

Bonjour,

Cette newsletter fait partie du thème de cet été que vous avez choisi : petite introduction à la psychologie sociale !

Motivés, motivées, il faut rester motivé·e ! Motivés, motivées... Certain·es d'entre vous reconnaîtront les paroles (que je féminise en passant) d'une chanson de Zebda, très célèbre dans les années 90.

Bref, vous l'avez compris, aujourd'hui on parle motivation et le sujet est tellement vaste que je vais seulement survoler quelques résultats totalement contre-intuitifs obtenus par les chercheurs et chercheuses en psychologie sociale depuis les années 70.

En 1971 (la meilleure année), Edward Deci est le premier à démontrer que la récompense N'EST PAS un facteur qui influence positivement la persistance d'une activité librement choisie et que c'est même tout le contraire ! En d'autres termes, si vous avez décidé de faire du yoga toutes les semaines, le fait de vous récompenser après chaque séance va faire baisser la probabilité que vous persistiez dans ce comportement.

C'est dingue non ? Et cela va à contre-courant de ce que l'on croit savoir. Comme quoi, même des faits démontrés depuis longtemps mettent du temps à passer dans les pratiques quotidiennes et les habitudes courantes.

[Petite parenthèse : bien évidemment il y a pire en termes de décalage science-pratiques. Savez-vous que l'on a démontré sans aucune ambiguïté en 1905 qu'il est absolument impossible de déduire la personnalité de quelqu'un à partir de son écriture ? Et pourtant, vous trouverez toujours des personnes convaincues du contraire qui vendent leurs services à des recruteur·ses sans inspiration... Bref, je m'égare !]

Durant la décennie 70, Deci va vite s'associer à Ryan (Richard de son prénom) et ils vont ouvrir un champ immense de prospection à ce sujet, variant les contextes (sportif, scolaire, universitaire, professionnel...) et les types de sujets (enfants, adultes, salarié·es, sportives et sportifs de haut niveau ou pas...).

De leurs travaux et de ceux d'autres personnes vont émerger quelques concepts très utiles et une théorie assez intéressante : les concepts de motivation intrinsèque vs extrinsèque, le concept d'amotivation et la théorie d'autodétermination qui stipule que chaque individu a le besoin fondamental de savoir (ou de croire, parfois) qu'il est lui-même à l'origine de son propre comportement.

Je ne peux malheureusement pas entrer dans les détails dans cette newsletter alors je vais seulement vous raconter rapidement une étude à ce sujet.

Celle-ci nous a été contée (à moi et à plein d'autres personnes) par Edgard Thill lorsque j'étais sur les bancs de la fac à Clermont-Ferrand (et depuis, je ne l'ai jamais oubliée). Elle a été réalisée sur plusieurs années où lui-même et Vallerand (un de ses collègues québécois) ont suivi une cohorte de joueurs de foot débutants (au début de l'étude) dont certains sont devenus professionnels par la suite.

La première rencontre entre les chercheurs et les joueurs avait lieu lorsque ces derniers venaient d'intégrer le centre de formation spécialisé ; ils étaient alors âgés de 14 à 16 ans. Régulièrement au cours de la première année puis tout au long de leur carrière (la cohorte s'amenuisant au fur et à mesure du temps pour cause d'abandons), Thill et Vallerand sont allés questionner les jeunes prodiges sur tout un tas de sujets (pour noyer le poisson) et en particulier sur ce qui les motivait à continuer malgré des conditions de vie difficiles : concilier vie scolaire et sportive, entraînements quotidiens intenses, distance parfois importante avec la famille et les anciens copains et copines, discipline liée au fait de vivre en internat, peu de place pour d'autres activités...

Ce que les résultats montrent, c'est que pendant les premières années de leur formation, les joueurs sont motivés par le plaisir de jouer ensemble, de se retrouver entre copains, d'apprendre à maîtriser de nouveaux gestes techniques, de faire un beau match... En même temps, les chercheurs échangent avec les entraîneurs et peuvent constater que les performances sportives suivent de près l'augmentation d'intensité de ces différents types de motivation. Puis lorsqu'ils deviennent professionnels, les premières récompenses sous forme d'argent sont distribuées. Au début, cela ne change pas grand chose.

Mais arrive le moment où certains joueurs commencent à gagner beaucoup d'argent et là, leurs réponses aux questions de nos chercheurs changent : exit le beau jeu et les gestes techniques. Les sources de leur motivation deviennent toutes liées à l'argent qu'ils perçoivent ou au prestige supposé de leur métier : améliorer leurs conditions de vie (appartements, voitures de luxes, vêtements...), attirer de très belles femmes, aller jouer dans des clubs réputés qui les paieront plus chers...

Et malheureusement, s'ils ne sont pas bien entourés et ne gardent pas les pieds sur terre, leurs performances commencent à baisser.

Ce qui se passe, c'est que leur motivation change de nature : d'intrinsèque, elle devient extrinsèque. Ils continuent à s'entraîner dur et à faire des sacrifices non pas parce qu'ils aiment jouer mais parce qu'ils veulent l'argent et le prestige associé au fait d'être un joueur de foot professionnel. Ce faisant, ils s'exposent de plus en plus au risque de maladies mentales : dépression, anxiété généralisée, décompensation psychotique...

Bref, c'est assez triste. On est bien loin des enfants qui prennent du plaisir à jouer au foot, à être ensemble et à développer leurs compétences ; loin de la satisfaction qu'on éprouve à savoir qu'on est le/la pilote de sa propre vie...

Pour finir sur une touche plus gaie, j'aimerais vous raconter une petite anecdote trouvée dans le livre *Nudge : la méthode douce pour inspirer la bonne décision* de Thaler et Sunstein et qui porte sur des manières d'orienter subtilement la motivation des individus. Dans un aéroport,

les personnes qui nettoyaient les sanitaires destinés aux hommes ne savaient plus quoi faire pour les motiver à laisser l'endroit aussi "propre qu'ils l'avaient trouvé" (sic !). Aucune affiche ni incitation quelconque ne fonctionnait. C'est alors qu'une idée a émergé : peindre une petite mouche sur le fond des urinoirs, pariant sur le fait que les hommes joueraient à essayer de la toucher. Et ça a marché ! Le budget et le temps de nettoyage ont pu être diminué (je ne sais plus de combien exactement mais en lisant le livre, j'avais été assez abasourdie).

Bouuuuuh c'est la fin des newsletters de l'été. Je suis un peu triste mais je suis aussi très heureuse parce que vous avez été nombreuses et nombreux à réagir à ces petites histoires de psychologie sociale.

J'ai des tas de trucs à vous raconter concernant mon changement de vie parce qu'il s'est passé plein de choses cet été alors j'espère bien que vous serez au rendez-vous la semaine prochaine .

Comme à peu près toutes les expériences dont je parle cet été, celle-ci fait partie d'un champ d'étude à part entière au sein de la psychologie sociale et de nombreux. ses chercheurs et chercheuses à travers le monde travaillent toujours à comprendre ce mécanisme. Si ce sujet vous intéresse particulièrement, je vous conseille de faire quelques petites recherches complémentaires avec des mots-clés ad hoc dans les bases de données spécialisées en science que sont [persée](#) (en français) ou encore [pubmed](#) (en anglais mais beaucoup plus riche).

J'espère que ça vous a plu et que vous serez encore plus nombreux et nombreuses à me lire dans les prochains mois.

N'oubliez pas d'encourager vos proches [à s'inscrire](#).

En attendant vendredi, je vous souhaite la meilleure des semaines possibles,

Marie