

"L'être humain est motivé de nature"

Objektyp: **Group**

Zeitschrift: **Mobile : la revue d'éducation physique et de sport**

Band (Jahr): **2 (2000)**

Heft 2

PDF erstellt am: **06.08.2024**

Nutzungsbedingungen

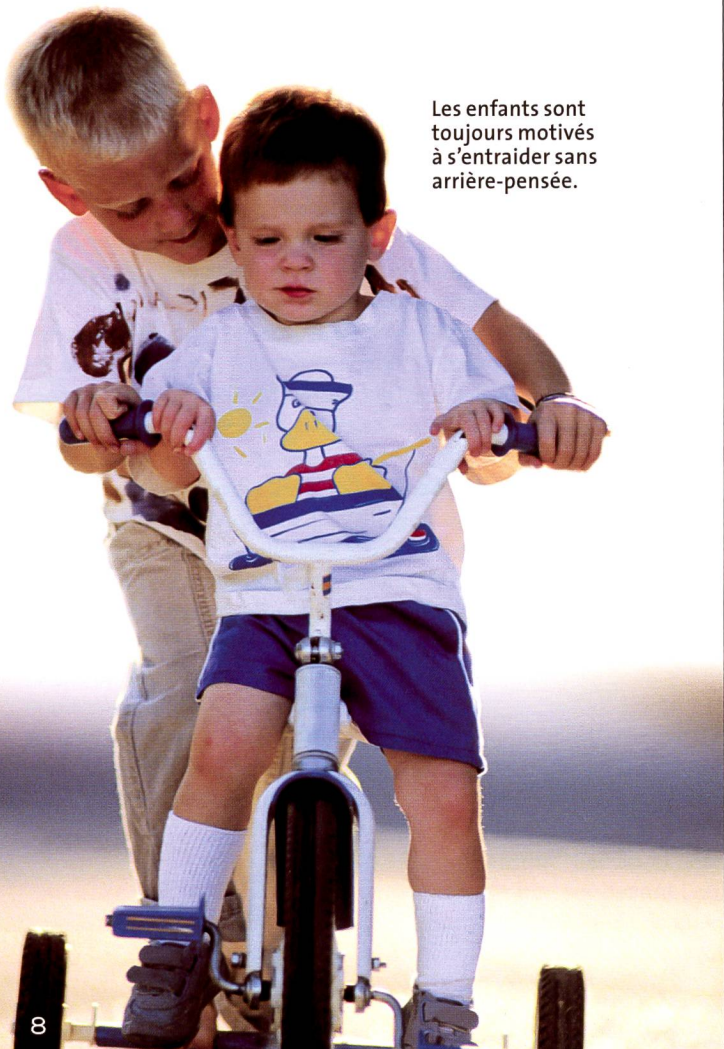
Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern. Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

Haftungsausschluss

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.



«L'être humain est



Les enfants sont toujours motivés à s'entraider sans arrière-pensée.

Les adolescents paraissent-ils souvent peu motivés parce qu'ils manquent de valeurs de référence?

La relation entre motivation et valeurs est prépondérante. Il est cependant erroné de condamner en bloc ceux que l'on appelle les ados et leur système de valeurs. La méfiance engendre la méfiance. Nous courons sans cesse le danger de ne pas reconnaître la performance effectivement réalisée par une personne et d'exiger d'elle ce qui est, à nos yeux, une performance.

Les stratégies usuelles de motivation se calquent sur les stratégies de vente.

Les systèmes de bonus représentent des stratégies de motivation très répandues. Ils fonctionnent en gros selon le principe suivant: «Si vous vous donnez de la peine et le faites correctement, vous recevez ensuite quelque chose en contrepartie.» L'injonction suivante est tout aussi douteuse: «Bien joué, continue comme ça!» Il s'agit en général d'une fausse louange, car elle sous-entend que la personne en question n'est pas capable par elle-même de se maintenir à ce niveau de performance. Comme une stratégie de vente cherche à créer des besoins qui n'existent pas encore, de telles stratégies partent du principe que l'on n'est pas motivé. Ce sous-entendu peut même s'avérer démotivant.



motivé de nature»

Il faut des stratégies de motivation lorsque les véritables incitations manquent.

L'être humain est motivé de nature. Il arrive régulièrement que les incitations ne manquent pas, mais que la motivation naturelle soit détruite par les manœuvres de motivation. Pour Ellen Key, ce comportement recèle un danger précis: «L'école d'aujourd'hui a réussi quelque chose qui devrait être interdit si l'on se réfère aux lois de la nature: anéantir une substance autrefois existante. La soif de connaissance, les automatismes et le don d'observation que les enfants portaient en eux ont en général disparu à la fin de la scolarité, sans s'être transformés en connaissances ni en pôles d'intérêt.»

Quand les enseignants parlent de motivation, ils se demandent surtout comment ils vont réussir à vendre un message peu apprécié.

Il est recommandé d'examiner son comportement d'un œil critique selon ce point de vue. Les stratégies de vente appliquées aux processus d'apprentissage ont peu d'effets éducatifs et ne contribuent aucunement à la crédibilité à long terme de l'enseignant. Il est beaucoup plus efficace pour le développement de la responsabilité personnelle de faire comprendre cela à la lumière du sens et du contexte des tâches à exécuter.

Qu'est-ce qui motive les enseignants à passer leur temps avec des ados qui n'apprécient pas ce qu'ils leur proposent?

Celui qui attend des circonstances motivantes n'est en fin de compte pas motivé, mais dépendant de stimuli extérieurs. Se motiver soi-même ne signifie au fond rien d'autre que prendre soi-même la responsabilité de susciter la motivation et la disposition à la performance. Il est important que les enseignants aient un message à communiquer et qu'ils fassent preuve de l'engagement nécessaire pour le transmettre efficacement d'une manière adaptée au niveau de chacun. Il s'agit d'un principe fondamental de l'enseignement, indépendant du cadre spécifique aux différentes branches.

Chaque forme de motivation produit le contraire de l'effet escompté!

Les psychologues de pointe dans le domaine du conseil aux entreprises sont aujourd'hui d'avis que chaque forme de motivation produit en fin de compte le contraire de l'effet escompté, à savoir de la démotivation. Celle-ci va de pair avec le «guidage» externe par un supérieur, au contraire de la véritable motivation, qui est fondée sur l'«autoguidage» de l'individu.

m