

Psychologie de la motivation

Conçue par le philosophe et psychologue Paul Diel (1893–1972), la psychologie de la motivation est totalement axée sur la motivation.

Une force intérieure

Elle se trouve à l'intérieur d'un organisme vivant, c'est d'ailleurs ce qui règle son engagement pour une activité précise. **Elle concerne l'exploration de la concrétisation d'une activité bien précise**, ou de la poursuite d'un objectif encore absent ou inexistant, dans le but d'atteindre un idéal du moi.

Plus qu'une forme d'**énergie potentielle**, la motivation comporte une part d'instance d'intégration et une part de régulation d'une multitude de paramètres relatifs aux opportunités d'un environnement dans lequel nous vivons (professionnels, familiaux...) qui influencent nos comportements au moment d'une situation.

L'homme qui est perpétuellement à la recherche de **sa satisfaction personnelle**, en accord sur ce point avec toutes les formes de vie, a développé à travers son évolution **un outil remarquable : l'esprit**, qui n'est autre que la forme évoluée de l'instinct. La motivation est bien entendu proportionnée aux degrés d'ambiguïté et d'ambivalence d'une situation. Elle doit évacuer la difficulté ou la confusion des données. Il est important de voir les différentes valeurs avant d'adopter un certain comportement, ces mêmes comportements qui déterminent nos capacités. Nous dirons que notre sentiment d'identité, qui n'est autre que notre "rôle sur terre" influence nos valeurs et nos croyances, c'est le choix et l'investissement dans la direction préférée.

Une expérience riche d'enseignements

Dans la psychologie de la motivation il faut **considérer le fait que chaque personne a des motivations et des stratégies différentes**. Il est important de clarifier les objectifs, la situation et de transformer les contraintes en informations. Le contexte doit devenir une source de motivation et par la suite ce contexte devra également devenir motivant, pour qu'il déclenche le "**bon vouloir**".

Les divers sentiments qui sont motivant pour la plupart d'entre nous, sont issus d'**un besoin orienté vers l'accomplissement continu ou répétitif** d'un genre d'actes ayant la possibilité d'apporter momentanément une baisse de la tension correspondante. Ils déterminent les irrationnels de la conduite (besoins, désirs, intérêts, sentiments, croyances, etc...), lorsqu'ils sont activés par une perception.