

Alain Lieury
Fabien Fenouillet

Motivation et réussite scolaire

4^e édition

DUNOD

Maquette de couverture : Le Petit Atelier

Le pictogramme qui figure ci-contre mérite une explication. Son objet est d'alerter le lecteur sur la menace que représente pour l'avenir de l'écrit, particulièrement dans le domaine de l'édition technique et universitaire, le développement massif du photocopillage.

Le Code de la propriété intellectuelle du 1^{er} juillet 1992 interdit en effet expressément la photocopie à usage collectif sans autorisation des ayants droit. Or, cette pratique

d'enseignement supérieur, provoquant une baisse brutale des achats de livres et de revues, au point que la possibilité même pour

les auteurs de créer des œuvres nouvelles et de les faire éditer correctement est aujourd'hui menacée. Nous rappelons donc que toute reproduction, partielle ou totale, de la présente publication est interdite sans autorisation de l'auteur, de son éditeur ou du Centre français d'exploitation du droit de copie (CFC, 20, rue des Grands-Augustins, 75006 Paris).



© Dunod, 2019

11 rue Paul Bert, 92240 Malakoff
www.dunod.com

ISBN 978-2-10-079166-8

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	1
Chapitre 1 Les motivations	3
Chapitre 2 Motivation extrinsèque et motivation intrinsèque	27
Chapitre 3 L'apprentissage du découragement	43
Chapitre 4 Estime de soi et sentiment d'efficacité	63
Chapitre 5 Le besoin d'autonomie et la théorie de l'évaluation cognitive	77
Chapitre 6 Compétence et autodétermination	95
Chapitre 7 L'ego ou la tâche	119
Chapitre 8 Les motivations des jeux	137
Chapitre 9 Mémoire et motivation	155
Chapitre 10 Vers une théorie générale ?	167
Petit glossaire à l'usage des non-initiés	178
Bibliographie sommaire	181

Introduction

En hommage à Alain Lieury qui savait si bien trouver les mots pour expliquer simplement les phénomènes les plus complexes.

Jean adore lire des bandes dessinées et des livres de science-fiction mais quand il s'agit de travailler en cours de français, c'est une autre histoire. Parfois, lorsque l'ennui se fait trop pesant, il va jusqu'à s'endormir en cours. Pour Émilie, tout va bien ou presque à l'école. Elle, elle adore les cours de français mais par contre elle déteste les mathématiques. Les formules se sont transformées pour elle en anathèmes, la plongeant dans un tel désarroi que parfois elle ne parvient même plus à compter quand il s'agit de penser logiquement.

Ces deux exemples parlent du même phénomène : la motivation. Jean n'est pas motivé par les cours de français tout comme Émilie ne l'est pas par ceux de math. Motivation : il s'agit d'un terme si simple à comprendre et pourtant, quand on y pense, si difficile à utiliser. Est-il vraiment possible de motiver un individu ? Voilà une bonne question ! Nous pourrions vous dire que la réponse se trouve dans ce livre, vous seriez alors sans doute « motivé » pour le lire du début à la fin. Les lignes qui vont suivre n'ont cependant pas seulement pour ambition de répondre à cette question mais surtout de permettre de mieux en comprendre le sens.

En effet, la motivation est un phénomène complexe car il s'agit avant tout d'un concept pluriel. Plutôt que d'employer le terme « motivation », nous pouvons tout aussi bien dire que Jean est passionné par la science-fiction et qu'Émilie est résignée en mathématiques. Ainsi, on comprend mieux que Jean est moins passionné par la thématique des livres qui lui sont proposés en cours de français. De même, le problème d'Émilie dépasse l'absence de motivation, la résignation implique qu'elle ne cherche même plus à comprendre, voire qu'elle est en souffrance en cours de mathématiques.

La résignation et l'intérêt méritent donc quelques lignes quand on parle de motivation comme nous le verrons dans les chapitres suivants. Le détail des mécanismes qui expliquent l'un et l'autre devrait permettre à l'enseignant de mieux saisir et agir sur la motivation de ses élèves, aux parents de mieux comprendre ce qui motive leurs enfants, et aux apprenants de voir que la motivation est davantage un processus qu'un état, autrement dit qu'elle n'est jamais perdue. Ce livre ne va pas s'arrêter en si bon chemin, puisqu'il s'agira de parler par exemple d'estime de soi, de perception de compétence ou encore de sentiment de liberté, concepts qui sont tout aussi indispensables pour comprendre les tenants et les aboutissants de ce processus motivationnel à l'école. Bien entendu, nous ne nous contenterons pas de parler « motivation » puisque le cœur de cet ouvrage est l'apprentissage scolaire avec comme finalité la réussite.

Il nous reste à vous souhaiter une bonne lecture.

Chapitre

1

LES MOTIVATIONS

Sommaire

1. Définitions.....	5
2. Neurobiologie des motivations	7
2.1 Le système d'exploration, de recherche, et le système de récompense	9
2.2 La colère	11
2.3 La peur	12
2.4 La tendresse et la détresse	12
2.5 Le désir sexuel.....	13
2.6 L'instinct nourricier	14
2.7 Le jeu et la joie	15
3. La loi du renforcement : la carotte et le bâton... ..	16
4. Faut-il donner 18/20 à tous les élèves ???	20
5. ... et le loto.....	23

Pourquoi un enfant est-il motivé au point de passer des journées à habiller ses poupées, tel autre à jouer tard le soir à ses jeux vidéo ou à des jeux de rôles avec ses copains tandis que tel autre va à reculons à l'école, trouve que son professeur ne l'aime pas et pense qu'il n'arrivera à rien et qu'il est nul ? Ces situations, si familières aux parents et aux enseignants, ne commencent que depuis peu à être bien expliquées par des théories.

Pour Fabien Fenouillet (2016), la motivation désigne une force intra-individuelle qui peut avoir des déterminants internes et/ou externes et qui permet d'expliquer la direction, le déclenchement, la persistance et l'intensité du comportement ou de l'action.

La motivation est une force interne mais ses déterminants peuvent être internes et/ou externes. Par exemple, il est possible de récompenser un élève pour le motiver à apprendre. Cependant la récompense ne caractérise pas la force qui va animer le comportement de l'élève. Cette récompense doit avoir un impact sur l'élève pour devenir une force qui va animer son comportement.

Cette force provoque quatre effets :

- le déclenchement d'un comportement ;
- l'orientation du comportement, attirance vers un but ou au contraire rejet ou fuite ;
- l'intensité de la mobilisation énergétique, émotion, attention ;
- et enfin la persistance du comportement dans le temps.

1. Définitions

S'il existe au moins une centaine de théories motivationnelles (Fenouillet, 2016), nombreuses sont celles qui considèrent que les besoins sont à la source de toutes les motivations

humaines. En fonction des théories, ces besoins peuvent être regroupés dans deux grandes familles :

- Les besoins biologiques (ou physiologiques) qui sont construits autour d'un manque : la faim ou la soif sont des besoins typiques de cette catégorie.
- Les besoins psychologiques qui reposent sur la satisfaction : l'individu qui vit au milieu d'amis et de proches satisfait davantage son besoin de relations sociales que celui qui vit seul en ermite.

Bien que divergentes, ces deux formes de besoins remplissent la même fonction vitale mais avec une temporalité différente. Le besoin physiologique de nourriture doit être résolu relativement rapidement pour ne pas mettre en péril la survie de l'individu. Par ailleurs, un enfant a beaucoup moins de chances de vivre à long terme s'il est seul au milieu de la nature (besoin psychologique de relations sociales).

La société moderne a utilisé et étendu ce concept de besoin à une multitude d'activités humaines. Par exemple, le logement est considéré dans la société française comme un besoin fondamental, et les publicitaires s'évertuent à créer des besoins de consommation. Si tous ces besoins peuvent se rattacher d'une manière ou d'une autre aux besoins psychologiques, ces derniers sont pour les psychologues beaucoup plus permanents. Par exemple, pour la théorie de Deci et Ryan (2002) que nous verrons plus loin, le besoin d'autodétermination a une action constante qui a pour effet de motiver l'individu lorsqu'il peut faire ses propres choix en toute liberté.

La motivation est donc multiple, elle apparaît comme un puzzle de besoins en interaction (simplifié sous la forme d'une pyramide ; figure 1.1) : les besoins biologiques ou physiologiques (faim, sexe...) et les besoins psychologiques, des besoins appris (télévision, téléphone, voiture...) aux besoins cognitifs (intérêt, découverte)...

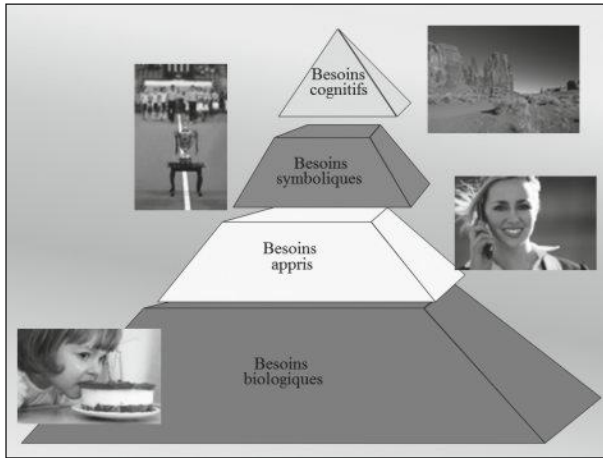


Figure 1.1 - La motivation est multiple, elle apparaît comme une pyramide de besoins en interaction

2. Neurobiologie des motivations

L'idée la plus simple pour expliquer le déclenchement d'une activité est de dire qu'il s'agit d'un instinct, c'est-à-dire d'un mécanisme inné. Mais il ne peut exister autant d'instincts que de besoins : il n'y a pas d'instinct pour acheter le téléphone portable dernier cri ou la dernière console vidéo. Il y a bien des mécanismes biologiques innés mais ils ne sont « purs » que chez les espèces dotées d'un système nerveux rudimentaire comme les fourmis ou les abeilles. Chez nous, certains besoins résultent entièrement d'apprentissages et beaucoup de nos besoins se compliquent avec les apprentissages. Dans des situations extrêmes, guerre, alcool, panique, ces programmes innés peuvent s'exprimer sans les inhibitions sociales. C'est ainsi qu'il y eut du cannibalisme lors de la retraite de Russie de l'armée napoléonienne. Et ce sont encore nos origines animales qui expliquent les comportements agressifs, civils ou en état de guerre. Il est donc utile de connaître les racines biologiques de nos besoins.

Jaak Panksepp a passé plus de trente ans (1977, 2005, 2011) à faire la synthèse de résultats psychologiques, neurologiques et biochimiques sur les émotions et motivations. Dans une première théorie, il pensait qu'il existait quatre grands systèmes motivationnels-émotifs : les systèmes d'exploration (faim, soif, etc.), de la peur, de la colère et enfin de la détresse. Dans ses dernières synthèses (2005, 2011), sa théorie se complique un peu avec sept grands systèmes. Les trois systèmes nouveaux sont la sexualité, l'instinct nourricier, et le jeu (associé à la joie ; tableau 1.1). Pour lui, il n'y a pas d'opposition entre motivation et émotion, mais des degrés d'excitation ; l'émotion arrive lorsque le système motivationnel est exacerbé.

Tableau 1.1 - Les sept systèmes de base des émotions de la théorie de Panksepp

Système émotionnel	Structures cérébrales	Neurotransmetteurs
Exploration/ recherche/ motivation positive	Noyau accumbens, hypothalamus	Dopamine, glutamate, neurotensin, etc.
Colère	Amygdale	Substance P, acétylcholine, etc.
Peur/anxiété	Amygdale	Hormone du stress (CRH)
Sexualité	Hypothalamus, amygdale...	Vasopressine, ocytocine
Instinct nourricier	Cortex cingulaire	Ocytocine, prolactine...
Tendresse/détresse	Cortex cingulaire, noyaux pré- optiques...	Opioïdes, glutamate
Jeu/joie	Thalamus, hypothalamus	Opioïdes, glutamate

Note : les structures cérébrales et les neurotransmetteurs ont été très simplifiés : les neurotransmetteurs comme la dopamine, l'adrénaline, la sérotonine ne sont pas indiqués car ils interviennent quasiment dans toutes les émotions (note de Panksepp).

Chaque système est pré-programmé génétiquement et répond à un nombre réduit d'incitateurs naturels qui déclenchent des réactions spécifiques.

2.1 Le système d'exploration, de recherche, et le système de récompense

Le système d'exploration (nourriture, etc.) correspond pour Panksepp aux motivations positives, tendues vers un objectif, nourriture chez l'animal, et qui se complique chez l'homme comme nous allons le voir notamment par cette récompense universelle qu'est l'argent. Lorsqu'il y a un manque, le besoin se déclenche (par exemple, manque de glucose dans des cellules spécialisées de l'hypothalamus) et il y a satiété lorsque le besoin est satisfait. Pour les psychologues, ce besoin correspond à celui des renforcements positifs.

Ce sont James Olds et Peter Milner (1954) qui ont découvert les premiers que la stimulation électrique (impulsions de l'ordre de l'électricité cérébrale naturelle) dans certains sites du cerveau faisait le même effet qu'une récompense alimentaire. Leur méthode consistait à implanter à demeure (rats chroniques) des électrodes dans certains sites du cerveau et la stimulation électrique pouvait être produite par l'appui sur le levier dans une boîte de Skinner (sorte de distributeur automatique à l'échelle du rat) de sorte que l'animal se stimulait lui-même. L'effet est spectaculaire, les rats appuient jusqu'à épuisement, jusqu'à 5 000 fois par heure, s'endorment et recommencent au réveil. Les rats vont même jusqu'à passer sur une grille électrifiée pour appuyer sur le levier. Des singes macaques rhésus se laissent mourir de faim pour s'autostimuler. C'est donc cette machinerie neurobiologique qui est à la base de l'addiction.

Après avoir appelé ces sites le centre du plaisir, on préfère aujourd'hui le terme de systèmes de récompense car il existe plusieurs sites dans le cerveau (hypothalamus, septum...). Mais parmi ces structures, Panksepp et Ikemoto ont montré

que le noyau accumbens (faisant partie des structures de l'action, striatum ou corps striés) jouait un rôle central dans le système de récompense, en produisant un plaisir intense. Son neurotransmetteur clé est la dopamine, neurotransmetteur de l'excitation, du plaisir mais aussi de l'addiction.

Ces résultats ont été établis chez l'animal (notamment le singe) mais d'autres recherches montrent que c'est le cas chez l'homme dans une situation qui ressemble au jeu de casino.



Par exemple Brian Knutson et ses collègues de Bethesda dans le Maryland (2001) ont montré, avec l'imagerie par résonance magnétique, que l'anticipation d'une forte récompense monétaire (5 dollars) activait différentes structures mais préférentiellement le noyau accumbens. La tâche consiste à présenter sept figures différentes, qui sont indiquées par un signe comme gagnantes (entourée d'un cercle), ou non (triangle). Les figures se succèdent rapidement et chaque bonne réponse est récompensée par un gain de 1 dollar (signalé par une ligne) ou 5 dollars (entouré d'un cercle). Les « joueurs » peuvent également perdre s'ils répondent à une figure perdante (signalée par un carré et une ligne). Ils doivent répondre le plus vite possible. Les résultats indiquent une corrélation de .74 entre l'excitation du noyau accumbens et le plaisir estimé (échelle de Lickert) lors de l'anticipation de la récompense de 5 dollars.

2.2 La colère

Le système de la colère (rage, agressivité, etc.) a été le premier découvert. L'ablation du cortex chez le chat (Magoun, 1954), du bulbe olfactif chez le rat (Karli, 1971) ou la stimulation électrique de certaines régions du système limbique déclenchent chez l'animal un état de colère d'une violence intense, appelée rage, et qui aboutit à tuer des congénères se trouvant dans le voisinage, au point que Pierre Karli de l'université de Strasbourg les a appelés « rats tueurs ». À l'état normal, les incitateurs naturels sont l'irritation (blessures, douleur) et la frustration. Les réactions correspondantes sont l'attaque et le combat avec notamment chez l'animal des morsures. Le cortex, comme certaines stimulations (olfactives chez le rat, certainement visuelles chez l'homme) modulent, inhibent les réactions paroxystiques de rage pour produire la colère ou ce qu'on appelle l'agressivité.

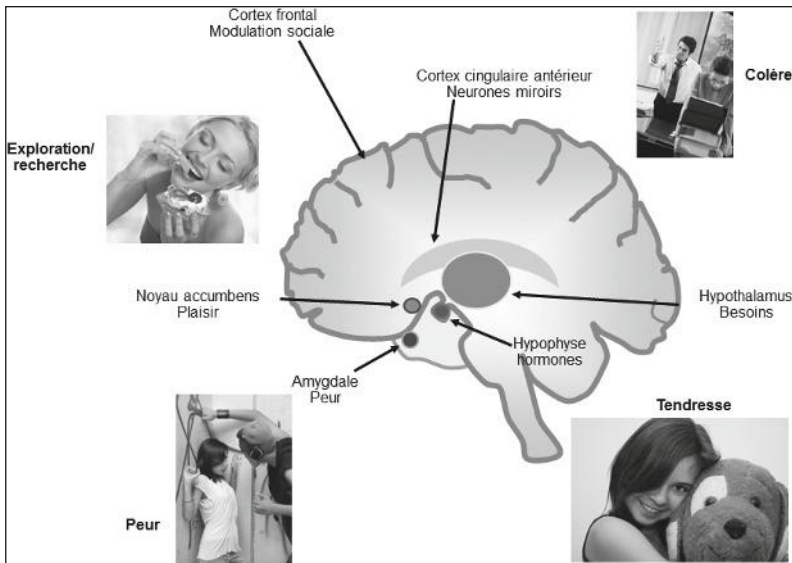


Figure 1.2 - Quelques structures cérébrales impliquées dans les 7 systèmes de motivation-émotion dans la théorie de Panksepp