**Stop au mythe de la motivation intrinsèque.**

Cette théorie est défendue par Yves-Alexandre Thalmann, professeur de psychologie au collège Saint-Michel et collaborateur scientifique à l’université de Fribourg, en Suisse.

Pour aider un étudiant qui lui avoue ne plus avoir de motivation, il lui fait d’abord reconnaître que de la motivation il en a pour tout ce qui lui procure du plaisir mais qu’il en est dépourvu pour ses études. De fait, cet étudiant ne voit pas directement le plaisir qu’il retirera de ses études alors qu’il sait qu’en se divertissant, le plaisir sera direct.

Cette motivation se divise en deux catégories

* Les motivations intrinsèques : on agit par plaisir parce que l’on trouve de l’intérêt dans la tâche.
* Les motivations extrinsèques : les récompenses, les gratifications, les avantages, l’évitement de punitions ou le sentiment de culpabilité.

Ainsi, ce psychologue avoue à l’étudiant qu’il travaille parce qu’il veut gagner sa vie mais qu’il y trouve aussi du plaisir et de la satisfaction.

Il conseille ainsi à l’étudiant de signer un contrat d’Ulysse. Tout comme Ulysse a anticipé l’envoûtement des sirènes en se faisant attacher au mât et en demandant à ses matelots de se boucher les oreilles, le professeur propose à son élève de trouver un moyen pour s’empêcher de flancher lors de son choix entre étude et plaisir. Il est plus facile d’éviter une tentation que d’y résister. Dans ce cas, il lui propose d’étudier par exemple dans un endroit propice au travail comme une bibliothèque. Un autre moyen est de placer une certaine somme d’argent dans une enveloppe adressée à une association détestée. Un ami est chargé de l’envoyer au moindre manquement dans le travail.

Le professeur revendique son idée par rapport à ses détracteurs car il estime que la volonté ne suffit pas face à toutes les décisions à prendre. La volonté n’intervient que pour une petite partie. Depuis la nuit des temps, on sait que l’Homme a besoin de récompenses pour atteindre ses objectifs (ex : lors de soin face aux addictions).

Le professeur est donc sûr que pour être motivé il faut des leviers externes pour nous obliger à agir. Richard Thaler recevra le prix Nobel d’économie en 2017 pour avoir exploité ces leviers.