

Conclusion

En somme, le concept de motivation est présent sous une forme ou sous une autre depuis longtemps. Des philosophes grecs aux psychologues sociaux, l'analyse de la motivation permet de mieux comprendre et de mieux prévoir le comportement animal et humain. Nous avons également vu que plusieurs des concepts utilisés de nos jours comme l'hédonisme, le renforcement et l'apprentissage, l'actualisation de nos facultés et la cognition trouvent leur source dans une longue histoire. La lecture des différents chapitres de cet ouvrage vous permettra de vous familiariser avec la forme contemporaine de ces concepts et théories spécifiques.

La nature de la motivation

Après ce rapide survol historique du concept de motivation, nous sommes maintenant prêts à aborder la nature même de la motivation. En fait, nous avons tous une idée de ce que représente la motivation. Lorsque l'on pense à cette notion, plusieurs images nous viennent à l'esprit: votre camarade qui étudie son examen de fin de semestre jusqu'à 2 heures du matin, le joueur de football qui fournit un effort additionnel pour gagner ou encore le chanteur rock qui offre une performance extraordinaire. Mais au-delà de ces quelques images, il nous est difficile de définir le concept de motivation avec précision. Quelle est cette entité qui influence le comportement humain? D'où vient cette énergie qui détermine notre comportement? Quelles en sont les caractéristiques? Voilà autant de questions auxquelles nous trouvons difficilement de réponses. Nous savons tous à quel réfère le concept de motivation, mais cela ne nous permet pas pour autant d'en donner une définition satisfaisante.

Comme beaucoup de termes en psychologie (p. ex. le développement, les cognitions, la personnalité), le concept de motivation se rapporte à de nombreux champs d'investigation, ce qui rend la tâche encore plus ardue. Le dictionnaire Larousse en offre la définition suivante: «L'ensemble des motifs qui expliquent un acte.» Cette définition est adéquate pour l'usage courant que nous faisons du terme. Mais à des fins scientifiques, elle n'est pas assez précise. Aussi de nombreux chercheurs et théoriciens ont-ils proposé des définitions de la motivation. Ces différentes définitions font ressortir le fait que la motivation représente un construit hypothétique et non une entité matérielle en tant que telle. Ce qui existe, c'est la manifestation comportementale de ce construit, manifestation observable à partir de laquelle on infère l'état de motivation de la personne. Il faut donc retenir que cette formulation du construit hypothétique n'est jamais qu'une approximation, ce qui fait ressortir, une fois de plus, la complexité de l'analyse de la motivation.

Alors, comment définit-on de façon générale ce construit hypothétique que représente la motivation? Smith, Sarason et Sarason (1982) définissent la motivation comme «le processus interne qui influence la direction, la persistance et la vigueur du comportement dirigé vers un but» (trad. libre, p. 265). Donc, pour Smith et al. (1982), la motivation correspond à un processus interne qui influence un comportement dirigé vers un but. Cette définition introduit certaines restrictions car, bien qu'elle offre une définition générale de la motivation, elle néglige les processus externes comme la situation qui, nous le savons, peuvent avoir un impact crucial sur le comportement. De plus, une telle définition ne tient compte que des comportements dirigés vers un but et n'inclut pas certains comportements, en apparence sans objet, et qui peuvent avoir un sens lorsqu'on les étudie dans une perspective psychanalytique par exemple. La définition de Smith et al. est donc incomplète.

Une seconde définition est celle d'Arkes et Garske (1977). Ces auteurs voient l'étude de la motivation comme «la recherche des influences sur l'activation, la force et la direction du comportement» (trad. libre, p. 3). Cette définition englobe toutes sortes d'influences (c.-à-d. internes et externes) et de comportements (c.-à-d. dirigés ou non vers un but). Cependant, elle semble omettre un point important: celui de la persistance du comportement. En effet, il ne suffit pas de traiter de déclenchement, d'intensité et de direction du comportement; encore faut-il analyser les raisons pour lesquelles il persiste. C'est ce que Weiner (1972) souligne lorsqu'il suggère que l'on se doit d'inclure «le déclenchement, la direction, l'intensité et la persistance du comportement dirigé vers un but» (trad. libre, p. 1).

En conséquence, à la suite de ces trois définitions, il nous est maintenant possible d'offrir la suivante: *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.* Maintenant qu'une définition générale de la motivation a été proposée, nous sommes en meilleure position pour en étudier les caractéristiques.

Le déclenchement du comportement

La motivation déclenche ou dynamise le comportement. Si vous voyez un camarade qui se met tout à coup à prendre des notes alors qu'il somnolait quelques minutes auparavant, vous vous direz avec raison que la motivation le fait agir. Vous ne connaissez pas nécessairement la nature exacte de sa motivation (peut-être vient-il de se rappeler qu'il aura un examen lors du prochain cours ou qu'il avait promis à un ami de prendre des notes pour lui), mais vous pouvez être certain qu'il est motivé. Donc, lorsqu'on observe chez une personne un changement d'état qui la fait passer de l'absence d'activités à l'exécution d'une tâche nous nous disons qu'elle est motivée.

La direction du comportement

Non seulement la motivation nous fournit-elle l'énergie nécessaire pour effectuer le comportement, mais en plus elle nous oriente vers le comportement approprié. La motivation fait en sorte que notre comportement soit en harmonie avec nos besoins. Ainsi, lorsque nous sommes fatigués, nous allons généralement nous coucher et non à la discothèque. Lorsque vous préparez un examen en psychologie de la personnalité, vous n'étudiez pas la psychologie sociale. La motivation canalise notre énergie vers les buts appropriés; elle dirige le comportement.

L'intensité du comportement

La troisième manifestation de la motivation se caractérise par l'intensité du comportement. Par exemple, plusieurs recherches sur les animaux révèlent que plus un animal a été privé d'eau pendant longtemps, plus il recherchera activement du liquide. Il en va de même chez les êtres humains dans une vaste gamme de comportements. Plus un employé désire une promotion, plus il travaillera fort. Plus un étudiant veut réussir son examen, plus il étudiera assidûment. Comme on peut le voir, l'intensité d'un comportement représente une autre manifestation importante de la motivation.

La persistance du comportement

Enfin, les forces motivationnelles influencent également la persistance du comportement. Un étudiant en psychologie désirant faire carrière dans cette profession devra faire preuve d'un niveau élevé de persistance afin de pouvoir faire des études de longue durée (jusqu'au niveau doctoral ou même postdoctoral). Une telle persistance reflète sûrement une motivation très puissante. Il en va ainsi de nombreux comportements de tous les jours, comme le fait de regarder un film intéressant jusqu'à la fin, de manger des friandises jusqu'à la dernière bouchée ou encore de lire un livre jusqu'à la dernière page. La persistance fournit un indice motivationnel important, qui caractérise notre engagement dans des activités quotidiennes.

Quelques précisions

Certaines précisions s'imposent néanmoins à l'issue de cette présentation succincte des caractéristiques de la motivation. Premièrement, nous avons traité de ces différentes caractéristiques de façon indépendante. Toutefois, dans la vie quotidienne, elles peuvent s'influencer entre elles. Ainsi, une personne qui s'inscrirait à un programme d'exercices physiques et serait très motivée à se mettre en forme pourrait effectuer ses exercices avec une intensité telle qu'elle n'aurait pas assez d'énergie pour terminer chaque

séance. Il y aurait alors une relation négative entre l'intensité et la persistance du comportement motivé. Bien sûr, d'autres types de relations peuvent exister entre les composantes motivationnelles. Celles-ci peuvent être reliées positivement ou encore ne pas être reliées du tout. Cependant, il demeure évident qu'une caractéristique motivationnelle donnée sera de préférence étudiée à la lumière des autres composantes afin de produire une analyse plus raffinée du comportement motivé. Par exemple, une personne peut faire preuve d'une très faible intensité dans une activité parce qu'elle n'a pas eu le choix du comportement en question et qu'elle n'a pas eu envie de s'y adonner. La direction du comportement ayant été forcée, on peut ainsi comprendre la faible intensité déployée par la personne.

En deuxième lieu, il semble important de préciser que tous les chercheurs ne sont pas d'accord pour dire que les quatre caractéristiques motivationnelles sont essentielles pour comprendre la motivation. Alors que les uns et les autres pourraient s'entendre sur le rôle dynamisant et déclencheur de la motivation, les trois autres composantes donnent lieu à des divergences importantes. Selon le domaine de recherche et la perspective théorique empruntée, différentes caractéristiques seront mises en relief. Ce qui importe, c'est de reconnaître que les quatre composantes motivationnelles, prises individuellement ou en commun, représentent les principales manifestations de l'état de motivation.

Troisième point important à souligner: la recherche fait parfois appel à certaines caractéristiques additionnelles du comportement motivé. Par exemple, des théoriciens comme Izard (1977), qui accorde une valeur primordiale aux émotions dans le processus motivationnel, seraient d'accord pour considérer que les changements émotionnels représentent une caractéristique motivationnelle importante. De façon similaire, selon d'autres auteurs (p. ex. Cofer & Appley, 1964; Houston, 1985), la variabilité d'un comportement ainsi que l'affaiblissement et l'arrêt du comportement lors de punitions représentent d'autres caractéristiques motivationnelles. Il semble donc qu'il existe des indicateurs additionnels de la motivation et qu'il convient d'en tenir compte dans l'étude de la motivation.

En somme, bien que la motivation puisse avoir des incidences sur le déclenchement, la direction, l'intensité et la persistance d'un comportement, la recherche sur la motivation est beaucoup plus complexe qu'une simple étude de ces quatre composantes. Parfois, l'utilisation de l'une de ces caractéristiques peut être influencée par une autre, alors qu'en d'autres occasions les composantes motivationnelles s'avèrent relativement indépendantes. Par ailleurs, bien que l'on s'entende pour dire que la dimension «déclenchement» du comportement est essentielle dans l'étude de la motivation, les auteurs ne sont pas tous d'accord sur les autres composantes de la «vraie» nature de la motivation. Enfin, d'autres caractéristiques motivationnelles doivent être prises en considération, notamment les émotions,