

Motivation personnalité et tempérament

Pablo Martinez

INTRODUCTION

Le fait d'avoir des motivations est le meilleur antidote contre le vieillissement. On pourrait paraphraser un vieux proverbe : dis-moi tes motivations et je te dirai l'âge que tu as ! Les gens avec un haut degré de motivation se sentent jeunes indépendamment de leur âge. En fait, il y a des gens jeunes qui paraissent vieux : rien dans la vie ne les excite ou les émeut. D'autre part j'ai connu des octogénaires dont l'enthousiasme était vraiment surprenant.

L'environnement social a beaucoup à voir avec la motivation. Nous vivons dans une société hédoniste où nos actes sont fortement influencés par une philosophie du « Je ne le sens pas comme ça ». Le ressenti devient l'impulsion principale pour les actes et les décisions de nombreuses personnes.

1. LES « MOTEURS » DE LA MOTIVATION HUMAINE

L'origine étymologique du mot motivation nous aide à comprendre sa signification. Il vient du latin "moveo / motivus" et amène l'idée de mouvement : motiver c'est mouvoir quelque chose ou quelqu'un vers un but.

Maintenant, pour déplacer quelque chose vous avez besoin d'une force agissante, un « moteur ». Dans la motivation humaine il y a deux forces agissantes principales :

- Un "quelque chose": **des buts**. De la même manière que les athlètes sont régénérés dans leur effort par la pensée ou la vision du but, dans la vie nous avons besoin de buts clairement défini et qui nous motivent.

La vision du but régénère et renforce parce qu'elle produit un frisson d'excitation et enthousiasme.

Prenez l'exemple de Paul dans 1 Co 9,24-26 :

Ne savez-vous pas que les coureurs, dans le stade, courent tous, mais qu'un seul gagne le prix? Courez donc de manière à le remporter. ... Moi donc, je cours ainsi : je ne vais pas à l'aveuglette ...

- Un "quelqu'un": **un modèle**. En restant dans l'image de l'athlète, les enfants qui veulent devenir de grands sportifs ont des modèles qu'ils cherchent à imiter. L'exemple et l'influence de ces modèles influence fortement le comportement du jeune athlète. « Je veux être comme lui où elle » est une motivation puissante.

Nous trouvons des modèles dans toutes les catégories de la vie. En médecine, les grands docteurs qui nous ont précédés ont été de fortes motivations dans notre vocation. Je peux témoigner de mon propre exemple avec le Dr Paul Tournier dont la personnalité, les idées et les écrits ont constitué la raison principale qui m'a décidé à étudier la médecine et à finalement devenir un médecin de la personne.

Le même besoin de modèles se trouve dans notre foi chrétienne, la grande course de la vie. Hébreux 11, le chapitre d'anthologie de la foi, montre une magnifique liste de « héros de la foi ». Nous trouvons toutes sortes d'hommes et de femmes avec des expériences différentes, mais tous partagent quelque chose en commun : la foi en Dieu était leur force agissante. Chaque élément de biographie commence par la petite phrase « *par la foi...* » ils firent telle et telle chose.

Il est significatif de remarquer la manière dont ce texte aux Hébreux se termine :

« Ainsi donc, nous aussi, qui avons autour de nous une telle nuée de témoins [de modèles] ... [gardons] les regards fixés sur Jésus qui est l'initiateur de la foi et qui la mène à son accomplissement ... » (Hb 12,1-2).

Christ est en même temps notre but et notre modèle suprême. Pour cette raison Il est la motivation centrale de nos vies en tant que chrétiens (nous reviendrons sur cette idée à la fin).

2. LES “PANNES” DES MOTEURS. MOTIVATION ET PERSONNALITE

Il y a quelques situations spécifiques où la motivation échoue. Nous considérerons premièrement celles qui sont directement reliées à notre personnalité (qui ont à faire avec les sentiments, les pensées et la volonté, trois ingrédients importants de la personnalité humaine). Dans la section suivante nous verrons la motivation en relation avec le tempérament, l'autre pilier de notre caractère.

Parmi d'autres j'aimerais mentionner cinq chemins principaux conduisant à la perte de la motivation :

- **La frustration** : c'est d'habitude le résultat d'une situation répétée qui induit la déception et la sécheresse émotionnelle. Nous pouvons voir cela particulièrement dans des tâches où il n'y a pas de récompense ou de reconnaissance appropriée, pas de motivation professionnelle ou quand il y a beaucoup d'extériorisation émotionnelle (don de soi) qui n'est pas remplacée par quelque chose en retour. Cette frustration conduit finalement au syndrome de « *burn out* » dont un des symptômes cardinal est le manque de motivation. Les médecins sont particulièrement sujets à ce type de perte de motivation.

Des situations semblables peuvent apparaître dans la vie de famille ou la vie communautaire (par exemple l'église). La fatigue émotionnelle et l'impression de n'être « plus capable de faire face » en sont les caractéristiques principales.

- **Rien n'a de sens** : « **le syndrome de l'Ecclésiaste** ». Les symptômes peuvent être semblables à la situation précédente, mais ici le problème est plus profond et dure plus longtemps. Ses racines ont à voir avec la perte du sens de la vie :

« Donc, je déteste la vie, car je trouve mauvais ce qui se fait sous le soleil : tout est vanité et poursuite de vent. » (Eccl. 2,17).

Cette attitude de vide et d'amertume n'est pas seulement limitée à quelques personnes intellectuelles ayant une approche nihiliste de la vie. Assez tristement elle est la caractéristique de nombreuses personnes qui, de nos jours, vivent dans une situation d'apathie et de démotivation. L'ennui existentiel et le désespoir

semblent être leur manière de vivre. On ne s'étonnera donc pas du haut taux de suicide dans nos pays soi-disant développés

Les personnes retraitées qui sont incapables d'aborder leur nouvelle vie avec un minimum d'excitation et de stimulation sont particulièrement exposées à cette attitude émotionnelle. C'est ce qui explique le grand nombre de personnes démotivées (déprimées) chez les retraitées.

- **Dépression : incapables de « se bouger ».** « Je veux mais je ne peux pas ». Parfois la perte de motivation est clairement due à une maladie, un trouble pathologique. La principale est la dépression clinique où la personne se sent totalement incapable de « bouger » parce qu'elle manque de la quantité minimale d'énergie. Ils veulent mais se sentent incapable. C'est comme si toute l'énergie était drainée par une mystérieuse force paralysante. Une baisse de la motivation apparaît aussi dans d'autres troubles psychiatriques (désordres de la personnalité, personnalités dépressives etc.).
- **Dispersion : trop de buts.** Avoir trop de choses à faire peut diminuer d'autre motivation au lieu d'être une force stimulante. En réalité elle bloque la motivation parce qu'elle induit une situation que Jésus lui-même a décrite avec ces mots précis : « Marthe, Marthe, tu t'inquiètes et t'agites pour bien des choses. Une seule est nécessaire. » (Lc 10,41). Quand il y a trop de chemins -- de buts -- sur la carte, la route peut apparaître embrouillée. Les buts sont des forces stimulantes quand ils ne sont que quelques-uns et qu'ils sont clairement définis.
- **L'atrophie de la volonté : « je peux, mais je ne veux pas ».** Parfois un trouble de la motivation vient d'une volonté affaiblie. Ceci est particulièrement vrai de nos jours avec les adolescents. Trop souvent, dans nos pays développés (ce n'est pas ainsi dans le "tiers-monde") de nombreux adolescents affichent une attitude d'ennui et d'absence d'enthousiasme. Très peu de choses – s'il y en a – semblent les motiver. Une triade inquiétante fait d'apathie, de fatigue chronique et de manque de volonté semble être la caractéristique de leur style de vie.

Quelles sont les raisons de cette atrophie ? Nous ne pouvons pas simplifier un sujet complexe, mais très souvent le problème avec les jeunes gens a quelque chose à voir avec le manque d'entraînement de la volonté. On peut comparer la volonté humaine à un muscle. Si vous ne l'employez pas, le muscle perd progressivement ses capacités et finalement s'atrophie. Selon certains experts, obtenir trop de choses trop facilement quasiment sans effort en est la principale raison. La génération de nos parents a dû travailler très dur pour arriver à un certain niveau de bien-être. Un tel effort est la meilleure manière d'entraîner la volonté. Aujourd'hui de nombreux enfants et jeunes manquent de cet entraînement. Ils n'ont jamais dû se battre pour obtenir quelque chose. Ils reçoivent la plupart des choses d'une manière automatique et instantanée, deux mots magiques dans notre société. Pas étonnant alors qu'ils se sentent fatigués avant d'avoir fait le moindre effort.

Nous avons à nous redécouvrir nous-mêmes et à enseigner à nos jeunes générations la grande valeur des difficultés et des problèmes comme force de motivation. Il nous faut essayer de comprendre les raisons profondes de l'ennui -- la démotivation -- dans les sociétés de loisirs dont l'hédonisme banalise chaque secteur de nos vies.

3. ACCEPTER NOS DIFFERENCES : MOTIVATION ET TEMPERAMENT

Que jusqu'ici nous avons considéré la manière dont certaines caractéristiques de la personnalité influencent notre motivation. Voyons maintenant comment elle est affectée par la dimension innée de notre caractère, le tempérament. Le tempérament est la partie la plus constitutive de nos agencements émotionnels ; il est principalement déterminé par la des facteurs biologiques et génétiques. Si, nous référons la personnalité à l'acquis (le résultat des influences de l'enfance et de l'environnement), le tempérament serait la nature, la partie qui est construite en dur.

En suivant la typologie de Karl G. Jung , nous diviserons les gens en deux axes :

A) Extraversion – Introversion

Un extraverti est quelqu'un dont les attitudes générales, les intérêts et l'énergie sont dirigées vers l'extérieur et dont les motivations viennent principalement de stimuli externes. Un introverti, d'autre part, a ses intérêts et son énergie dirigée vers l'intérieur et il est motivé essentiellement par des stimuli internes.

En fait, chaque être humain possède ces deux possibilités potentiellement. Nous traversons tous des périodes de nos vies où nous avons une tendance à l'introversion -- l'adolescence par exemple. Par conséquent, il peut y avoir des fluctuations dans ces attitudes de base. En dépit de cela, cependant, l'une de ces deux attitudes va toujours être prédominante ; on réagira d'une manière plus spontanée, automatique qu'une autre. Par exemple, un introverti est une personne qui regrette de ne pas pouvoir être plus loquace en société, tandis qu'un extraverti se repentira d'avoir trop parlé. Le cerveau d'un introverti travaille plus vite que sa langue, pour l'extraverti c'est le contraire !

Puisque les **introvertis** dirigent leur énergie vitale vers l'intérieur, ils seront timides, manquant d'aisance et d'adaptabilité dans leurs relations. Les introvertis ont besoin de beaucoup d'intimité. Ils sont bien quand ils sont seuls : les gens -- particulièrement la foule -- les fatiguent. Pour cette raison ils préfèrent des activités qui impliquent peu ou pas d'autres personnes. Ils « rechargent leurs batteries » par la tranquillité. Un introverti rentrera facilement épuisé d'une soirée.

Leur motivation vient donc de leur vie intérieure : la **méditation** et l'introspection leur sont naturelles. Ils sont beaucoup plus intéressés par les idées que par les choses, ils apprécient la lecture et la méditation sur la parole de Dieu. Étant donné leur vie intérieure riche, ils vivent dans leurs rêves, leurs spéculations, leur univers privé.

Bien qu'ils n'aiment pas montrer leurs émotions, ils ont du feu dans leurs coeurs. En résumé, leur spiritualité est un trésor riche dans une société qui est de plus en plus attirée par la superficialité et le sensationnalisme.

L'**extraverti**, d'autre part, est une personne sociable qui s'adapte facilement à son environnement et se crée facilement des liens avec le monde extérieur. Leurs motivations ne sont pas centrées sur leur univers privé mais sur les gens et les choses qui les entourent. Ils sont, par nature, ouverts aux autres et la solitude est un de leur pire ennemi. Leur besoin de sociabilité est frappant : un extraverti s'anime de plus en plus au fur et à mesure que la soirée progresse ! Le fait d'être avec d'autres personnes les motive

fortement. Ils « rechargent leurs batteries » à partir de leur interaction avec les autres. À la différence de l'introverti ils vivent la tranquillité et la solitude presque comme une punition. Le fait de devoir rester à la maison seuls pour une longue période leur est désagréable. Ils ont besoin de sortir n'importe où ! Ils aiment les activités extérieures, de préférence avec d'autres personnes plutôt que les activités intérieures. Ils ont besoin du maximum de contacts avec les autres. Leur motivation naturelle est **l'action** plutôt que la méditation. Ils sont ceux qui font les choses, parce qu'ils ont besoin d'être actifs tout le temps. Les introvertis planifient et préparent les idées que les extravertis mettent en oeuvre.

Les extravertis sont des gens avec des personnalités attrayantes au premier regard, tandis que l'attraction d'un introverti n'apparaît que quand on arrive à le connaître. Les extravertis et les introvertis sont naturellement attirés l'un par l'autre, motivés l'un par l'autre ! Vous trouverez plus de couples qui se complètent l'un l'autre que d'association de tempéraments semblables.

La recherche a montré une corrélation consistante entre l'extraversion et la tendance à l'ennui, une difficulté d'être motivé. Pourquoi ? Les extravertis plus que les introvertis trouvent que la monotonie, la répétition et la sous-stimulation produisent de l'inconfort et un manque de persévérance.

B) les fonctions psychologiques

Le deuxième axe de la typologie de Jung concerne notre manière de nous adapter au monde extérieur et à nous-mêmes. Chaque individu est doté de quatre fonctions principales qui, comme l'introversion extraversion, sont innées. Considérons très brièvement leur manière de se relier à la motivation :

- **Le type de la pensée.** Chez ces personnes, la logique prévaut sur le sentiment, l'objectif sur le subjectif. La raison est leur motivation et les guide en toute occasion. Leur première question est : qu'est-ce que cela signifie ? les principes sont plus importants que les émotions. Pour eux les choses ne sont pas plaisantes ou déplaisantes, attirantes ou laides mais vraies ou fausses, logiques ou illogiques. Ils sont motivés par la classification et l'analyse des choses, ils sont très méthodiques.

Leur vie, y compris leur vie spirituelle, est marquée par la stabilité, sans beaucoup de hauts et de bas. Leur fermeté dans leur foi en fait un rempart dans l'église où ils peuvent diriger et encourager les autres dans des temps difficiles. L'apôtre Paul et Martin Luther auraient été de bons exemples de ce type.

- **Le type du sentiment.** Il s'approche de la réalité avec la question : est-ce que j'aime cela ou non ? Est-ce que c'est attirant ou non ? Leur intérêt n'est pas tant au sujet de la vérité ou du mensonge. Leurs décisions sont motivées par l'impact personnel. Les relations sont plus importantes que les principes. Le désintéressement est une force de motivation puissante et spontanée. Ils ont une remarquable capacité de donner de la chaleur et de l'affection. Ils ont fortement développé le « sens de la personne » (Paul Tournier).

Si la tête prédomine dans le type de la pensée, le coeur est au premier rang dans le type du sentiment. Leur philosophie de la vie pourrait être résumée avec la phrase

de Paul : « la connaissance enfle mais l'amour édifie ». On trouve de bons exemples de ce type dans la Bible : Jérémie le prophète sensible, Barnabas, dont le nom signifie le fils du réconfort, Marie, la soeur de Lazare qui a choisi parmi d'autres « la bonne part » c'est-à-dire la relation personnelle avec son maître.

- **Le type de l'intuition.** Ces personnes voient les potentialités d'une personne, d'une chose ou d'une situation au-delà de ce qui est apparent à la surface. Elles sont capables de discerner ce qui reste caché, anticipant les possibilités. Leur principale motivation et d'initier des projets et des actions parce que leur don naturel pour prévoir les choses fait d'eux des innovateurs, des pionniers, mais pas des suiveurs. En réalité le *follow up* et leurs points faibles. Ils sont l'étincelle qui allume le feu mais non pas le carburant qui le fait brûler (à la différence du type de la pensée). Ce qui les motive est le futur, ce qu'il y a au-delà. Le présent, l'ici et le maintenant ne les met pas en « mouvement » parce qu'il semble trop prosaïque. Leur esprit est plein de visions de projets. Ils sont idéalistes, mais non réalistes. Les prototypes de ces personnes seraient des inventeurs et des explorateurs.

Une intéressante caractéristique de ce type et qu'ils sont fortement motivés par la contemplation (*intueri* signifie contempler en latin). Ils sont des visionnaires dans le meilleur sens du terme. Ils ont une sensibilité innée pour les sujets spirituels, une sorte de mysticisme naturel. Leur intérêt se porte beaucoup plus sur l'abstrait que sur le concret. L'apôtre Jean est un bon exemple.

- **Le type de la perception.** Ces personnes sont motivées principalement par tout ce qui peut être perçu. Ils voient, entendent, touchent sans arrêt. Ils enregistrent constamment toute chose autour d'eux. Le premier rang de leurs motivations n'est pas la tête (le type de la pensée), ni le coeur (le type du sentiment), ni la contemplation (le type de l'intuition) mais les sens. Ils sont pure perception. Leur ressenti et donc leur motivation est facilement mis en éveil par des couleurs, des senteurs, des formes, tous les détails pratiques qui probablement resteraient invisibles pour les autres types. Ils ont entraîné leurs yeux à contempler non pas l'abstrait mais le concret. Habituellement ils ont un fort sens de la responsabilité et on peut leur faire confiance pour être d'excellents administrateurs. Ils sont aussi motivés par l'organisation des choses -- ils sont excellents organisateurs -- parce qu'ils prennent soin du plus petit détail avec une grande efficacité.

Étant donné leur dépendance vis-à-vis des circonstances extérieures, ils souffrent de fréquents hauts et bas, mais ceux-ci sont habituellement très courts et ils retrouvent rapidement leur joie de vivre naturelle. L'apôtre Pierre est un bon exemple de ce type.

Donc, parce que nous sommes tous différents les uns des autres, nous devons-nous accepter les uns les autres. Un des principaux buts de cette conférence est de promouvoir l'acceptation de nos diversités là où la motivation, la personnalité et le tempérament sont concernés. La mise ensemble de facteurs génétiques, biographiques et circonstanciels fait de chacun d'entre nous un petit univers qui est très différent de tous les autres. Nous devons apprendre à nous respecter les uns les autres non pas en dépit de nos différences mais précisément à cause d'elles. Un des plus beaux traits de la création de Dieu est sa variété. Pour notre Créateur, la beauté et l'unité ne dépendent pas de l'uniformité.

Conclusion :***AMOUR, LA GRANDE MOTIVATION DU CHRETIEN***

Pour terminer nous revenons à notre modèle suprême, Jésus-Christ : notre motivation ultime est l'amour du Christ pour nous et notre amour du Christ. Nous pouvons l'exprimer dans deux dimensions :

- La gratitude envers Dieu. C'est la dimension verticale : « car l'amour du Christ nous étreint » (2Co 5,14). La réponse naturelle, spontanée d'un chrétien est d'aimer Dieu parce que lui nous a aimés le premier.
- La compassion pour notre prochain. Il est frappant de remarquer que dans les deux principales paraboles de Jésus (le fils prodigue et le bon samaritain) on trouvant la même expression : « Il fut ému (motivé) de pitié et de compassion » (Lc 10, 25-37 ; 15,11-12). La colonne dorsale de l'amour se trouve dans cette double attitude de pitié et de compassion. C'est l'amour en acte. Et c'est la force qui a motivé Jésus pour être le grand guérisseur et le grand Sauveur. Dans notre pratique journalière en tant que médecins nous sommes appelés à cette haute motivation dans la mesure où nous voulons être les imitateurs du Christ.