sont appris à la suite d'observation (ex. le comportement maternel chez les humains mène à assurer la protection et fournir les soins aux jeunes).
- L'apprentissage social contribue à expliquer la motivation à la source d'un comportement.

Ex. Un individu pourrait être motivé à faire comme son père parce qu'il est son modèle **OU** il pourrait être motivé à faire certaines choses différemment car il n'aime pas que son père le fait/comment son père agit dans certains contextes.

## Cognitive

- L'interprétation de l'évènement passé déterminera le comportement.
- Les attributions aident à analyser la situation, déterminer la position de la personne dans la situation (contrôle) et ce que la personne fera par la suite.
- Pour être motivé à faire quelque chose, la personne doit croire qu'il y aura un changement ou que ce n'est pas quelque chose qui se répète toujours.
- Processus d'attribution causale : 4 dimensions

Scénario : On a perdu un match/jeu

1. Lieu de causalité
  - Interne : justifie le comportement de l'individu ou la situation. On regarde aux traits personnels comme la personnalité, les croyances, etc. ex. « *C'est ma faute pour ne pas avoir été aux pratiques* ».
  - Externe : justifie le comportement, mais indirectement vers la personne impliquée. On regarde à l'environnement et aux comportements des autres impliqués. ex. « *C'est la faute de l'entraîneur car il ne nous a pas bien préparés.* »
2. Stabilité de la cause
  - Variable : fréquence aléatoire ex. « *Je ne cause pas souvent les pénalités.* »
  - Stable : fréquence régulière ex. « *Je cause souvent/toujours des pénalités.* »
3. Contrôlabilité de la cause
  - Interne ex. « *J'étais distrait et ils ont marqué un but.* »
  - Externe ex. « *C'était la faute de la défense qu'ils ont marqué un but.* »
4. Stabilité de la cause
  - Globale : ex. « *Je suis terrible à chaque aspect du sport.* »
  - Unique : ex. « *Je suis terrible à seulement un aspect du sport.* »

## Humaniste

- Un modèle hiérarchique, créé par A. Maslow, démontre nos besoins fondamentaux qui progressent à nos besoins de développement personnel.



- Les besoins fondamentaux sont nécessaires à la survie et devraient être la priorité de tout le monde (les deux niveaux à la base de la pyramide).
- Les besoins de développement personnel/d'accomplissement personnel nous motivent à trouver le bonheur dans la vie (les trois niveaux supérieurs de la pyramide).

## La théorie de l'autodétermination

- Approche de la motivation humaine et de personnalité supposant que l'individu ait tendance innée à développer à son plein potentiel
- Basée sur le besoin d'autonomie, de compétence et d'appartenance
- Divisée en 3 types :
  1. Motivation intrinsèque : provient du plaisir ou la satisfaction que l'individu ressentira en répondant au besoin. Le comportement est fait de façon naturelle et spontanée (ex. par rapport aux intérêts)  
Ex. « *J'étudie les arts car j'aime les arts.* »
  2. Motivation extrinsèque : adopte un comportement pour des raisons extérieures. Elle est influencée par des facteurs extérieures tels que d'autres personnes, l'argent, etc.  
Ex. « *J'étudie en sciences (au lieu d'en musique) afin de plaire à mes parents.* »
  3. L'amotivation : l'absence de motivation. Les comportements sont faits de façon mécanique et sans connexion.  
Ex. « *L'étudiant poursuit des études sans en retirer de la situation.* »