

**Série 2**  
**Partie 1**

**La Motivation**



Pierre Potvin

## **Qui sommes-nous, nous, les humains?**

À la recherche d'une meilleure  
compréhension de notre humanité,  
à la lumière des neurosciences.



LE ÉDITION  
PREMIÈRE CHANCE



## *Ce qu'est la motivation*



La motivation est en lien avec nos besoins fondamentaux de survie et de développement.

C'est une énergie qui facilite notre engagement dans une activité ou dans l'émission d'un comportement.

La motivation est aussi en lien avec nos « racines animales »... la compétition ... la démonstration du pouvoir.



## *Ce qu'est la motivation*

C'est l'éternelle compétition des mâles pour le pouvoir, le prestige, la puissance.



### *Exemple:*

Les gens de pouvoir peuvent adopter les mêmes stratégies ostentatoires que celles du paon qui affiche ses plumes majestueuses pour séduire sa femelle, du gorille qui se frappe la poitrine en signe de puissance.



## *Processus de la motivation à émettre un comportement*



C'est l'ensemble des mécanismes biologiques et psychologiques qui déterminent :

- l'attrance vers un but à atteindre ou au contraire le rejet et la fuite;
- l'intensité de la mobilisation énergétique (émotion, attention);
- le déclenchement du comportement ;
- la persistance du comportement dans le temps.



## Réponse à un besoin

- La motivation vitale de l'organisme se caractérise par la réponse à un besoin physiologique essentiel à sa survie, comme c'est le cas de la faim, de la soif, du sommeil
- Le besoin est à la base pour motiver le comportement de l'individu qui cherche à combler ce besoin soit matériel ou psychologique.

### Pyramide des besoins de Maslow

Accomplissement personnel

Estime de soi

Estime des autres

Amour, appartenance

Sécurité

Physiologique



## *Notion de besoin*

Un besoin représente un manque dont la présence est ressentie comme indispensable (besoins physiologiques) à la vie, sinon très important (besoin d'estime de soi).

C'est l'écart entre ce qui existe présentement et ce qui est nécessaire ou souhaitable.

*Exemple:*

je veux être un bon parent pour mes enfants (estime de soi parental)... je vais lire sur le sujet, suivre des ateliers, etc.



## Notion de besoin

Il existe divers types de besoins:



- les *besoins biologiques* (faim, soif, sommeil, etc.)
- les *besoins appris* (télévision, voiture, médias sociaux, etc.)
- les *besoins symboliques* (l'argent, les honneurs, etc.)
- les *besoins cognitifs* (intérêt, découverte, etc.)

*Exemple:*

J'ai soif de mieux comprendre les émotions que je vis (le besoin). Je serai motivé à: faire une analyse introspective, à lire sur le sujet, à aller en psychothérapie, etc.



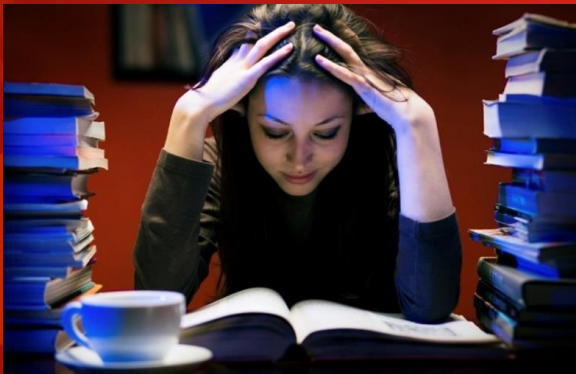
## *La motivation à apprendre*

C'est une motivation d'accomplissement qui pousse la personne à réaliser un but et à trouver sa récompense dans l'atteinte de ce but.

Elle incite l'apprenant à choisir une activité, à s'y engager et à persévérer dans son accomplissement afin d'atteindre un but.

*Exemple:*

Je choisis de suivre des cours d'ébénisterie d'une durée de 10 semaines. À chaque cours je suis à l'heure et je produis ce qui est demandé. J'assiste aux cours jusqu'à la fin.





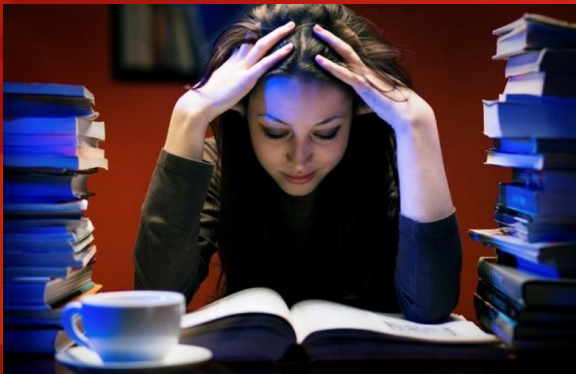
## *La motivation à apprendre*

La motivation dans l'apprentissage produit de l'énergie psychologique et physique. Cette énergie va dépendre de :

- la perception de sa compétence;
- de son sentiment d'efficacité,
- de la valeur de la tâche à apprendre,
- du niveau de contrôlabilité qu'a la personne qui apprend.

*Exemple:*

je m'inscris à des ateliers d'écriture. Ils sont à mon niveau de compétence. Je trouve important d'améliorer mon écriture. J'ai certaines libertés de choisir les exercices.



## *La motivation à apprendre*

Lorsque nous sommes en situation d'apprentissage, nous sommes plus motivés :

- Lorsque nous nous sentons capables de réaliser l'apprentissage demandé;
- lorsque nous percevons le lien entre nos actions et les résultats;
- lorsque nous apprécions ce qu'il faut apprendre.



## *La motivation à apprendre*



Les questions suivantes surgissent souvent dans le processus motivationnel :

- quel est le degré de pertinence, d'intérêt ou d'ennui que suscite l'objet d'apprentissage ? Est-ce que cela a du sens ?
- Quel est le résultat attendu ?
- Pourquoi dois-je le réaliser ?
- Ai-je l'impression d'être efficace ou non ?



## *La motivation à apprendre*



Les attentes motivationnelles seront importantes. Donc, cela dépend :

- de la conviction de l'apprenant que les efforts déployés permettront d'atteindre le niveau de rendement visé;
- de sa conviction que la récompense sera proportionnelle au rendement donné;
- de la valeur qu'il accorde à la récompense.

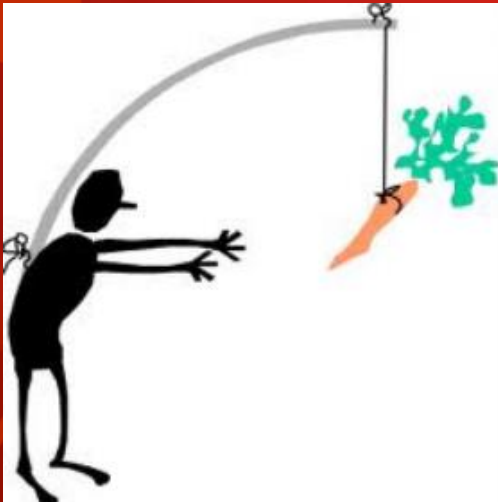


## Types de motivation intrinsèque et extrinsèque.



On retrouve deux types de motivation:

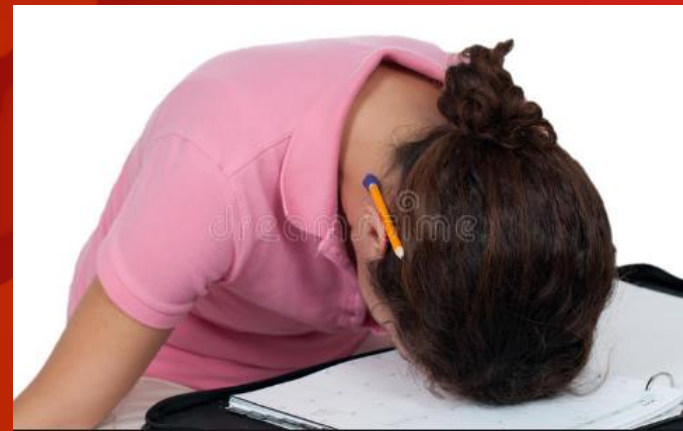
- la *motivation intrinsèque*, c'est-à-dire cette motivation pour le plaisir de l'activité elle-même.
- la *motivation extrinsèque*, qui dépend de pressions externes ou de renforçateurs externes



## *L'amotivation et la résignation acquise*

● *L'amotivation, c'est l'absence de désir pour agir. Les personnes amotivées affichent une absence relative de motivation et d'autodétermination.*

● *La résignation acquise, peut se manifester par la perte de la motivation, qui va survenir après des expériences répétées d'impossibilité de réussir, d'aboutissement constant à l'échec*



*Fin de la partie 1*

