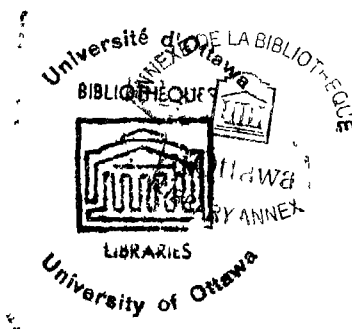


LA HIERARCHIE DES BESOINS HUMAINS AUX TROIS NIVEAUX
D'ACTIVITE DE LA THEORIE DE NUTTIN

par Laurier R. Thibault

Thèse présentée à la Faculté de Psychologie
et d'Education de l'Université d'Ottawa en
vue de l'obtention du Ph.D. en Psychologie
Clinique.



*R. H. Shevillier
Loye*

Ottawa, Canada, 1967

UMI Number: DC53482

INFORMATION TO USERS

The quality of this reproduction is dependent upon the quality of the copy submitted. Broken or indistinct print, colored or poor quality illustrations and photographs, print bleed-through, substandard margins, and improper alignment can adversely affect reproduction.

In the unlikely event that the author did not send a complete manuscript and there are missing pages, these will be noted. Also, if unauthorized copyright material had to be removed, a note will indicate the deletion.

UMI[®]

UMI Microform DC53482
Copyright 2011 by ProQuest LLC
All rights reserved. This microform edition is protected against
unauthorized copying under Title 17, United States Code.

ProQuest LLC
789 East Eisenhower Parkway
P.O. Box 1346
Ann Arbor, MI 48106-1346

RECONNAISSANCE

Cette thèse a été préparée sous la direction du professeur Eduardo Casas, Ph.D., de la Faculté de Psychologie et d'Education.

Les professeurs Laurent Isabelle et Gilles Chagnon ont également contribué par leurs précieux conseils durant la phase préparatoire de la recherche. Leur bienveillante collaboration fut grandement appréciée.

CURRICULUM STUDIORUM

Laurier B. Thibault est né à Ste-Anne, Nouveau-Brunswick, le 12 février 1935. Il obtint son B.A. et son B.Sc.Soc. du Collège St-Louis d'Edmundston, N.-B. en 1956, et son M.A. de l'Université d'Ottawa en 1960. Sa thèse était intitulée L'influence des facteurs âge, niveau intellectuel et scolarité sur l'écart entre le potentiel et le rendement intellectuel.

TABLE DES MATIERES

Chapitres	pages
INTRODUCTION	vi
I.- REVUE DE LA LITTERATURE	1
1. Le problème	1
2. Les principales théories	2
3. La théorie de Nuttin	31
4. Les hypothèses	40
II.- SCHEME EXPERIMENTAL	42
1. Le choix des sujets	42
2. Etude préliminaire	47
3. Les instruments	50
4. La procédure d'administration	57
5. L'évaluation des données	58
III.- PRESENTATION DES RESULTATS	63
1. L'étude préliminaire	63
2. Les coefficients de fidélité	76
3. Comparaisons des hiérarchies	79
IV.- INTERPRETATION ET DISCUSSION DES RESULTATS	91
1. Vérification des hypothèses	91
2. Contributions théoriques	95
3. Suggestions pour d'autres recherches	98
CONCLUSIONS	101
BIBLIOGRAPHIE	103

Appendices

1. COPIE DU DOCUMENT <u>DANS DIX ANS...</u>	107
2. COPIE DE <u>LES SPHERES D'ACTIVITE ET D'INTERET.</u>	109
3. COPIE DU <u>TEST DE TENDANCES PERSONNELLES</u>	111
4. COPIE DE <u>LA LISTE HIERARCHIQUE DES BESOINS.</u>	113
5. SOMMAIRE de <u>La hiérarchie des besoins humains</u> <u>aux trois niveaux d'activité de la</u> <u>théorie de Nuttin</u>	115

LISTE DES TABLEAUX

Tableaux	pages
I.- Moyennes d'âge, écart-types et rapports "t" entre les moyennes d'âge des trois groupes étudiés	46
II.- Fréquence des choix de sphères d'activité faits par les trois groupes et attribués à la plupart des gens, et valeurs des chi deux entre ces choix pour chaque groupe	65
III.- Fréquences des catégories dans lesquelles furent placés les documents <u>Dans dix ans...</u> par les deux juges	68
IV.- Valeurs des chi deux pour les comparaisons inter-groupes selon les deux documents de l'étude préliminaire	72
V.- Valeurs des tests "t" pour les différences entre les groupes pour chacune des trois catégories d'activité	74
VI.- Coefficients de fidélité du <u>Test de tendances personnelles</u> et de la <u>Liste hiérarchique des besoins</u> pour chaque groupe	78
VII.- Somme des rangs et rangs d'ensemble des besoins pour les groupes représentant les niveaux spirituel, social et physiologique, aux deux méthodes d'évaluation	81
VIII.- Intercorrélations des hiérarchies de besoins obtenues aux deux tests, entre les trois groupes pris deux à deux	83
IX.- Chi deux et significations obtenues des comparaisons des niveaux deux à deux, pour chaque besoin, par le test de la médiane	88

INTRODUCTION

L'étude du comportement humain, qui est le propre de la psychologie, oblige nécessairement le psychologue à considérer d'abord et avant tout le dynamisme psychique, ce qui motive la personne humaine dans son comportement. C'est pourquoi la motivation est une partie si importante de la psychologie moderne. Le terme lui-même est souvent employé dans des contextes théoriques très opposés et interprétés différemment selon les auteurs. Les études nombreuses des dernières années nous ont en effet présenté des facettes très différentes de la motivation tout en laissant entrevoir des domaines de recherche multiples.

Parmi les théories de la motivation, celle de Joseph Nuttin présente un intérêt particulier, tant de par sa simplicité que de par la perspective totale qu'elle permet d'avoir de l'agir humain. Pourtant elle n'est pas des mieux reconnues du fait que ses principes et ses concepts se prêtent difficilement à l'expérimentation, et de ce fait n'offre que très peu d'évidence empirique pour supporter ses postulats. Or l'étude expérimentale de l'un de ces postulats constitue le but de la présente recherche. Selon le schème de sa théorie, Nuttin propose trois niveaux d'activité: spirituel, social et psychophysologique; et deux besoins fondamentaux à chacun de ces niveaux, soient le déploiement

de soi et le contact avec autrui. Or l'agir humain étant différent à chacun de ces trois niveaux, l'on peut se demander si la motivation repose sur les mêmes deux besoins à chacun de ces niveaux. Dans le but de tenter d'éclaircir cet aspect théorique, plusieurs besoins humains reconnus dans la littérature psychologique et définis par Murray, pourraient donc être étudiés à chaque niveau, et leur hiérarchie pourrait justement nous indiquer si certains sont relativement plus importants à un niveau qu'aux deux autres. Il semble que de pouvoir répondre à cette question pourrait aider à vérifier la théorie de Nuttin sous cet aspect. Les hiérarchies de neuf besoins évalués directement et indirectement chez des groupes de sujets représentant chacun des niveaux de Nuttin, seront donc comparées dans le but d'élucider cette question.

Le premier chapitre présentera une revue des principales théories de la motivation et situera celle de Nuttin. Les points particuliers d'intérêt pour la présente étude en seront ensuite discutés et les hypothèses expérimentales seront formulées.

Le schéma expérimental sera élaboré au deuxième chapitre avec la description de la population étudiée, les techniques utilisées et la méthode statistique d'évaluer les données, à la fois pour l'étude préliminaire pour justifier la valeur représentative de nos trois groupes, et pour la

recherche principale.

Les résultats obtenus sont présentés au troisième chapitre et la discussion en est faite au quatrième, dans le contexte de la théorie de Nuttin. Les implications théoriques des résultats sont présentées et quelques suggestions sont faites pour d'autres recherches. Finalement, les conclusions générales sont tirées et la contribution possible de la recherche est discutée.

Une copie de chaque test utilisé dans la recherche est présentée en appendice.

CHAPITRE PREMIER

REVUE DE LA LITTÉRATURE

Dans ce premier chapitre, le problème de la présente recherche sera d'abord présenté de même que son but. Afin d'arriver à mieux comprendre la théorie de Nuttin sur laquelle repose le présent travail, une revue des principales théories de la motivation et des recherches dans ce domaine sera ensuite faite. Finalement, la théorie de Nuttin sera étudiée de façon particulière et les hypothèses de la recherche seront formulées.

1. Le problème.

Les théories modernes de la motivation sont souvent complexes et superficielles dans leur explication du comportement humain. La théorie de Nuttin par contre, est d'une simplicité remarquable tout en permettant une compréhension intégrale du comportement humain. Son schème théorique présente l'activité humaine à trois niveaux: spirituel, social et psychophysiologique à chacun desquels seulement deux besoins fondamentaux suffisent à expliquer la motivation, soient le déploiement de soi et le contact avec autrui. Ces deux besoins, selon Nuttin, sont identiques et de même importance à chacun des trois niveaux. Pourtant selon d'autres auteurs, les activités à chacun de ces

niveaux sont très différentes et correspondraient à des besoins différents pour chaque niveau d'activité. Ainsi par exemple, le besoin de contact social serait peut-être différent au niveau spirituel de ce qu'il est au niveau psychophysiologique en étant plus altruiste ou encore le déploiement de soi est peut-être plus égocentrique au niveau psychophysiologique qu'au niveau social. La présente recherche cherche donc à répondre à cette question: Les besoins humains sont-ils les mêmes aux trois niveaux de la théorie de Nuttin ou certains seraient-ils plus importants relativement à un niveau qu'aux deux autres? En d'autres mots, la hiérarchie des besoins varie-t-elle à chacun des niveaux? En détaillant davantage les deux besoins de Nuttin ou en considérant plusieurs besoins qui sont généralement acceptés, tels ceux de Murray, la présente recherche veut tenter de répondre à cette question et ainsi vérifier expérimentalement un aspect de cette théorie.

2. Les principales théories.

La motivation humaine tire ses origines de plusieurs sources et selon différentes perspectives comme l'expliquent bien Nuttin et un groupe de psychologues européens lors d'un symposium qui fut présenté ensuite

sous forme de texte en 1958.¹ Les facteurs énergie, stimulus, stimulation, socialisation et apprentissage furent tour à tour considérés à l'origine du comportement humain, comme il sera vu un peu plus loin.

Ainsi au début du siècle, le réflexe fut considéré le prototype du comportement humain. Pour Pavlov² ceci ne faisait aucun doute naturellement, suivant ses nombreuses expériences et observations faites sur le comportement animal. Le comportement n'était que la réaction ou la réponse à un stimulus, peu importe la nature de ce stimulus ou sa complexité. Ce lien entre les deux était direct, sans intermédiaire d'aucune sorte. Nulle distinction n'était faite entre le comportement humain et le comportement animal.

Thorndike³ à son tour s'efforça, en se basant encore une fois sur ses observations d'animaux en laboratoire, de démontrer que la réponse au stimulus présenté ne pouvait que se faire que très directement sans l'intervention d'aucune variable. Le stimulus seul était considéré le facteur provoquant la réaction et ne pouvait tenir

1 L. Ancona, F.J.J. Buytendijk, P. Dell, G.C. Lairy, J. Nuttin et H. Piéron, La motivation, Florence, Presses universitaires de France, 1958, 230 p.

2 I.P. Pavlov, Conditioned Reflexes, dans Charles N. Cofer et M.H. Appley, Motivation: Theory and Research, New York, John Wiley and Sons, 1964, p. 148.

3 Edward L. Thorndike, The Psychology of Wants, Interests and Attitudes, dans Cofer et Appley, op. cit., p. 570.

compte de l'organisme chez qui cette réaction se produisait.

Dans l'un de ses premiers écrits, Freud⁴ lui-même souligne également toute l'importance du réflexe comme modèle de tout le comportement humain. Cependant, à l'instar de plusieurs expérimentalistes, il lui apparaît assez tôt que l'on doit considérer le facteur intermédiaire entre le stimulus et la réponse, c'est-à-dire l'organisme vivant qui réagit bien individuellement au stimulus. Ainsi, l'on découvre rapidement que tandis que dans certaines situations un stimulus comme la nourriture produit une réaction particulière, il entraîne une forme bien différente de comportement dans d'autres circonstances. L'organisme aurait donc la capacité de recevoir et surtout d'intégrer le stimulus de façon différente et très individuelle. L'intermédiaire, l'organisme, devenait ipso facto tout aussi sinon plus important que le stimulus lui-même, car il déterminait réellement si l'excitant donné ou stimulus présenté déclencherait ou non une réaction, un comportement. On touchait alors à notre concept contemporain de la motivation, c'est-à-dire, comme l'a bien décrit Nissen⁵, un processus par

⁴ Sigmund Freud, Instincts and Their Vicissitudes, dans Theories of Motivation in Personality and Social Psychology, R.C. Teevan et R.C. Birney, éditeurs, Van Nostrand, Princeton, 1964, p. 1-9.

⁵ W.W. Nissen, The Nature of the Drive as Innate Determinant of Behavioral Organization, dans H.C. Jones, éditeur, Nebraska Symposium on Motivation, Lincoln, University of Nebraska Press, 1954, p. 331-320.

lequel l'organisme réagit sélectivement à différentes stimulations extérieures à partir surtout de ses propres stimuli internes. Nous en sommes bien loin alors de la première conception de Freud qui considérait le réflexe comme modèle de tout le comportement. Cependant, le cadre théorique de son époque explique qu'il a pu avoir alors ce concept, comme l'explique Nuttin⁶ dans une étude de ses premiers énoncés théoriques. L'expérience clinique des années subséquentes devait modifier sensiblement la psychologie de Freud à cet égard. Tandis que Pavlov et Thorndike, suivis de Hull et d'autres, continuèrent de considérer la relation étroite stimulus-réponse dans l'apprentissage, Freud devait accorder de plus en plus d'importance à l'élément énergie déclenchée par le stimulus et manifestée ou libérée dans la réponse ou par le comportement spécifique du moment. Selon la théorie énergétique de Freud, le stimulus provoque donc un accroissement d'énergie forçant l'organisme à se débarrasser de cette énergie en trouvant dans son milieu l'objet ou les objets qui peuvent permettre de la libérer. Ainsi la nourriture permet de décharger l'énergie accumulée par l'excitation de la faim. Ce concept

⁶ Joseph Nuttin, Human Motivation and Freud's Theory of Energy Discharge, dans le Canadian Journal of Psychology, vol. 10, no 3, livraison de septembre 1956, p. 167-170.

théorique pénétra d'ailleurs profondément les théories contemporaines de la motivation, entre autres celle de "drive reduction" ou "réduction du besoin" qui n'est autre que son expression expérimentale. C'était de plus le point de départ du "principe de plaisir" que devait énoncer plus tard Freud. Au début il le concevait comme un "déplaisir" alors que l'organisme cherchait à se défaire de la stimulation désagréable causée par le stimulus.

Si cette conception parut intéressante dès le début, surtout lorsqu'on étudie les besoins physiologiques, elle devait néanmoins stimuler la discussion lorsqu'on aborda les besoins psychologiques comme nous verrons un peu plus loin. D'ailleurs certains auteurs se sont hasardés à tout vouloir expliquer par cette théorie. Ainsi, Brown⁷ et Mowrer⁸ pour qui toute motivation s'explique par l'anxiété ou la fuite.

On tente également d'expliquer la réaction de l'organisme ou motivation, par les fonctions de la formation réticulaire du tronc cérébral. Cette théorie est

⁷ J.S. Brown, Problems Presented by the Concept of Acquired Drives, dans Current Theory and Research in Motivation. A Symposium, Lincoln, University of Nebraska Press, 1953, p. 1-21.

⁸ O.H. Mowrer, Motivation, dans Annual Review of Psychology, C.P. Stone et D.W. Taylor, éditeurs, 1952, vol. 3, p. 429-439.

d'ailleurs présentement très respectée. Les travaux de Hebb⁹ en particulier sont importants dans ce domaine car ils démontrent que la cellule nerveuse est très active même sans l'excitation extérieure, et que toute excitation sensorielle atteint le cortex par voie de la formation réticulaire du tronc cérébral.

Le concept d'énergie devait par ailleurs être reconsidéré dans un contexte un peu différent par Woodworth¹⁰ dès le début du siècle lorsque celui-ci fit une distinction nette entre le mécanisme du comportement et les facteurs qui l'occasionnent, ou entre le comment et le pourquoi de l'agir humain. La contribution majeure de Woodworth fut peut-être d'utiliser pour la première fois en psychologie, des termes appartenant à la physique, tels que "force" et "énergie". A ce propos, il était le précurseur de bien d'autres théoriciens, dont Lewin, qui utilisèrent ces analogies pour mieux expliquer le dynamisme humain, et devait s'attirer ainsi la réprimande de certains auteurs qui condamnèrent l'emploi de ces termes en psychologie parce qu'ils étaient, disaient-ils, alors employés en dehors de

9 D.O. Hebb, Drives and the C.N.S. (Conceptual Nervous System), dans Psychological Review, vol. 62, no 4, livraison de juillet 1955, p. 234-254.

10 R.S. Woodworth, Dynamic Psychology, New York, Columbia University Press, 1918, 210 p.

leur vrai contexte, et cela sans raison suffisante. London¹¹ fut d'ailleurs un critique très sérieux à ce sujet.

De ces toute premières théories, deux tendances distinctes et même opposées se dessinent: la première à arrêter la stimulation, la deuxième, à rechercher la stimulation. Dans la première, la recherche de l'objet n'a pour but que de supprimer la stimulation et obtenir un état de repos, tandis que dans la deuxième, le contact même avec l'objet est essentiel. De nombreuses recherches ont été faites dans ces deux grands domaines au cours des dernières années, en psychologie animale, mais il n'appartient pas à la présente étude d'en faire ici la revue. Qu'il suffise de mentionner que la conclusion générale de ces expériences semble bien démontrer que le besoin de stimulation est encore plus important, i.e. que l'organisme ne se satisfait pas de l'état de repos mais recherche véritablement la stimulation. Les études de Hebb¹² ont d'ailleurs démontré que le manque de stimulation externe ou la privation sensorielle, était néfaste à l'équilibre psychologique.

11 I.D. London, Psychologist's Misuse of the Auxiliary Concepts of Physics and Mathematics, dans Psychological Review, vol. 51, no 5, livraison de septembre 1944, p. 266-291.

12 D.O. Hebb, The Motivating Effects of Exteroceptive Stimulation, dans l'American Psychologist, vol. 13, no 3, livraison de mars 1958, p. 109-113.

L'étude de l'apprentissage comme facteur de la motivation nous révèle surtout que l'organisme n'apprend pas de tendances ou besoins nouveaux mais plutôt à choisir ou sélectionner des objets nouveaux pour sa motivation existante. Le même mécanisme s'applique d'ailleurs au phénomène de la multiplicité des besoins: la fonction ou tendance reste la même mais les objets peuvent être nouveaux.

Le facteur social de la motivation a été considéré sous différents aspects en particulier par les sociologues, anthropologues et la psychologie sociale en général. Les textes de Klineberg¹³ et Lindzey¹⁴ en particulier rapportent les recherches principales dans ce domaine.

L'aspect cognitif de la motivation est peut-être celui qui devrait cependant retenir le plus notre attention car chez les organismes supérieurs il prend une importance capitale. L'homme ne fait pas que d'exécuter des choses, il prend aussi le temps de réfléchir et faire des plans pour ses exécutions futures. En ceci il se distingue nettement des animaux et autres organismes inférieurs. Le besoin ou la stimulation ont une action souvent très

¹³ Otto Klineberg, Psychologie sociale, Paris, Presses universitaires de France, 1963, 2 vol., xii-656 p.

¹⁴ Gardner Lindzey, éditeur, Handbook of Social Psychology, Cambridge, Addison-Wesley, 1959, x-1226 p.

prolongée: il élabore une série de conditions pour son existence et son adaptation, il fait des projets tant sur le plan social que personnel. Les succès et échecs lui feront reviser constamment son planning, comme l'a démontré Nuttin.¹⁵

Ces considérations préliminaires nous ont fait entrevoir la complexité de l'étude de la motivation humaine et les nombreux modèles théoriques qu'on a voulu construire pour expliquer son approche et surtout les résultats de ses travaux. Or ces approches ont pour la plupart négligé de considérer un élément vital lorsqu'on étudie la motivation humaine, soit la personnalité. Pourtant, il est difficile de séparer théorie de la personnalité de théorie de la motivation, car cette dernière est pour la plupart du temps un peu dépendante de la première. Il convient donc ici de revoir brièvement les principales théories et leurs auteurs afin d'en dégager simultanément si possible, les principes de motivation.

Toute étude de la motivation se doit de commencer par Freud, tant de par son importance en psychologie que de par sa préséance purement chronologique. Il va sans dire qu'il serait ridicule de vouloir présenter ici sa

¹⁵ Joseph Nuttin, Tâche, réussite et échec. Théorie de la conduite humaine, Louvain, Publications universitaires, deuxième édition, 1961, 530 p.

théorie au complet. Qu'il nous suffise de tirer de ses écrits ce qui se rattache spécifiquement à la motivation, soit son exposé sur les instincts.¹⁶

Tel que mentionné dans nos considérations préliminaires, en raison principalement du contexte scientifique de son époque, le réflexe apparut à Freud comme l'explication première du comportement humain. Ce concept de réflexe Freud le dérivait de son analyse de l'instinct, considéré en premier lieu du point de vue physiologique. Selon le schéma de l'arc réflexe, un stimulus extérieur est présenté à la cellule nerveuse qui réagit vers le monde extérieur. L'action de l'organisme, ou le comportement dans le cas des humains, n'a pour but que d'éloigner l'organe stimulé de l'influence possible du stimulus. Pour Freud, l'instinct n'était que le stimulus de l'esprit quoiqu'il soit possible d'établir certaines distinctions entre un stimulus d'origine instinctuelle et celui d'origine purement physiologique. En premier lieu, le stimulus instinctuel prend source dans l'organisme même tandis que l'autre provient du monde extérieur: lumières, sons, etc. En second lieu, l'instinct agit plutôt comme force constante tandis que le stimulus pur a un effet momentané. De plus, tandis

¹⁶ Sigmund Freud, Instincts and Their Vicissitudes, dans Theories of Motivation in Personality and Social Psychology, R.C. Teevan et R.C. Birney, éditeurs, Van Nostrand Princeton, 1964, p. 1-9.

que l'organisme peut fuir le stimulus extérieur pour s'en dégager de son influence, il ne peut en faire ainsi pour l'instinct qui lui vient de l'intérieur, du sein de l'organisme même. Freud appellera donc ce stimulus instinctuel, besoin tandis que le mécanisme par lequel l'organisme réagit à sa stimulation sera la satisfaction. En résumé donc, l'instinct avait trois caractéristiques principales: a) une stimulation interne de l'organisme; b) agissait comme une force constante, et c) l'organisme ne pouvait le fuir.

Dans ce contexte, le système nerveux n'a d'autres fonctions que de maîtriser les stimuli et comme les instincts sont particulièrement difficiles à maîtriser, les activités complexes du système nerveux aident en quelque sorte à son développement. Cette activité du système nerveux restait néanmoins soumise au "principe du plaisir" car la réaction n'avait pour but que d'obtenir le plaisir et fuir la douleur. L'instinct se situait en quelque sorte à mi-chemin entre l'activité mentale et l'activité physique, étant à la fois la représentation du stimulus et le déclenchement d'un déploiement d'énergie purement motrice ou physique.

L'instinct en effet comportait un élément moteur appelé impetus, représentant la force ou l'énergie exigée pour réagir. L'instinct avait également un but précis qui était la satisfaction et un objet qui était ce à travers

quoi il pouvait obtenir cette satisfaction, i.e. l'organisme humain lui-même ou une partie. C'est d'ailleurs ici que Freud énonça son concept de fixation pour désigner un attachement particulièrement fort de l'instinct pour son objet. Quant à la source de l'instinct, Freud soutenait que c'était un organe particulier ou une partie du corps de laquelle originait le stimulus qui se présentait à l'esprit comme instinct. C'est cette représentation différente selon sa source qui distinguait les instincts qu'on réduisait finalement à deux groupes principaux: les instincts de préservation ou de l'ego, et les instincts sexuels. Ces derniers ne peuvent se développer que graduellement à partir des instincts de préservation qui eux sont plus fondamentaux.

Dans ses écrits subséquents, Freud développera davantage et surtout modifiera quelque peu ses concepts mais essentiellement ils demeureront toujours des instincts sur lesquels l'être humain n'exerce que très peu de contrôle.

A la suite de Freud, William McDougall¹⁷ proposa une théorie distincte du comportement humain, soit son purposive psychology énoncé au tout début du siècle et qui

17 William McDougall, The Normic Psychology, dans Theories of Motivation in Personality and Social Psychology, H.C. Teevan et H.C. Birney, éditeurs, Van Nostrand, Princeton, 1964, p. 10-59.

devait, peu de temps après, être mieux connue sous le nom de hormic psychology. Cette théorie était en fait le rejet des théories basées sur les réflexes et la psychologie animale qui ne considéraient pas la caractéristique fondamentale de l'agir humain, soit celle de toujours agir en vue d'un but précis et ne cesser l'activité que lorsque le but est atteint. Sa théorie refusait de se laisser cadrer et limiter par des principes et règles particulières car elle allait naturellement au-delà de tout ceci, étant téléologique.¹⁸ McDougall déplore particulièrement le fait qu'on ait jusqu'ici ignoré le foresight ou l'anticipation ou l'effort déployé pour atteindre un but précis, ayant plutôt mis l'emphase sur l'étude des antécédents et causes.

Cette psychologie de McDougall se présente sous deux formes: hédonistique lorsque l'emphase est mise sur l'aspect plaisir versus douleur, ou hormique alors que l'homme recherche un but particulier tout simplement parce que cela est naturel pour lui de le faire. Cette dernière conception fut considérée comme la véritable explication de l'agir humain et McDougall rejeta l'approche hédoniste.

Tout comme Freud, il note l'importance des instincts qui sont les véritables moteurs de l'agir, ceux qui en étant parties de sa nature, le poussent à agir selon cette nature. Il rejette toutefois toutes les autres

18 Ibid., p. 13.

approches ou théories et soutient que seule la théorie hermique peut expliquer pleinement et scientifiquement le comportement humain. Cette fausse humilité semble d'ailleurs lui faire ignorer des points de vue intéressants et valables et du même coup affaiblit sérieusement sa théorie.

Dans son fameux texte publié en 1918, Woodworth¹⁹ avait esquissé une première théorie du dynamisme humain. Réduite à sa forme la plus simple, sa théorie présente essentiellement deux principes d'activité humaine: les "capacités de penser et d'agir de l'individu" et les "impulsions conscientes" permettant d'actualiser ces capacités. L'élément essentiel de la théorie est évidemment la considération de ces capacités non pas comme simple potentiel statique mais surtout comme source de impulsive or motive power, un élan d'énergie réelle. Ainsi, si l'homme a acquis la capacité d'accomplir une opération intellectuelle, il aura tendance à la répéter souvent. Il aura également tendance à répéter un acte moteur ou musculaire s'il a acquis la capacité de l'accomplir, comme dans le sport par exemple.

Si au premier abord, cette théorie semble présenter une perspective toute nouvelle, il reste toutefois

19 R.S. Woodworth, Dynamic Psychology, New York, Columbia University Press, 1918, 210 p.

qu'elle est sérieusement limitée de par sa tendance à expliquer le comportement humain plutôt par des phénomènes analogues à des habitudes plutôt que de véritables motivations. Or cette explication peut être acceptable pour certaines formes de comportement, surtout d'ordre inférieur comme ceux du niveau physiologique, mais ne l'est pas pour des motivations d'ordre supérieur où l'aspect cognitif joue un rôle important.

C'est probablement avec Allport que la motivation prend l'orientation importante qu'elle aura dans les années à venir. De ses nombreux écrits, c'est probablement un article sur l'autonomie des motifs²⁰ qui présente le plus brièvement mais précisément sa théorie de la motivation qui sera d'ailleurs exposée plus largement dans son texte bien connu publié en 1937.²¹

Pour lui, l'aspect de la psychologie qui traite du pourquoi de l'agir humain, des motifs du comportement, doit véritablement s'appeler psychologie dynamique car cette psychologie ne peut être purement descriptive.

20 Gordon W. Allport, The Functional Autonomy of Motives, dans Theories of Motivation in Personality and Social Psychology, R.C. Teevan et B.C. Birney, éditeurs, Van Nostrand, Princeton, 1964, p. 10-59.

21 -----, Personality: A Psychological Interpretation, New York, Holt, 1937, x-588 p.

Dans sa théorie il rejette les notions précédentes comme celle de McDougall, qui soutiennent que chez l'adulte, instincts, désirs ou besoins se rattachent directement à des instincts fondamentaux identiques chez tous les hommes. Pour Allport, les motifs de l'agir sont infiniment variés et sont plutôt des modes d'agir plus contemporains ayant évolué de certains systèmes antécédents mais indépendants d'eux. Certes l'enfance de l'individu est importante pour son apport à la motivation adulte mais à mesure que l'adulte prend sa maturité, il se libère jusqu'à un certain point de son influence. Ainsi, la vie de l'arbre forme un lien avec la graine mais celle-ci a toutefois cessé de le nourrir. Ainsi en est-il de la vie de l'homme. La motivation est donc toujours contemporaine. Ceci va donc à l'encontre de la psychanalyse qui est fondée sur le principe que la structure de l'id ne change jamais. Ce principe sera d'ailleurs repris dans un écrit plus récent d'Allport²² dans lequel il reproche précisément aux premières théories de ne pas avoir suffisamment tenu compte des changements de notre motivation au cours de la vie. Il insiste également sur le fait que beaucoup de nos motivations sont conscientes et que l'adulte normal peut

22 Gordon Allport, The Trend in Motivational Theory, dans l'American Journal of Orthopsychiatry, vol. 23, no 1, livraison de janvier 1953, p. 107-119.

presque toujours exprimer directement les motifs de son comportement. Ce principe sera d'ailleurs discuté un peu plus loin dans le présent travail lorsqu'il sera question de la méthode directe d'évaluation des besoins.

L' "autonomie fonctionnelle" des motifs est particulièrement importante dans la théorie d'Allport.²³ Ceci est simplement le mécanisme par lequel un moyen de satisfaire un besoin devient graduellement lui-même un motif majeur du comportement humain. L'exemple du marin est classique: un homme voulant simplement gagner sa vie s'embauche comme marin mais par la suite développe un goût si marqué pour la mer qu'une fois à sa retraite il aura encore le désir d'aller en mer pour le reste de sa vie. Les habitudes acquises deviennent ainsi partie intégrales de soi et force l'individu à agir de certaine manière même s'il doit faire face à des contre-temps comme la maladie ou des difficultés financières. Le statut social recherché peut nous faire acquérir des biens matériels importants qui après quelques temps deviennent en soi sa raison de vivre.

Allport rejette les objections des behavioristes parce qu'il considère que leur théorie est trop limitée en perspective, ne considérant que l'énergie organique

²³ Gordon Allport, The Functional Autonomy of Motives, dans R.C. Teevan et R.C. Birney, op. cit., p.10-59.

fondée sur la structure physiologique. Il rejette également la psychologie de McDougall parce qu'à l'autre extrême il met trop d'importance sur le but à atteindre tandis que selon Allport, c'est l'activité même qui agit comme principe du moteur du comportement plutôt que l'atteinte du but. Cette autonomie permet donc de donner toute l'importance aux traits, attitudes, intérêts et sentiments qui sont les vraies dispositions de toute personnalité. Le présent plutôt que le passé explique le comportement qui cesse d'être considéré que comme simple réflexe. En fait, Allport considère que c'est enfin l'indépendance de la psychologie de la personnalité car elle permettra de considérer les motifs particuliers de chaque individu.

Avec Murray²⁴ l'étude de la motivation humaine se fait sous un aspect nouveau car d'après cet auteur, toute théorie de la motivation devrait nécessairement considérer à la fois deux éléments essentiels: 1) le mécanisme de la motivation, et, 2) le dynamisme. Il sera donc le premier à employer explicitement les termes drives et needs tels que nous les connaissons depuis. Les deux termes sont employés indifféremment pour désigner à la fois les stimulations extérieures perçues par les sens et les expériences internes ou sensations

24 H.A. Murray, Explorations in Personality, London, Oxford University Press, 1938, xiv-761 p.

internes qui peuvent néanmoins être communiquées à un investigateur ou observateur. Le terme need ou besoin en français, présenté par Murray, est essentiellement hypothétique comme il l'explique lui-même :

Between what we can directly observe - the stimulus and the resulting action - a need is an invisible link, which may be imagined to have the properties that an understanding of the observed phenomena demand. "Need" is therefore, a hypothetical concept.²⁵

Quelques concepts additionnels sont également présentés pour mieux expliquer le comportement tels que actones qui désignent le schème d'action et se subdivisent en motones lorsqu'il s'agit d'activité motrice et verbones quand il s'agit d'activité verbale; et effects qui représentent ce qui a été accompli ou produit par les schèmes d'action.

Chaque besoin possède: a) une qualité ou une direction particulière qui le distingue de tous les autres, et, b) un aspect quantitatif ou énergétique qui peut être évalué de plusieurs façons. Le critère essentiel d'un besoin sera donc qu'il permet au sujet de produire un certain effet ou au moins de laisser percevoir une certaine tendance. Le besoin peut donc être en quelque sorte considéré comme un "déséquilibre qui tend vers l'équilibre"²⁶

25 Ibid., p. 89

26 C.D. Morgan et H.A. Murray, A Method for Investigating Fantasies. The Thematic Apperception Test, dans Measuring Human Motivation, R.C. Birney et R.C. Teevan, éditeurs, Princeton, Van Nostrand, 1962, p. 62-86.

car ce concept repose sur l'hypothèse qu'un besoin actif tend à stimuler la pensée et l'action dans une direction particulière.

Quoique non observable, le besoin pourra être évalué quantitativement, comme Murray l'explique dans un autre article.²⁷ Cette méthode repose sur le principe de la projection tout comme le Rorschach avec cette différence qu'ici le sujet sera invité à interpréter une situation:

"... when someone attempts to interpret a complex social situation he is apt to tell as much about himself as he is about the phenomena on which attention is focused."²⁸

Murray présente ensuite sa technique maintenant bien connue du Thematic Apperception Test et en donne les sources et les résultats de ses recherches. A ce moment son test était surtout présenté comme instrument particulièrement utile aux psychanalystes, mais sa grande contribution était d'avoir ébauché la structure d'une première méthode d'évaluer les besoins humains. Cette technique devait d'ailleurs être perfectionnée plus tard et permettre de classifier les besoins humains selon un système détaillé, comme il sera vu un peu plus loin.

S'efforçant à son tour de trouver une méthode adéquate pour mesurer la motivation humains, en se servant

27 Ibid., p. 63.

28 Ibid., p. 63.

des fantaisies de l'individu, David C. McClelland²⁹ utilise également des cartes un peu semblables à celles du T.A.T. D'ailleurs deux des quatre utilisées provenaient de cette dernière technique. McClelland projetait ses cartes sur un écran après quoi il demandait à ses sujets d'écrire une histoire pendant cinq minutes sur chacune. Les cartes sont cependant présentées dans six conditions différentes afin d'évaluer surtout le besoin d'accomplissement, ou achievement, que des études préliminaires lui avaient fait choisir pour ses études.

Les résultats obtenus lui firent conclure qu'il était possible à partir de la fantaisie de dériver un score n Accomplissement pour chaque individu et que cette méthode pourrait possiblement permettre d'évaluer d'autres besoins et ainsi possiblement reviser nos théories de la motivation.

C'est dans plusieurs écrits différents que Maslow³⁰ présente sa propre théorie de la motivation. Dans un premier article, il en présente d'abord l'introduction générale sous forme de treize propositions distinctes dont les principales sont que l'individu est un tout, les

29 David C. McClelland, J.W. Atkinson, R.A. Clark et E.L. Lowell, The Achievement Motive, New York, Appleton-Century Crofts, Inc., 1953, xii-367 p.

30 Abraham Maslow, A Preface to Motivation Theory, dans Psychosomatic Medicine, livraison de janvier 1943, vol. 5, no 1, p. 85-92.

besoins sont nombreux et variés selon les cultures, ils agissent plutôt comme pôles d'attractions que comme poussées intérieures.

Maslow présente sa théorie comme une véritable théorie dynamique au plein sens du mot.³¹ Dans ce contexte, cinq besoins distincts sont présentés: a) les besoins physiologiques, prioritaires sur tous les autres; b) les besoins de sécurité; c) les besoins d'amour; d) les besoins d'estime, basé à la fois sur son propre désir de force, d'accomplissement et d'indépendance, et le prestige et la réputation que son entourage témoigne, et, e) le besoin de déploiement de soi (self-actualization). Ce dernier besoin est particulièrement important pour Maslow et il le présente en détails.³² Essentiellement, il consistera pour l'individu à actualiser ce qui est potentiel chez-lui; chercher à devenir ce qu'il est en puissance.

Dans une publication plus importante, il expose avec plus de détails encore sa théorie et tous les aspects de la motivation humaine,³³ dans un style vivace et souvent humoristique. Le besoin de déploiement de soi y est encore

31 -----, A Dynamic Theory of Human Motivation, dans Psychological Review, vol. 50, no 4, livraison de juillet 1943, p. 370-396.

32 Ibid., p. 382.

33 -----, Motivation and Personality, New York, Harper, 1954, xiv-411 p.

particulièrement étudié. L'auteur y énonce également certaines caractéristiques des besoins humains et les prérequis pour leur satisfaction. Un parallèle est aussi établi entre les besoins et les instincts, mais Maslow insiste sur le fait que l'erreur fut sans doute pour McDougall et Freud, de vouloir expliquer tout le comportement humain mais sans considérer l'élément évolutif ou facteur changement chez chaque individu. De plus, les différences individuelles n'étaient pas considérées tandis que Maslow présente une hiérarchie de ces besoins, selon l'ordre même de leur énumération présentée ci-haut. Seize principes distincts sont donnés selon lesquels s'établit cette hiérarchie et surtout ce qu'elle a comme influence sur le comportement humain. Ainsi, certains besoins, comme les besoins physiologiques doivent être satisfaits en premier lieu tandis que les besoins supérieurs ont une plus grande répercussion sociale.

L'auteur a un chapitre particulièrement intéressant sur la réalisation ou le déploiement de soi où il brosse un tableau de la personnalité pleinement épanouie et en parfaite santé psychique, du fait précisément qu'elle s'est pleinement réalisée. L'amour particulier dont est capable cette personne est spécialement considéré.³⁴

³⁴ Ibid., p. 235.

L'explication du comportement humain fut donnée par une théorie très particulière qui mérite ici notre attention, tant de par son originalité que de par la stimulation qu'elle eut sur les recherches subséquentes, soit celle de Kurt Lewin.^{35,36} Influencé à la fois par la théorie gestaltiste et les théories récentes en physique, Lewin a élaboré son field theory avec l'intention d'emprunter certains concepts de la physique, car d'après lui, *la* psychologie se devait d'employer des concepts clairs et précis si elle voulait devenir une science acceptée et reconnue parmi toutes les autres. Il serait même plus juste de dire qu'il ne s'efforça pas tant de formuler une nouvelle théorie que de présenter un ensemble de concepts et termes qui pourraient possiblement mieux expliquer tout le comportement humain.

Ces concepts sont multiples et parfois assez complexes, mais avec Hall et Lindzey³⁷ il est possible d'en déduire trois caractéristiques fondamentales du comportement: a) le comportement est fonction du champ qui existe

35 Kurt Lewin, A Dynamic Theory of Personality, New York, McGraw, 1935, viii-286 p.

36 -----, Principles of Topological Psychology, New York, McGraw, 1936, xv-231 p.

37 Calvin S. Hall et Gardner Lindzey, Theories of Personality, New York, Wiley, 1957, p. 207.

au moment de ce comportement; b) l'analyse considère d'abord la situation globale pour en étudier ensuite les parties; c) on peut représenter mathématiquement une personne particulière dans une situation particulière. Lewin applique ces concepts à tous les domaines de la psychologie, tentant d'en donner une meilleure compréhension. Qu'il suffise ici de considérer brièvement ses principes de psychologie dynamique.

La psychologie vectorielle de Lewin considère d'abord la personnalité un peu comme une carte géographique indiquant toutes les directions possibles que la personne peut choisir. Son système est donc un système tensionnel, c'est-à-dire que l'énergie psychique est utilisée pour maintenir l'équilibre entre les tendances diverses de l'organisme résultant de la stimulation extérieure ou interne. Le concept de besoin est ici important car c'est lorsqu'il y a besoin ou intention qu'un système est dans un état de tension. L'intensité du besoin est déterminée par le niveau d'aspiration. La tension n'est réduite que lorsque le besoin est satisfait; autrement il y a frustration. Les régions du milieu psychologique ont une valeur appelée valence qui peut-être positive ou négative selon qu'elle réduit ou non la tension. Ainsi une région contenant de l'eau aura une valence positive pour celui qui a soif tandis qu'une région contenant un chien aura

une valence négative pour celui qui craint les chiens. Il pourra évidemment y avoir ambivalence ou dilemme lorsque deux régions auront simultanément chacune une valeur positive ou une valeur négative pour un individu. Ainsi, on pourra être ambivalent entre aller au cinéma ou visiter un ami ou encore être dans le dilemme de souffrir du mal de dent ou aller voir le dentiste pour une extraction. Pour qu'il y ait locomotion ou déplacement entre les régions, la valence devra être suffisamment forte, c'est la force ou le vecteur. Ce vecteur dirigera l'individu vers la région si elle a une valence positive ou l'en éloignera si elle a une valence négative.

Le but ultime de tout le processus synamique est de retrouver et maintenir l'état d'équilibre au moyen de la locomotion dans le milieu psychologique.

Apparentée de certaine façon à cette théorie, celle de Murphy³⁸ utilise également certains concepts synonymes de ceux de Lewin. Tension, besoin et motif ont à peu près la même signification. Dans ce contexte théorique, la motivation n'est que le résultat de la tension s'accumulant dans le tissu d'une région particulière du corps humain et la satisfaction est tout simplement la réduction de cette tension. La motivation plus complexe s'explique par un

³⁸ Gardner Murphy, Personality, A Biosocial Approach to Origins and Structure, New York, Harper, 1947, xii-999 p.

ensemble également complexe de tensions. Pour Murphy, les besoins sensoriels et d'activité sont particulièrement importants, tels l'audition d'une pièce musicale, la vision d'un beau paysage et le plaisir de danser ou bien frapper une balle de golf. Ils ne se réduisent pas à un seul besoin fondamental mais sont plutôt le résultat de tensions dans des régions spécifiques de l'organisme. Si le facteur hérédité est important, Murphy ne rejette toutefois pas l'influence du milieu car il reconnaît que par ses besoins sensoriels et d'activité, l'homme ajoute énormément aux tensions innées. D'ailleurs, le développement de la personnalité n'est qu'une suite d'interactions entre l'organisme et le milieu selon des combinaisons multiples et variées selon les circonstances de la vie de l'individu.

Si la théorie est quelque peu difficile à évaluer en raison du petit nombre de ceux qui en sont à proprement parler ses disciples, elle en offre pas moins une théorie particulièrement intéressante du comportement humain. Rares sont les théories qui offrent une perspective aussi vaste de l'homme en tenant compte de l'apport important du milieu de l'individu. Cette théorie est également très valable de par son fonctionnalisme, présentant des processus psychologiques par lesquels l'homme peut s'adapter à son milieu et le maîtriser jusqu'à un certain point.

Quoiqu'il n'ait pas publié d'écrits spécifiquement

dans ce domaine, Gemelli³⁹ apporte une contribution intéressante de par la distinction qu'il fait entre les motifs inférieurs et les motifs supérieurs, les premiers appartenant "aux tréfonds du moi" et étant affectifs tandis que les supérieurs appartiennent surtout à une superstructure psychique et sont plus conscients. Les deux catégories sont choisies très subjectivement et sont à l'origine de tout notre comportement.

Cette distinction hiérarchique est d'ailleurs faite par Maslow⁴⁰ comme nous l'avons vu plus haut alors qu'il présente les besoins fondamentaux selon une hiérarchie de prépotence qui est maximum pour les besoins physiologiques et minimum pour les besoins plus élevés. En d'autres mots, les premiers doivent être satisfaits avant de satisfaire les seconds.

Mailloux⁴¹ a également fait une classification un peu analogue de la motivation mais cette fois d'un point de vue génétique, distinguant entre les motifs fondés sur la fantaisie et visant l'acquisition d'un bien immédiat qui sont propres aux enfants, et les motifs

39 A. Gemelli et G. Zunini, Introduzione alla Psicologia, rapporté dans Ancona et al., La motivation, Florence, Presses universitaires de France, 1958, 230 p.

40 Abraham Maslow, op. cit., 1954.

41 Noël Mailloux, Psychologie dynamique, rapporté dans L. Ancona, et al., op. cit., p. 137-158.

un peu plus rationnels propres aux adultes.

Ces trois dernières théories, tout comme celle d'Allport, ont l'avantage de ne pas réduire la motivation humaine à une simple réduction de besoins ou de tensions mais de tenir compte de l'évolution continuelle de l'homme et surtout sa capacité de modifier ses besoins et d'en rechercher d'autres plutôt que de réduire ceux qu'il a déjà. Les valeurs de chaque individu lui feront modifier ses besoins au cours de sa vie.

Les théories différentes qui ont été présentées ont ainsi tour à tour considéré les instincts, l'équilibre homéostatique, les besoins fondamentaux, comme facteurs dynamiques du comportement humain. L'évaluation formelle de la motivation humaine, ne devait cependant être faite qu'avec Murray en 1938, alors qu'il présentait sa technique du T.A.T.⁴²

Depuis ce temps, les principales théories formulées ont soit tenté de redéfinir les besoins ou bien les réduire à quelques uns. ainsi Lewin les considérait sous l'aspect directionnalité, Maslow les réduisait à cinq et ainsi de suite.

⁴² H.A. Murray, op. cit., p. 62-63.

3. La théorie de Nuttin.

Nuttin, pour sa part, présente une théorie stimulante de la motivation humaine, tant de par ses perspectives de recherche que par sa simplicité au moins apparente. Les jalons de cette théorie furent d'abord présentés en 1951 dans le texte d'une conférence publiée.⁴³ Il souligne alors l'apport considérable de la psychanalyse en psychologie dynamique et s'efforce de démontrer que la philosophie seule n'est pas suffisante pour comprendre tout l'homme car elle ne tient pas assez compte de "l'incarnation de l'esprit humain, c'est-à-dire de l'imbrication foncière du biologique, du social et du spirituel".⁴⁴ Selon lui, l'homme fonctionne à trois niveaux: a) psychophysiologique, b) social, et c) spirituel:

Il faut, pensons-nous, distinguer dans la vie psychique de l'homme, trois niveaux principaux d'activité. Certaines activités psychiques et certains contenus de conscience sont très étroitement liés aux états physiologiques de l'organisme: ils ne sont, pour ainsi dire, rien d'autre que le revers psychique d'un état ou d'un processus psychophysiologique. Ainsi la soif peut se concevoir comme l'aspect psychique d'un état organique. Nous pouvons caractériser l'ensemble de ces processus et phénomènes en disant qu'ils constituent le niveau psychophysiologique de notre vie psychique.

⁴³ Joseph Nuttin, Tendances nouvelles dans la psychologie contemporaine, Louvain, Presses universitaires, 1951, 58 p.

⁴⁴ Ibid., p. 39.

D'autres événements psychiques, ou conduites, sont liés au fait que nous nous trouvons dans un monde que nous comprenons et que nous élaborons en lui donnant une signification: le monde des gens et des choses autour de nous. Nous pouvons appeler ce niveau celui de notre vie de relation ou le niveau social. Un grand nombre de conduites et de tendances se rattachent à ce niveau social de la vie psychique.

Nous découvrons enfin, dans notre vie psychique, des contenus et des activités qui à la lumière d'une analyse plus approfondie, se révèlent transcender les limites du donné immédiat et du processus matériel. La problématique que l'homme se crée relativement à sa destinée et à son existence, l'affirmation absolue d'être ou de valeur qu'il conçoit à propos de certaines réalités: l'expérience d'obligation morale, le problème qu'il se pose au sujet de la valeur de sa connaissance, etc. tous ces contenus et fonctions psychiques impliquent que ma vie psychique transcende, d'une certaine façon, les limites du fait d'être hic et nunc "affecté" par un stimulus ou par une stimulation. Nous pouvons appeler cet aspect de l'activité psychique de l'homme: le niveau spirituel. Mais il faut noter que ces trois niveaux d'activité se trouvent entremêlés dans chaque acte humain concret.⁴⁵

La description de ces trois niveaux sera d'ailleurs précisée davantage dans ses écrits subséquents.⁴⁶ Encore ici Nuttin insiste sur le fait que les trois niveaux ne sont pas exclusifs mais que l'homme fonctionne à tous les trois comme le texte ci-dessus le mentionne. Cependant, il est évident que Nuttin fait néanmoins une distinction relativement nette entre chacun des niveaux. Ainsi, le

⁴⁵ Ibid., p. 42.

⁴⁶ -----, Psychanalyse et conception spiritualiste de l'homme, Louvain, Presses universitaires, 1962, p. 242.

niveau psychophysiologique se caractérise surtout par la prise de conscience de son être biologique et physiologique et du même coup les répercussions sur la personne entière que peuvent avoir les phénomènes de ce niveau. C'est un phénomène naturel pour l'homme de voir à son bien-être à ce point de vue car son adaptation entière s'en ressent. Nuttin lui-même l'exprime bien: "L'homme tend à protéger, à maintenir et à développer son bien-être biologique".⁴⁷ On peut donc résumer les activités de ce niveau au maintien et développement de son bien-être biologique et physiologique et ainsi maintenir son adaptation au milieu et ainsi en affecter son être tout entier.

Le niveau social se caractérise par la prise de conscience des autres membres de son monde et la recherche de contacts, d'échanges, consistant à recevoir mais aussi à donner de soi-même:

L'homme manifeste un besoin psychique de contact, d'échange, de communication, d'appui, de sympathie ou de don de soi-même à autrui. Sous des formes plus ou moins passives ou actives, ce besoin d'échange et de contact est la base même de notre vie de relation.⁴⁸

Résumé à sa plus simple expression, ce niveau d'activité consistera donc à avoir une relation vécue, une interaction intense avec les autres, échanger et

⁴⁷ -----, Tendances nouvelles dans la psychologie contemporaine, p. 44.

⁴⁸ Ibid., p. 46.

communiquer, recevoir mais aussi faire le don de soi-même pour le bien-être social des autres. Nuttin insiste d'ailleurs sur l'égoïsme et l'altruisme de ce contact social et l'importance de ce dernier aspect qu'il considère "la forme la plus efficace et la plus utile du déploiement de soi-même dans l'action".⁴⁹ Cette réciprocité ou cet altruisme dans les contacts sera également souligné aux niveaux spirituel et physiologique.

Non seulement l'homme se préoccupera-t-il de son bien-être biologique et de son intégration sociale, mais il prendra conscience de son existence et voudra la prolonger au-delà de l'actuel, du présent. Sa destinée et son immortalité le préoccupe tant dans le domaine naturel que surnaturel. Le besoin de religion en est l'évidence:

Le besoin religieux constitue une des formes les plus frappantes du besoin de chercher une interaction et un contact au-delà du donné physique et social. Mais dans le domaine intellectuel et philosophique lui-même, il y a par exemple le besoin de donner un sens à notre existence, c'est-à-dire le besoin de se savoir intégré, c'est-à-dire: en contact avec un ordre universel.⁵⁰

Parmi quelques études qui ont vérifié certains aspects de ce point théorique, mentionnons celle de Sister

⁴⁹ -----, Psychanalyse et conception spiritualiste de l'homme, Louvain, Presses universitaires, 1962, p. 242.

⁵⁰ -----, Tendances nouvelles dans la psychologie contemporaine, p. 45.

ary Fidelis Tonra⁵¹ qui démontra que même des parents adoptifs avaient ce besoin de se perpétuer dans leur progéniture.

Au niveau spirituel, l'homme s'intéresse donc aux valeurs transcendantes de l'existence, à sa destinée et aux valeurs de l'au-delà et de la vie éternelle. Il cherche à s'intégrer dans l'ordre absolu de l'existence et à en trouver le sens.⁵²

A chacun de ces niveaux, l'homme aura des tendances particulières et ces tendances, Nuttin les appellera besoins mais dans un sens très spécial. Il reproche en effet aux théories contemporaines de la motivation d'avoir souligné de façon trop exclusive l'aspect intra-organique du besoin.⁵³ Pour Nuttin, les besoins fondamentaux sont plutôt des formes de contact avec le milieu, des types d'interaction entre ce qu'il considère l'unité moi-monde⁵⁴

51 Sister Mary Fidelis Tonra, A Study of Nuttin's theory of the Need for Self-Extension Into the Future as measured by Group Responses of Prospective Foster and Adoptive Couples on a Sentence Completion Test of the Colvin-Ohman Type, doctoral dissertation presented to the Faculty of Psychology and Education of the University of Ottawa, Ontario, 1966, x-139 p.

52 Joseph Nuttin, Tendances nouvelles dans la psychologie contemporaine, p. 46-47.

53 -----, Psychanalyse et conception spiritualisée de l'homme, p. 246.

54 -----, op. cit., p. 247.

ou organisme-milieu. Cette unité est de prime importance et à la base du concept de besoin tel qu'utilisé par Nuttin.

Dans ce contexte, Nuttin ne définit que deux besoins psychologiques pour expliquer tout le comportement humain: 1) le maintien et déploiement de soi, et 2) le contact avec autrui. Ces deux besoins se manifestent également à chacun des trois niveaux quoique sous des formes légèrement différentes. Ainsi, tout comme nous l'avons vu ci-haut, au niveau psychophysiologique, le maintien et le déploiement de soi consistera, entre autres, à assurer son maintien et son équilibre général à la vie. Le besoin de contact s'exprimera également à ce niveau par une recherche de l'objet qui pourra permettre ce fonctionnement et cette adaptation, que ce soit un partenaire sexuel ou de la nourriture ou encore une activité physique. Simplifiés à l'extrême, ces besoins pourraient peut-être se considérer comme l'actualisation de son potentiel de par l'échange continu et l'interaction avec son milieu.

Deux questions importantes viennent à l'esprit en étudiant de plus près cette théorie: L'homme adulte normal fonctionne-t-il également à tous les trois niveaux? Les deux besoins de base sont-ils les mêmes aux trois niveaux? Plus explicitement, ces deux questions se résument à ceci. En raison de la prédominance de ses intérêts ou de sa profession et de ses activités, n'est-il pas

possible que l'homme fonctionne de façon plus marquée à un niveau qu'à un autre, et les besoins fondamentaux sont-ils essentiellement, qualitativement et quantitativement, les mêmes aux trois niveaux. Le déploiement de soi est-il essentiellement le même besoin au niveau spirituel qu'au niveau psychophysiologique par exemple. C'est ce que semble insinuer la théorie de Nuttin. Pourtant n'y aurait-il pas un peu plus d'altruisme à l'un qu'à l'autre?

Nuttin fait cette distinction d'altruisme et d'égoïsme lorsqu'il parle du contact avec autrui comme nous l'avons vu plus haut.⁵⁵ Il souligne alors l'importance de pouvoir se donner "psychologiquement, complètement à l'autre" en s'oubliant en quelque sorte, car il y aurait autrement risque de se vider et se pétrifier.⁵⁶ Selon lui, ce même don de soi se retrouve à chacun des trois niveaux d'activité et selon les mêmes principes. Or ceci paraît à l'auteur de la présente recherche comme étant discutabile et méritant au moins qu'on tente de le vérifier expérimentalement.

Or c'est peut-être le manque de vérification expérimentale qui constitue la plus grande faiblesse de la théorie de Nuttin. Dans la critique de cette théorie,

55 Ibid., p. 268-269.

56 Ibid., p. 270.

McGaughran⁵⁷ a précisément touché le point vulnérable en ces termes :

Although Nuttin attempts to develop his own personality theory, in the context of general and experimental psychology, there is a rather conspicuous absence of references both to the problem of research methodology and to reports of completed research in either the general or personality fields. But probably the most serious limitations to the usefulness of his theory within an experimental context is the large number of operationally undefined terms he employs as explanatory principles which presumably could not be subjected to empirical validation...

Ces termes qui sont souvent donnés comme principes sont, comme il est souligné ici, particulièrement difficiles à soumettre à l'expérimentation. Souvent définis exclusivement sur le plan opérationnel, ils deviennent insaisissables et abstraits lorsqu'on veut les préciser ou évaluer méthodiquement. Si la théorie semble offrir de riches possibilités, elle est néanmoins très peu connue ou acceptée au-delà des frontières européennes du fait justement qu'elle n'offre pas d'évidence empirique satisfaisante pour confirmer ses postulats. Les textes européens en tiennent compte et y réfèrent sans toutefois apporter de nouvelles évidences. Les textes américains par ailleurs, y font à peine allusion, sans doute en raison de cette même lacune et aussi bien sûr, leur propre orientation fondamentalement positiviste. Ainsi une publication relativement récente

⁵⁷ Lawrence McGaughran, dans le Christian Century, vol. 71, livraison du 6 janvier, 1954, p. 19.

de Cofer et Appley⁵⁸ ne mentionne Nuttin que pour classer sa théorie parmi celles qui emploient le terme personnalité pour désigner le plus haut niveau d'intégration organisme-milieu. Pourtant ce texte se veut une revue complète et compréhensive des théories principales et des plus récentes recherches dans le domaine de la motivation.

Si certaines études, telle celle de Sister Mary Fidelis Tonra⁵⁹ ont étudié la théorie de Nuttin sous un aspect particulier, aucune ne semble avoir cherché à vérifier les postulats fondamentaux ou à répondre à une série de questions que l'on se pose en étudiant sérieusement cette théorie.

C'est en cherchant à répondre à ces questions et à vérifier les postulats de Nuttin que le présent travail fut amorcé, tout en tentant en même temps de faire un rapprochement entre la théorie de Nuttin et celle de Murray qui présente des besoins plus délimités et spécifiques.⁶⁰ En somme, en considérant avec plus de nuances les deux besoins de Nuttin, il serait peut-être possible d'apprécier mieux s'ils sont identiques ou différents aux trois niveaux. Certains éléments de ces besoins ont peut-être

⁵⁸ Charles N. Cofer et Mortimer H. Appley, Motivation: Theory and Research, New York, Wiley, 1964, 111-958 p.

⁵⁹ Sister Mary Fidelis Tonra, op. cit., p. 5.

⁶⁰ H.A. Murray, op. cit., p. 721.

priorité à un niveau mais deviennent peut-être secondaires à un autre, comme par exemple la déférence, la bienveillance et l'extrospection qui sont tous des besoins se rattachant au besoin fondamental de contact social mais qui ont peut-être une importance relative très différente à chacun des trois niveaux. Ainsi, la bienveillance pourrait possiblement ^{ÊTRE} hiérarchiquement prioritaire sur la déférence à un niveau mais le contraire pourrait se produire à un autre niveau, et ainsi de suite pour d'autres besoins.

Pour arriver à tenter de formuler des réponses à ces questions, il fallait d'abord tenter de distinguer clairement les trois niveaux définis par Nuttin et sélectionner des groupes d'individus représentatifs de ces niveaux, et ensuite évaluer plusieurs subdivisions ou éléments des besoins présentés par Nuttin. C'est ce qui sera expliqué au chapitre suivant.

4. Les hypothèses.

L'hypothèse théorique fondamentale de la présente étude peut donc être ainsi formulée: Entre les niveaux d'activité de la théorie de Nuttin, il devrait exister des différences quant à la hiérarchie des besoins humains.

Les hypothèses expérimentales sont au nombre de trois et sont présentées sous la forme nulle:

1. Il n'y a pas de différence significative entre le niveau spirituel et le niveau social d'activité de la théorie de Nuttin quant à la hiérarchie de neuf besoins humains.

2. Il n'y a pas de différence significative entre le niveau spirituel et le niveau psychophysiologique d'activité de la théorie de Nuttin quant à la hiérarchie de neuf besoins humains.

3. Il n'y a pas de différence significative entre le niveau social et le niveau psychophysiologique d'activité de la théorie de Nuttin quant à la hiérarchie de neuf besoins humains.

La revue de la littérature étant faite et le problème de la présente recherche étant situé, il faut maintenant présenter le schème expérimental. C'est le sujet du deuxième chapitre.

CHAPITRE DEUXIEME

SCHEME EXPERIMENTAL

Dans ce deuxième chapitre, le schème expérimental de la présente recherche sera exposé. Les trois groupes de sujets seront d'abord présentés, de même que les postulats sur lesquels reposait le choix des groupes. Une étude préliminaire pilote pour justifier ce choix sera ensuite discutée, après quoi les tests et mesures utilisés seront présentés. Enfin la procédure d'administration et les méthodes statistiques employées seront expliquées.

1. Choix des sujets.

Tel que mentionné au chapitre précédent et afin d'étudier la hiérarchie des besoins à chacun des trois niveaux d'activité de la théorie de Nuttin, il fallait d'abord définir le plus clairement possible chacun des trois niveaux en question et par la suite choisir des sujets représentatifs de chacun. En présentant la théorie de Nuttin au premier chapitre, l'auteur du présent travail s'est efforcé de définir ces trois niveaux le mieux possible et selon les textes disponibles. Il restait donc à trouver des groupes qui pourraient possiblement représenter chacun des niveaux. Or toute personne normale fonctionne à tous les niveaux à

la fois, selon le concept même de Nuttin.¹ Cependant, tout comme l'homme peut fonctionner davantage à un niveau à un certain âge, c'est-à-dire peut-être plus au niveau physiologique lorsque plus jeune, social vers la trentaine et spirituel lorsque plus âgé,² il pourrait en être ainsi en raison de ses activités principales, soit son travail ou ses études. Partant de ce principe ou postulat, l'auteur choisit des groupes de jeunes adultes, étudiants universitaires canadiens-français masculins, comparables en âge, et scolarité, qui ont fait un choix d'étude et de carrière dont la prédominance d'intérêt représenterait surtout un niveau particulier de la théorie de Nuttin.

Ainsi, il fut postulé que des étudiants en théologie pouvaient représenter le niveau spirituel, du fait que leurs intérêts et études sont surtout dirigés vers les valeurs transcendantes de l'existence, la destinée de l'homme, la vie éternelle, en plus bien entendu de sa vie quotidienne terrestre, de l'importance de l'interaction sociale et du bien-être physique. La prédominance de leurs intérêts les situerait donc surtout au niveau spirituel de fonctionnement, tel que défini par Nuttin. Un groupe de

1 Joseph Nuttin, Psychanalyse et conception spiritualiste de l'homme, Louvain, Presses universitaires, 1962, p. 242.

2 Ibid., p. 275.

35 étudiants des trois premières années de théologie d'un séminaire de la région d'Ottawa servit donc de population pour représenter ce niveau. Ces séminaristes représentent d'ailleurs la population totale de ce séminaire sauf pour les nouveaux ordonnés de quatrième qui furent exclus de notre échantillon parce que maintenant dans un nouvel état de vie différent de celui de l'étudiant régulier en théologie. Les étudiants des autres séminaires régionaux ne furent pas inclus dans cette population parce qu'ils avaient été récemment exposés à des études psychologiques ou faisaient partie d'ordre religieux particulier considéré par l'auteur comme douteux quant à sa valeur représentative.

Comme le niveau social est caractérisé surtout par une interaction intense avec les autres, une communication humaine et un échange véritable dans le but d'aider l'autre et en subir soi-même un effet positif, il fut postulé que l'étudiant en psychologie clinique pouvait peut-être représenter ce niveau du fait que la prédominance de ses intérêts allait plutôt pour ce genre d'activité. Quarante-deux étudiants aux trois années conduisant à la maîtrise en psychologie clinique d'une université française du Nouveau-Brunswick constituèrent donc ce groupe.

Finalement, pour représenter le niveau psychophysiologique ou celui du maintien et développement de son bien-être biologique et physiologique, l'éducation

physique parut acceptable. En effet, à l'intérieur de l'humanisme intégral recherché par cette profession, l'on y retrouve un intérêt prédominant pour ce niveau d'activité, à travers les sports, la gymnastique et le maintien d'une bonne condition physique. Le troisième groupe de sujets fut donc constitué d'étudiants de deuxième année en éducation physique de l'Université d'Ottawa. Après discussion avec les autorités de cette école, les étudiants de première année ne furent pas considérés comme représentatifs du fait qu'ils n'étaient pas encore pleinement intégrés au programme complet d'études.

Le Tableau I présente la moyenne d'âge et l'écart-type de chacun des trois groupes de même que les rapports "t" des différences entre ces groupes. Notons qu'une seule différence est significative et que dans le contexte de la présente étude elle ne semble pas avoir une importance particulière car les différences d'âge auxquelles Nuttin fait allusion sont beaucoup plus importantes, c'est-à-dire d'au moins une quinzaine d'années³.

³ Joseph Nuttin, op. cit., p. 275.

Tableau I.

Moyennes d'âge, écart-types et rapports "t" entre les moyennes d'âge des trois groupes étudiés.

Groupes	N	Age		"t"		
				Th.-Ps.	Th.-Ed.	Ps.-Ed.
Théologie	35	24.03	2.21	1.56	1.68	3.56 ^a
Psychologie	42	24.75	2.33			
Educ. physique	30	23.04	1.69			

^a Significatif au niveau de .01.

2. Etude préliminaire.

Si les postulats sur lesquels reposait le choix des sujets paraissaient avoir une certaine valeur au moins apparente, il devint tout de même évident qu'il importait de leur donner un peu plus de poids du fait que c'est sur ces mêmes postulats que reposerait l'essentiel de la présente étude. Une étude préliminaire fut donc faite afin de permettre l'acceptation ou l'abandon de ces postulats de la valeur représentative de nos trois groupes pour les trois niveaux de la théorie de Nuttin. Seul le schème expérimental de cette étude pilote sera présenté ici, les résultats étant discutés au chapitre suivant.

a) Les sujets.- Les mêmes individus composant la population de la recherche principale servirent également de sujets à cette étude préliminaire.

b) Les mesures.- A la connaissance de l'auteur, aucun test standardisé n'existe pour évaluer le fonctionnement humain à ces trois niveaux. Il fallut donc recourir à des techniques de validité surtout apparente, soient le document Dans dix ans... et Les Sphères d'activité et d'intérêt.

Le document Dans dix ans... fut mis sur le marché en 1946 par l'Ecole de psychologie de l'Université d'Ottawa et est utilisé régulièrement depuis dans plusieurs centres

d'orientation comme indice des aspirations et buts de l'étudiant. Dans des centres plus cliniques, il s'est avéré également utile avec une population adulte alors qu'il est souvent un des plus révélateurs de tous les tests administrés. Pour l'étude préliminaire, les directives furent légèrement modifiées afin de favoriser l'élaboration par le sujet de ses activités professionnelles et intérêts particuliers dans une perspective de dix ans. Suivant les instructions présentées sur le document même, le sujet présente par écrit de façon personnelle, comment il se voit dans dix ans, quelles seront ses activités principales et contributions majeures à l'humanité. L'évaluation de ce document fut faite par deux psychologues autres que l'auteur de cette étude et selon une méthode présentée au chapitre suivant. Une copie du document Dans dix ans... est présentée à l'appendice 1.

La deuxième mesure utilisée dans cette étude préliminaire, Les Sphères d'activité et d'intérêt, est un document présentant une brève description de chacun des trois niveaux de Nuttin tel que l'auteur du présent travail s'est efforcé d'extraire des différents textes, où le sujet doit se situer lui-même à celle des trois sphères qu'il croit la mieux représenter la prédominance de ses intérêts. Afin d'évaluer le facteur désirabilité sociale qui peut toujours influencer une telle évaluation de soi, on demanda

également au sujet d'indiquer dans quelle sphère il croit que la plupart des gens fonctionnent. Ces deux séries de réponses furent ensuite comparées pour chaque groupe de sujets. A noter que les niveaux de Nuttin furent ici appelés sphères afin de ne pas influencer le sujet qui aurait pu autrement y voir une hiérarchie de valeurs. C'est également la raison pourquoi ils sont présentés parallèlement et selon un ordre au hasard sur la feuille. L'évaluation des réponses à chaque niveau pour chacun des trois groupes fut faite en calculant les fréquences de ces réponses. Les résultats sont également présentés au chapitre suivant. Une copie de Les Sphères d'activité et d'intérêt est présentée à l'appendice 2.

a) L'évaluation des résultats.- Dans le cas du document Dans dix ans... comme il a été mentionné plus haut, deux juges autres que l'auteur, tous deux psychologues certifiés, firent la lecture séparément de chacun des documents et le classifièrent dans l'une de quatre catégories: selon qu'il représentait une prédominance d'intérêt pour l'un des trois niveaux d'activité de Nuttin ou que ce document était non classifiable. Dans ce dernier cas, une catégorie dite et cetera fut utilisée. Avant de faire leur lecture, les deux juges furent réunis par l'auteur qui leur exposa l'essentiel de la théorie de Nuttin relativement aux trois niveaux d'activité, surtout en rapportant de larges extraits des textes de Nuttin. Les documents furent ensuite

mélangés et distribués au hasard à chacun à tour de rôle sans qu'on sache à quel groupe de sujets ils appartenaient. Par mesure de précaution, même le numéro de code avait été camouflé par le repliement de la feuille. Chaque juge fit ainsi la lecture de tous les documents, classifiant chacun selon la méthode ci-haut mentionnée. La fidélité inter-juge fut calculée en établissant le pourcentage de documents classifiés de la même façon par les deux juges, soient 88 sur un total de 107, donnant un pourcentage respectable de 82%. La fidélité inter-juge par coefficient de contingence ne put être calculée du fait que le tableau de contingence présentait des fréquences théoriques inférieures à 5 dans plusieurs cas.

Dans le cas de Les Sphères d'activité et d'intérêt, deux calculs distincts de fréquences furent faits pour chacun des trois groupes: celles où les sujets se sont situés eux-mêmes et celles représentant la plupart des gens. Les deux séries de fréquences furent comparées pour connaître l'effet de désirabilité sociale. Les différences inter-groupes furent ensuite éprouvées comme le présentera le chapitre suivant à la première partie.

3. Les instruments.

Neuf besoins différents furent étudiés dans la présente recherche, soit: accomplissement, persévérance,

ascendance, déférence, bienveillance, sociabilité, dépendance, agressivité et exhibitionisme. Ces besoins furent choisis principalement parce qu'ils sont selon l'auteur, parmi les plus importants dans notre comportement et qu'ils représentent trois aspects intéressants: l'activité, l'altruisme et l'égoïsme. De plus, il fallait choisir des besoins que l'on pourrait évaluer méthodiquement et qui sont les plus purs possibles statistiquement, c'est-à-dire possédant le moins d'éléments communs possibles.

Deux méthodes distinctes furent utilisées pour évaluer ces neuf besoins, soit la méthode indirecte et la méthode directe. Ces deux méthodes sont de plus en plus reconnues comme valables pour l'étude de la motivation, car comme le mentionne Allport,⁴ la plupart de nos motivations sont conscientes et il n'est pas toujours nécessaire de fouiller l'inconscient et d'utiliser des techniques projectives, surtout avec les gens normaux qui peuvent examiner ouvertement leurs besoins. Nuttin lui-même accorde une importance capitale à l'élément conscient de notre personnalité, ce qu'il qualifie de niveau public de sa personnalité, par opposition au niveau intime ou inconscient.⁵ Quoique

⁴ Gordon W. Allport, The Trend in Motivational Theory, dans l'American Journal of Orthopsychiatry, vol. 23, no 1, livraison de janvier 1953, p. 107-119.

⁵ Joseph Nuttin, op. cit., p. 220.

ne niant pas la répression ou l'inconscient, il soutient toutefois que ce qui est considéré inconscient ou réprimé n'est autre chose qu'un ensemble d'éléments de la réalité qui ont perdu de leur signification pour l'individu.

Dauids⁶ a fait une classification des trois méthodes d'étudier le comportement humain. Selon sa classification, la méthode directe est celle où l'examineur demande au sujet des questions directes concernant son comportement et accepte ses réponses comme valides. La méthode indirecte, par contre, est cette technique par laquelle le sujet répond à des questions standardisées mais dont les réponses sont révélatrices de certains facteurs dont le sujet n'est pas conscient. Finalement, la méthode projective présente un stimulus ou une situation non structurée forçant le sujet à se dévoiler consciemment.

Plus près de nous, deux études récentes ont utilisé et comparé ces méthodes pour l'évaluation des besoins humains. Carberry⁷ étudia la consistance des besoins manifestés ou exprimés par des normaux et des névrosés selon les mesures directe (Liste de besoins), indirecte (Edwards Personal Preference Schedule) et projective (T.A.T.),

⁶ A. Dauids, A Comparison of Three Methods of Personality Assessment: Direct, Indirect and Projective, dans le Journal of Personality, vol. 23, no 4, livraison de juin 1955, p. 423-440.

⁷ H. Carberry, op. cit., p. 68.

surtout dans le but de vérifier le postulat d'Allport. Les résultats obtenus lui ont permis de conclure que les normaux étaient en fait plus consistants que les névrosés mais non parfaitement car ils étaient tout de même différents sur plusieurs besoins.

Piccinin⁸ se servit également de ces trois techniques pour évaluer la consistance entre elles mais cette fois en étudiant la relation entre cette consistance et le degré d'anxiété des sujets. Ses résultats sont partiellement dans la direction prévue et indiquent que chez un groupe de normaux et non anxieux, il y a plus de consistance. Il fut noté que la mesure indirecte, l'Edwards Personal Preference Schedule, semblait confondre quelque peu les résultats cependant.

Ces études laissent donc entendre que l'on peut utiliser les méthodes directe et indirecte pour évaluer les besoins humains.

a) Mesure indirecte.- Le Test de tendances personnelles de Gauthier fut utilisé ici comme mesure indirecte. Mis sur le marché en 1964 par Gaston Gauthier, ce test est une adaptation de l'Edwards Personal Preference Schedule, passablement transformée. Tout comme ce dernier, le test de Gauthier "a été conçu dans le but d'évaluer un ensemble de

⁸ S. Piccinin, op. cit., p. 85.

tendances de la personnalité normale;⁹ qui sont tirées des traits fondamentaux décrits par Murray,¹⁰ mais avec cette différence qu'ils ont été regroupés sous trois thèmes principaux: l'activité, l'altruisme et l'égoïsme. Les traits ont été reformulés différemment "en fonction de la mentalité et des besoins de notre milieu."¹¹

Le questionnaire consiste en une série de 210 paires d'énoncés du type "choix forcé", chaque item des 15 échelles étant accouplés 2 fois aux autres quatorze. Quinze items sont répétés pour vérifier la consistence des réponses du sujet. En répondant à ce questionnaire, le sujet doit faire pour chaque paire d'énoncés, le choix de celui qui le caractérise le mieux dans sa vie courante. Comme les énoncés reflètent tous des situations normales, le sujet ne craint habituellement pas de se compromettre. L'administration du test est relativement simple, suivant les instructions présentées au début du cahier, et le sujet indique ses réponses sur une feuille de réponse séparée. Le temps de passation est d'environ 45 minutes.

Les normes présentées sont assez limitées: garçons

9 Gaston Gauthier, Manuel du Test de tendances personnelles, Montréal, 1964, Institut de Recherches psychologiques, p. 3.

10 H.A. Murray, Explorations in Personality, London, Oxford University Press, 1938, xiv-761 p.

11 Gaston Gauthier, op. cit., p. 3.

et filles du secondaire, professeurs et étudiants du cours technique, et infirmières. Ces normes furent établies sur un échantillonnage total d'environ 1500 sujets seulement. Possiblement en raison de la nouveauté du test, le manuel ne rapporte aucune recherche normative subséquente. Certaines critiques, telles celle de Boucher¹² en souligne les faiblesses et limitations dont les principales sont surtout l'adaptation et la traduction de certains énoncés et la validité des normes.

Les indices de fidélité pour chacune des 15 variables varient entre .42 pour la déférence et .82 pour l'infériorité. La plupart se situent entre .70 et .75. Les indices de stabilité sont sensiblement plus élevés cependant, variant entre .69 et .88. Gauthier présente également un tableau d'intercorrélations entre les variables, ce qui a également servi à l'auteur dans le choix des neuf besoins les plus purs, c'est-à-dire indépendants l'un de l'autre. Malgré ses limitations nombreuses, le test offre néanmoins des possibilités en recherche et parut acceptable pour la présente étude. Une copie du Test de tendances personnelles est présentée en appendice 3.

12 Alice Boucher, Etude du Test de Tendances Personnelles Gauthier, rapportée par H. Marineau et L. Isabelle, dans la Revue de l'université d'Ottawa, livraison d'octobre-décembre 1966, p. 662.

b) Mesure directe.- Dans le but de mesurer aussi directement les besoins des sujets de l'étude, une liste de besoins intitulée Liste hiérarchique des besoins fut préparée par l'auteur. Cette liste présente simplement les neuf besoins choisis au début de la recherche, donnant une brève description de chacun, selon le texte même de Gauthier. Suivant les instructions de première page, le sujet prend connaissance des neuf besoins et les classifie ensuite selon l'importance relative que chacun a pour lui dans son adaptation particulière. Le plus important sera placé au premier rang, le deuxième plus important au deuxième rang et ainsi de suite jusqu'au neuvième.

Les instructions définitives données avec la Liste hiérarchique des besoins furent reformulées après avoir été essayées avec quelques sujets et discutées avec d'autres psychologues. L'ordre dans lequel les besoins sont présentés sur la liste fut établi au hasard afin de ne pas influencer le sujet dans son choix.

Aucune épreuve de validité ne fut faite avec cette liste. L'emploi d'une mesure analogue par Carberry¹³ et Piccinin¹⁴ s'est toutefois avéré prometteur, surtout si le nombre de besoins à hiérarchiser n'est pas trop grand.

13 Carberry, op. cit., p. 68.

14 Piccinin, op. cit., p. 85.

Dans le premier cas, Carberry se servit d'une liste de 10 besoins, ce qui sembla compliquer quelque peu la tâche du sujet. Optant pour une liste de sept besoins seulement, Picotain détourna apparemment cette difficulté. La présente liste présente neuf besoins pour deux raisons distinctes: a) avoir une égale représentation des trois thèmes de Gauthier, (activité, altruisme, égoïsme), et avoir un nombre impair mais pas trop grand de besoins afin de ne pas rendre la classification hiérarchique trop difficile. Une administration d'essai sur quelques sujets avant l'étude principale, nous indiqua qu'il était relativement facile pour des adultes de classer ces neuf besoins selon un ordre hiérarchique propre à chacun. Une copie de cette Liste hiérarchique des besoins est présentée à l'appendice 4.

4. La procédure d'administration.

L'administration des tests fut faite en deux phases à une semaine d'intervalle. Lors de la première séance, l'examinateur expliqua brièvement aux sujets qu'ils participaient à une étude psychologique qui pourrait possiblement leur être indirectement utile à l'avenir et que leur collaboration et sincérité à répondre étaient précieuses. L'auteur lui-même se chargea de l'administration pour deux des trois groupes, le troisième étant confié à un psychologue certifié à qui l'auteur expliqua en détails par écrit toute

la procédure à suivre. Afin de préserver l'anonymat des sujets et du même coup les encourager à une sincérité plus grande, un numéro de code fut utilisé pour toutes les copies. Chacun prit note de ce numéro de code et l'inscrivit sur ses autres documents et tests. Le Test de tendances personnelles et la Liste hiérarchique des besoins furent alors administrés selon les directives expliquées plus haut. A la fin de cette première séance, le document Dans dix ans... leur fut remis pour que chacun puisse le compléter à domicile et le rapporter à la deuxième séance.

Lors de la deuxième rencontre, les documents Dans dix ans... furent d'abord recueillis, après quoi la Liste hiérarchique des besoins fut de nouveau administrée selon les mêmes directives pour en éprouver la stabilité. Enfin, pour terminer, les Sphères d'activité et d'intérêt furent administrées selon les directives imprimées sur la copie.

Il est à noter que les documents utilisés exclusivement pour l'étude préliminaire furent administrés en même temps que ceux de l'étude principale afin de réduire à deux les séances de testing pour chaque groupe.

5. L'évaluation des données.

Le Test de tendances personnelles fut corrigé selon la formule habituelle, ensuite les neuf variables étudiées dans la présente recherche furent mises en rang de 1 à 9

d'après leurs cotes brutes, ceci pour chaque copie individuelle. Ensuite, pour chacun des trois groupes étudiés, ces rangs furent additionnés pour chaque variable et de nouveaux rangs d'ensemble furent attribués aux variables. Il fut ainsi possible de dresser une hiérarchie de besoins pour chaque groupe. Ces hiérarchies de groupe furent ensuite comparées par la corrélation des rangs.¹⁵ Cette méthode proposée par Spearman est particulièrement utile lorsque nous avons besoin de connaître la corrélation entre de semblables variables qui sont classées par rangs, comme c'est le cas ici. La méthode utilise donc les positions relatives des individus quant aux deux variables en question, et permet de déterminer s'il y a eu non relation entre les traits considérés. La différence des rangs entre chaque besoin fut donc considérée en faisant la corrélation des hiérarchies selon la méthode du rho dont la formule est la suivante:¹⁶

$$\rho = 1 - \frac{6 \sum D^2}{N(N^2 - 1)}$$

où:

ρ est le rho grec, symbole de la corrélation de rangs;

$\sum D^2$ est la somme des carrés des différences de rangs pour chaque besoin;

N est le nombre de rangs.

¹⁵ L.T. Dayhaw, Manuel de statistique, Ottawa, Editions de l'université d'Ottawa, 1958, p. 216-222.

¹⁶ Ibid., p. 218.

C'est cette corrélation ou non-corrélation de rangs entre les hiérarchies prises deux à deux qui devait permettre le rejet ou l'acceptation des hypothèses nulles de la présente recherche.

Dans la deuxième partie de l'analyse des résultats les groupes de sujets ou niveaux furent comparés deux à deux pour chacun des neuf besoins étudiés, afin de déterminer lequel ou lesquels des besoins étaient responsables des différences significatives entre les groupes s'il y en avait.

Le test de la médiane¹⁷ fut choisi comme méthode statistique pour faire cette étude. Ce test nous indique si deux groupes indépendants, pas nécessairement de même grandeur, proviennent de populations ayant des médianes de même grandeur. Pour ce test, il faut d'abord placer les cotes de chaque besoin en ordre de grandeur et ensuite calculer la médiane des deux groupes combinés. Le nombre de cotes se situant au-dessus et en dessous de cette médiane combinée est alors établi à l'aide d'un tableau de contingence de deux par deux (2 x 2). La probabilité des valeurs obtenues est ensuite calculée à l'aide du chi deux corrigé pour la continuité du fait que n_1 plus n_2 est plus grand que quarante.

¹⁷ Sidney Siegel, Nonparametric Statistics, New York, McGraw-Hill, 1956, p. 111-115.

La formule utilisée est la suivante:¹⁸

$$\chi^2 = \frac{N (|AD - BC| - N/2)^2}{(A + B)(C + D)(A + C)(B + D)}$$

Pour être significatives au niveau de 1%, les valeurs des chi deux pour un seul degré de liberté, devaient être de 6.64 ou plus.¹⁹

La Liste hiérarchique des besoins fut évaluée de façon analogue. Pour chaque sujet, une valeur de 1 fut donnée au besoin indiqué comme étant le plus important, 2 au besoin placé au deuxième rang et ainsi de suite jusqu'au dernier qui avait alors une valeur de 9. Ces rangs furent ensuite totalisés pour chaque groupe et une nouvelle hiérarchie fut établie d'après ces scores d'ensemble. Comme pour le Test de tendances personnelles, ces hiérarchies de groupe furent ensuite comparées par la méthode de corrélation de rangs, et le test de la médiane permit d'évaluer l'importance relative des besoins individuels d'un groupe à l'autre.

Enfin, les deux méthodes utilisées dans notre évaluation, la Liste hiérarchique des besoins et le Test de tendances personnelles, furent comparées en faisant la corrélation

18 Siegel, op. cit., p. 114.

19 Dayhaw, op. cit., p. 507.

des rangs entre les hiérarchies obtenues par les deux méthodes pour chaque groupe.

Le schème expérimental de la présente recherche étant maintenant présenté, nous pouvons passer à la présentation des résultats.

CHAPITRE TROISIEME

PRESENTATION DES RESULTATS

Le présent chapitre présentera les différents résultats obtenus dans la présente recherche. La première section sera consacrée à l'étude préliminaire après quoi la fidélité des instruments utilisés sera discutée. La hiérarchie des besoins de nos trois groupes seront ensuite comparées, telles qu'obtenues par les deux méthodes, directe et indirecte.

1. L'étude préliminaire.

Il convient de rappeler ici que cette étude avait pour but de mettre à l'épreuve les postulats de la valeur représentative de nos trois groupes de sujets par rapport aux trois niveaux d'activité de la théorie de Nuttin. Deux documents furent utilisés à cette fin: Dans dix ans... et Les Sphères d'activité et d'intérêt. Avant de présenter les résultats mêmes, il est toutefois nécessaire d'évaluer ces documents au point de vue fidélité.

Le document Les Sphères d'activité et d'intérêt fut évalué en étudiant l'influence du facteur désirabilité sociale, ou à savoir si les sujets s'étaient bien représentés comme ils sont ou comme ils croyaient être socialement acceptable de le faire. Les fréquences de choix faits par les sujets eux-mêmes et ceux attribués à la plupart des gens

furent donc comparées pour chacun des trois groupes par la méthode du chi deux $2 \times k$.¹ Les résultats de ces comparaisons sont présentés au Tableau II.

¹ L.T. Dayhaw, Manuel de statistique, Ottawa, Editions de l'université d'Ottawa, 1958, p. 387.

Tableau II.

Fréquence des choix de sphères d'activité faits par les trois groupes et attribués à la plupart des gens, et valeurs des chi deux entre ces choix pour chaque groupe.

Groupes	Sujets			Autres			
	Spi.	Sec.	Phy.	Spi.	Sec.	Phy.	
Théologie	25	10	0	0	18	17	44.28 ^a
Psychologie	5	35	2	2	28	12	9.24 ^b
Educ. physique	3	11	16	0	20	10	7.16 ^c

a Significatif au niveau de .001.

b Significatif au niveau de .01.

c Significatif au niveau de .05.

Une étude rapide du Tableau II révèle que les sujets de chacun des trois groupes se sont situés dans la sphère d'activité prévue, ou en d'autres mots, au niveau d'activité de Nuttin postulé. Ainsi, la majorité des étudiants en théologie se sont situés au niveau spirituel, ceux de psychologie au niveau social et ceux d'éducation physique au niveau physiologique. Ces fréquences seront d'ailleurs reconsidérées de plus près un peu plus loin.

Les sujets de chaque groupe considèrent que la plupart des gens se situent toutefois dans une autre sphère. En effet, pour chacun de nos trois groupes, il y a une différence significative entre les choix des sujets mêmes et ceux attribués à la plupart des gens. Les valeurs des chi deux sont toutes significatives et indiquent par conséquent que les sujets se sont bien représentés. Des trois groupes cependant, les étudiants en éducation physique semblent être ceux qui eurent tout de même le plus tendance à se représenter de façon socialement désirable, la différence entre les deux choix n'étant significative qu'au niveau de .05. Il est aussi intéressant de noter que les trois groupes ont indiqué de façon très semblable ce qu'ils croient être les sphères d'activité choisies par la plupart des gens: la majorité serait au niveau social, les autres au niveau physiologique, très peu au niveau spirituel.

Pour le document Dans dix ans..., il était essentiel

d'évaluer la fidélité du jugement des deux juges. Pour ce faire, deux méthodes distinctes furent employées. La première fut d'évaluer l'accord entre les deux juges en établissant le pourcentage des documents classifiés de façon identique par les deux juges, soit ici 88 sur un total possible de 107, donnant un pourcentage respectable de 82%. Le Tableau III présente d'ailleurs les fréquences des catégories dans lesquelles furent placées les documents par les deux juges.

Tableau III.

Fréquences des catégories dans lesquelles furent placés les documents Dans dix ans... par les deux juges.

Groupes	Juge A				Juge B			
	Spi.	Soc.	Phy.	Etc.	Spi.	Soc.	Phy.	Etc.
Théologie	25	10	0	0	21	13	0	1
Psychologie	0	40	0	2	0	40	1	1
Educ. physique	0	12	14	4	0	8	20	2

L'étude de ce troisième tableau indique la similité entre la classification des deux juges. On note immédiatement et surtout que les documents furent classifiés dans la direction postulée, c'est-à-dire la majorité des documents des étudiants en théologie sont dans la catégorie spirituelle, ceux des étudiants en psychologie dans la catégorie sociale, et ceux des étudiants en éducation physique dans la catégorie physiologique.

La deuxième méthode employée pour vérifier la fidélité inter-juge est le coefficient kappa proposé par Cohen² pour ce genre d'évaluation. Ce coefficient serait selon cet auteur, une estimation très conservatrice de la fidélité inter-juge et un moyen sûr d'obtenir l'indice véritable de fidélité. La formule de ce coefficient et sa méthode d'emploi sont présentées à la page suivante.

² Jacob Cohen, A Coefficient of Agreement for Nominal Scales, dans le Educational and Psychological Measurement, vol. 20, no 1, 1960, p. 37-46.

Le coefficient kappa se calcule comme suit:

$$K = \frac{P_o - P_e}{1 - P_e}$$

où: P_o = la proportion d'accord, c'est-à-dire le nombre de réponses placées dans la même catégorie par les deux juges, divisé par la somme totale;

P_e = la proportion d'accord prévue par la chance, obtenue mathématiquement des totaux marginaux du tableau de contingence.

		JUGE A				
		Cat. 1	Cat. 2	Cat. 3	Cat. 4	
J U G E B	Cat. 1					ΣB_1
	Cat. 2					ΣB_2
	Cat. 3					ΣB_3
	Cat. 4					ΣB_4
		ΣA_1	ΣA_2	ΣA_3	ΣA_4	

$$P_o = \frac{F_{1,1} + F_{2,2} + F_{3,3} + F_{4,4}}{\Sigma \text{Total}}$$

$$P_e = \frac{\frac{(\Sigma A_1)(\Sigma B_1)}{\Sigma \text{Total}} + \frac{(\Sigma A_2)(\Sigma B_2)}{\Sigma \text{Total}} + \frac{(\Sigma A_3)(\Sigma B_3)}{\Sigma \text{Total}} + \frac{(\Sigma A_4)(\Sigma B_4)}{\Sigma \text{Total}}}{\Sigma \text{Total}}$$

où: $F_{1,1}$ représente le nombre de réponses classifiées de même façon par les deux juges; i.e. dans la catégorie 1.

(A_1) est le nombre des réponses catégorisées par le juge A dans la catégorie 1, et ainsi de suite.

Dans le présent cas, le coefficient kappa est de .70, ce qui est satisfaisant, surtout si l'on considère que c'est là une mesure plutôt sévère. Il est donc permis de considérer la classification des deux juges comme acceptable et utilisable pour l'interprétation.

Les deux documents étant suffisamment fidèles, nous pouvons maintenant considérer les résultats qui nous permettent d'éprouver les différences qui devraient exister entre nos trois groupes. Pour ce faire, les trois groupes furent comparés deux à deux pour chaque document, par la méthode 2 x k du chi deux.³ Les valeurs obtenues sont présentées au Tableau IV.

³ Dayhaw, op. cit., p. 387.

Tableau IV.

Valeurs des chi deux pour les comparaisons inter-groupes selon les deux documents de l'étude préliminaire.

Groupes	Sphères d'activité	Dans dix ans...
Théo. - Psycho.	28.37 ^a	39.45
Théo. - Ed. phys.	38.50	41.69
Psycho. - Ed. phys.	25.85	30.58

a Toutes ces valeurs sont significatives au niveau de .001.

Comme on peut le constater, toutes les différences inter-groupes sont très significatives, soit au niveau de .001 et ceci pour les deux documents. Les trois groupes de sujets se différencient donc nettement chacun des deux autres. Ces valeurs de chi deux nous disent que les groupes sont différents mais sans déterminer par quelles catégories à l'intérieur des groupes ils le sont. Pour éprouver ces différences, il faut recourir au rapport "t" comme test de signification.⁴ Dans le présent cas, les fréquences de chaque catégorie furent transformées en proportions et leurs différences furent éprouvées par la formule habituelle.⁵ Le Tableau V présente ces valeurs.

⁴ Dayhaw, op. cit., p. 388.

⁵ Ibid., p. 362.

Tableau V.

Valeurs des tests "t" pour les différences entre les groupes pour chacune des trois catégories d'activité.

Groupes	Sphères d'activité			Dans dix ans...		
	Spi.	Soc.	Phy.	Spi.	Soc.	Phy.
Théo. - Psycho.	5.36*	4.91*	1.25	6.60*	6.20*	0.56
Théo. - Ed. phys.	5.08*	0.17	5.30*	5.50*	0.09	5.70*
Psycho.-Ed. phys.	0.25	4.60*	4.80*	0.00	6.88*	5.69*

* Les valeurs suivies de l'astérisque sont toutes significatives au niveau de .001.

L'étude de ce tableau nécessite d'abord que l'on puisse apprécier correctement la valeur des tests "t". Pour des degrés de liberté dépassant 60, ce qui est le cas de nos comparaisons ici, toute valeur de plus de 3.46 est significative au niveau de .001.⁶ Le Tableau V nous révèle plusieurs différences significatives à ce niveau. En fait, les différences qui sont significatives le sont toutes à ce niveau. Les différences inter-groupes notées plus haut semblent définitivement dues à la prédominance d'une catégorie pour chaque groupe. Ainsi, le groupe d'étudiants en théologie est différent des deux autres de par la prédominance de la catégorie spirituelle; le groupe d'étudiants en psychologie est différent des deux autres quant à la prédominance de la catégorie sociale; et, le groupe d'étudiants en éducation physique est différent des deux autres quant à la catégorie physiologique qui est plus fréquente. A noter que les groupes ne se différencient pas sauf pour une seule catégorie spécifique dans chaque cas. Ainsi la comparaison théologie-psychologie nous montre que c'est le spirituel qui prédomine pour le premier groupe et le social pour le deuxième, mais que par rapport à la catégorie physiologique, les groupes ne sont pas différents l'un de l'autre. Il en est de même pour les autres comparaisons,

⁶ Dayhaw, op. cit., p. 506.

comme le tableau précédent l'indique.

Ces fréquences d'association entre le niveau spirituel et les étudiants en théologie, le niveau social et les étudiants en psychologie, et le niveau physiologique et les étudiants en éducation physique, sont donc toutes significatives et ce dans la direction postulée au début de cette étude préliminaire. Il est donc permis d'accepter la valeur représentative de nos groupes pour les trois niveaux d'activité de la théorie de Nuttin, tels que définis et mesurés dans cette étude.

Les postulats étant confirmés par cette étude, il est maintenant possible de continuer la recherche principale.

2. Les coefficients de fidélité.

La fidélité des techniques utilisées fut évaluée de façon différente pour chacune.

Dans le cas du Test de tendances personnelles, c'est la consistance interne qui fut déterminée en établissant une corrélation entre les deux parties équivalentes du test, c'est-à-dire les rangées et les colonnes. Pour ce faire, les cotes des rangées de la feuille-réponse furent mises en corrélation de rangs avec les cotes des colonnes pour chaque variable. Les valeurs ainsi obtenues furent corrigées selon la formule de correction recommandée dans

ce cas, soit celle de Spearman-Brown? Cette consistance s'avère très bonne comme le révèle le Tableau VI car toutes les corrélations sont significatives. En effet, pour un N de 9, les coefficients de corrélation de rangs doivent être au moins de .825 pour être significatifs au niveau de .01,⁸ et ils le sont tous dans ce cas.

Pour la Liste hiérarchique des besoins, c'est la stabilité qui fut évaluée en répétant le test à une semaine d'intervalle avec chacun des trois groupes. La corrélation de rangs fut utilisée ici également du fait que les données étaient des rangs de besoins. Cette méthode fut d'ailleurs utilisée par Carberry⁹ et Piccinin¹⁰ dans leur recherche respective. Les coefficients qu'ils obtinrent furent presque parfaits, tout comme ceux de la présente recherche qui sont tous significatifs au niveau de .01. Cet instrument paraît donc avoir une stabilité très acceptable.

Les deux instruments possédant des coefficients de fidélité adéquats, leur utilisation dans la présente recherche est justifiée.

7 J.P. Guilford, Psychometric Methods, New York, McGraw-Hill, p. 354.

8 Dayhaw, op. cit., p. 221.

9 Carberry, op. cit., p. 68.

10 Piccinin, op. cit., p. 103.

Tableau VI.

Coefficients de fidélité du Test de tendances personnelles
et de la Liste hiérarchique des besoins pour chaque groupe.

Groupes	Tend. personnelles	Liste hiérarchique
Théologie	.95 ^a	.98 ^b
Psychologie	.83	.99
Education physique	.91	.98

a Indices de consistance interne corrigés par la
formule de Spearman-Brown;

b Indices de stabilité.

3. Comparaisons des hiérarchies de besoins.

La fidélité des instruments ayant été démontrée, il est maintenant possible de considérer les hiérarchies de besoins obtenues. C'est d'ailleurs là le but premier de la présente recherche car les hypothèses formulées au début étaient à l'effet qu'il existerait des différences entre ces hiérarchies pour chaque niveau de la théorie de Nuttin.

Ces hiérarchies ayant toutefois été obtenues ou dérivées de deux méthodes différentes d'évaluation, il est à propos à ce point d'évaluer la corrélation entre ces deux méthodes afin de savoir si elles mesurent la même chose. La corrélation de rangs fut utilisée encore ici, du fait que les données étaient en rangs. Pour chaque niveau, les deux hiérarchies obtenues par la Liste hiérarchique des besoins et le Test de tendances personnelles furent donc mises en corrélation de cette façon. Les coefficients obtenus sont les suivants: .69 pour le niveau spirituel, .68 au niveau social et .64 au niveau physiologique. Or aucune de ces corrélations n'est significative, car pour ce nombre de rangs, les coefficients doivent être d'au moins .825 pour être significatifs au niveau de 1%.¹¹ L'on peut donc conclure qu'il n'y a pas de corrélation significative entre les deux méthodes d'évaluation, et l'on est en droit de s'attendre à

11 Dayhaw, op. cit., p. 221.

des hiérarchies de besoins différentes selon qu'elles auront été obtenues avec l'une ou l'autre méthode. Cet aspect de nos résultats sera d'ailleurs repris au dernier chapitre, dans l'interprétation.

Tout en tenant compte de cette différence entre les deux méthodes, nous pouvons maintenant étudier les résultats obtenus, c'est-à-dire les hiérarchies d'ensemble des besoins, présentées au tableau suivant, pour chacun des trois niveaux et selon les deux méthodes d'évaluation.

Tableau VII.

Somme des rangs et rangs d'ensemble des besoins pour les groupes représentant les niveaux spirituel, social et physiologique, aux deux méthodes d'évaluation.

Besoins	<u>Liste hiérarchique des besoins</u>						<u>Test de tendances personnelles</u>					
	<u>Spirituel</u>		<u>Social</u>		<u>Physio.</u>		<u>Spirituel</u>		<u>Social</u>		<u>Physio.</u>	
	Total	Rang	Total	Rang	Total	Rang	Total	Rang	Total	Rang	Total	Rang
Accomplissement	82	1	85	1	65	1	153	3	159	3	136	3
Bienveillance	106	2	111	2	117	3	93	1	84	2	127	2
Sociabilité	153	3.5	153	3	112	2	154	4	81	1	102	1
Persévérance	153	3.5	196	4	146	5	201	6	200	7	187	9
Ascendance	196	5	203	5	141	4	214	7	185	5	157	6
Dépendance	217	6	285	7	208	2	127	2	191	6	177	8
Déférence	219	7	287	8	206	8	163	5	182	4	148	4
Agressivité	221	8	269	6	165	6	236	9	204	8	149	5
Exhibitionisme	228	9	301	9	190	7	227	8	226	9	167	7

L'étude du tableau précédent nous révèle deux phénomènes intéressants. En premier lieu, il est évident que les hiérarchies obtenues aux deux méthodes ne sont pas exactement les mêmes, tout comme les corrélations non significatives entre les deux méthodes nous l'avaient laissé entendre. Ainsi, le besoin d'accomplissement est au premier rang pour les trois groupes selon la Liste hiérarchique des besoins, mais est au troisième rang seulement pour les mêmes trois groupes selon le Test de tendances personnelles. De même la déférence qui est au septième et huitième rangs seulement selon la Liste hiérarchique des besoins, se retrouve au 4^e et 5^e rang seulement selon le Test de tendances personnelles, et ainsi de même pour certains autres besoins.

Le deuxième phénomène important à noter est la ressemblance apparente entre les hiérarchies des trois groupes pour une même méthode. Ainsi, pour la liste, les besoins sont pratiquement dans le même ordre pour les trois niveaux. Le Test de tendances personnelles semble néanmoins avoir permis d'obtenir des hiérarchies un peu plus différentes l'une de l'autre. Afin d'évaluer cette similitude ou différence entre les niveaux quant à la hiérarchie des besoins, ces hiérarchies furent donc mises en corrélation de rangs selon la méthode expliquée plus haut, deux à deux pour chacune des méthodes. Les coefficients obtenus sont présentés au Tableau VIII.

Tableau VIII.

Intercorrélations des hiérarchies de besoins obtenues aux deux tests, entre les trois groupes pris deux à deux.

Hiérarchies	<u>Liste des besoins</u>		<u>Tendances personnelles</u>	
	σ	sign.	σ	sign.
Spirituel-Social	.946	.01	.717	n.s.
Spirituel-Physio.	.796	.05	.384	n.s.
Social-Physio.	.900	.01	.817	.05

Les intercorrélations obtenues confirment nos premières observations des hiérarchies de chaque niveau, c'est-à-dire que celles obtenues par la méthode directe, La Liste hiérarchique des besoins, sont plus semblables l'une à l'autre, que celles dérivées de la méthode indirecte, le Test de tendances personnelles.

En acceptant le niveau de 1% seulement comme statistiquement significatif, l'on découvre en effet que pour la Liste hiérarchique des besoins, seulement les hiérarchies du niveau spirituel et celle du niveau physiologique sont différentes l'une de l'autre. La hiérarchie du niveau spirituel et celle du niveau social sont en effet en corrélation significative et ne sont donc pas différentes l'une de l'autre. Il en est de même pour les hiérarchies des niveaux social et physiologique. D'ailleurs, même pour les deux hiérarchies qui ne sont pas en corrélation significative, il y a une forte tendance dans cette direction puisque le niveau de signification atteint est de .05. Il est donc permis de conclure que selon cette méthode, sauf pour la différence entre le spirituel et le physiologique, les hiérarchies de besoins sont semblables à tous les niveaux.

Les hiérarchies de besoins obtenues par la méthode indirecte, le Test de tendances personnelles, ont par ailleurs un intérêt particulier. Aucune intercorrélation n'est significative au niveau de 1%, même si l'on note une forte

tendance dans cette direction pour la corrélation entre les niveaux social et physiologique. L'on peut donc conclure que dans le cas de cette dernière méthode indirecte, les hiérarchies de besoin sont toutes indépendantes et différentes l'une de l'autre et sont donc particulières à chacun des trois niveaux.

Les différences entre les hiérarchies ayant été éprouvées, il faut maintenant rattacher les résultats aux hypothèses de la présente recherche. Ces hypothèses nulles étaient les suivantes :

1. Il n'y a pas de différence significative entre le niveau spirituel et le niveau social d'activité de la théorie de Nuttin quant à la hiérarchie de neuf besoins humains.

2. Il n'y a pas de différence significative entre le niveau spirituel et le niveau psychophysiologique d'activité de la théorie de Nuttin quant à la hiérarchie de neuf besoins humains.

3. Il n'y a pas de différence significative entre le niveau social et le niveau psychophysiologique d'activité de la théorie de Nuttin quant à la hiérarchie de neuf besoins humains.

Les hiérarchies de besoins obtenues par la Liste hiérarchique des besoins ne sont différentes de façon significative que dans un seul cas et nous oblige à accepter

les hypothèses 1 et 3. Par contre, il faut rejeter la deuxième hypothèse car la corrélation n'est pas significative et indique plutôt l'indépendance des deux variables.

Les hiérarchies de besoins obtenues par le Test de tendances personnelles sont par ailleurs toutes indépendantes l'une de l'autre tel qu'indiqué par les corrélations faibles et non significatives trouvées entre ces hiérarchies prises deux à deux. Il est donc permis de rejeter les trois hypothèses nulles et de conclure que selon cette méthode d'évaluation, les hiérarchies de besoins sont différentes à chacun des trois niveaux d'activité de Nuttin.

En résumé donc, les hypothèses 1 et 3 sont acceptées selon les résultats de la Liste hiérarchique des besoins mais rejetées selon les résultats du Test de tendances personnelles, tandis que l'hypothèse 2 est rejetée selon les résultats des deux méthodes d'évaluation. La discussion et l'interprétation de ces résultats seront faites au chapitre suivant.

Même si cela n'est pas une partie essentielle des hypothèses du présent travail, il convient à ce point de considérer de plus près ces hiérarchies afin de savoir lesquelles furent influencées davantage par un besoin ou des besoins particuliers. En d'autres mots, parmi les neuf besoins, lesquels contribuent à ces différences inter-niveaux. Ces différences globales qui viennent d'être considérées ne

révèlent rien à ce propos. Une autre méthode statistique, soit le test de la médiane, fut donc utilisée à cette fin.¹²

Etant donné que pour la Liste hiérarchique des besoins, seules les hiérarchies des niveaux spirituel et physiologique sont significativement différentes l'une de l'autre, celles-là seulement furent étudiées de plus près pour cette méthode d'évaluation.

Pour le Test de tendances personnelles cependant, toutes les hiérarchies furent considérées du fait que toutes étaient différentes de façon significative l'une de l'autre. Les rangs individuels de chaque besoin de chaque hiérarchie furent utilisés pour faire les comparaisons à l'aide de la médiane. Les valeurs des chi deux et les niveaux de signification sont présentés au Tableau IX.

¹² Sidney Siegel, Nonparametric Statistics, New York, McGraw-Hill, 1956, p. III-115.

Tableau IX.

Chi deux et significations obtenus des comparaisons des niveaux deux à deux, pour chaque besoin, par le test de la médiane.

Besoins	Liste				Test de tendances personnelles			
	Spi.-Phy.		Spi.-Sec.		Spi.-Phy.		Soc.-Phy.	
	χ^2	sign.	χ^2	sign.	χ^2	sign.	χ^2	sign.
Accomplissement	0.01	n.s.	1.82	n.s.	0.98	n.s.	0.00	n.s.
Bienveillance	3.44	n.s.	0.01	n.s.	5.73	n.s.	12.35	.001
Sociabilité	0.39	n.s.	7.23	.01	0.81	n.s.	0.74	n.s.
Persévérance	0.95	n.s.	0.37	n.s.	1.26	n.s.	0.47	n.s.
Ascendance	0.35	n.s.	0.15	n.s.	0.60	n.s.	1.55	n.s.
Dépendance	3.33	n.s.	9.18	.01	7.09	.01	4.55	n.s.
Déférence	0.74	n.s.	5.39	n.s.	2.64	n.s.	0.11	n.s.
Agressivité	2.53	n.s.	3.32	n.s.	4.02	n.s.	1.55	n.s.
Exhibitionisme	0.13	n.s.	0.54	n.s.	0.62	n.s.	0.32	n.s.

La première constatation que l'on fait à l'étude de ce tableau, est que de toutes les trente-six valeurs des chi deux, seulement quatre sont significatives. Donc, très peu de besoins particuliers semblent avoir contribué plus que les autres aux différences entre les hiérarchies.

Une deuxième constatation intéressante que nous pouvons faire est que pour la Liste hiérarchique de besoins, aucun besoin n'est plus important que les autres entre les deux hiérarchies comparées. Il semble plutôt que cette différence globale soit due à l'accumulation de plusieurs petites différences. Il est à noter en effet que pour plusieurs besoins, la valeur des chi deux tend vers la signification; e.g. bienveillance et dépendance en particulier.

Pour le Test de tendances personnelles, les résultats semblent plus révélateurs et intéressants à étudier. Ainsi, deux valeurs statistiquement significatives sont associées au besoin de dépendance qui est plus important au niveau spirituel qu'aux deux autres. En fait, c'est là l'unique besoin qui pour ce test, distingue nettement le niveau spirituel des deux autres.

Le besoin de sociabilité est significativement plus important au niveau social qu'au niveau spirituel. Enfin, le besoin de bienveillance est significativement plus important au niveau social qu'au niveau physiologique. Cette dernière différence existe malgré que pour les deux

niveaux, ce besoin soit au même rang, car les deux totaux de rangs sont par contre très différents, soient 84 pour le niveau social et 127 pour le niveau physiologique. De plus la distribution de ce besoin n'est pas la même pour les deux hiérarchies: au niveau social plus de la moitié des fréquences sont distribuées aux deux premiers rangs tandis qu'au niveau physiologique, la distribution est à peu près homogène à tous les rangs.

En résumé, quoique chaque besoin particulier contribue dans une certaine mesure à la différence globale existant entre les hiérarchies, trois seulement sont statistiquement plus importants: a) le besoin de dépendance est plus important au niveau spirituel qu'aux deux autres; b) le besoin de sociabilité est plus important au niveau social qu'au niveau spirituel, et, c) le besoin de bienveillance est plus important au niveau social qu'au niveau physiologique.

L'analyse en deux parties des résultats a donc révélé des différences entre les hiérarchies, obligeant ainsi au rejet de certaines de nos hypothèses nulles. De plus, ces différences sont occasionnées dans certains cas par quelques besoins particuliers. Il est maintenant dans l'ordre de passer à l'interprétation et à la discussion de ces résultats. C'est ce qui constituera le sujet du dernier chapitre.

CHAPITRE QUATRIEME

INTERPRETATION ET DISCUSSION DES RESULTATS

Dans ce dernier chapitre, les résultats de la présente recherche seront discutés et interprétés. Les hypothèses formulées au tout début seront d'abord vérifiées après quoi certaines implications théoriques seront dégagées. Finalement, quelques suggestions seront faites pour d'autres recherches.

1. Vérification des hypothèses.

Tel qu'expliqué au premier chapitre, à la suite de l'étude de la théorie de Nuttin, l'auteur avait formulé l'hypothèse générale qu'à chacun des trois niveaux d'activité de cette théorie (spirituel, social et psychophysiologique), les besoins humains n'avaient peut-être pas tous la même importance ou que certains pouvaient être relativement plus importants à un niveau qu'aux deux autres. Ceci du fait qu'à chaque niveau le genre d'activité déployée est essentiellement différent. Trois hypothèses expérimentales de forme nulle furent donc dérivées de cette hypothèse générale, quant à la hiérarchie des besoins à chaque niveau.

Les résultats obtenus dans la présente recherche sont en partie positifs. Les hiérarchies obtenues par le

Test de tendances personnelles ont en effet toutes produit des coefficients non significatifs lorsque la corrélation fut calculée entre elles, ce qui indique leur indépendance et force ainsi à rejeter nos trois hypothèses nulles. Selon cette méthode d'évaluation, il y aurait donc une différence entre chaque niveau quant à la hiérarchie des besoins. Par contre, les hiérarchies obtenues par la Liste hiérarchique des besoins sont en corrélation significative dans deux cas sur trois, ce qui permet de rejeter une seule hypothèse car dans les deux autres cas, soient les comparaisons spirituel-social et social-psychologique, les hiérarchies ne sont pas indépendantes l'une de l'autre.

L'interprétation de ces résultats doit être faite prudemment. Si d'une part, l'évaluation d'une méthode permet de rejeter les trois hypothèses nulles et ainsi de reconsidérer favorablement notre hypothèse générale du début, il n'est pas permis de conclure définitivement que réellement l'ordre hiérarchique des besoins varie à chaque niveau. Il faut considérer que ce sont là des besoins mesurés indirectement seulement. Un phénomène intéressant semble en effet se produire ici, soit qu'il y a une nette différence entre les besoins exprimés directement par le sujet lui-même et ceux exprimés indirectement dans le choix d'activités.

La corrélation faible et non significative entre

les deux méthodes qui fut notée plus haut, avait d'abord indiqué l'indépendance des deux méthodes. De plus, les résultats très différents obtenus confirment le fait que ces deux méthodes ne mesurent pas la même chose tout-à-fait. La théorie d'Allport¹ a l'effet que la plupart de nos motivations sont conscientes et peuvent par conséquent être exprimées directement par le sujet est généralement bien acceptée. Cependant, certaines études comme celles de Carberry², Piccinin³, et même la présente, tendent à démontrer qu'avec les instruments utilisés, l'expression directe de ses besoins ne correspond pas toujours à une expression indirecte de ces mêmes besoins, et ceci même chez des sujets normaux. Ainsi le besoin d'accomplissement chez des étudiants ou jeunes adultes est habituellement présenté comme le plus important, comme l'a souligné Abrams⁴, mais la vraie motivation est quelques fois autre. Il est sans doute très difficile d'arriver à démontrer laquelle des deux méthodes évalue la vraie motivation. Il reste toutefois que dans la présente recherche, la méthode directe n'a pas réussi à

1 Gordon W. Allport, The Trend in Motivational Theory, dans l'American Journal of Orthopsychiatry, vol. 23, no 1, livraison de janvier 1953, p. 107-119.

2 Carberry, op. cit., p. 68.

3 Piccinin, op. cit., p. 128.

4 S. Abrams, The Need System of College Students, dans le Journal of Social Psychology, vol. 66, no 2, livraison d'août 1965, p. 227-239.

distinguer nos trois groupes ou niveaux tandis qu'ils se distinguent nettement à la méthode indirecte. Ceci suggère que ce que nous pensons être notre vraie motivation ne l'est peut-être pas. Il se peut encore que les deux méthodes fassent appel à des sphères différentes du conscient. Il semblerait d'ailleurs que la méthode indirecte est peut-être plus fidèle, l'autre étant trop facilement influencé par le facteur désirabilité sociale. Notre motivation exprimée directement est souvent dictée par ce que nous croyons être socialement acceptable tandis que nous agissons souvent pour des motifs très différents intérieurement. Quoiqu'il en soit, l'utilisation de la Liste hiérarchique des besoins apporte une dimension un peu énigmatique méritant d'être investiguée plus à fond dans des recherches futures. Certes la comparaison des deux méthodes n'est pas de première importance dans le présent travail, mais nos résultats semblent en avoir été influencés jusqu'à un certain point.

En résumé donc, les résultats obtenus ont permis la vérification des trois hypothèses de la façon suivante.

La première hypothèse nulle concernant les différences entre les hiérarchies des niveaux spirituel et social est acceptée selon les résultats de la Liste hiérarchique des besoins, mais rejetée selon les résultats du Test de tendances personnelles. La deuxième hypothèse nulle concernant les différences entre les hiérarchies des niveaux

spirituel et physiologique est rejetée selon les résultats des deux méthodes. Finalement, la troisième hypothèse nulle concernant les différences entre les hiérarchies des niveaux social et physiologique est acceptée selon la Liste hiérarchique des besoins mais rejetée selon le Test de tendances personnelles. L'hypothèse générale formulée au début est donc confirmée pour les besoins indirectement exprimés seulement, c'est-à-dire à travers le choix de diverses activités. Pour les besoins directement exprimés, l'hypothèse n'est que partiellement confirmée seulement.

2. Contributions théoriques.

Si les résultats obtenus ne sont pas absolument catégoriques en raison des différences obtenues aux deux méthodes d'évaluation, il semble que l'on puisse néanmoins en tirer quelques conclusions pour la théorie de Nuttin.

D'une part, les besoins humains directement exprimés ont tendance à avoir une importance relative semblable à tous les niveaux d'activité. Ainsi, le besoin d'accomplissement est au premier rang pour les trois niveaux, tandis que la bienveillance et la sociabilité suivent. D'où le besoin de réaliser quelque chose en premier lieu et de s'intéresser à autrui ensuite. Des besoins un peu plus égo-centriques tels que l'agressivité et l'exhibitionisme, arrivent à peu près au dernier rang pour tous les groupes.

Dans ce sens, la théorie de Nuttin est en quelque sorte confirmée, car aux trois niveaux les besoins sont dans le même ordre hiérarchique.

Par ailleurs, les besoins humains indirectement exprimés et mesurés n'ont pas une importance identique à tous les niveaux et leur hiérarchie varie. Ainsi, la sociabilité est au quatrième rang d'importance seulement pour le niveau spirituel mais au premier rang pour les deux autres, tandis que la dépendance est au premier rang pour le niveau spirituel mais parmi les derniers pour les deux autres groupes. Les différences marquées qu'on note pour ces deux besoins en particulier sont intéressantes à noter car elles suggèrent que notre groupe fonctionnant surtout au niveau spirituel, composé de séminaristes, relègue la sociabilité à un rang très secondaire et dépend beaucoup de son entourage et des personnes qui s'y trouvent pour leur adaptation. Or ceci contraste nettement avec l'orientation choisie et déclarée par ce groupe au cours des dernières années en particulier, alors qu'on tente d'avoir un rôle social plus actif parmi ses semblables et qu'on se veut de plus en plus autonome et indépendants tant des personnes en autorité que des préceptes traditionnels. Toute la différence entre les deux méthodes d'exprimer ses besoins est ici évidente. D'une part ce groupe exprime peut-être ce qu'il croit être non seulement acceptable mais nécessaire pour bien fonctionner

dans ce domaine, et d'autre part, les besoins réels qui motivent leur comportement semblent être bien différents. Ce groupe semble en effet moins intéressé au bien-être social des autres qu'il le déclare ouvertement. La dépendance qu'on note serait peut-être partiellement due à l'ambiance protectrice et sécurisante à laquelle ils se sont habitués depuis un certain temps. Il est toutefois encore possible que l'individu qui a choisi cette sphère d'activité ou ce niveau, l'ait fait en raison même de sa propre dépendance. Par contre ce groupe s'intéresse vivement à autrui et lui veut du bien, mais à un niveau dépassant peut-être un peu l'humain, c'est-à-dire à un niveau abstrait et immatériel.

Ces divers résultats nous laissent voir que la théorie de Nuttin est quelque peu discutable dans sa simplicité car ce ne sont pas les mêmes besoins exactement qui expliquent la motivation et l'activité à tous les niveaux. Il devient alors impossible d'expliquer tout le comportement humain par un schème où seulement deux besoins fondamentaux sont à l'origine de toutes nos activités et ceci à tous les trois niveaux de façon identique. Le rapprochement établi entre la théorie de Nuttin et celle de Murray nous laisse entrevoir qu'il y aurait avantage à subdiviser ou nuancer davantage les deux besoins fondamentaux de Nuttin afin de pouvoir étudier de façon plus compréhensive le comportement humain. Les besoins de Murray sont peut-être nombreux et

non totalement exclusifs mais ils ont l'avantage de décrire la motivation de façon plus détaillée, ce qui dans le cas de la théorie de Nuttin n'est certainement pas possible dans la même mesure. Le rapprochement de ces deux théories pourrait certes être un apport intéressant dans le domaine de la motivation, car les trois niveaux d'activité décrits par Nuttin présentent une perspective verticale intéressante de l'agir humain et les besoins définis par Murray élargiraient la dimension horizontale. Une analyse factorielle bien faite pourrait probablement d'ailleurs réduire le nombre de besoins et permettre d'obtenir ceux qui sont les plus purs et mutuellement exclusifs l'un des autres.

3. Suggestions pour d'autres recherches.

La présente recherche a soulevé plusieurs questions et aussi laissé entrevoir plusieurs autres possibilités de recherches qui pourraient compléter la présente, mais surtout aider à préciser davantage certains aspects de la théorie de Nuttin.

Afin de vérifier les résultats obtenus à la présente recherche, les études suivantes seraient nécessaires:

1. Au lieu de choisir des groupes particuliers pour représenter les trois niveaux d'activité, une population normale pourrait être choisie au hasard et ensuite reclassifiée selon ces trois niveaux à l'aide de documents

personnels ou d'évaluation de juges indépendants.

2. Une population plus pure que la nôtre, c'est-à-dire représentant à 100% chacun des niveaux, pourrait servir d'échantillon car dans la présente recherche les groupes représentaient les niveaux dans des proportions significatives mais non à cent pour cent.

3. D'autres instruments pourraient être utilisés pour classifier les sujets en ces trois catégories.

4. D'autres besoins que les neuf étudiés ici pourraient être étudiés afin de déterminer si là aussi il y a des différences dans leur hiérarchie à chaque niveau.

5. Les évaluations directe et indirecte des besoins pourraient être faites par d'autres instruments que ceux utilisés ici.

6. La méthode projective pourrait être utilisée dans l'expérimentation en plus des deux autres.

7. Enfin, d'autres études s'avèrent nécessaires pour mieux évaluer la relation entre les méthode directe et indirecte.

D'autres recherches pourraient mettre à l'épreuve la théorie de Nuttin sous certains aspects, dont un en particulier aurait un intérêt spécial pour la présente recherche, soit utiliser différents groupes d'âge, tels que 15, 30 et 45 ans, pour représenter les niveaux d'activité. Selon Nuttin, ils correspondraient chacun davantage à un

niveau particulier d'activité.

Si la présente recherche peut stimuler plus de discussion au sujet de la théorie étudiée, les résultats obtenus ne semblent pas justifier des interprétations au-delà des quelques points soulevés ici.

CONCLUSIONS

L'étude de la théorie de Nuttin nous met en présence d'un schème offrant une riche et vaste perspective de la motivation humaine. Son acceptation quelque peu limitée peut s'expliquer semble-t-il par le manque de vérification expérimentale. Ses postulats sont certes logiques et de validité apparente mais ne repose que sur très peu d'expérimentation. Le but principal de cette recherche était la vérification d'un postulat particulier, soit celui que seulement deux besoins fondamentaux expliquent la motivation humaine à tous les niveaux d'activité.

Une étude préliminaire démontra que trois groupes d'étudiants universitaires pouvaient être considérés comme représentatifs de chacun des trois niveaux d'activité en raison de leurs intérêts et activités. Neuf des besoins décrits par Murray et utilisés par Edwards et Gauthier dans leur test respectif furent évalués par une méthode directe et une méthode indirecte, après quoi leur hiérarchie moyenne fut établie pour chaque niveau.

Les résultats des comparaisons des hiérarchies révélèrent que dans le cas des besoins indirectement évalués, il y avait une différence significative entre les hiérarchies de chaque niveau. Dans le cas des besoins directement évalués cependant, une seule comparaison s'avéra

significative, suggérant par là une différence entre les deux méthodes d'évaluation et possiblement des aspects différents de la motivation consciente de l'individu qui n'exprime pas les mêmes besoins ouvertement et à travers le choix de ses activités. Enfin, pour la méthode indirecte, certains besoins se sont avérés significativement plus importants à un niveau qu'aux deux autres, mais en général ce sont plutôt un peu tous les besoins qui ont une importance relative différente d'un niveau à l'autre.

Cette recherche n'a fait qu'effleurer un postulat de la théorie de Nuttin et laisse entrevoir plus de questions qu'elle n'a fourni de réponses. Elle a peut-être laissé néanmoins voir l'avantage de considérer plusieurs besoins au lieu de deux seulement à chaque niveau. Ceux de Murray en particulier présentent des possibilités dans ce sens. De nouvelles recherches plus élaborées utilisant entre autres des populations et des techniques différentes et considérant d'autres besoins que ceux étudiés ici, permettraient de soumettre à l'expérimentation certains aspects de la théorie de Nuttin, car il semble que ce soit là sa plus grande faiblesse.

BIBLIOGRAPHIE

Ancona, L., F.J.J. Buytendijk, P. Dell, G.C. Lairy, J. Nuttin et H. Piéron, La motivation, Florence, Presses universitaires de France, 1958, 230 p.

Texte intégral d'un symposium sur la motivation. Les théories européennes y sont particulièrement discutées et des commentaires intéressants sont fournis par les participants. Situé bien la théorie de Nuttin.

Allport, Gordon W., The Trend in Motivational Theory, dans l'American Journal of Orthopsychiatry, vol. 23, no 1, livraison de janvier 1953, p. 107-119.

L'auteur souligne ici l'importance des motifs conscients et la nécessité d'en tenir compte tout autant que les motifs les plus profonds. Il recommande l'utilisation de mesures directes conjointement avec les mesures projectives. Base théorique de la méthode directe.

Carberry, H., A Comparison of Three Methods of Need Assessment With Normal and Neurotic Subjects, doctoral thesis presented to the Faculty of Psychology and Education of the University of Ottawa, 1963, ix-123 p.

Trois méthodes d'évaluation des besoins sont ici présentées dans le but de vérifier les postulats d'Allport. Résultats partiellement positifs; présente une méthode originale d'évaluer directement les besoins.

Davids, A., A Comparison of Three Methods of Personality Assessment: Direct, Indirect and Projective Techniques, dans le Journal of Personality, vol. 23, no 4, livraison de juin 1955, p. 423-440.

L'auteur reprend les concepts d'Allport et présente une nouvelle classification des méthodes d'évaluation entre lesquelles il y aurait corrélation. Classification intéressante pour nos techniques.

Edwards, A.L., The Assessment of Human Motives by Means of Personality Scales, dans le Nebraska Symposium on Motivation, vol. 12, livraison de 1964, p. 135-162.

L'effet de désirabilité sociale est ici longuement discuté comme facteur important dans toutes les techniques d'évaluation de la personnalité. A considérer dans toute évaluation méthodique de la motivation également.

Maslow, A.H., A Preface to Motivation Theory, dans Psychosomatic Medicine, vol. 5, no 1, livraison de janvier 1943, p. 85-92.

L'auteur présente ici 13 propositions qu'il considère essentielles à toute formulation d'une théorie de la

motivation. Utile à considérer avant l'étude des diverses théories.

-----, A Dynamic Theory of Human Motivation, dans Psychological Review, vol. 50, no 4, livraison de juillet 1943, p. 370-396.

La théorie complète est ici présentée avec un schéma très semblable à celle de Nuttin. Il souligne l'importance de la hiérarchie des besoins. Technique personnaliste et humaine.

-----, Motivation and Personality, New York, Harper, 1954, xiv-411 p.

Présente à nouveau toute sa théorie plus une élaboration plus complète des besoins fondamentaux et sa théorie dynamique.

-----, Toward a Psychology of Being, New York, Van Nostrand, 1962, ix-214 p.

Maslow présente ici l'aspect évolution personnelle de sa théorie et les caractéristiques des personnes qui actualisent toutes leurs potentialités. Important pour comprendre la psychologie du don de soi et de l'amour d'autrui.

Murray, H.A., Explorations in Personality, Cambridge, Oxford University Press, 1938; New York, Science Editions, 1962, xiv-761 p.

Récente édition du texte pionnier de Murray où il présente surtout ses besoins et les méthodes projectives, surtout le T.A.T., de les évaluer.

Nuttin, Joseph, Tendances nouvelles dans la psychologie contemporaine, Louvain, Presses universitaires, 1951, 58 p.

Texte d'une conférence dans lequel il présente de façon fort simplifiée l'essentiel de sa théorie. Il fait surtout le point par rapport à la pathologie et la philosophie. Bonne introduction à sa théorie.

-----, Personality, dans Annual Review of Psychology, vol. 6, livraison de 1955, p. 161-186.

Important article dans lequel la revue est faite jusqu'à 1954, des principales théories de la motivation. Il insiste surtout sur l'importance du conscient qui est un contact réel avec le monde.

-----, Consciousness Behavior and Personality, dans Psychological Review, vol. 62, no 5, livraison de septembre 1955, p. 349-355.

Nuttin revient sur son concept du conscient et souligne l'unité "monde-organisme" tandis que d'autres

théories présentent le conscient comme une représentation seulement du monde extérieur. Précisions additionnelles.

-----, Human Motivation and Freud's Theory of Energy Discharge, dans le Canadian Journal of Psychology, vol. 10, no 3, livraison de septembre 1956, p. 167-178.

Il se présente ici comme critique de la théorie freudienne à laquelle il reproche de ne pas suffisamment considérer le monde extérieur et l'évolution du sujet à travers sa vie. Article important pour situer Nuttin par rapport à la psychanalyse.

-----, Personality, dans Annual Review of Psychology, vol. 7, livraison de 1956, p. 53.

Une brève remarque explicative au sujet du concept de la fantaisie pour Nuttin qui ne serait qu'une soupape de sûreté pour le vrai motif qui lui s'explique plus consciemment normalement. Situe bien la fantaisie en relation avec la théorie de Nuttin.

-----, Personality Dynamics, dans Perspectives in Personality Theory, H.P. David et H.V. Bracken, éditeurs, New York, Basic Books, 1957, p. 183-196.

Nuttin fait la revue de certaines théories et présente surtout son concept de réalisation de soi et d'abandon de soi comme tendances récentes des théories de la personnalité. Bonne définition du besoin.

-----, Tâche, réussite et échec. Théorie de la conduite humaine, Louvain, Publications universitaires, deuxième édition, 1961, 530 p.

Texte majeur dans lequel Nuttin étudie encore la réalisation de soi, avec l'influence du succès et de l'échec sur la personnalité. Expérimentation pas toujours très claire; discussion de l'apprentissage.

-----, Psychanalyse et conception spiritualiste de l'homme, Louvain, Publications universitaires, 1962, troisième édition, 367 p.

Le plus important texte de Nuttin dans lequel il présente sa théorie dynamique et fait le lien avec la psychanalyse. Il met l'accent sur le sens spirituel et les aspects supérieurs de l'agir et de la motivation. Les besoins fondamentaux et les niveaux d'activité sont définis mais pas toujours aussi clairement qu'on le souhaiterait. Aucune expérimentation n'est rapportée.

-----, La structure de la personnalité, Paris, Presses universitaires de France, 1965, 269 p.

Nuttin fait ici une revue très complète des principales théories de la motivation et de la personnalité et présente sa structure "moi-monde". Certaines répétitions, bonne bibliographie.

Piocinin, S.J., Anxiety and its Relationship to Consistency of Response in Three Measures of Needs, doctoral thesis presented to the Faculty of Psychology and Education of the University of Ottawa, 1966, vii-168 p.

L'auteur établit une relation entre l'anxiété et la consistance des réponses aux trois mesures des besoins. Bonne présentation des deux méthodes qui nous intéressent ici et de certaines techniques statistiques.

Rogers, Carl R., The Actualizing Tendency in Relation to "Motives" and to Consciousness, dans le Nebraska Symposium on Motivation, Lincoln, Nebraska, Nebraska Press, 1963, p. 1-24.

Présente des concepts s'apparentant à ceux de Nuttin à l'effet que la base de toute motivation est la tendance vers la réalisation de soi et que chez l'individu normal l'agir conscient est réfléchi.

Teevan, B.C. et Robert C. Birney, Theories of Motivation in Personality and Social Psychology, Toronto, Van Nostrand, 1964, vi-186 p.

Excellent petit texte qui présente brièvement les principales théories à partir des textes originaux.

APPENDICE 1

COPIE DU DOCUMENT DANS DIX ANS...

Examineur

Sujet

(M) (F)

Grade scolaire

Occupation

Age

Date

DANS DIX ANS...

INSTRUCTIONS: — Si vous aviez tout à souhait, bonne santé, moyens financiers, circonstances favorables, etc., que seriez-vous dans dix ans? Quelle carrière? quel salaire? quelle situation économique et sociale auriez-vous? — Vous avez trente minutes pour répondre à cette question. Commencez sans retard.

(N'écrivez pas dans
la marge s.v.p)

**Comment vous voyez-vous dans votre profession; quelles
seront vos activités importantes, vos objectifs et votre
contribution majeure à l'humanité?**

Continuez sur d'autres feuilles de même grandeur que celle-ci.
Écrivez sur un seul côté de vos feuilles s.v.p.

APPENDICE 2

COPIE DE LES SPHERES D'ACTIVITE ET D'INTERET

LES SPHERES D'ACTIVITE ET D'INTERET

Numéro de code _____ Age _____ Date _____

L'homme actualise plusieurs potentialités simultanément, et ce dans des sphères différentes en raison de son travail, sa profession ou la prédominance de ses intérêts.

Trois sphères d'activité et d'intérêt sont présentées ci-après. Nous fonctionnons tous à des degrés différents dans chacune des trois, mais l'une d'elles représente sans doute un peu mieux vos activités et vos intérêts dans votre vie actuelle.

Lisez donc attentivement la brève description de chacune des sphères et indiquez par un "X", celle qui semble le mieux représenter la prédominance de vos activités et intérêts.

voir une relation écue, une interaction intense avec les autres; échanger et communiquer; recevoir mais aussi faire don de soi-même pour le bien-être social des autres.

S'intéresser aux valeurs transcendantes de l'existence et à la destinée, aux valeurs de l'au-delà et de la vie éternelle; s'intégrer dans l'ordre absolu de l'existence et en trouver le sens.

Veiller à maintenir et développer le bien-être biologique et physiologique de l'homme et ainsi maintenir son adaptation au milieu et en affecter ainsi son être tout entier.

'après vous dans quelle sphère surtout fonctionnent la plupart des gens?

APPENDICE 3

COPIE DU TEST DE TENDANCES PERSONNELLES

TEST DE TENDANCES PERSONNELLES

Dr Gaston Gauthier, Psychologue

INSTRUCTIONS

Ce test permet de connaître vos tendances personnelles. Il ne cherche pas à mettre en évidence ni des qualités, ni des défauts, mais seulement des manières d'être et d'agir.

Chaque question présente deux activités. Il faut les considérer indépendamment de la question précédente ou de la suivante. Lisez d'abord les deux activités du groupe et indiquez votre préférence à celui des deux énoncés qui correspond le mieux à vos habitudes ou ce qui, en vous, domine davantage.

Dans l'exemple suivant :

- A) J'aime parler en public.
- B) J'aime un travail qui demande de l'attention.

Laquelle de ces deux activités vous caractérise le mieux ? Si le premier énoncé "aimer parler en public" correspond mieux à vos désirs profonds, vous encerclez A sur la feuille de réponse. Si vos préférences vont plutôt au deuxième énoncé B, alors vous encerclez B. Vous faites toujours votre choix entre A et B.

S'il vous arrive d'aimer les deux à la fois, A et B, dans ce cas vous devez, là aussi, faire un choix. Si vous n'aimez ni A ni B, alors vous choisissez celui que vous détestez le moins. Répondez à toutes les questions sans exception.

Votre choix, entre les énoncés, devra être fait d'après ce que vous aimez et ce que vous ressentez habituellement. Il n'y a ni bonnes ni mauvaises réponses. Ne perdez pas trop de temps sur une seule question, répondez selon votre première idée et continuez.

N'écrivez rien sur ce cahier. C'est sur la feuille de réponses que vous devez indiquer à la lettre A ou B, votre choix vis-à-vis le numéro qui correspond au texte.



Institut de Recherches psychologiques, Inc.
34 ouest, rue Fleury, Montréal

D'après ce que vous connaissez de vous-même, qu'est-ce qui, en vous, domine davantage :

1. A J'aime prendre seul mes décisions.
B J'aime que mon bureau ou ma table de travail soit en ordre.
2. A J'aimerais avoir une compétence reconnue dans mon travail ou ma profession.
B J'aime que mon travail soit planifié et organisé avant de le commencer.
3. A Quand je commence un travail, j'aime le terminer.
B Avant d'entreprendre quelque chose, j'aime faire un plan.
4. A J'aime la variété dans mes occupations.
B J'aime que tout ce que j'écris soit précis, concis, propre et méthodique.
5. A J'aime prendre la direction d'un groupe.
B J'aime établir des systèmes de classification.
6. A Quand j'entreprends une nouvelle tâche, je fais un plan de travail.
B J'aime améliorer ma compétence, approfondir mes connaissances.
7. A Je cède habituellement pour éviter une dispute ou un conflit.
B J'aime faire de mon mieux dans tout ce que j'entreprends.
8. A Le travail demandant de la persévérance ne me déplaît pas.
B J'aimerais accomplir quelque chose de grand.
9. A Je rêve de voyager et de voir du pays.
B J'aime accomplir des travaux jugés difficiles et exigeant de l'effort.
10. A Je vise à la direction du groupe auquel j'appartiens.
B J'aime que mon travail soit mieux fait que celui des autres.
11. A Si je dois faire un voyage, j'aime que tout soit prévu à l'avance.
B Devant un casse-tête ou un problème, je persiste jusqu'à ce que je trouve la solution.
12. A Je suis satisfait(e) quand je réussis une tâche difficile.
B J'aime le travail qui demande de l'acharnement et de la patience.
13. A Quand j'ai des difficultés, je demande l'opinion de mes amis.
B Pour parachever un travail, j'irai jusqu'à travailler très tard.
14. A J'aime changer de milieu et vivre dans des endroits différents.
B Je ne crains pas de travailler de longues heures d'affilée.
15. A J'aime prendre la direction d'un groupe.
B Quand je me suis fixé(e) un but, je m'astreins à le poursuivre.
16. A J'aime que mon travail soit bien organisé avant de le commencer.
B J'aime voyager et voir du pays.
17. A J'aime que mon travail soit mieux fait que celui des autres.
B J'aime entreprendre un nouveau travail.
18. A J'aime le travail qui demande de la persévérance.
B J'aime expérimenter des nouveautés et changer ma routine quotidienne.
19. A Je puis dire aux autres que je suis en désaccord avec eux.
B Je m'intéresse aux choses nouvelles.

20. A J'aime défendre mon point de vue quand il est attaqué par d'autres.
B J'aime la nouveauté et le changement dans ma routine quotidienne.
21. A Conserver mes lettres, factures et autres documents en ordre et classés selon un système.
B Etre à la tête du groupe auquel j'appartiens.
22. A Ecrire un livre ou une pièce de théâtre.
B Quand je fais partie d'un comité, j'aime me présenter à la présidence
23. A Quand je commence un travail, j'aime le terminer.
B Persuader les autres pour qu'ils fassent ce que je désire.
24. A Essayer de nouvelles occupations plutôt que continuer à faire la même routine.
B Dans un groupe, je ne crains pas de faire valoir mon point de vue.
25. A Je suis capable de parler aisément devant un groupe.
B J'aime dire aux autres comment s'y prendre pour faire le travail.
26. A Dans tout ce que je fais, j'aime faire un plan et prévoir les détails.
B Je ne trouve pas difficile d'obéir ni d'observer les règlements.
27. A Résoudre des problèmes compliqués que les autres résolvent difficilement.
B Quand j'ai de l'admiration pour une personne, je suis porté(e) à en faire l'éloge.
28. A Pour parachever un travail, j'irai jusqu'à travailler très tard.
B J'aime suivre les directives et faire ce que l'on attend de moi.
29. A J'aime la nouveauté et le changement dans ma routine quotidienne.
B Si j'en suis convaincu(e), faire savoir à mes supérieurs que leur décision était la meilleure.
30. A Dans un comité, j'aime poser ma candidature à la présidence.
B Dans un groupe, j'accepte aisément une décision du dirigeant.
31. A J'aime faire un plan avant de commencer un travail difficile.
B J'aime être attentif(ve) aux besoins d'autrui.
32. A Faire de mon mieux dans tout ce que j'entreprends.
B J'aime apporter mon aide quand quelqu'un me le demande.
33. A Quand je dois faire un travail, j'aime m'y consacrer jusqu'à ce qu'il soit terminé.
B J'essaye de comprendre les réactions des autres quand ils font face à des difficultés.
34. A Expérimenter de nouvelles choses.
B Traiter les autres avec bonté et sympathie.
35. A Diriger le groupe auquel j'appartiens.
B Secourir les personnes dans le besoin.
36. A J'aime remettre mon travail à temps.
B Je cherche à comprendre le comportement d'autrui.
37. Résoudre un problème compliqué que les autres résolvent difficilement.
B J'aime étudier la personnalité d'autrui.
38. A Pour parachever un travail, j'irai jusqu'à travailler très tard.
B J'essaye de comprendre les réactions des autres quand ils font face à des difficultés.
39. A J'aime entreprendre un nouveau travail.
B Je ressens aisément ce que les autres ressentent.
40. A Dans un groupe, j'aime proposer le programme des activités.
B Prévoir comment d'autres réagiront dans certaines situations.

41. A J'aime que tout ce que j'écris soit précis, concis, propre et méthodique.
B J'aime participer aux activités sociales de mon âge.
42. A Quand j'entreprends quelque chose, j'aime réussir.
B Je me sens à l'aise dans un groupe.
43. A Quand je dois faire un travail, je m'y consacre jusqu'à ce qu'il soit terminé.
B J'aime faire partie d'un groupe au sein duquel existe une atmosphère amicale.
44. A Expérimenter de nouvelles choses.
B Partager mes expériences avec mes amis.
45. A Défendre mon point de vue quand il est attaqué par d'autres.
B Avoir des discussions de groupe.
46. A J'aime que mon bureau ou ma table de travail soit en ordre.
B J'aime les activités sociales mixtes.
47. A Accomplir quelque chose qui donne des résultats.
B J'aime fréquenter les personnes de l'autre sexe.
48. A Devant un problème, je persiste jusqu'à ce que j'en trouve la solution.
B Je préfère que mes amis soient du sexe opposé.
49. A Expérimenter de nouveaux appareils.
B Participer à des discussions sur l'amour et le mariage.
50. A J'aime décider ce qui doit être fait dans le groupe dont je fais partie.
B J'aime avoir la considération de l'autre sexe.
51. A Je n'endure pas le désordre sur ma table de travail.
B Pouvoir décider seul de ce que je veux faire.
52. A J'aime accomplir des travaux jugés difficiles et demandant beaucoup d'efforts.
B J'aime être libre dans mes allées et venues.
53. A J'aime qu'un travail soit terminé avant d'en entreprendre un autre.
B J'aime me sentir libre de faire ce que je veux.
54. A J'aime entreprendre un nouveau travail.
B Je ne me soucie pas des autres quand j'ai quelque chose à faire.
55. A Si je le peux, surveiller et diriger les travaux des autres.
B Agir à ma guise sans m'occuper du qu'en-dira-t-on.
56. A Dans tout ce que je fais, j'aime me faire un plan et prévoir les détails.
B Plutôt que de rejeter le blâme sur les autres quand mes affaires vont mal, j'ai tendance à me blâmer moi-même.
57. A Avoir une compétence reconnue dans mon travail ou ma profession.
B La plupart du temps, je me sens inférieur(e) aux autres.
58. A Je m'obstine à un travail même s'il ne semble pas progresser.
B Je me déprime quand j'ai un échec.
59. A J'aime changer de milieu et vivre en des endroits différents.
B Je crains d'être blâmé(e) quand je fais une erreur.
60. A Influencer les autres et les persuader de faire ce que je veux qu'ils fassent.
B Je trouve difficile de faire face à plusieurs problèmes à la fois.

61. A Je supporte difficilement qu'il y ait du désordre autour de moi.
B Si je suis malade, j'aime que mes amis sympathisent avec moi.
62. A Accomplir des tâches demandant de l'habileté et du travail.
B Devant un échec, j'aime être réconforté(e).
63. A Devant un casse-tête ou un problème, j'aime aller jusqu'au bout.
B J'ai besoin de l'attention et de l'affection de mes amis.
64. A Tenter de nouvelles expériences.
B Quand j'ai des difficultés, j'aime demander conseil à mes amis.
65. A J'aime régler les divergences et les désaccords entre deux parties.
B La considération des amis m'importe beaucoup.
66. A Que ma vie soit organisée de façon à s'écouler sans beaucoup de changement dans mes plans.
B Il m'arrive de me mettre tellement en colère que je pourrais tout lancer.
67. A J'aimerais écrire un livre ou une pièce de théâtre.
B J'aime discuter les opinions qui sont contraires aux miennes.
68. A Je n'aime pas être dérangé(e) quand je travaille.
B Je n'hésite pas à dire aux autres que je suis en désaccord avec eux.
69. A Je n'aime pas travailler toujours à la même chose.
B Je suis capable de critiquer publiquement quelqu'un qui l'a mérité.
70. A Conseiller les autres dans leur travail.
B Je suis capable de dire ma façon de penser à n'importe qui, si j'ai raison.
71. A Quand j'entreprends une nouvelle tâche, je me fais un plan de travail.
B J'aime raconter mes aventures et mes bons coups.
72. A J'aime que mon travail soit mieux fait que celui des autres.
B J'aime raconter des histoires et des farces dans les soirées d'amis.
73. A Je m'obstine à un travail même s'il ne semble pas progresser.
B Quand je suis en public, j'aime que les gens me remarquent.
74. A J'aime varier mes occupations.
B J'aime quelquefois agir dans le seul but de voir les réactions des autres.
75. A J'aime dire aux autres comment s'y prendre pour faire leur travail.
B Je suis souvent le boute-en-train dans un groupe.
76. A Je n'aime pas que quelqu'un critique les autorités.
B Si je dois faire un voyage, j'aime le planifier et l'organiser à l'avance.
77. A J'aime être attentif(ve) aux besoins d'autrui.
B J'aime faire un plan avant de commencer un travail difficile.
78. A J'essaie de comprendre les réactions des autres quand ils font face à une difficulté.
B Si je dois faire un voyage, j'aime le planifier et l'organiser à l'avance.
79. A J'aime échanger des idées avec mes amis et partager leurs activités.
B J'aime faire un plan avant de commencer un travail difficile.
80. A J'aime que les personnes de l'autre sexe me considèrent attrayant(e).
B Dans tout ce que je fais, j'aime me faire un plan et prévoir les détails.
81. A Je tiens compte de l'opinion de mes supérieurs.
B J'aimerais accomplir quelque chose de grand.

82. A Assister les autres quand ils ont des difficultés.
B Faire de mon mieux dans tout ce que j'entreprends.
83. A Dans une situation donnée, analyser le comportement des autres.
B J'aime me réaliser dans une tâche difficile.
84. A Engager une conversation avec un inconnu.
B Faire de mon mieux dans tout ce que j'entreprends.
85. A Fréquenter les personnes du sexe opposé.
B Quand j'entreprends quelque chose, j'aime réussir.
86. A Quand j'en suis convaincu(e), faire savoir à mes supérieurs que leur décision était la meilleure.
B J'aime qu'un travail soit terminé avant d'en entreprendre un autre.
87. A Quand une personne est dans le malheur, j'aime apporter mon aide.
B Terminer tout ce que j'entreprends.
88. A Analyser les sentiments et les raisons d'agir des autres.
B Quand je travaille, je n'aime pas être dérangé(e).
89. A J'aime recevoir des invités.
B Quand je dois faire un travail, j'aime le commencer et m'y consacrer jusqu'à ce qu'il soit terminé.
90. A Je préfère que mes amis soient de l'autre sexe.
B J'aime un travail qui demande de la persévérance.
91. A J'aime respecter les usages et les conventions sociales.
B J'aime me tenir au courant des choses nouvelles.
92. A Traiter les autres avec bonté et sympathie.
B Voyager et voir du pays.
93. A Analyser la personnalité de mes amis et essayer d'imaginer les circonstances qui les ont rendus ainsi.
B Je n'aime pas la routine.
94. A Travailler avec d'autres plutôt que travailler seul(e).
B Expérimenter de nouvelles choses.
95. A J'aime fréquenter les personnes de l'autre sexe.
B J'aime le nouveau et le changement dans ma routine quotidienne.
96. A J'accepte la direction de quelqu'un d'autre dans les décisions du groupe auquel j'appartiens.
B Si je le peux, j'aime surveiller et diriger les travaux des autres.
97. A Rendre service au prochain.
B Prendre la direction d'un groupe de travail.
98. A Analyser la personnalité de mes amis et essayer d'imaginer les circonstances qui les ont rendus ainsi.
B Persuader les autres pour qu'ils fassent ce que je désire.
99. A Travailler avec d'autres plutôt que seul(e).
B J'ai facilement de l'ascendant sur autrui.
100. A Echanger les opinions avec les personnes de l'autre sexe.
B Etre appelé(e) à régler les divergences et les désaccords entre deux parties.
101. A Dans tout ce que je fais, j'aime faire un plan et prévoir les détails.
B Je ne trouve pas difficile d'obéir et d'observer les règlements.

102. A Etre attentif(ve) aux besoins des autres.
B Dans mon travail, j'accepte les conseils de mes supérieurs.
103. A Imaginer ce que je ressentirais à la place d'un autre dans une situation donnée
B Quand j'en suis convaincu(e), faire savoir à mes supérieurs que leur décision était la meilleure
104. A Mes amis disent que je suis sociable.
B J'aime recevoir les suggestions de personnes en qui j'ai confiance.
105. A Je me sens en confiance vis-à-vis des personnes de l'autre sexe.
B Accepter les directives de personnes en qui j'ai confiance.
106. A Je n'aime pas que quelqu'un critique les autorités.
B J'aime rendre service aux autres.
107. A Faire de mon mieux dans tout ce que j'entreprends.
B Quand une personne est dans le malheur, j'aime apporter mon aide.
108. A J'aime analyser mes intentions et mes sentiments vis-à-vis des autres.
B J'aime me dévouer pour les autres.
109. A Faire partie d'un groupe où règne une atmosphère amicale.
B Aider mes amis quand ils ont des difficultés.
110. A Participer à des activités sociales mixtes.
B J'aime être serviable dans mes occupations.
111. A Quand j'en suis convaincu(e), j'aime faire savoir à mes supérieurs que leur décision était la meilleure.
B Dans une discussion, j'essaie de tenir compte de l'opinion d'autrui.
112. A J'aime proposer mes services sans rien attendre en retour.
B Je suis porté(e) à analyser le comportement des autres.
113. A Pour parachever un travail, j'irai jusqu'à travailler très tard.
B J'essaie de comprendre les réactions des autres quand ils font face à une difficulté.
114. A J'aime échanger des idées avec mes amis et partager leurs activités.
B Analyser mes intentions et mes sentiments.
115. A J'aime être bien apprécié(e) par les personnes de l'autre sexe.
B Je me plais à étudier le comportement des autres.
116. A J'aime suivre des directives et faire ce que l'on attend de moi.
B Je me sens à l'aise dans les réunions sociales.
117. A J'aime aider les personnes qui ont des difficultés.
B En général, je m'entends bien avec les autres.
118. A J'aime analyser mes intentions et mes sentiments par rapport à autrui.
B Je me sens à l'aise avec n'importe qui.
119. A Expérimenter de nouvelles choses.
B Entrer en contact avec les gens.
120. A Fréquenter des personnes du sexe opposé.
B J'aime avoir beaucoup d'amis.
121. A Quand j'ai de l'admiration pour une personne, je suis porté(e) à en faire l'éloge.
B J'aime que les personnes de l'autre sexe me considèrent attrayant(e).
122. A Etre attentif(ve) aux besoins d'autrui.
B Participer à des activités sociales mixtes.

123. A J'aime prévoir comment mes amis agiront en diverses situations.
B Participer à des discussions sur l'amour et le mariage.
124. A J'ai de la facilité à me faire des amis.
B J'aime participer à des réunions mixtes.
125. A J'aime décider ce qui doit être fait dans un groupe dont je fais partie.
B J'aime avoir la considération de l'autre sexe.
126. A J'accepte aisément les décisions de mes supérieurs.
B J'aime me sentir libre de faire ce que je veux.
127. A Aider les personnes qui sont dans le besoin.
B J'aime faire valoir mes opinions.
128. A Je me plais à étudier le comportement des autres.
B Je ne me soucie pas des autres quand j'ai quelque chose à faire.
129. A Travailler avec d'autres plutôt que seul(e).
B J'aime être libre dans mes allées et venues.
130. A J'ai de la facilité à me faire des amis de l'autre sexe.
B Je sais agir sans m'occuper du qu'en-dira-t-on.
131. A Je me sens impressionné(e) par un grand personnage.
B Quand je me trompe, je sens le besoin de le reconnaître.
132. A J'aime être secourable dans la vie quotidienne.
B J'ai tendance à me blâmer moi-même quand mes affaires vont mal.
133. A Analyser les sentiments et les raisons d'agir des autres.
B Mon incapacité à prendre en main diverses situations me déprime.
134. A Faire partie d'un groupe au sein duquel existe une atmosphère amicale.
B Chaque fois que je fais une erreur, je me sens coupable.
135. A J'aime la compagnie de l'autre sexe.
B Quand je me suis trompé(e), je sens le besoin de le reconnaître.
136. A J'aime recevoir les suggestions de personnes en qui j'ai confiance.
B J'ai souvent besoin d'encouragement.
137. A J'aime être serviable dans mes occupations.
B Devant un échec, j'aime être réconforté(e) par mes amis.
138. A Je comprends aisément le comportement d'autrui.
B J'ai besoin de l'attention et de l'affection de mes amis.
139. A Je n'aime pas travailler seul(e).
B Quand j'ai des difficultés, je recherche de l'aide.
140. A J'aime être attrayant(e) aux personnes de l'autre sexe.
B J'aime confier mes difficultés à un ami intime.
141. A Quand je suis dans un groupe, j'accepte l'autorité de quelqu'un d'autre dans les décisions à prendre.
B Je suis capable de critiquer publiquement quelqu'un qui le mérite.
142. A Mes amis ont confiance en moi et me parlent de leurs problèmes.
B Je suis capable de répondre quand je me sens impliqué(e).
143. A J'aime prévoir comment mes amis agiront en certaines situations.
B J'aime discuter les opinions contraires aux miennes.

144. A J'aime correspondre avec mes amis.
B J'aime lire des romans policiers.
145. A J'ai de la facilité à me faire des ami(e)s de l'autre sexe.
B Je suis capable de dire ma façon de penser à n'importe qui.
146. A J'observe les directives émises par les autorités.
B J'aime parler de ce que je fais.
147. A Assister les autres quand ils ont des difficultés.
B J'aimerais faire part de mes connaissances et de mon expérience.
148. A Analyser la personnalité de mes amis et essayer d'imaginer les circonstances qui les ont rendus ainsi.
B J'aime quelquefois agir dans le seul but de voir l'effet produit.
149. A J'aime qu'il existe un lien sincère avec mes ami(e)s.
B Dire des choses considérées spirituelles et intelligentes.
150. A J'aime sortir en compagnie d'un(e) ami(e) de l'autre sexe.
B Je suis souvent le boute-en-train dans un groupe.
151. A J'aime prendre seul mes décisions.
B J'aime que mon bureau ou ma table de travail soit en ordre.
152. A J'ai l'impression que les autres me sont supérieurs.
B Ma vie est organisée de façon à s'écouler sans beaucoup de changements dans mes plans.
153. A Etre bien considéré(e) par mes ami(e)s.
B J'aime que mon travail soit planifié et organisé avant de le commencer.
154. A J'aime dire ma façon de penser aux autres.
B J'aime que mes affaires soient en ordre.
155. A J'aime raconter mes aventures et mes bons coups.
B. J'aime procéder avec méthode dans mon travail.
156. A J'aime être libre dans mes allées et venues.
B Je suis satisfait(e) quand j'ai réussi une tâche difficile.
157. A Je cède habituellement pour éviter un conflit ou une dispute.
B J'aime faire de mon mieux dans tout ce que j'entreprends.
158. A Devant un échec, j'aime être réconforté(e) par mes amis.
B Résoudre des problèmes compliqués et des casse-tête que les autres résolvent difficilement.
159. A Lire des histoires de détectives et voir des télé-policiers.
B Ecrire un livre ou une pièce de théâtre.
160. A J'aime raconter des histoires et des farces dans les soirées d'amis.
B J'aimerais écrire un livre ou une pièce de théâtre.
161. A Je ne me soucie pas des autres quand j'ai quelque chose à faire.
B Je ne crains pas de travailler de longues heures sans interruption.
162. A Je crains d'être blâmé(e) quand je fais une erreur.
B Je m'obstine à un travail même s'il ne semble pas progresser.
163. A Quand j'ai des difficultés, je demande l'opinion de mes amis.
B Pour parachever un travail, j'irais jusqu'à travailler très tard.
164. A J'aime dire ma façon de penser aux autres.
B Je n'aime pas à être dérangé(e) quand je travaille.

- 165 A J'aime quelquefois agir dans le seul but de voir les reactions produites
B Je persevere dans un travail même s'il ne semble pas progresser
- 166 A Pouvoir decider seul(e) de ce que je veux faire
B Experimenter de nouvelles choses
- 167 A Je cede aisement pour eviter une dispute ou un conflit
B J'aime changer de milieu et vivre en des endroits differents
- 168 A J'aime que mes amis soient compatissants lorsque j'ai des difficultes
B Je repugne a faire toujours le même travail
- 169 A Je puis dire aux autres que je suis en desaccord avec eux
B Je m'interesse aux choses nouvelles
- 170 A Quand je suis en public, j'aime que les gens me remarquent
B J'aime changer de milieu et vivre en des endroits differents
- 171 A Faire a ma guise sans me soucier d'autrui
B Regler les divergences et les desaccords entre deux parties
- 172 A Devant les autorites, je suis intimidé(e)
B J'aimerais surveiller et diriger les travaux des autres
- 173 A Que mes amis sympathisent avec moi et m'encouragent quand je suis déprime(e)
B Dans un groupe, j'aime proposer et faire accepter le programme des activités.
- 174 A Je suis capable de repondre quand je me sens implique(e)
B J'aime diriger les autres
- 175 A Je suis capable de parler aisement devant un groupe
B J'aime dire aux autres comment s'y prendre pour faire leur travail
- 176 A Je n'aime pas me plier aux conventions sociales
B J'aime lire la biographie de grands hommes, de grands personnages
- 177 A Je crains d'être blâmé(e) quand je fais une erreur
B Je respecte habituellement les usages et les convenances
- 178 A Quand j'ai des difficultes, je recherche la comprehension de mes amis
B J'accepte les directives de personnes en qui j'ai confiance
- 179 Je dis ma façon de penser quand on m'offusque
B J'accepte aisement l'autorite de mes superieurs
- 180 A Quand je suis en public, j'aime que les gens me remarquent
B J'aime lire la biographie de grands personnages
- 181 A J'aime faire valoir mes opinions
B J'aime être secourable dans la vie quotidienne
- 182 A Habituellement, je n'ai pas l'impression d'être a la hauteur de ma tâche
B Aider les personnes dans le besoin
- 183 A J'aime que mes amis m'aident quand j'ai des difficultes
B Traiter les autres avec bonte et sympathie
- 184 A J'aime discuter les opinions qui sont contraires aux miennes
B Que mes amis se confient a moi et me parlent de leurs difficultes
- 185 A J'aime parler de mes aventures et de mes bons coups
B J'aime faire confiance a mes amis

186. A Etre libre de faire ce que je veux.
B Dans une situation donnée, observer comment réagissent les individus.
187. A Je suis prêt(e) à céder pour éviter une dispute ou un conflit.
B Analyser les sentiments et les raisons d'agir des autres.
188. A Que mes amis aient des attentions délicates à mon égard.
B J'essaie de comprendre le point de vue des autres.
189. A Tourner en ridicule ceux qui font des sottises.
B Prévoir ce que mes amis feront en certaines occasions.
190. A Dire des choses considérées intelligentes et spirituelles.
B Imaginer ce que je ressentirais à la place d'un autre dans une situation donnée.
191. A J'aime être libre dans mes allées et venues.
B J'aime échanger des idées avec mes amis et partager leurs activités.
192. A Chaque fois que je fais une erreur, je me sens coupable.
B J'ai de la facilité à me faire des amis.
193. A J'aime que les amis m'aident quand j'ai des difficultés.
B Je suis habituellement sociable.
194. A J'aime discuter les opinions qui sont contraires aux miennes.
B J'aime échanger des idées avec mes amis.
195. A J'aime raconter des histoires et des farces dans les réunions d'amis.
B Les gens se sentent facilement à l'aise avec moi.
196. A Agir à ma guise et sans m'occuper de ce que les autres peuvent penser.
B Lire des livres ou des pièces de théâtre dont l'amour est le thème.
197. A Mon inhabileté à résoudre divers problèmes me déprime.
B J'aime lire des livres où l'amour est le thème principal.
198. A J'ai besoin de la considération de mes amis.
B J'aime avoir la considération de l'autre sexe.
199. A Tourner en ridicule ceux qui font des sottises.
B Participer à des activités mixtes.
200. A J'aime parler de mes réussites.
B Je me sens en confiance devant les personnes de l'autre sexe.
201. A Je ne supporte pas le désordre sur ma table de travail.
B Pouvoir décider seul(e) de ce que je veux faire.
202. A La plupart du temps je me sens inférieur(e) aux autres.
B Je fais à ma guise sans me soucier des autres.
203. A. Je sens le besoin de me confier.
B J'évite les situations où je devrais me soumettre aux conventions.
204. A J'aime dire ma façon de penser aux autres.
B J'évite les responsabilités et les obligations.
205. A J'aime parler de ce que je fais.
B Je suis capable de répondre quand je me sens impliqué(e).

206. A J'aime agir à ma guise.
B Devant les autorités, je suis intimidé(e).
207. A Avoir une compétence reconnue dans mon travail ou ma profession.
B La plupart du temps je me sens inférieur(e) aux autres.
208. A J'ai besoin de l'attention des autres.
B Je suis prêt(e) à céder pour éviter une dispute ou un conflit.
209. A Je blâme les autres quand les choses vont mal pour moi.
B La plupart du temps, je me sens inférieur(e) aux autres.
210. A J'aime m'exprimer avec des mots recherchés.
B Je crains d'être blâmé(e) quand je fais une erreur.
211. A J'évite les situations où je devrais me soumettre aux conventions.
B J'ai besoin que les autres soient compréhensifs à mon égard.
212. A Quand je me trompe, je sens le besoin de le reconnaître.
B J'aime que mes amis sympathisent avec moi et m'encouragent quand je suis déprimé(e).
213. A Devant un casse-tête ou un problème, j'aime aller jusqu'au bout.
B Si je suis malade, j'ai besoin de l'attention de mes proches et de mes amis.
214. A Je suis capable de critiquer publiquement quelqu'un qui l'a mérité.
B Je recherche l'aide d'un ami quand j'ai des difficultés.
215. A Etre le boute-en-train dans un groupe.
B J'ai besoin de l'appui de mes amis.
216. A Faire à ma guise sans me soucier d'autrui.
B Tourner en ridicule ceux qui font des sottises.
217. A La plupart du temps, je me sens inférieur(e) aux autres.
B Je dis aisément aux autres que je suis en désaccord avec eux.
218. A J'éprouve le besoin de confier à mes intimes mes problèmes ou mes difficultés.
B Je dis ma façon de penser quand on m'offusque.
219. A Je n'aime pas travailler toujours à la même chose.
B Je suis capable de critiquer quelqu'un qui l'a mérité.
220. A Je me sens à l'aise pour prendre la parole devant un auditoire.
B J'aime dire ma façon de penser aux autres.
221. A J'aime décider seul(e) de ce que je désire faire.
B J'aime employer des mots dont souvent la signification est ignorée des autres.
222. A Devant les autorités, je suis intimidé(e).
B J'aime faire part de mes connaissances et de mon expérience.
223. A J'ai besoin de l'attention des autres.
B J'aime parler de mes réussites.
224. A Je suis capable de répondre quand je me sens impliqué(e).
B J'aime faire des mots d'esprit.
225. A J'aime dire aux autres comment s'y prendre pour faire leur travail.
B Je suis souvent le boute-en-train dans un groupe.

APPENDICE 4

COPIE DE LA LISTE HIERARCHIQUE DES BESOINS

LISTE HIERARCHIQUE DES BESOINS

Code _____ Age _____ Date _____

Instructions

Notre comportement est influencé par chacun de nos besoins particuliers. Or toute personne ayant atteint une certaine maturité connaît la plupart de ses propres besoins et peut les identifier et classifier selon un ordre d'importance.

Une série de neuf besoins fondamentaux est présentée à la page suivante et l'on vous demande de les placer en ordre d'importance pour vous, c'est-à-dire selon l'influence qu'ils ont sur votre comportement. Ainsi, si vous croyez que votre plus important besoin est d'animer un groupe, prendre la direction et être accepté comme chef, placez alors le besoin Ascendance à la ligne 1. Le deuxième plus important besoin sera ensuite placé à la ligne 2, et ainsi de suite jusqu'au moins important qui sera placé à la ligne 9. L'important est de classifier ces besoins selon ce que vous êtes aujourd'hui et non pas selon ce que vous aimeriez être.

Votre sincérité dans vos réponses est essentielle pour rendre cet inventaire valide. N'oubliez pas d'utiliser votre code pour vous identifier. Y a-t-il des questions?

LISTE HIERARCHIQUE DES BESOINS

- Persévérance:** S'astreindre à un travail jusqu'à ce qu'il soit terminé; être fidèle à la tâche.
- Accomplissement:** S'affirmer dans une tâche, une occupation, un état de vie; réaliser ses ambitions.
- Agressivité:** Tendence à critiquer, remettre en question, certains principes, les actions des autres.
- Sociabilité:** Aimer à participer à des activités sociales, à s'affilier à un groupe, se faire des amis.
- Dépendance:** S'appuyer sur autrui, chercher son appui et son soutien avant d'agir; être aidé.
- Ascendance:** Animer un groupe, en prendre la direction; influencer les autres et être chef.
- Bienveillance:** Aider les autres avec générosité et sympathie; aimer leur faire du bien et les soulager.
- Déférence:** Accepter les exigences des personnes en autorité, aimer recevoir des ordres et les exécuter.
- Exhibitionnisme:** Etre vu ou remarqué par les autres, observé et admiré pour ses actions et ce que l'on est.

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____
6. _____
7. _____
8. _____
9. _____

APPENDICE 5

SOMMAIRE de

La hiérarchie des besoins humains aux trois niveaux d'activité de la théorie de Nuttin¹.

Cette recherche avait pour but de vérifier expérimentalement le postulat de la théorie de Nuttin à l'effet que deux seuls besoins fondamentaux se retrouvent à chacun des trois niveaux d'activité. Neuf besoins définis par Murray et par la suite par Edwards et Gauthier, furent étudiés à chacun des niveaux. Trois hypothèses nulles furent formulées à l'effet qu'il n'y avait pas de différence significative entre les niveaux d'activité quant à la hiérarchie des besoins considérés.

La population étudiée se composait de trois groupes d'étudiants universitaires représentant hypothétiquement chacun un niveau particulier de la théorie de Nuttin en raison de la prédominance de leurs intérêts et activités: théologie pour le niveau spirituel, psychologie pour le niveau social, et éducation physique pour le niveau psychophysiologique. Une étude préliminaire utilisant les documents Dans dix ans... et Les Sphères d'activité et d'intérêt

¹ Laurier B. Thibault, thèse de doctorat présentée à la Faculté de Psychologie et d'Éducation de l'Université d'Ottawa, 1967, viii-116 p.

permet d'accepter les trois groupes comme représentatifs.

Les neuf besoins furent évalués pour chaque niveau par deux méthodes distinctes: directe, par la Liste hiérarchique des besoins, et indirecte par le Test de tendances personnelles. La hiérarchie moyenne de ces besoins fut établie pour fins de comparaisons, deux à deux.

Les résultats obtenus permirent de rejeter les trois hypothèses nulles dans le cas de la méthode indirecte, mais seulement une dans le cas de la méthode directe, indiquant par là que les différences de hiérarchies de besoins de chaque niveau existaient mais pour les besoins indirectement évalués seulement sauf pour la comparaison spirituel-physiologique de la méthode directe.

Le présent travail mit quelque peu en doute le postulat de Nuttin quant à ses deux besoins seulement à chaque niveau, lorsque les besoins sont mesurés indirectement surtout. Il laisse entrevoir l'avantage de considérer plusieurs besoins au lieu de deux seulement. Ceux présentés par Murray sembleraient intéressants dans ce sens, surtout après qu'une analyse factorielle les aurait réduits aux plus exclusifs.

Certaines suggestions furent faites pour d'autres recherches, à la fois pour vérifier les présents résultats et soumettre d'autres aspects de la théorie de Nuttin à l'expérimentation