

La pyramide des besoins de Maslow

Le psychologue **Abraham Maslow** a élaboré une théorie en travaillant sur les désirs & la motivation¹. À partir des observations qu'il a réalisées, Maslow expose sa théorie de la motivation dans l'article *A Theory of Human Motivation*, paru en 1943. Selon cette théorie, nous recherchons d'abord à satisfaire les besoins primaires (situés aux niveaux inférieurs de la pyramide) avant de penser aux besoins secondaires (situés aux niveaux supérieurs). Il y mentionne, ainsi, **une hiérarchie des besoins**², mais il ne la représente jamais sous la forme figée d'une pyramide. Au contraire, lui, il montre principalement son aspect dynamique. Ceci dit, pour répondre à un besoin pratique de synthèse et de visualisation générique de la théorie, on la résume communément dans un schéma, sous forme pyramidale, composé de **cinq niveaux**, appelée soit la **pyramide des besoins** ou la **pyramide de Maslow**. Les modèles disponibles sont plus au moins détaillés & sont légèrement variables selon les domaines d'application. Son aspect scientifique a un effet rassurant qui la rend adaptable et indémodable. Il s'agit d'une ébauche de méthodologie, qu'il faut adapter à l'environnement étudié : marketing, économique, politique, d'élevage, éducatif et d'enseignement.

Cet outil de travail sert ainsi à identifier et à hiérarchiser les besoins d'une personne ou d'un groupe social. Il offre également une base de réflexion permettant de positionner les personnes et les produits ; il est de la sorte un instrument pratique de réflexion dans le monde des affaires, par exemple. Autre exemple, cette méthode peut aider à mieux cerner un public visé, ex. : on ne vend pas des bijoux à une personne n'ayant rien à manger. En parallèle, elle peut aider à cerner une catégorie d'apprenants plutôt que d'autres. Ainsi, selon l'étude des besoins et des motivations, on a des programmes distinctifs pour enfants, pour adolescents, pour adultes, pour les pays francophones, par niveau, par région, mais aussi pour répondre à un besoin immédiat : français de la communication, juridique & administratif, touristique ou pour le TCF, le DELF ou le DALF, etc. De même, on ne demande pas de lire ou d'écrire à un apprenant qui ne connaît pas la langue.

Déroulement de la pyramide de Maslow

De la base au sommet :

Besoins physiologiques : Ces besoins sont ceux qui sont nécessaires à la survie d'une personne : vitaux. Ils sont obligatoires car boire, manger, respirer, dormir, ... sont indispensables. Ces sont donc des besoins/produits reliés au fonctionnement du corps humain.

Besoins de sécurité : C'est un besoin de se protéger contre les agressions d'ordre physique, psychologique et économique. Se sentir en sécurité et maîtriser les choses. Il s'agit de la sécurité des revenus ou ressources, de la stabilité familiale, de la santé,

Besoins d'appartenance : Besoin d'être aimé par les autres, d'être accepté et d'appartenir à un groupe. C'est la peur de la solitude qui apparaît et donc les personnes veulent avoir un statut, être un composante d'un groupe.

Besoins d'estime de soi : C'est le sentiment d'être utile et d'avoir de la valeur. Le besoin de se faire respecter et d'être capable d'influencer les autres.

Besoins d'auto-réalisation : Ce besoin est lié au développement des connaissances. Il s'agit ici de révéler son propre potentiel créateur, la personne cherche à s'accomplir. La personne veut résoudre des problèmes complexes, elle a un besoin de communiquer.

La classification progressive des besoins fondamentaux et primaires génère une phase ascendante dans les motivations. Quoi qu'il en soit, on commence par la base de la pyramide que voici ci-après avec d'autres lectures enrichissantes commentées juste après le schéma.

¹ Motivation = La motivation est incluse dans les besoins à satisfaire.

² Hiérarchisation = Il y a une hiérarchie des besoins. Cela veut dire que l'on ne peut satisfaire un besoin supérieur que lorsque les besoins inférieurs sont déjà satisfaits.

Pyramide des besoins de Maslow		→Existentiels	→Sociologues
Besoins de...		↑↑↑	
Secondaires	Réalisation de soi, autoréalisation, épanouissement	Transcendance & dépassement de soi	Besoins tertiaires "personnel" <i>Sens & réussite de la vie</i>
	Accomplissement personnel		
Primaires	Estime, appréciation : connu & reconnu	MOI & les autres : social	Besoins secondaires "être"
	Reconnaissance, respect & confiance		
	Appartenance, amour & affection des autres	MOI	Besoins primaires "avoir"
	Socialisation : communication, expression		
Fondamentaux	Sécurité physique, morale, psychologique, économique: Sentiment de confiance, santé		
	environnement stable, prévisible, sans anxiété ni crises		
Fondamentaux	Physiologiques : respiration, soif, faim, sommeil, élimination,		
	Se vêtir, se nettoyer, sexualité stable & saine		

Cependant, ce dispositif méthodologique est trompeur et critiquable. Il faut l'utiliser prudemment en pratique. Par exemple, on rechercherait à satisfaire les besoins physiologiques avant les besoins de sécurité, ce qui n'est pas forcément juste et qui est variable selon les situations et les contextes; etc. Cette hiérarchisation suppose qu'un besoin supérieur n'est atteint qu'à condition de satisfaire les autres, alors qu'un palier peut être passé. Alors que dans les faits, il n'en est rien, ex. les moines bouddhistes.

Par ailleurs, et de même que dans tous les modèles par strates, le passage à des niveaux supérieures peut, plus ou moins, déstabiliser des niveaux de base. Par exemple, le besoin d'estime peut amener à négliger le besoin de sécurité au cours d'activités aventureuses qui sont socialement valorisées, ex. défis et records.

En outre, Abraham Maslow n'a étudié qu'une population occidentale et instruite pour aboutir à ce résultat. Alors que l'humanité offre une variété riche et fort hétérogène en cultures. Tout cela modèle l'ordonnement des besoins selon les systèmes de valeur de chaque peuple.

C'est pour cela que Maslow souligne que l'application systémique vulgarisée et simplifiée de cet outil méthodologique d'observation et de travail, qui a déjà fait ses preuves, peut être erronée. En effet, en pratique, il faut adapter cet outil intelligemment en tenant compte, par ex., de la situation : le besoin le plus fort est le plus profond ; & pareillement de l'individualité : Chaque personne est concernée par un type de besoin qu'on doit apprendre à reconnaître. Il faut donc, repérer les besoins en contexte, les viser et y répondre. Nous rappelons à cet effet, que Maslow évoque une hiérarchie des besoins qui n'a jamais peint sous la forme figée d'une pyramide. Malgré tout cela, il existe quelques tentatives de classification parallèles qui tentent d'enrichir cette théorie en se basant sur elle, ex. vision existentielle ou la lecture sociologique.

Essai d'une autre classification : Une autre classification, plus pragmatique, est opérée par les sociologues. Elle ne repose pas aussi précise mais elle permet une meilleure adaptation à d'autres sociétés en fonction de la source du besoin. Cette classification n'est que sur trois niveaux :

1. Besoin primaire : ou vital & physiologique. Quelle que soit la société étudiée, il est impossible de s'en passer. Donc : manger, dormir, vivre.

2. Besoin secondaire : ou social. Il est irréalisable de se passer de ces besoins pour avoir une vie normale en société. Donc (dans les sociétés développées, par ex.) : se laver, posséder une adresse, porter des vêtements en bon état, savoir lire...

3. Besoin tertiaire : ou personnel. Il sert à se sentir bien, à être en bonne santé mentale ou simplement de bonne humeur. Donc : avoir des passe-temps, acheter une certaine marque...