

Psychologie d'apprentissage : les motivations

André Quinton

1 - Introduction

Etre motivé c'est trouver un sens à une action.

En corollaire **pour** qu'une action motive, elle doit avoir un sens (une signification, une valeur).

La motivation des étudiants est le moteur de leurs apprentissages: forte, elle leur permet tout, défaillante, elle les conduit à l'échec. Connaître les facteurs qui motivent les étudiants permet aux enseignants d'entretenir, voire de susciter le désir d'apprendre.

Nous aborderons :

- les définitions des motivations et leur intégration à la notion de besoins
- les différents besoins et leurs facteurs
- le besoin d'apprendre
- le rôle des enseignants dans les motivations des étudiants
- les façons dont un étudiant peut renforcer sa motivation.

2 - Définitions des motivations et leur intégration à la notion de besoins

Tout individu dispose d'une énergie physique et psychique (cette dernière étant la libido au sens freudien) où il puise des forces pour trouver dans son environnement les éléments nécessaires à ses besoins. Le processus mental qui mobilise cette énergie est désigné comme la perception d'un besoin, d'un désir, comme la **motivation**.

Le mot motivation aurait été créé dans les années 30 par deux psychologues pionniers du marketing, Ernest DICHTER et Louis CHESKIN, qui s'en disputeraient la paternité. Ils appelaient *motivations l'ensemble des facteurs irrationnels et inconscients des conduites humaines* (1).

Selon DICHTER *"Le bain culturel permanent dans lequel nous sommes impose une vision rationnelle du monde et des actions humaines. Nous nous faisons illusion en voulant que la raison préside à nos motivations, alors qu'il vaudrait mieux tenir les sentiments pour une forme supérieure de raison... Le rationalisme est un fétichisme du XXème siècle. Notre culture ne nous permet pas de songer que l'irrationnel pur puisse être la clé de notre conduite. Et pourtant la plupart des religions et des systèmes politiques, certains aspects du comportement de l'homme, tels l'honneur, l'amour, l'affection, ne reposent nullement sur la raison."* (cité par A MUCHIELLI (1)).

Thérèse YURËN définit les motivations comme les *" Structures normatives que le sujet a acceptées intérieurement et qui guideront ses relations avec autrui et ses choix de valeurs"* (2).

Les définitions des dictionnaires *Le Robert* et *Le Larousse* se complètent:

"Action des forces conscientes et inconscientes qui déterminent le comportement » (sans aucune considération morale) (Le Robert).

"Processus physiologiques et psychologiques responsables du déclenchement, de la poursuite et de la cessation d'un comportement » (Le Larousse).

Ces définitions s'accordent sur le fait que les motivations entraînent des comportements.

Mais un comportement dans quel but ?

Une réponse est donnée par Jean PIAGET à propos de l'enfant (3):

"L'enfant pas plus que l'adulte, n'exécute aucun acte, extérieur ou même intérieur, que mû par un mobile, et ce mobile se traduit toujours sous la forme d'un besoin (un besoin élémentaire ou un intérêt, une question)"

Une autre réponse est hédoniste: **la motivation est le désir pour combler un manque, ou atteindre un plaisir, de façon plus générale obtenir satisfaction.**

"L'homme partage avec l'animal le plaisir de la récompense. L'un et l'autre apprennent à prévoir la récompense et à rechercher les conditions dans lesquelles ils l'atteignent de manière sûre." (P. CHANGEUX - 3).

Du comportement qui satisfait un besoin à celui qui assouvit le désir par le plaisir il n'y a que des nuances.

3 – Les différents besoins et leurs facteurs

3.1 – Classification des besoins

Abraham MASLOW (4), psychologue qui a d'abord été comportementaliste avant de s'intéresser à d'autres aspects de la psychologie, a établi une théorie des besoins. Il en distingue cinq types qu'il hiérarchise en niveaux, estimant qu'un niveau ne peut être exprimé que si les inférieurs sont satisfaits.

- 1° besoins physiologiques (*physiological needs*)
- 2° besoins de sécurité (*safety needs*)
- 3° besoins sociaux (*belonging needs*)
- 4° besoins d'autonomie et d'indépendance (*esteem needs*)
- 5° besoin de réalisation de soi (*self-actualization*).

La théorie de MASLOW a été retenue comme un modèle dans de nombreux domaines et sa représentation sous forme d'une pyramide (à laquelle MASLOW est étranger¹) a beaucoup contribué à son succès.

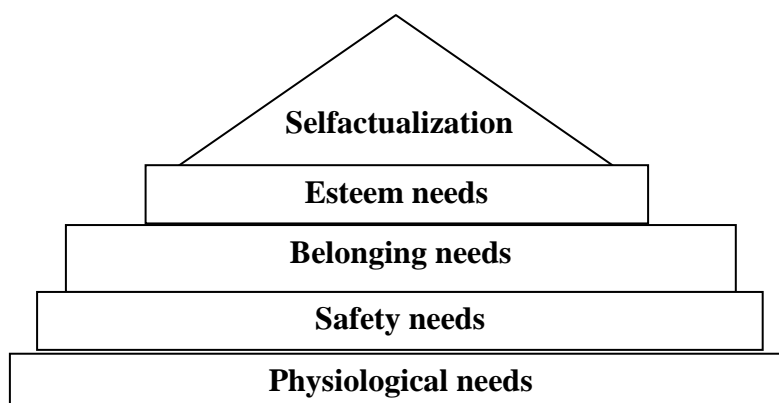


Figure 1 : Pyramide des besoins de Maslow avec les expressions de Maslow

¹ Qui a eu l'idée de représenter sous forme d'une pyramide la théorie de Maslow ? Je suis preneur de l'information.

Des déclinaisons de la théorie de MASLOW ont été faites en fonction des objectifs des utilisateurs, ce qui transparait dans les multiples avatars de la fameuse pyramide, présentée comme plus ou moins élancée, à cinq degrés ou plus, terne ou aux effets de couleurs, aux multiples légendes.

MASLOW a lui-même établi une distinction entre les niveaux des besoins physiologiques, de sécurité, d'appartenance, d'estime, et celui de *self actualization* (terme dû à Kurt GOLDSTEIN - 4). Les quatre premiers répondraient conceptuellement au modèle de l'homéostasie, alors que le plus élevé, actuellement désigné en français comme *l'accomplissement de Soi* serait un état de sagesse dans lequel ne s'exprimeraient plus de besoins. L'ayant décrit à partir de personnalités célèbres et d'une douzaine d'anonymes MASLOW estimait que ce niveau n'était accessible qu'à 2 % des individus (4).

Si la hiérarchisation des besoins établie par MASLOW et le concept de *l'accomplissement de Soi* ont été critiqués, il subsiste de sa théorie la réalité de quatre grands types de besoins: physiologiques, de sécurité, d'appartenance et d'estime de soi (par les autres et par soi-même).

D'autres approches ont repris les mêmes notions en les enrichissant.

"Le besoin est un état de tension insatisfait lié à une nécessité (biologique, psychologique ou sociologique) existentielle, orienté vers une catégorie d'objets satisficateurs, qui pousse l'individu à rechercher un état d'équilibre plus satisfaisant par l'atteinte d'objets appartenant à un certain ensemble." A. MUCHIELLI (1).

Cette définition insiste sur la notion d'un *état d'équilibre*, équivalent de l'homéostasie décrite pour les processus de régulation en physiologie. Elle s'applique en fait à certains besoins et probablement pas à toutes les motivations.

Selon T. PARSONS (1964), cité par MUCHIELLI (1) l'action se situe toujours simultanément dans quatre contextes: biologique, psychique, social, culturel, faisant partie de ce qu'il appelle le **Système de l'Action**.

- *le contexte biologique* est celui des besoins vitaux,
- *le contexte psychique* est exprimé par le cerveau.

On peut reprendre ici une phrase de A. BERTHOZ (le Sens du mouvement – 1997) cité par P. CHANGEUX (3) *"Le cerveau se comporte naturellement comme un système autonome qui projette en permanence de l'information en direction du monde extérieur, au lieu de recevoir passivement son empreinte"*:

- *le contexte social* est celui des interactions avec les individus,
- *le contexte culturel* apporte les normes, les modèles, les valeurs sociales et les idéologies.

Compte tenu de la large diffusion de la théorie de MASLOW et de la facilité de son appropriation nous prendrons comme plan de présentation des besoins les quatre grandes catégories: physiologiques, de sécurité, d'appartenance et d'estime de soi.

3.2 - Les besoins physiologiques, vitaux, correspondent au niveau de base: tous les auteurs s'accordent sur ce point

Pour un nouveau-né ces besoins sont évidents. Il doit avoir de l'oxygène, être nourri, protégé du froid et de la chaleur, de toute agression extérieure, être aimé.

Ces besoins sont instinctifs, c'est-à-dire innés, ancrés au niveau biologique, incontrôlables, répondant à un stimulus interne. Le modèle de l'homéostat est applicable à ces besoins physiologiques (respiration, faim, soif, sommeil, etc) où il y a bien une recherche d'équilibre.

Pierre CHANGEUX (3) étend la notion à l'espèce, au-delà de l'individu "*L'homme et l'animal ont des comportements d'exploration spontanée de leur environnement destinés à satisfaire des besoins végétatifs élémentaires nécessaires à la survie : manger, boire, se chauffer, chercher des partenaires sexuels pour la reproduction. Parfois ils migrent pour chercher un environnement plus favorable.*" Les études chez l'animal ont montré la réalité de ces besoins.

En revanche on ne retrouve pas ces besoins au même degré chez tous les individus.

3.3 - Les besoins de sécurité

Etre en sécurité c'est vivre dans un environnement exempt de danger.

On perçoit l'importance des besoins de sécurité par les situations où les individus doivent mobiliser toute leur énergie pour fuir ou se protéger ; ce sont les cas de catastrophes naturelles, d'accidents, de guerres.

3.4 – Les besoins d'appartenance (MASLOW), le niveau socio-culturel des motivations (MUCHIELLI).

Le développement de l'enfant ne peut être complet que s'il est élevé au contact d'adultes (5) ; les expériences de HARLOW ont montré que les singes élevés en dehors d'adultes restent tristes, craintifs et non créatifs.

L'individu éprouve des besoins d'appartenance en prenant conscience qu'il lui a été nécessaire d'être au contact d'adultes pour se développer, puis qu'il doit vivre parmi les autres.

Si on se réfère au développement de l'enfant les besoins affectifs se développent en étroite liaison avec la satisfaction des besoins vitaux.

• Les besoins affectifs selon MUCHIELLI, d'amour selon MASLOW.

Les théories de la genèse des facteurs affectifs acquis des motivations reposent sur 6 postulats.

- Tout individu **rencontre des situations** qui vont le marquer (*postulat des situations d'empreinte*)
- **situations** qui vont laisser des **traces affectives indélébiles** (*postulat de l'empreinte affective*)
- **situations** qui orientent sa **perception** du monde, ses attitudes et ses réactions ultérieures (*postulat de la projection affective*)
- **situations** qui déterminent les niveaux des **motivations** anthropologiques, culturelles et individuelles (*postulat des niveaux de motivation*)

- **situations** qui peuvent se formuler sous **forme de règles de vie ou de croyances et sous-tendent toutes les conduites** (*postulat de la formulation axiomatique des motivations*)
- ces règles de vie sont les conclusions psychologiques tirées par l'individu des situations vécues (*postulat de la formation par induction généralisante affective des motivations*).

Les **besoins d'amour** conduisent plutôt aux termes de passions et de désir. Dans *Biologie des passions*, JD VINCENT explique préférer le mot *passion* à ceux de *comportement élémentaire* et *d'émotion*, le mot *désir* à celui de *motivation*... qu'il laisse aux physiologistes (6).

• Les besoins proprement d'appartenance.

Le paragraphe précédent sur les besoins affectifs introduit déjà une description des besoins d'appartenance.

Toute société a

- ses **coutumes**, façons explicites d'être et d'agir établies par l'usage,
- ses **mentalités**, systèmes de valeurs plus ou moins explicitées,
- ses **normes comportementales**.

Ainsi tout individu se développe dans un contexte socio-culturel qui crée en lui des conditionnements, réactions où les comportements sont appris par la répétition et le renforcement ou imprimés par la force du traumatisme (en une ou plusieurs fois... sachant que pour certains traumatismes une fois suffirait !).

"Les plus pessimistes pensent que tout en nous est conditionné. Education, métier, vie sociale conditionneraient nos besoins, goûts, attitudes, manières de penser et d'être, c'est-à-dire notre personnalité." (MUCHIELLI).

Le besoin d'appartenance pousse chaque individu à adhérer aux coutumes, mentalités et normes comportementales de la société dans laquelle il vit. Ainsi, **la pression à la conformité des coutumes, mentalités et normes**, est un élément de motivation.

A titre individuel, les attitudes sont des facteurs de motivations

"Une attitude est donc une orientation générale de la manière d'être face à certains éléments du monde. C'est l'expression dynamique d'un principe affectif profond et inconscient (ou valeur) acquis à travers la succession ou la répétition d'expériences de la vie. Une attitude prédispose à percevoir et à agir d'une certaine manière." (1).

Les attitudes sont des motivations car intervenant puissamment dans l'orientation des conduites, influençant la perception, la mémoire et le raisonnement.

Les attitudes s'expriment dans des **habitudes**, c'est-à-dire des comportements, procédures mentales se référant à trois notions

- *l'acquisition de l'habitude a été progressive* (souvent créé par l'entourage social) qu'on fini par reproduire sans y penser,
- *ce comportement est automatisé et stable*, devenu une conduite routinière, permanente et prévisible, facilitant la vie sociale et la cohésion de groupe, mais difficile à remettre en cause
- cette *accoutumance facilite l'action et donne une aptitude plus grande*.

La force de l'habitude est le déterminant irrationnel du comportement.

R. LINTON (1968) : "on peut imaginer la personnalité comme un noyau d'habitudes, organisé, relativement persistant, enveloppé d'un halo de réponses comportementales en train de se réduire en habitudes". Pour Linton les habitudes se forment par imitation, et par essais et erreurs (1).

Pour GW ALLPORT, les habitudes sont une des sources principales des motivations. Les habitudes fonctionnent par elles-mêmes et leurs déroulements prouvent une satisfaction. La privation d'une habitude entraîne une gêne (1).

Les complexes, tel le complexe d'infériorité, certaines phobies sociales, sont des habitudes pathologiques.

3.5 – Les besoins d'estime,

A partir du moment où l'enfant a conscience qu'il est un individu parmi les autres il ressent le besoin d'être reconnu et estimé des autres. De même il a besoin de s'estimer lui-même. Estime de Soi et Estime des Autres sont en fait indissociables.

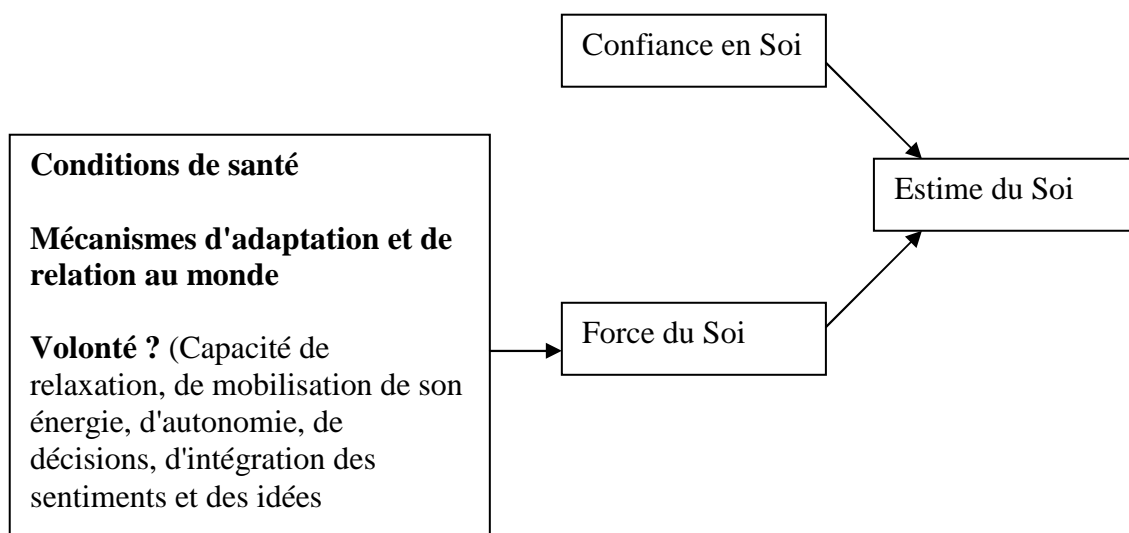
• Estime de Soi

"L'estime de soi (ou attitude envers soi-même) est la composante principale de la motivation"(1).

MUCHIELLI présente l'estime de Soi comme résultant de deux forces, la confiance en soi et de la force du Moi (1).

- **La confiance en soi** (fondement du sentiment d'identité) est formée par la qualité et la stabilité de la relation primitive avec la mère selon ERIKSON,
- **la force du Moi** est le degré d'intégration et de capacité d'adaptation dynamique à l'environnement. BELLAK (1973) a énoncé des fonctions réparties en 3 sous-ensembles
 - conditions neuro-physiologiques de santé
 - des mécanismes fonctionnels d'adaptation de la relation au monde et à autrui
 - de capacités "qui pourraient former la volonté" : capacités de relaxation, de mobilisation de son énergie, d'autonomie-décision, d'intégration des sentiments et des idées.

La volonté est la force mobilisable qui sous-tend quantité de conduites rationnelles ou irrationnelles, conscientes ou inconscientes. Voici schématisée cette présentation de MUCHIELLI.



• La reconnaissance par les autres

Au-delà du besoin d'appartenance, le besoin de la reconnaissance par les autres est un volet de l'estime de soi. C'est par l'acquisition de compétences (réelles ou supposées) que l'individu acquiert sa place dans la société.

Eric BERNE a développé dans *Des jeux et des Hommes* la technique de l'analyse transactionnelle qui démonte les mécanismes des échanges entre les individus, et par suite identifie les motivations profondes dans les rapports humains (7).

La course au pouvoir, aux honneurs, est une expression banale de l'estime de soi et du désir de reconnaissance par les autres. **L'implication affective** est un facteur de motivation recherché par la participation, par la récompense officielle.

Le **besoin d'autonomie** fait partie de l'estime de Soi et de l'estime des autres, exprimant qu'on a confiance en soi et que les autres doivent vous faire confiance. Il n'est pas en contradiction avec les besoins d'appartenance et d'estime des autres.

Ces besoins distingués par MASLOW sont difficilement dissociables des précédents. Ils dépendent de la sensibilité personnelle, des positions prises par chacun dans son contexte socio-culturel.

3.6 –L'accomplissement de soi.

L'accession à ce besoin passe par la satisfaction de besoins divers en matière de création, d'esthétisme, de spiritualité. Il est décrit par MASLOW comme l'accession à un niveau de parfaite sérénité. Il ne serait atteint que par 1 % des individus. Une bonne analyse de ce niveau figure dans l'article de BOEREE (4).

Le désir renouvelé d'imaginer, de chercher, de créer des œuvres, est une passion qui anime autant les artistes que les chercheurs... On peut concevoir l'accomplissement de soi autant comme le plaisir d'une quête permanente que l'accession à la sérénité.

3.7 – L'évolution des motivations

Chacun vit des moments où les besoins ressentis dans un domaine prennent le pas sur tous les autres. Sur une représentation sectorielle des besoins de MASLOW on peut imaginer des répartitions différentes des besoins en fonction des circonstances, depuis ceux du sujet sous un éboulement à ceux du mystique en extase.

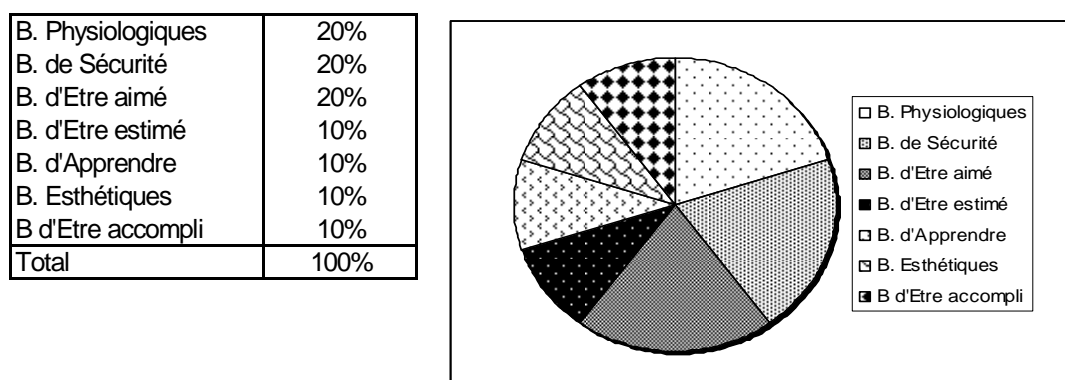


Figure 2 : Représentation sectorielle (imaginaire) des besoins de MASLOW dans une situation de vie banale. Ici figurent les besoins d'esthétisme retrouvés dans certaines pyramides dites de MASLOW.

4 - Le besoin d'apprendre

Le besoin d'apprendre est exprimé par CHANGEUX lorsqu'il décrit le cerveau comme un système *"auto-organisé, ouvert, motivé"* (3).

- **ouvert:** *"Le cerveau est continuellement en train d'échanger de l'énergie et des informations avec le monde extérieur"*
- **motivé: le cerveau**
 - ne traite pas passivement les informations extérieures,
 - est *"un producteur de représentations qu'il projette sur le monde extérieur."*
 - *"L'activité spontanée d'ensembles spécialisés de neurones pousse l'organisme à continuellement explorer et à tester l'environnement physique, social et culturel, à se saisir des réponses et à les confronter à ce qu'il possède en mémoire".*
- Le cerveau est **organisé** : *"Le cerveau développe d'étonnantes capacités d'autoactivation et par là d'auto-organisation".*

"Système ouvert et motivé, le cerveau fonctionne en permanence sur le mode de l'exploration organisée"

Le besoin d'apprendre apparaît comme une nécessité physiologique du cerveau. A partir de dispositifs innés, l'enfant apprend au contact de l'environnement physique, matériel, familial, social, culturel (5).

Apprendre et sa concrétisation dans les comportements d'apprentissage vont de la réponse à une nécessité vitale au désir de satisfaire la curiosité.

Ainsi le besoin d'apprendre s'intègre dans tous les niveaux de besoins.

- **Apprendre peut faire partie des besoins vitaux.** Dans de nombreuses affections neurologiques (séquelles d'accidents vasculaires cérébraux, de traumatismes) le réapprentissage de comportements de base peut mobiliser toute l'énergie. **Apprendre à trouver de la nourriture, à se protéger (besoins vitaux et de sécurité)** est une nécessité dans des conditions d'environnement défavorable, qu'elles soient les conséquences de bouleversements climatiques, de catastrophes naturelles ou de guerres.
- **Apprendre répond à un besoin d'appartenance** lorsque les conditions environnementales et sociales sont favorables ; **apprendre est d'ailleurs souvent une obligation, une manifestation de la pression de conformité.**
- **Apprendre contribue à donner de la force au Moi**, donc à l'Estime de Soi. Apprendre, comprendre, raisonner peuvent constituer d'ineffables satisfactions. Les efforts pour apprendre peuvent répondre à un défi personnel.
- **Apprendre** nécessite un engagement, mais aussi de bénéficier d'autonomie dans la gestion de ses acquisitions.
- **L'acquisition de compétences** donnant l'Estime des Autres est le résultat d'apprentissages.
- **Enfin apprendre peut être une quête sans fin** pour celui dont la curiosité reste insatiable. Chercher à comprendre est le mode d'expression de l'énergie vitale de beaucoup d'individus.

L'évolution des motivations au cours des études de médecine illustre les facteurs de ce besoin d'apprendre

A partir des textes rédigés sur leurs motivations à faire des études médicales par des étudiants en médecine il a été possible d'identifier de grands courants de motivation.

- Avant d'entrer en première année

L'altruisme et la curiosité scientifique sont les motivations les plus fréquemment avancées pour s'engager dans les études de médecine.

L'altruisme, forme sublimée de l'Estime de Soi, est exprimé dans une gamme étendue du vouloir "*être utile*" à celui "*d'aider, soigner, guérir*"; c'est à ce niveau que se situe la vocation au sens d'un "appel intérieur". Avoir des parents dans le domaine de la santé, avoir eu un proche malade ou avoir été soi-même malade, jouent souvent un rôle décisif dans ce besoin.

La curiosité scientifique est la deuxième grande motivation, isolée ou accompagnant l'altruisme. Elle peut naître de la curiosité pour les sciences naturelles, la physiologie, la biologie cellulaire ; cette curiosité a parfois conduit à entamer des études scientifiques considérées décevantes du fait qu'on n'y trouve pas assez de contacts humains.

Les autres motivations sont diverses : désir d'avoir un métier assurant une sécurité d'emploi et des ressources financières, ou suscitant l'estime ou l'admiration, agrément d'un travail qui laisse une liberté d'action.

Beaucoup d'étudiants mettent en avant le défi, "*prouver sa valeur*" à soi-même et à des proches ou des parents sceptiques sur leurs capacités.

Enfin c'est l'absence d'attrait pour d'autres études, l'entraînement par des amis de lycée qui peuvent mener aux études médicales.

- Au cours de l'année de préparation du concours

Réussir le concours devient la motivation essentielle, les motivations initiales passant au second plan. Les difficultés rencontrées peuvent être un frein (voire un blocage conduisant à l'abandon) ou au contraire un stimulant donnant le sentiment valorisant "qu'on se dépasse".

- du PCEM2 au D4 (2^{ème} année du 1^{er} cycle et les 4 années du 2^{ème} cycle).

Le contact avec la vie hospitalière, les diverses expériences, concrétisent et rationalisent de plus en plus les motivations. Les motivations font osciller les étudiants entre deux grandes stratégies d'apprentissage. L'une privilégie l'apprentissage bref et intense permettant la mémorisation de connaissances pour la durée des examens, le but étant simplement de les réussir ; l'autre stratégie est celle d'une étude diversifiée de fond avec la perspective de mémoriser à long terme de connaissances et de forger des compétences (pour devenir généraliste, pédiatre, urgentiste, psychiatre, etc). Le choix entre ces deux stratégies se fait en fonction de ce qui est perçu comme utile pour l'avenir, de l'intérêt des stages, des disciplines, de l'enseignement,.

- en troisième cycle

Les motivations, devenues concrètes et précises, mobilisent l'énergie vers l'acquisition des compétences nécessaires à l'exercice futur.

5 - Comment motiver les étudiants pour apprendre ?

Motiver les étudiants comporte trois volets:

- estimer chez les étudiants la place du besoin d'apprendre parmi les autres besoins,
- mettre en avant la signification des connaissances qu'ils doivent acquérir,
- donner aux étudiants un pouvoir sur la réalisation de leur tâche d'apprentissage.

Ces trois éléments sont étroitement interdépendants.

• La place du besoin d'apprendre parmi les autres besoins est dépendante du contexte de vie de chaque étudiant.

A côté des étudiants qui peuvent s'engager totalement dans leurs études tous leurs autres besoins étant satisfaits, il existe des étudiants dont les situations sont plus complexes.

La plus banale est probablement la nécessité de "gagner sa vie" pour "se payer des études", qu'il s'agisse des études initiales ou de reprises d'études. Si les différentes situations des handicapés sont bien connues, il n'y a pas toujours les aménagements rendant les études possibles.

Différentes situations personnelles, sociales, culturelles, peuvent créer des besoins plus ou moins difficilement compatibles avec des études.

Dans certains pays, l'engagement d'étudiants vers un type d'étude vise seulement à permettre l'acquisition d'une profession qui permettra de gagner sa vie, alors même qu'elle ne suscite pas un fort intérêt.

• Motiver est agir sur les significations.

MUCHELLI expose que:

"Motiver c'est

- *comprendre les prémisses psychologiques, intellectuelles, sociales et culturelles*
- *puis les stimuler*

Au niveau de l'homme la conduite dépend des significations prêtées à l'environnement."

Tout enseignant devrait connaître les motivations des étudiants auxquels il a affaire. **La connaissance de ces motivations permet de présenter le contenu de son enseignement en sorte qu'il ait un sens pour les étudiants, réponde ou suscite leur curiosité, réponde à leurs attentes ou les crée.**

La seule façon de connaître ces motivations est de les rechercher par des entretiens ou des enquêtes comportant des questions ouvertes. En janvier 2003, dans un entretien en prélude à un colloque sur l'enseignement des sciences sous-tendu par une certaine désaffection des étudiants pour les sciences, Jean Didier VINCENT avait énoncé que « Le professeur est une prostituée du savoir. Il doit créer le désir »

• Donner aux étudiants un pouvoir sur la réalisation de leur tâche d'apprentissage.

Ecrivant sur l'évolution de la motivation des enfants lors de leur scolarisation Jacques TARDIF a décrit des notions de psychologie cognitive qui s'appliquent à tout apprentissage et à tout âge (7).

Donnant à la motivation **la définition d'engagement, de participation et de persistance dans la tâche d'apprentissage**, il décrit **des facteurs de motivations**, appartenant, les uns au *système de conception* scolaire, les autres *au système de perception de la tâche* (voir encadré).

Ces notions permettent de dégager les facteurs favorables à l'apprentissage, stimulant les motivations, qui relèvent des actions, individuelles ou collectives des enseignants.

- le recours à des techniques d'enseignement qui mettent en jeu la participation active des étudiants, font appel à des facteurs affectifs et émotionnels, à tout ce qui constitue la mémoire épisodique ;
- laisser le plus possible aux étudiants l'initiative de leur cursus de formation ;
- laisser du temps aux étudiants pour apprendre: des étudiants participant à des enseignements 6 à 7 heures par jour n'ont pas assez de temps pour apprendre en profondeur, établir des liens, prendre du recul ;
- bien estimer les charges de travail, les difficultés des exercices et des problèmes,
- faire des évaluations en cours de formation,
- privilégier l'évaluation individuelle des progrès à celle des classements (hormis pour les préparations à des concours où les étudiants éprouvent le besoin de se situer par rapport aux autres ;

En corollaire les facteurs de démotivation en matière d'apprentissage sont bien connus :

- constater que ce que l'on doit apprendre ne correspond pas à ce qu'on imaginait (cas d'étudiants en psychologie découvrant l'importance de la méthodologie et des statistiques, d'étudiants en médecine qui, passé le concours de P1, constatent qu'à nouveau ils n'accèdent pas à la pratique),
- l'apprentissage de connaissances auxquelles on n'attribue pas un sens par rapport à ses projets,
- des conditions d'apprentissage exténuantes ou humiliantes,
- des épreuves d'examen où le rôle du hasard semble majeur au point qu'on a le sentiment de ne pouvoir agir sur son destin
- la survenue d'autres besoins qui détournent l'énergie vers d'autres motivations

6 - Comment un étudiant peut se motiver ?

C'est en cours de formation qu'un étudiant peut se sentir démotivé.

Cette démotivation doit d'abord prendre du recul par rapport à la situation du moment et analyser quelles étaient ses motivations initiales. Si les études dans lesquelles il s'est fourvoyé ne répondent pas à ce qu'il attendait, souvent à ce qu'il imaginait, il faut qu'il change d'orientation, en prenant cette fois la précaution de ne pas s'engager sans réflexion.

Si ses motivations initiales sont confirmées par son analyse il doit rechercher dans sa méthode de travail et/ou les méthodes d'enseignement, les facteurs de sa démotivation et y remédier. Le plus difficile sera évidemment de contourner des difficultés inhérentes à de mauvaises conditions d'enseignement... difficultés telles qu'elles peuvent conduire à renoncer. Lorsque les difficultés sont dans l'organisation personnelle il y a généralement une solution.

Les facteurs de motivation scolaire d'après J. TARDIF (8)

- **Facteurs appartenant au système des conceptions sur les buts de l'école et l'intelligence**
 - **Les conceptions sur les buts de l'école** évoluent chez les enfants. **Au départ ils privilégient la poursuite d'objectifs personnels**, s'engagent et participent activement. Ensuite ils peuvent se heurter à une conception de l'école **où les buts d'apprentissage s'estomperaient au profit de buts d'évaluation** comparant et classant les élèves ; soumis à une pression de conformité les élèves s'engageraient moins et viseraient à faire valider leurs compétences en recueillant le plus de jugements favorables, le moins de défavorables).
 - **la conception de l'intelligence**, sous l'influence de situations d'échecs, évolue de la notion de capacité évolutive à celle d'un état stable sur lequel on peut plus agir... justifiant en retour l'échec.
- **Les facteurs du système de perception de sa tâche par l'élève déterminent en partie son engagement, sa participation et sa persistance. Ce sont:**
 - **La perception de la valeur de la tâche**

"L'élève accepte de s'engager et de participer, qu'il est motivé, dans la mesure où il reconnaît que la tâche présentée a des retombées utiles et fonctionnelles dans sa vie actuelle ou future."
 - **La perception des exigences de la tâche.**

Elle comporte quatre volets : les étapes de réalisation, les stratégies requises, le pré-requis (ou connaissances antérieures disponibles), les critères de réussite qui seront retenus. Si l'enseignement comporte des évaluations formatives le niveau de motivation sera plus important que s'il y a une seule étape sommative.
 - **La perception de la contrôlabilité de la tâche par l'élève.**

Un élève est d'autant plus motivé qu'il a du pouvoir sur son apprentissage traitant alors de façon significative les informations.

Conclusions

Des besoins aux désirs, les motivations sont les moteurs de l'apprentissage.

Les étudiants sont généralement motivés pour apprendre, moyen de satisfaire la curiosité, besoin naturel.

Les motivations des étudiants doivent être connues des enseignants pour qu'ils organisent leurs enseignements en sorte qu'ils aient un sens concret pour ces étudiants.

La démotivation est plus souvent le fait de la société, de l'enseignement, qu'un état pathologique.

Références

- 1 - Muchielli Alex. Les motivations. Paris. PUF. 2003
- 2 - Yurén Thérésa. Quelle éthique en formation. Paris. L'Harmattan. 2000.
- 3 - Changeux Jean Pierre. L'Homme de vérité. Paris. Odile Jacob. 2002
- 4 – Boeree CG. Abraham Maslow. <http://www.ship.ed/~cgboree/perscontents.html>
- 5 – Chanquoy Lucile et Negro Isabelle. Psychologie du développement. Paris. Hachette Livre. 2004
- 6 - Vincent Jean-Didier. Biologie des passions. Paris: Odile Jacob 1986
- 7 - Berne Eric. Des jeux et des hommes. Paris: Stock 1998
- 8 - Tardif J. Pour en enseignement stratégique. L'apport de la psychologie cognitive. Montréal, Logiques, 1997.
