

Fabien Fenouillet

Les théories de la motivation

DUNOD

DU MÊME AUTEUR, CHEZ LE MÊME ÉDITEUR

La motivation, 2017, 3^{ème} édition

En collaboration avec Philippe Carré, *Traité de psychologie de la motivation*,
2019

En collaboration avec Alain Lieury, *Motivation et réussite scolaire*, 2019,
4^{ème} édition

Mise en page : Belle Page

© Dunod, nouvelle présentation, 2023

11 rue Paul Bert – 92240 Malakoff

www.dunod.com

ISBN 978-2-10-085329-8

Le Code de la propriété intellectuelle n'autorisant, aux termes de l'article L. 122-5, 2° et 3° a), d'une part, que les « copies ou reproductions strictement réservées à l'usage privé du copiste et non destinées à une utilisation collective » et, d'autre part, que les analyses et les courtes citations dans un but d'exemple et d'illustration, « toute représentation ou reproduction intégrale ou partielle faite sans le consentement de l'auteur ou de ses ayants droit ou ayants cause est illicite » (art. L. 122-4).

Cette représentation ou reproduction, par quelque procédé que ce soit, constituerait donc une contrefaçon sanctionnée par les articles L. 335-2 et suivants du Code de la propriété intellectuelle.

Table des matières

INTRODUCTION À LA DEUXIÈME ÉDITION	1
INTRODUCTION À LA PREMIÈRE ÉDITION	3
1. Rapide historique du concept de motivation	3
2. Définition	9
CHAPITRE 1 PRÉSENTATION DU MODÈLE INTÉGRATIF DE LA MOTIVATION	15
1. Principes	17
2. Ensemble conceptuel motif	20
2.1 Ensemble conceptuel motif primaire	21
2.2 Ensemble conceptuel motif secondaire	25
3. Ensemble conceptuel prédiction	40
3.1 Catégorie conceptuelle relation expectation-valeur	42
3.2 Catégorie conceptuelle distinction expectation-valeur	43
3.3 Catégorie conceptuelle expectation de contrôle	45
3.4 Catégorie conceptuelle prédiction imaginaire	46
4. Ensemble conceptuel prise de décision	47
4.1 Catégorie conceptuelle engagement	51
4.2 Catégorie conceptuelle décision	52
5. Ensemble conceptuel stratégie	54
5.1 Catégorie conceptuelle stratégie cognitive	55
5.2 Catégorie conceptuelle stratégie émotionnelle	57
6. Ensemble conceptuel comportement	58
7. Ensemble conceptuel résultat	59
8. Concepts associés au modèle intégratif	61
CHAPITRE 2 PRÉSENTATION INTÉGRÉE DE 101 THÉORIES MOTIVATIONNELLES	65
1. Principe de classification	67
2. Conceptions motivationnelles des motifs primaires	69
2.1 Instinct	69
2.2 Besoin psychologique	78

3. Conceptions motivationnelles des motifs secondaires	106
3.1 Valeur	106
3.2 But	120
3.3 Intérêt	138
3.4 Estime de soi	148
3.5 Drive	156
3.6 Dissonance	161
3.7 Émotion	164
3.8 Curiosité	179
3.9 Recherche de contrôle	183
3.10 Intention	186
3.11 Traits de personnalité	193
3.12 Motifs originaux	201
4. Conceptions motivationnelles liées aux prédictions	210
4.1 Relation expectation-valeur	210
4.2 Distinction expectation-valeur	218
4.3 Expectation de contrôle	226
4.4 Prédiction imaginaire	234
5. Conceptions motivationnelles dans le cadre de prises de décision	239
5.1 Engagement	239
5.2 Décision	249
6. Conceptions liées à la relation entre motivation et stratégie	264
6.1 Stratégie cognitive	264
6.2 Stratégie émotionnelle	271
7. Conceptions motivationnelles liées au résultat	278
7.1 Le flow	278
7.2 Facilitation sociale	284
7.3 Flânerie sociale	286
 CONCLUSION	 291
BIBLIOGRAPHIE	293

Introduction à la deuxième édition

Cette deuxième édition est l'occasion de faire le bilan de l'intérêt que représentent non seulement le recensement des théories motivationnelles en général mais aussi le modèle intégratif en particulier.

En ce qui concerne les théories de la motivation, les années qui séparent cette première édition de la deuxième n'ont pas vu l'émergence de nouvelles théories motivationnelles. Il est cependant difficile de l'établir avec certitude tant la production scientifique dans ce domaine est foisonnante. Il serait ainsi possible d'inclure d'autres théories, « oubliées » lors de la première édition, comme celle de Sansone et Smith (2000) sur la régulation de l'intérêt ou encore celle de Berridge (2004) qui porte un regard neuropsychologique sur la distinction entre vouloir et aimer dans les processus motivationnels. Ces deux théories mettent en évidence qu'il est actuellement difficile d'avoir un recensement exhaustif de l'ensemble des théories motivationnelles tant cet univers théorique est vaste et toujours effervescent. Cependant, s'il est difficile de déterminer les contours du nombre de théories motivationnelles, il reste possible d'affirmer que les théories qui ont le plus de poids à la date d'aujourd'hui sont bien présentes dans cette nouvelle édition, comme elles l'étaient dans la précédente. L'objectif n'étant pas de recenser l'ensemble des théories motivationnelles mais bien de donner une meilleure compréhension de ce phénomène au travers notamment du modèle intégratif de la motivation.

Il est important de rappeler que le modèle intégratif de la motivation, présenté dans cet ouvrage, a pour principal objectif de broser une vision d'ensemble des théories motivationnelles. En effet, si chaque théorie motivationnelle a pour ambition de donner une vision générale de la motivation, deux théories peuvent utiliser des concepts très différents pour le faire. À titre d'exemple, parmi une centaine, la théorie de l'autodétermination (Deci & Ryan, 2002) estime que la motivation s'explique fondamentalement par la présence de besoins psychologiques alors que pour la théorie du positionnement d'objectif (Locke & Latham, 1990), la motivation est intimement liée à la définition des buts que se fixe l'individu. Ces deux théories sont de bons exemples du problème que pose actuellement la motivation, car elles sont à la fois modernes et occupent une place importante si on se réfère au grand nombre de citations dont elles bénéficient l'une et l'autre. Cependant, elles reposent sur des concepts (but et besoin) qui sont très différents. Le modèle intégratif s'attaque précisément à cette difficulté d'articulation.

La théorie de l'autodétermination, avec une explication en termes de besoins psychologiques, vise une explication qui se situe à la racine de l'ensemble des motivations humaines. Du point de vue du modèle intégratif, elle explique les motifs primaires du comportement. La théorie du positionnement d'objectif n'a pas cette ambition et cherche plutôt à expliquer ce qui va plus directement motiver l'individu. Pour le modèle intégratif, il s'agit de motifs secondaires. Il s'avère que, globalement, les motifs primaires sont à la base des motifs secondaires pour l'ensemble des théories motivationnelles. Ainsi, dans l'exemple que nous avons pris, les buts sont forgés à partir des besoins. Ces deux théories peuvent donc s'articuler conceptuellement même si aucune des deux ne cherche explicitement à le faire. Le modèle intégratif de la motivation permet donc d'obtenir une vision d'ensemble des théories motivationnelles permettant de situer chaque théorie dans un schéma plus global qui devrait permettre au lecteur non seulement d'articuler au mieux les théories entre elles, mais aussi de comprendre en quoi les concepts théoriques qu'utilise chaque théorie peuvent ou non aller ensemble et ce qu'ils ont comme ressemblances et différences.

Cette vision plus globale que cherche à offrir cet ouvrage est donc son principal objectif. Le choix a été fait de présenter le modèle intégratif avant de présenter les théories mais il est sans doute important d'avoir un minimum de connaissance sur la motivation pour comprendre l'intérêt de la démarche intégrative. Pour les lecteurs qui ne connaissent pas du tout le concept de motivation, il est donc plutôt conseillé de consulter les théories motivationnelles dans un premier temps avant de revenir ensuite sur le modèle intégratif. Bien entendu, pratiquement chacune des théories présentées ici nécessiterait un ouvrage complet. Pour les lecteurs qui s'intéressent particulièrement à l'une ou l'autre des théories motivationnelles, il faut donc de ne pas en rester aux quelques lignes de présentation et utiliser la bibliographie pour aller plus loin.

Introduction à la première édition

1. Rapide historique du concept de motivation

Il n'est pas rare d'entendre parler de la motivation dans la presse ou de la trouver invoquée par un voisin ou un ami pour décrire certaines forces plus ou moins mystérieuses qui expliquent le comportement d'un proche. Pourtant, ce mot si commun n'est apparu que très récemment et son usage s'est propagé seulement à partir du milieu du vingtième siècle (Mucchielli, 1981 ; Feertchak, 1996).

L'essor de cette utilisation n'est sans doute pas étranger au développement d'une société favorisant l'initiative individuelle dans tous les domaines. En effet, comprendre pourquoi l'individu agit lorsque rien ni personne ne le contraint à le faire est sans aucun doute un élément déterminant de la compréhension de nombreux contextes, tant professionnel, institutionnel que familial. Quel marchand ne rêve pas de comprendre les motivations des consommateurs, quel enseignant celles des élèves ou quel politique celles des électeurs ? En l'absence de contraintes, la motivation est donc cette explication qui éclaire la cause de l'action d'un individu. Autrement dit, pour beaucoup, la motivation est cette cause qui explique le comportement humain. Elle explique pourquoi l'élève brillant est motivé par l'école, pourquoi le consommateur est motivé par tel achat plutôt que par tel autre et pourquoi l'électeur va déposer dans l'urne ce bulletin en particulier. En termes de causes, comprendre celles qu'explicite la motivation permet également de comprendre pourquoi non seulement l'élève brillant apprend mais aussi et surtout pourquoi il y passe tant d'heures. En effet, comprendre la motivation, c'est mettre le doigt sur une cause qui dépasse une simple vision mécaniste du comportement humain car c'est aussi comprendre pourquoi l'individu « veut » ou non faire des efforts et persister dans ses actions (nous parlerons dans ce cas de volition, comme nous le verrons plus loin).

Historiquement, cette cause cherchait à expliquer l'origine de tous nos comportements. En utilisant le concept d'instinct, les toutes premières théories motivationnelles (James, 1890 ; McDougall, 1908) affichaient clairement cette ambition. Cependant, comme nous pouvons

le constater actuellement, il n'existe pratiquement plus de théories modernes de la motivation qui reposent sur ce terme. À la place, d'autres « causes » ont émergé tout au long du xx^e siècle. L'un des concepts phares dans ce registre explicatif, qui, lui, est toujours utilisé de nos jours, est sans doute celui de besoin. Par hypothèse, de nombreuses théories motivationnelles actuelles postulent que différents besoins seraient *in fine* la cause de tous nos comportements. Cependant, un rapide tour d'horizon dans ce champ pléthorique permet de constater que les besoins sont loin d'être les seules causes invoquées par de nombreuses théories motivationnelles. Parmi les autres concepts utilisés, il est possible de citer ceux de but, d'intérêt, de curiosité, d'émotion, de valeur ou de dissonance.

Au final, s'il reste possible de dire que la motivation a pour ambition d'expliquer la cause du comportement, l'utilisation de tous ces concepts en brouille largement l'utilisation. D'autant plus qu'actuellement, si la motivation vise à proposer une cause et l'explication qui va avec, cette dernière ne donne pas nécessairement lieu aux conséquences qui devraient lui être associées. Par exemple, si pour nombre de parents et d'enseignants l'intérêt de l'élève est capital pour la réussite scolaire, la recherche, elle (Schiefele, Krapp et Winteler, 1992), montre qu'il n'existe que des corrélations très faibles avec les performances scolaires. Autrement dit, la motivation de l'élève n'est pas forcément en relation avec ses performances, un élève motivé n'est pas nécessairement un élève qui réussit. Cet exemple est assez révélateur puisqu'il permet facilement de mettre en évidence que si la motivation se veut être une cause, elle n'est pas, dans de nombreux cas, l'unique cause de conséquences très nombreuses. Dans l'exemple des performances scolaires, il existe de nombreuses autres « causes » qui peuvent aussi bien et même mieux expliquer ces mêmes performances. Ce constat, qui s'observe assez communément quand on cherche à comprendre la motivation des individus, questionne bien au-delà du champ de la motivation.

S'il paraît si difficile d'établir ce constat, il est presque raisonnable de se demander pourquoi nous en sommes arrivés à postuler que le comportement humain avait une cause. En effet, il nous semble actuellement logique d'estimer qu'il existe des règles et donc des causes qui régissent tous les comportements, qu'ils soient humains mais aussi animaux. Pourtant, historiquement, cette relation n'est pas aussi évidente qu'il y paraît. D'ailleurs, ce n'est pas un hasard si le premier grand concept qu'il est possible de rattacher maintenant au champ de la motivation, l'instinct, permet tout aussi bien d'expliquer le comportement animal que celui de l'homme. C'est sans doute dû en grande partie à

Darwin (1859), qui est à la fois à l'origine de l'utilisation de ce terme pour décrire le comportement humain et du rapprochement que nous faisons actuellement entre l'homme et l'animal. Il suffit de lire son livre sur la filiation de l'homme (1871) pour se rendre compte que bien avant les premières théories psychologiques de la motivation de James (1890) ou de McDougall (1908), cet auteur évoquait déjà une multitude d'instincts humains. Or, comme le note Cofer (1985), jusqu'au ^{xx}^e siècle, il existait une scission très nette entre la motivation du comportement humain et celle de l'animal. L'étude du comportement animal était basée sur des réflexes ou des instincts auxquels ce dernier était supposé réagir passivement. En revanche, il était considéré que l'être humain agissait de manière créative sur la base de sa raison et de sa volonté.

Cette tradition d'une distinction entre le comportement de l'homme et celui de l'animal remonte à l'Antiquité puisqu'elle trouve ses racines dans la pensée grecque (notamment la séparation que fait Platon dans *Phédon* entre le corps et l'âme, qui serait propre à l'être humain) et le rationalisme. Pour Cofer (1985), la pensée grecque insistait particulièrement sur l'importance des connaissances afin que l'être humain puisse faire les bons choix. C'est la raison qui permet à l'être humain de ne pas être dominé par ses passions. Sans elle, l'homme n'est effectivement pas différent de l'animal, qui n'aurait d'autre choix que de les subir passivement.

C'est donc Darwin en 1859 qui mettra fin à cette distinction. Cette conception insufflée par sa théorie de l'évolution a donc également eu pour conséquence de concevoir que le comportement humain serait, tout comme le comportement animal, déterminé (Cofer, 1985). Autrement dit, l'homme tout comme l'animal ne peuvent pas être libres de leurs choix. Avec l'éviction du « libre choix » de la compréhension du comportement humain, certains concepts comme ceux liés à l'exercice de la volonté ont fait l'objet, à une époque peu éloignée, d'un certain ostracisme. Si l'être humain est le jouet de déterminants qui dépassent l'exercice de sa volonté, il n'y a pas lieu, pour les conceptions purement déterministes du comportement humain, de considérer que l'homme puisse être l'agent de son propre comportement.

Pourtant, si le comportement humain peut s'expliquer par la présence de certaines causes, d'une part toutes ces causes ne sont pas motivationnelles et d'autre part cette compréhension est rarement liée à la présence d'une seule mais plutôt d'une multitude de facteurs dont le poids explicatif est différent. Si nous reprenons l'exemple de la performance scolaire, l'intérêt peut être considéré comme un facteur motivationnel mais il en existe d'autres qui ont nettement plus de

poids comme le sentiment d'efficacité personnelle (Bandura, 2003). En plus de ces facteurs motivationnels, il est possible de prendre en compte le niveau de connaissances antérieur de l'élève, niveau qui a, lui, en général, un impact très important sur la performance. Ainsi, comme nous pouvons le voir, si les conceptions modernes de la motivation sont bien déterministes, elles sont loin de s'enfermer dans un déterminisme strict où la connaissance de quelques mécanismes causaux serait suffisante pour prédire le comportement et où surtout l'être humain serait « agi » de l'extérieur sans aucun ressort interne. En effet, les théories modernes de la motivation ne se contentent pas d'avancer des causes, elles cherchent avant tout à prédire les conséquences de ces causes. Dans cette entreprise, une multitude de causes, ou plutôt de facteurs, sont avancés et ceux qui expliquent le mieux les conséquences sont retenus au détriment des moins explicatifs. Pour ce qui consiste à relier causes et conséquences, les théoriciens de la motivation ne s'intéressent plus seulement aux causes initiales du comportement mais aussi à celles qui sont plus intermédiaires et, dans ce cadre, les vieilles notions liées à la volonté, qui avaient été abandonnées, sont actuellement redécouvertes.

Le concept d'« agentivité », au cœur de la théorie du sentiment d'efficacité personnelle, pose bien la nature des défis qui surgissent en adoptant ce type de démarche, comme le note avec acuité Bandura (2009) : « L'esprit humain est générateur, créateur, proactif et réflexif, non pas seulement réactif. L'enterrement de Descartes et de sa vision dualiste du monde nous oblige à relever l'immense défi explicatif qui consiste à bâtir une théorie physicaliste de l'agentivité humaine et une théorie cognitive non dualiste » (p. 20-21).

De même, le concept de « volition » connaît une certaine résurrection depuis une vingtaine d'années aux travers de différentes théories (Heckhausen, 1986 ; Achtziger et Gollwitzer, 2008 ; Gollwitzer, 1999 ; Kuhl, 1987).

Kuhl (1987) explique les problèmes que pose sa réintroduction : « le concept de volition a été écarté par le contentieux créé par l'exercice d'une libre volonté sur laquelle pèse le risque d'une régression infinie¹ quand il s'agit de postuler l'existence d'un "homuncule" contrôlant la représentation des tendances à l'action. Pour éviter ces problèmes, les psychologues de la motivation ont adopté une théorie à un niveau

1. Si un homuncule contrôle le comportement de l'être humain, alors qui contrôle cet homuncule ? La réponse à cette question est impossible à moins d'une régression infinie.

prenant en compte la force de la tendance à l'action comme fonction de deux catégories de variables, nommées valeur du résultat attendu de l'action et expectation qu'un certain niveau de performance produise le résultat » (p. 280, traduction libre).

Finalement, si les conceptions les plus modernes de la motivation réintroduisent des concepts qui redonnent à la pensée humaine un rôle actif et non plus simplement passif dans sa propre motivation, l'origine de cette dernière s'en trouve d'autant complexifiée. De plus, comme le dit Bandura (2009), même si la « raison » peut de nouveau prendre part, dans le cadre de certaines théories, aux explications d'ordre motivationnel, il n'existe pas pour autant de théories scientifiques qui reposent sur une conception clairement dualiste. Autrement dit, même si, pour de très nombreuses théories, cette question sort largement de leur champ, les conceptions motivationnelles semblent accréditer l'idée qu'en définitive, la motivation repose sur le fonctionnement organique car ce dernier est le siège de l'esprit. C'est ce siège organique que toutes les théories reconnaissent implicitement comme étant à la source de tous les comportements.

L'étude de la motivation doit-elle pour autant se résumer à celle du fonctionnement du cerveau, voire à ses constituants, les neurones ? La synthèse de Berridge (2004) sur « les concepts motivationnels en neurosciences comportementales » (il s'agit d'une traduction personnelle du titre de son article) est très éclairante à ce niveau. L'auteur y examine de nombreux modèles motivationnels pour en éprouver la validité d'un point de vue neurologique et physiologique. Il aboutit ainsi au constat qu'il n'existe pas, à l'heure actuelle, de théorie motivationnelle permettant d'expliquer le déclenchement d'un état aussi « simple », d'un point de vue psychologique, que la faim. Par exemple, les théories homéostatiques qui ont dominé les neurosciences motivationnelles pendant de très nombreuses années peuvent difficilement expliquer pourquoi un animal nourri à heure fixe connaît la faim en dehors de tout déficit physiologique à l'heure des repas. Manifestement, l'anticipation de la faim joue un rôle qui est loin d'être négligeable dans son déclenchement. Au-delà de l'exposé passionnant que propose l'auteur sur les explications apportées par telle ou telle théorie, il apparaît que le débat en neurosciences porte exclusivement sur la compréhension des mécanismes physiologiques et/ou neurologiques. La compréhension fine de cette mécanique du besoin est d'une importance centrale pour le débat théorique qui se déroule en neurosciences, mais il est frappant de constater comment la granularité de cette analyse laisse une place extrêmement réduite aux explications purement psychologiques.

Les grands concepts liés à l'existence de besoins psychologiques, véhiculés par des théories majeures de la motivation comme celles de Maslow (1943) ou de Deci et Ryan (2002) font partie d'une autre réalité qui doit donc être qualifiée, pour une question de clarté, de psychologique.

Il semble qu'il faille actuellement scinder le débat motivationnel sur plusieurs niveaux (à l'image du concept d'échelle d'observation proposé par Desjeux, 2004) qui, chacun, peuvent expliquer des mécanismes et des réalités très différentes sans pour autant être contradictoires. L'explication neurologique de la faim relève d'une autre réalité que celle qui est utilisée par Deci et Ryan (2002) pour expliquer la nature du besoin d'autodétermination. De même, les explications motivationnelles fournies par la sociobiologie accréditent la thèse de Darwin concernant l'impact des gènes sur le comportement humain. C'est ainsi qu'il est possible de montrer, y compris chez l'homme (Daly et Wilson, 2001), que le choix du partenaire sexuel va dans le sens de la maximisation d'une transmission génétique de qualité. Il ne faut malgré tout pas perdre de vue qu'il s'agit là d'une explication distale du comportement (Leger *et al.*, 2001) et qu'il reste nécessaire d'en déterminer les causes proximales, qui peuvent justement être éclairées par les modèles purement psychologiques.

Ainsi, la motivation peut avoir plusieurs origines en fonction du niveau d'analyse et du point de vue adoptés.

Pour les théories psychologiques, l'origine de la motivation ne va pas au-delà des concepts de besoin ou d'instinct en fonction de la théorie considérée. Connaître dans le détail le fonctionnement neurologique, chimique ou encore moléculaire, de ce que les psychologues appellent « besoin » pourrait conduire à remettre en cause certaines conceptions psychologiques de la motivation, mais sans pour autant remplacer un niveau d'explication purement psychologique qui reste indispensable pour comprendre les causes les plus immédiates du comportement. Ces causes peuvent, elles-mêmes, être sous l'influence de facteurs plus discrets pour les raisons évoquées plus haut.

Les lignes qui vont suivre se situent à ce niveau d'analyse, qualifié de psychologique, et ne vont donc pas à ce titre considérer les modèles qui postulent qu'il est nécessaire de descendre à un niveau neurologique ou au contraire de passer à une observation sociétale, pour comprendre les phénomènes motivationnels.

Pour autant, même si pour les exigences de cet exposé il est nécessaire d'établir un point de vue psychologique, la réalité de ce dernier fait toujours l'objet d'un débat passionné entre scientifiques.

La réalité psychologique, surtout en introduisant des conceptions liées à l'agentivité (Bandura, 2009) ou à la volition (Kuhl, 1987), doit nécessairement se distinguer, au moins en l'état actuel des connaissances, du somatique pour exister. Pour certains auteurs, cette distinction est plus que problématique. Damasio (1995) estime que « c'est là qu'est l'erreur de Descartes : il a instauré une séparation catégorique entre le corps, fait de matière, doté de dimensions, mû par des mécanismes, d'un côté, et l'esprit, non matériel, sans dimension et exempt de tout mécanisme, de l'autre ; il a suggéré que la raison et le jugement moral ainsi qu'un bouleversement émotionnel ou une souffrance provoquée par une douleur physique, pouvaient exister indépendamment du corps. Et spécifiquement, il a posé que les opérations de l'esprit les plus délicates n'avaient rien à voir avec l'organisation et le fonctionnement d'un organisme biologique » (p. 337). Un des problèmes majeurs que pose la psychologie de la motivation vient sans doute de cette ambiguïté et de ce soupçon qui pèsent sur les théories non explicitement « biologisantes » surtout, et y compris, celles basées sur une vision computationnelle de l'homme qui ne font qu'entretenir la distinction entre le corps et l'esprit et qui ne sont à ce titre qu'une vision moderne de cette scission pour Damasio (1995).

2. Définition

Comme nous avons pu le voir, la motivation vise à expliquer pourquoi nous agissons, à établir la cause de notre comportement. Cependant, même si la motivation permet effectivement d'établir la cause du comportement, elle n'est de toute façon pas l'unique facteur explicatif du comportement. Ainsi, même si la motivation vise à expliciter la cause du comportement humain, ce n'est pas au travers de cet objectif qu'il est possible d'en définir la spécificité. En fait, si la motivation cherche à établir la cause du comportement, c'est avant tout pour rendre compréhensible la nature de ce mouvement qui le dynamise. D'ailleurs, étymologiquement, le terme « motivation » vient du verbe latin *moveo*, qui veut dire mouvoir, bouger. C'est donc bien cette idée de mouvement que cherche à comprendre la motivation. Il est donc possible d'établir une première définition sur cette idée force.

Définition simplifiée : la motivation est ce qui explique le dynamisme du comportement.

Cette définition simplifiée a l'avantage de ne pas perdre de vue ce qui est au cœur de toutes les théories motivationnelles. Cependant, cette simplification peut sembler excessive quand on considère celles que proposent différents auteurs dont voici quelques exemples :

- ↓ Pour Ford (1992), « la motivation est un construit intégratif qui représente la direction qu'emprunte l'individu, l'énergie émotionnelle et l'expérience affective soutenant ou inhibant le mouvement allant dans cette direction, et l'ensemble des attentes que l'individu peut avoir sur le fait d'atteindre à terme cette destination » (p. 78, traduction libre).
- ↓ Pour Campbell *et al.* (1970), « la motivation individuelle est liée 1. à la direction du comportement ou à ce que l'individu choisit de faire quand plusieurs alternatives sont possibles ; 2. à l'amplitude, ou à la force de la réponse (*i.e.* l'effort) une fois que ce choix est fait ; et 3. à la persistance du comportement ou à la façon dont il est soutenu » (p. 340, traduction libre).
- ↓ Pour Vallerand et Thill (1993) « le concept de motivation représente le construit hypothétique utilisé afin de décrire les forces internes et/ou externes produisant le déclenchement, la direction, l'intensité et la persistance du comportement » (p. 18).

Il existe un consensus dans ces trois définitions : la motivation est ce qui explique la direction du comportement. Au-delà de ce consensus, il est possible de remarquer que ces définitions s'accordent pour dire que la motivation est ce qui soutient ou fait persister le comportement ou le mouvement. La question du choix est en revanche spécifique à la définition de Campbell *et al.* (1970), là où Ford (1992) est le seul à insister sur le rôle de l'émotion.

Toutes ces définitions permettent de mettre en évidence les effets de ce dynamisme (orientation, persistance). Cependant, elles ne spécifient pas certains points qui mériteraient d'être clarifiés. Par exemple, si les définitions de Ford (1992) et de Campbell *et al.* (1970) évoquent l'individu, celle de Vallerand et Thill (1993) peut laisser supposer que la motivation pourrait expliquer le comportement d'un groupe d'individus. Un autre aspect encore plus important à souligner, même si l'individu est motivé à agir par une tierce personne ou par un quelconque élément extérieur, le dynamisme motivationnel reste un phénomène interne. La définition de Vallerand et Thill (1993) est à ce niveau plutôt ambigu puisqu'elle laisse supposer que la motivation pourrait être une force externe, ce qui semble très difficile à admettre. Imaginons par exemple qu'il soit possible de connecter une puce dans le cerveau

des êtres humains afin qu'ils agissent aux ordres d'une simple télécommande, serait-il possible de dire que la télécommande motive l'être humain ? De mon point de vue, dans la mesure où il n'y a aucun dynamisme interne, il n'y aurait pas lieu de parler de motivation dans ce cas. En prenant en compte ces remarques, voici la définition globale de la motivation qui est proposée dans le cadre de cet écrit :

Définition générale : la motivation désigne une hypothétique force intra-individuelle protéiforme, qui peut avoir des déterminants internes et/ou externes multiples, et qui permet d'expliquer la direction, le déclenchement, la persistance et l'intensité du comportement ou de l'action.

Le niveau explicatif de la motivation est celui de l'individu. Appréhender la motivation d'un groupe veut donc dire comprendre la, ou les forces qui animent chaque membre du groupe et donc essentiellement celle(s) de l'individu en groupe.

Il est nécessaire de distinguer la motivation qui reste un hypothétique phénomène interne, de ses déterminants qui peuvent également être internes mais aussi externes. Par exemple si la menace d'une sanction (déterminant externe) peut expliquer le changement de comportement d'un élève, elle ne caractérise pas la nature de la force (ou motivation) qui modifie le comportement. Cette sanction doit avoir un relais interne, par exemple en termes de peur, de honte ou d'anxiété pour expliquer la nature de la force (ou motivation) qui entraîne le changement de comportement.

Il n'existe pas une seule forme de motivation. La motivation est avant tout un terme générique, généralement utilisé à défaut d'une spécification plus précise sur la nature exacte de la force qui produit un comportement ou une action. En fonction du contexte, d'autres termes peuvent être utilisés pour définir plus précisément la nature de cette force. Les notions telles que « but », « besoin », « émotion », « intérêt », « désir », « envie », et bien d'autres encore, peuvent être utilisées pour une description plus précise.

Les conceptions théoriques qui permettent d'expliquer la motivation de l'individu sont multiples (au moins une centaine) et pour beaucoup multifactorielles. Les variables qui permettent de comprendre l'origine de la motivation sont, elles aussi, non seulement innombrables mais peuvent aussi être internes (comme les attributions ou les traitements automatiques de certaines informations) ou externes (comme une récompense).

Les effets de cette force interne qu'est la motivation sont nombreux et variés, et appartiennent à l'une des quatre catégories suivantes :

Direction : la motivation est une force qui oriente l'individu vers certaines finalités. Le comportement motivé a un sens qui peut être interprété ou analysé en fonction du ou des résultats produits. Sans la prise en compte de la finalité du comportement, il peut être difficile d'interpréter et de comprendre la motivation qui le sous-tend. Par exemple, en vertu du sens qu'elle a pour l'individu, l'inaction peut être motivée. De même, certains comportements peuvent paraître inadaptés ou liés à des dysfonctionnements cognitifs (notamment ceux liés aux conduites d'échec) tout en étant clairement motivés.

Déclenchement : un des effets les plus visibles de la motivation est lié à la modification du comportement. Par exemple, la motivation va expliquer pourquoi l'individu passe du repos à l'activité. Cependant, les modifications comportementales peuvent s'expliquer par des mécanismes cognitifs sans qu'il soit nécessaire d'invoquer une motivation. Par exemple, l'individu peut comprendre que les moyens qu'il met en œuvre sont inadaptés pour produire le résultat recherché et donc décider en conséquence de modifier son comportement. Dans ce cas, le déclenchement de ce nouveau comportement est attribuable à la cognition, non à la motivation. Si le déclenchement est, bien entendu, une modification du comportement, il marque également le début de quelque chose et confère à ce titre un sens au comportement. Le déclenchement n'est donc pas lié à un simple ajustement comportemental, mais révèle la présence d'une nouvelle motivation.

Persistance : adopter un comportement sur la durée peut s'expliquer d'un point de vue motivationnel à partir du moment où son maintien nécessite l'exercice volontaire d'une certaine force (les théories volitionnelles se basent sur le concept de volonté pour expliquer la persistance de l'action ; la théorie de l'autodétermination estime que le *self* cherche à satisfaire ses besoins fondamentaux). Expliquer la persistance consiste donc à comprendre la nature de cette volonté de faire perdurer l'action ou le comportement.

Intensité : l'intensité est sans doute l'effet motivationnel le moins ambigu. La production d'un effort s'explique nécessairement par la présence d'une force. Cette absence d'ambiguïté peut, dans certains cas, entretenir une certaine confusion. Un individu peut produire un effort avec pour objectif de paraître motivé en vue d'obtenir certains avantages octroyés par un observateur. Dans ce cas, la finalité est