

Université de Genève

Faculté de Psychologie et des Sciences de l'Éducation

Diplôme d'Études Supérieures Spécialisées en Psychologie Clinique

Année académique 2006-2007

Soutenance : octobre 2007

**Motivations implicites et buts explicites :
Lien entre la discrépance, le bien-être
et les symptômes psychologiques**

Mémoire réalisé sous la direction
du Professeur Franz Caspar
En collaboration avec
Thomas Berger

Carole Müller
22 Grand-Rue, 1180 Rolle
021 / 825 33 73
carolemuller79@gmail.com

Remerciements

Je tiens tout d'abord à remercier mon directeur de recherche, le Professeur Franz Caspar, pour son ouverture d'esprit et la confiance qu'il a placée dans mon travail. Ma gratitude s'exprime également envers Thomas Bergers et Robert Richardson, ses assistants, pour leur patience, leurs précieux conseils mais aussi leur bonne humeur contagieuse.

J'adresse mes remerciements au Professeur Jaffé et à Monsieur Pierre Moiroud pour avoir accepté de prendre part à la soutenance de ce mémoire en tant que jurés.

Je remercie en particulier Pierre Moiroud, directeur du Centre de Conseil Psychologique de l'Université de Genève, qui m'a permis de réaliser cette recherche et qui n'a cessé de nourrir mon intérêt pour la psychologie clinique.

Je tiens également à remercier les personnes qui ont donné leur accord pour participer à cette recherche.

Merci à tous mes amis qui m'ont soutenue, merci à Léa, Mélissa et Bertrand qui ont pris le temps de relire ce travail et de me conseiller. Enfin, je remercie chaleureusement les membres de ma famille pour leur soutien et leurs conseils avisés. Ma gratitude s'exprime tout particulièrement envers Philippe, sans la présence et l'appui duquel il m'aurait été difficile de traverser les phases les plus délicates de ce mémoire.

Résumé

La présente recherche a pour objectif principal d'utiliser la méthode d'Analyse des Plans pour évaluer la discrédance (c'est-à-dire la non-congruence) entre les motivations implicites (non conscientes) et les buts explicites (conscients) de cinq personnes venues consulter le Centre de Conseil Psychologique de l'Université de Genève, puis de mettre cette donnée en lien avec les symptômes psychologiques et le bien-être perçus. Pour ce faire, l'Analyse des Plans a été effectuée selon deux méthodes différentes pour un même participant. On a ensuite mesuré le degré de discrédance entre les motivations implicites et les buts explicites de chaque participant à l'aide d'une méthode permettant d'évaluer le degré d'accord entre deux Analyses de Plans. Les résultats relatifs à ce premier objectif montrent que la discrédance entre les motivations implicites et les buts explicites est négativement corrélée aux symptômes psychologiques, et positivement corrélée à certaines composantes du bien-être. Ces résultats vont dans le sens contraire aux hypothèses qui avaient été posées.

Cette recherche poursuit en outre des objectifs de nature exploratoire. Il s'agit de comparer de manière qualitative les caractéristiques des motivations implicites et des buts explicites, en particulier ceux qui sont identifiés comme étant discrédants chez les cinq participants. Les résultats des comparaisons qualitatives montrent notamment que les motivations implicites discrédantes par rapport aux buts explicites sont souvent orientées vers la satisfaction de besoins fondamentaux en lien avec l'épanouissement des participants dans la sphère relationnelle. A l'inverse, les buts explicites qui ne correspondent pas aux motivations implicites des participants sont souvent en lien avec l'image que le participant cherche à donner de lui-même à autrui ou impliquent une forme d'évitement. Les implications cliniques de ces résultats sont discutées à la fin de ce travail.

Table des matières

1. INTRODUCTION.....	5
2. PARTIE THEORIQUE	7
2.1. L'Analyse des Plans.....	7
2.2. Les systèmes motivationnels	11
2.3. Discrédance entre les systèmes motivationnels et bien-être subjectif	14
2.4. Problématique de la présente recherche	17
3. METHODE	20
3.1. Population	20
3.1.1. Considérations éthiques	20
3.2. Procédure	21
3.3. Méthode d'Analyse des Plans	22
3.3.1. L'Analyse des Plans élaborée par l'auteure	22
3.3.1.1. <i>Description de la méthode</i>	22
3.3.1.2. <i>Vérification de l'accord inter-juge</i>	23
3.3.2. L'Analyse des Plans élaborée avec les participants	25
3.4. Instruments et mesures	25
3.4.1. Données générales	25
3.4.2. Discrédance entre les motivations implicites et les buts explicites	26
3.4.3. Symptômes psychologiques	27
3.4.4. Bien-être	28
3.5. Analyse des données	30
3.5.1. Analyse quantitative	31
3.5.1. Analyse qualitative	31
3.6. Hypothèses	34
3.7. Questions de recherche	34

4. RESULTATS	36
4.1. Accord inter-juge	36
4.2. Analyse quantitative	37
4.2.1. Première hypothèse de recherche	38
4.2.2. Seconde hypothèse de recherche	39
4.2.3. Synthèse de l'analyse quantitative	40
4.3. Analyse qualitative	41
4.3.1. Observations générales	41
4.3.2. Comparaisons des besoins primaires	41
4.3.3. Comparaisons des types de Plans	44
4.3.3.1. <i>Thème et fonctionnalité des Plans</i>	44
4.3.3.2. <i>Plans actifs-d'évitement et Plans intrapsychiques-interpersonnels</i>	46
4.3.4. Comparaisons du contenu des Plans	48
4.3.5. Synthèse de l'analyse qualitative	50
5. DISCUSSION	51
5.1. Interprétation des résultats principaux	52
5.1.1. Résultats de l'analyse quantitative	52
5.1.2. Résultats de l'analyse qualitative	56
5.2. Limites et perspectives	59
6. CONCLUSION	62
7. REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES	64
8. ANNEXES	
1. Formulaire de consentement	
2. Accords inter-juge	
3. Manuel de la recherche de Kuenzi (2007)	
4. Mesures de discrédance	
5. Symptom Check-List-90 Revised (SCL-90 R)	
6. Questionnaire Bernois du Bien-être (QBB)	

1. Introduction

Le présent travail repose sur les conceptions issues de deux théories principales : l'Analyse des Plans et la théorie des systèmes motivationnels. L'Analyse des Plans (Caspar, 1995 ; Caspar & Moix, 2006) est une méthode employée pour effectuer des conceptualisations de cas en psychothérapie. Elle aide le thérapeute à construire une image des besoins et des compétences du patient dans la relation thérapeutique, de ses problèmes et des ressources dont il dispose. Par le biais de cette méthode, il est possible de comprendre les motivations conscientes et non conscientes qui sous-tendent les comportements d'un patient en psychothérapie. En effet, l'Analyse des Plans met l'accent sur la perspective instrumentale ou perspective moyens-fins en répondant à la question suivante : quel but, conscient ou non conscient, se trouve derrière un aspect particulier d'un comportement ou d'une expérience individuelle ? Ce questionnement présente un grand intérêt clinique puisque, selon Caspar (1995), si une personne n'est pas capable d'atteindre ses buts les plus importants, cela risque non seulement de diminuer son bien-être, mais peut également représenter un facteur important dans le développement de troubles psychologiques.

La théorie des systèmes motivationnels a été principalement développée par McClelland, Koestner et Weinberger (1989). D'après ces auteurs, le comportement humain est régi, d'une part, par un système explicite caractérisé par des buts accessibles consciemment et, d'autre part, par un système implicite qui consiste en des motivations non conscientes. Les différences entre ces deux systèmes motivationnels ainsi que leur implication dans la santé psychologique et le bien-être de l'individu ont été abondamment discutées dans la littérature. Notamment, des recherches récentes (Baumann, Kaschel & Kuhl, 2005 ; Brunstein, Schultheiss & Grässmann (1998) ; Hofer & Chasiotis, 2003 ; Kehr 2004) suggèrent notamment que le bien-être dépend également de la congruence entre motivations implicites et buts explicites. L'étude de Brunstein *et al.* (1998) montre par exemple un lien positif entre la diminution du bien-être émotionnel et la progression vers des buts explicites discrepantes (c'est-à-dire non congruents) par rapport aux motivations implicites.

En accord avec ces théories, la présente recherche utilise l'outil d'Analyse des Plans afin d'évaluer la discrédance entre les motivations implicites et les buts explicites. L'objectif principal est de mettre cette donnée en relation avec les symptômes psychologiques et le bien-être perçu. Pour ce faire, cinq personnes venues consulter au Centre de Conseil Psychologique

de l'Université de Genève ont participé à la présente recherche. Chaque participant a tout d'abord rempli des questionnaires permettant d'évaluer le bien-être émotionnel et cognitif ainsi que les symptômes psychologiques. Dans un deuxième temps, les informations nécessaires à l'établissement de la structure des Plans de chaque participant ont été recueillies au cours d'un entretien filmé effectué dans le cadre d'une autre recherche en cours (Kuenzi, 2007). Puis, suivant la méthode décrite par Caspar (1995), cette structure de Plans établie par un observateur externe (à savoir l'auteure de la présente recherche), a été comparée avec la structure de Plans élaborée avec les participants durant des entretiens supplémentaire menés au Centre de Conseil Psychologique dans le cadre de la recherche de Kuenzi (2007). Une mesure quantitative du degré d'accord entre les deux structures de Plans a ensuite été employée pour évaluer le degré de discrédance entre les motivations implicites et les buts explicites de chaque participant. En effet, tandis que les structures de Plans établies par l'auteure de la présente recherche comportent les Plans implicites et explicites des participants, les structures de Plans établies avec les participants durant les entretiens au Centre de Conseil Psychologique sont supposée ne contenir que les Plans explicites des participants. Pour terminer, le lien entre la discrédance, le bien-être et les symptômes psychologiques a été analysé de manière quantitative.

En outre, cette recherche poursuit également d'autres objectifs de nature plus exploratoire. Tout d'abord, étant donné que l'Analyse des Plans n'a jamais été employée dans le but d'évaluer la discrédance entre les motivations implicites et les buts explicites, la présente recherche dresse un pont entre les théories de Caspar (1995, 1997) et des concepts issus des approches motivationnelles en psychologie (notamment la théorie des systèmes motivationnels de McClelland *et al.* (1989)). Ce faisant, la présente étude contribue à affiner les connaissances sur la méthode d'Analyse des Plans. En effet, des comparaisons qualitatives effectuées entre les structures de Plans obtenues selon les deux méthodologies décrites ci-dessus ont été effectuées afin de mettre en évidence certaines caractéristiques des Plans explicites et implicites discrédants. Ceci devrait permettre, en retour, une meilleure connaissance du contenu des motivations implicites et des buts explicites de la population étudiée.

2. Partie théorique

2.1. L'Analyse des Plans

L'Analyse des Plans (Caspar, 1995, 1997 ; Caspar & Moix, 2006) est une méthode intégrative employée pour développer des conceptualisations de cas en psychothérapie. Cette approche de conceptualisation de cas se distingue des méthodes dites standardisées par le fait d'être hautement individualisée et flexible (Caspar, 1997). Présentée à la fin des années 70 par Klaus Grawe et Hartmut Dzewas, l'Analyse des Plans, nommée à l'origine "Analyse Verticale du Comportement", est une méthode orientée sur l'interaction et créée dans le but de permettre une meilleure compréhension des problèmes et des comportements relationnels des patients d'une part, de la relation thérapeutique dans les contextes individuels et groupaux d'autre part (Grawe & Dzewas, 1978). Cette approche se présente comme compréhensive car elle considère toutes les composantes du comportement individuel : pensées, intentions, émotions et actions ; et comme intégrative car elle se base sur des concepts provenant d'un large spectre de sources en psychologie, dont les principales sont : la résolution de problèmes (Urban & Ford, 1971), le traitement de l'information (Grawe, 1980) et l'approche interpersonnelle (Kiesler, 1982 ; Leary, 1957 ; Sullivan, 1953). Bien qu'issue de l'approche cognitive et comportementale, l'Analyse des Plans est aujourd'hui considérée, après trente ans de maturation, comme une approche neutre et compatible avec plusieurs approches thérapeutiques. Caspar (1984 ; 1995) et Grawe (1980 ; 1986 ; 1992) ont considérablement développé cette méthode en y introduisant les notions de planification de la thérapie, de changement thérapeutique, de relation interpersonnelle et d'analyse des émotions du patient.

L'Analyse des Plans peut être considérée comme un ensemble de règles heuristiques guidant l'analyse clinique du comportement interpersonnel et des pensées d'un individu. Elle permet au thérapeute de construire une image des difficultés du patient et des ressources qu'il peut utiliser pour améliorer sa qualité de vie, mais aussi d'avoir une vision plus nette de ses besoins et compétences dans la relation thérapeutique. La question fondamentale guidant l'Analyse des Plans est la suivante : *quel but, conscient ou non conscient, sous-tend les comportements et les expériences du patient ?* En effet, l'Analyse des Plans vise à comprendre les motivations d'un patient en posant des hypothèses sur les motivations qui régissent son comportement – sans perdre le lien avec le comportement dans son contexte. Plus précisément, cette approche a pour objectif d'étudier comment les comportements d'un patient

servent - ou desservent - ses buts principaux, dans une perspective instrumentale du fonctionnement du patient. Ce faisant, l'Analyse de Plans permet d'induire les capacités dont dispose une personne pour satisfaire ses besoins et atteindre ses buts importants. L'Analyse des Plans comporte donc des aspects motivationnels et comportementaux. Comprendre les stratégies interpersonnelles et intrapsychiques, plus ou moins constructives, qui conduisent le patient à adopter un certain comportement permet au thérapeute de lui venir en aide. Plus précisément, si le thérapeute réussit à identifier les Plans importants de la personne en les inférant à partir d'un comportement donné, ses interventions pourront être davantage ciblées et adaptées aux besoins du patient (Caspar, 1995).

L'Analyse des Plans est représentée graphiquement sous la forme d'un diagramme appelé *structure de Plans*. Cette structure est composée des stratégies conscientes et non conscientes que le patient a développées pour satisfaire ses besoins ou buts fondamentaux. Elle permet au psychothérapeute d'avoir une vue générale du fonctionnement instrumental du patient, c'est-à-dire de comprendre comment certains moyens s'orientent vers la réalisation de certains buts. De manière plus concrète, la structure de Plans est composée de Plans inter-reliés et organisés de manière hiérarchique. Chaque Plan comporte un but ou motif sur-ordonné et au moins un moyen subordonné. Le but ou motif est une intention, un souhait ou un état final que l'individu cherche à atteindre de manière consciente ou non consciente. Quant aux moyens, ils correspondent à l'ensemble des stratégies interpersonnelles et intrapsychiques que le patient met en place pour atteindre le but en question. Les Plans sont avant tout des hypothèses que fait le thérapeute avec l'intention de se rapprocher autant que possible des Plans « réels » du patient et sont rédigés en termes idiosyncrasiques afin de distinguer le plus finement possible sa structure d'une autre. Pour les inférer, le thérapeute peut utiliser toutes les sources d'information: ses observations internes et externes à la thérapie; ce que le patient rapporte de ses comportements; son discours introspectif comprenant ses pensées, expériences, son imagination et ses rêves; ses interactions sociales ou encore les questionnaires standardisés. De plus, une grande importance est donnée aux informations directement observables, en particulier au comportement non-verbal. La Figure 1 ci-dessous donne un exemple simplifié d'une structure de Plans hypothétique.

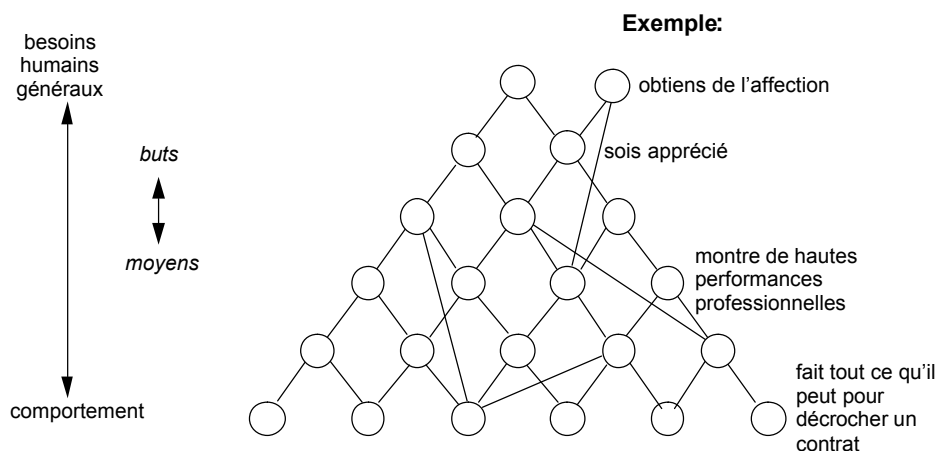


Figure 1: Structure de Plans hypothétique (Caspar, 1995).

Tout individu est supposé avoir des Plans multiples et indépendants, dont certains peuvent être mutuellement harmonieux et d'autres disharmonieux, c'est-à-dire en conflit les uns par rapport aux autres. De plus, les Plans contenus dans une Analyse des Plans peuvent concerner divers aspects du fonctionnement intrapsychique et interpersonnel d'un patient. Par exemple, la structure peut inclure des Plans positifs servant des buts adaptatifs, des Plans d'évitement qui empêchent le patient d'atteindre ces mêmes buts adaptatifs, des Plans concernant l'image de soi (self concept), des Plans concernant la relation thérapeutique, des Plans en lien avec le coping, ou encore des Plans associés à l'émergence d'émotions positives ou négatives. Idéalement, la structure devrait également indiquer les conflits entre les Plans, la manière dont les Plans servent les buts hiérarchiques les plus élevés, la construction des problèmes du patient ainsi que ce qui les maintient. Ainsi, c'est en inférant le fonctionnement instrumental que l'Analyse des Plans revêt une dimension constructiviste (Caspar, 1995). Concernant les Plans associées à l'émergence d'émotions, la spécificité principale de l'Analyse des Plans est de considérer les émotions négatives telles que la peur, la colère, la honte ou la tristesse, comme résultant du blocage réel ou perçu d'un Plan. Le blocage des Plans peut notamment intervenir suite à la modification de facteurs environnementaux, ou encore en raison de conflits existant entre certains Plans. A l'inverse, des émotions positives telles que la joie ou la fierté émergent lorsqu'un Plan important a pu être satisfait.

Plus on monte dans la structure de Plans, plus on s'approche des *besoins primaires ou fondamentaux*, supposés être à peu près les mêmes pour tous les individus. Bien que l'Analyse des Plans reconnaisse une palette de besoins plus large, différentes théories mettent en évidence un petit nombre de besoins communs à tous les individus. Parmi ces théories,

Grawe (2004), en accord avec Epstein, considère quatre besoins primaires qui seraient bâtis à partir des expériences infantiles précoces. Le premier, appelé le **besoin d'orientation et de contrôle**, concerne les convictions de bases sur le sens de la vie, les possibilités de contrôle et de prévision. Celle-ci sont établies en fonction de l'expérience individuelle et conduisent l'individu à développer certaines attentes sur la manière selon laquelle ce besoin de base peut être satisfait. Le deuxième, l'**atteinte du plaisir et l'évitement du déplaisir**, se réfère à l'effort fait pour maintenir un certain équilibre entre ces deux pôles. D'après ses expériences infantiles, l'individu développe une attitude plutôt optimiste ou pessimiste face à son environnement. Le troisième est le **besoin d'attachement** : les expériences précoces de disponibilité et d'empathie avec les personnes les plus significatives de l'entourage de l'enfant conduisent ce dernier à développer un style d'attachement plus ou moins sécurisant. Le quatrième enfin, appelé **besoin de réalisation personnelle et d'estime de soi**, correspond au besoin de se sentir soi-même bon, compétent, unique et aimé d'autrui. Pour accéder à la satisfaction de ce besoin, le rôle de l'environnement dans sa capacité à estimer, amener du support et faire confiance est encore fondamental (Grawe, 2004). En conséquence, selon la conception d'instrumentalité exposée plus haut, tout comportement et/ou pensée, conscient ou non conscient, s'oriente de manière plus ou moins explicite et directe vers la satisfaction d'un ou plusieurs de ces besoins. Durant leur développement, les individus forment des buts qui gouvernent leur comportement dans le but de satisfaire ces besoins ou d'éviter la frustration de ces besoins. Ainsi des buts marqués par l'approche sont développés pour satisfaire les besoins primaires tandis que des buts d'évitement sont développés afin d'éviter que ces besoins primaires ne soient blessés. En accord avec la théorie de la consistance de Grawe (2004), la prédominance de buts d'évitement à l'intérieur du système de buts d'une personne contribue fortement au développement de la psychopathologie et à la perturbation du bien-être (Grosse Holtforth & Grawe, 2000). On peut supposer que les buts d'évitement – bien qu'ils puissent être tout à fait adaptatifs dans un environnement dangereux, par exemple – exercent cette influence négative parce qu'ils empêchent la satisfaction des buts et, en conséquence, la satisfaction des besoins fondamentaux.

En résumé, d'après la théorie de Caspar (1995) et Grawe (2004), si une personne n'est pas capable d'atteindre ses buts les plus importants, cela risque non seulement de diminuer son bien-être, mais pourrait également être un facteur important dans le développement de troubles psychologiques. Afin d'examiner la manière dont les Plans influencent la santé psychologique et le bien-être de l'individu, nous allons à présent aborder la question des systèmes motivationnels.

2.2. Les systèmes motivationnels

Une affirmation centrale des approches motivationnelles en psychologie est que les comportements, les pensées et les émotions quotidiens des individus dépendent de manière considérable de la poursuite de buts personnels (Austin et Vancouver, 1996). Si l'ensemble de ces buts donne un sens, une structure et une direction à la vie de l'individu (Emmons, 1986), ils forment cependant un système motivationnel complexe. En 1900 déjà, dans *l'Interprétation des rêves*, Freud établissait une distinction entre les motivations conscientes et non conscientes d'un même individu. En 1989, McClelland *et al.* constatent, en s'appuyant sur une revue étendue de la littérature, que les motivations apparaissant dans les histoires qu'un individu imagine à partir des images d'un test projectif diffèrent des motivations que ce même individu exprime sous la forme de désirs ou d'intérêts en répondant à un questionnaire. Ces auteurs arrivent alors à la conclusion que les premiers correspondent à des motivations ou besoins implicites et les seconds, à des motivations ou besoins auto-attribués (ou explicites). D'après eux, le comportement humain est dirigé par deux systèmes motivationnels : un **système implicite** consistant en des motivations non conscientes et un **système explicite** caractérisé par des buts accessibles consciemment.

Afin de justifier l'existence de deux systèmes distincts, McClelland *et al.* (1989) ont tout d'abord mis l'accent sur les différences entre motivations implicites et buts explicites. Ils ont ainsi proposé que les deux entités regroupant les motivations implicites et les buts explicites forment deux systèmes motivationnels largement indépendants qui rendent le comportement humain plus adaptable en permettant différents modes de fonctionnement. Plus précisément, le système implicite est dirigé par les émotions et activé par des expériences affectives inhérentes à une activité, par exemple, le plaisir ressenti par le fait de réussir une action. Le système implicite contient des préférences très généralisées ; il aurait donc un effet à long-terme sur les tendances comportementales spontanées et le comportement opérant (McClelland *et al.*, 1989). En contraste, le système explicite est basé sur la cognition et activé par des références explicites à des buts non-atteints – ces références explicites étant souvent des exigences sociales qui rendent le concept ou image de soi (*self concept* en anglais) saillant. En effet, le système explicite contient des schémas cognitifs tels que les valeurs, les buts et les attentes qui sont normatifs pour une culture donnée (Hofer, Chasiotis & Campos, 2006). Caractérisé par une pensée organisée, il permet à l'individu d'agir indépendamment de son état émotionnel ou de ses préférences (Michalak, Püschel, Joormann & Schulte, 2006). En

conséquence, ce système aurait un effet sur le comportement répondant, ce qui signifie qu'il influence les attitudes conscientes, les jugements et les choix délibérés de l'individu.

Ces différences entre les deux systèmes motivationnels s'expliquent notamment par le fait qu'ils ont été acquis par des voies différentes. En effet, les motifs implicites sont susceptibles d'être construits à partir d'expériences affectives entre l'enfant et son environnement survenant tôt dans l'existence, avant même l'apparition du langage (McClelland *et al.*, 1989). Quant aux motifs auto-attribués, ils se développeraient plus tard via des expériences d'apprentissage encodées verbalement, après que les concepts de soi, des autres ainsi que les valeurs aient été acquis. En conséquence, les motivations implicites tendent à être pauvrement représentées et difficilement accessibles par l'introspection alors que les buts explicites, parce qu'ils reposent sur des capacités représentationnelles acquises durant le développement des structures cognitives, sont accessibles consciemment (McClelland *et al.*, 1989). Cependant Miron et McClelland (1979), tout comme d'autres auteurs plus récemment (Schultheiss & Brunstein, 1999) prétendent que la congruence entre les motivations implicites et les buts explicites n'est pas préprogrammée ontogénétiquement mais doit plutôt être atteinte au cours du développement individuel. Ainsi les motivations implicites ne seraient pas strictement inconscientes mais pourraient être rendues accessibles par un auto-examen rigoureux. Dans cette ligne d'idées, on pourrait postuler que la formation d'une identité stable et cohérente est associée avec l'alignement des motivations implicites et des buts explicites (Hofer, Busch, Chasiotis & Kiessling, 2006).

La relation entre ces deux systèmes motivationnels a fait l'objet d'un certain nombre de discussions dans la littérature (voir Michalak, Püschel *et al.*, 2006). Pour commencer, plusieurs auteurs ont suggéré que les buts explicites sont des motivations explicites « personnalisées ». Par exemple, selon McClelland *et al.* (1989), les motifs implicites déterminent les tendances comportementales à long terme et les motifs auto-attribués, les réponses immédiates à des situations spécifiques. Plus précisément, les motifs implicites fourniraient une orientation générale vers certains types de buts alors que les motifs auto-attribués reflèteraient les normes sociales, celles-ci aidant l'individu à définir de manière plus précise les domaines dans lesquels ces buts doivent être accomplis. En conséquence, les systèmes motivationnels interagissent dans la plupart des situations, toute action pouvant être considérée comme le résultat des échanges mutuels entre ces deux systèmes (Brunstein *et al.*, 1998). En lien avec cette supposition, on devrait observer une forte association entre les deux systèmes motivationnels. Or on observe le plus souvent une corrélation positive faible ou même une absence de corrélation entre motivations implicites et buts explicites (McClelland

et al., 1989). Plus récemment, Emmons (1997) notait que certaines études trouvent une corrélation entre les motivations implicites et les buts auto-attribués (c'est-à-dire explicites) tandis que d'autres études, à l'inverse, n'en trouvent aucune. Les résultats de l'étude de Brunstein et Maier (2005) jettent un peu de lumière sur l'aspect apparemment contradictoire de ces résultats en montrant que, si les motivations implicites et les buts explicites dans le domaine de la réussite ("achievement" en anglais : ce terme pourrait également être traduit par le terme "accomplissement") répondent à des standards d'excellence spécifiques et prédisent différents types de comportement, ils n'en sont pas moins susceptibles, dans certaines conditions, d'interagir l'un avec l'autre afin de rendre l'atteinte d'un but plus probable.

Il apparaît donc que les motivations implicites et les buts explicites sont semblables ou **congruents** dans certains cas, dissimilaires ou **discrépants** dans d'autres. En conséquence, les recherches récentes ont tenté de déterminer dans quelles conditions ces deux systèmes motivationnels peuvent être congruents. D'après Thrash et Elliot (2002), il existe trois catégories de facteurs pouvant influencer le degré de congruence entre motivations implicites et buts explicites. Tout d'abord, celui-ci pourrait varier en fonction du contenu des buts et des motivations, y compris la valence (approche, évitement) et le domaine (réussite ou accomplissement, attachement, etc.). Ensuite, la congruence pourrait varier en fonction de facteurs méthodologiques tels que la validité des instruments choisis. Enfin, des variables modératrices telles que des différences individuelles ou des variables contextuelles sont susceptibles d'influencer le degré de congruence entre motivations implicites et buts explicites. D'après Thrash et Elliot (2002), cette dernière catégorie de facteurs est particulièrement pertinente. Par exemple, l'étude de Schultheiss et Brunstein (1999) montre le rôle que joue l'imagerie mentale dans l'établissement de la congruence entre les motivations implicites des individus et leur inclination à poursuivre les buts explicites qui leurs ont été assignés. Quant à l'étude de Thrash et Elliot (2002), elle s'attache à mettre en évidence un processus particulier grâce auquel la congruence est facilitée, à savoir la *self-determination* – que nous traduirons par l'expression "détermination de soi" dans la suite de ce travail. D'après la théorie de la détermination de soi (Deci & Ryan, 1985 ; Ryan & Deci, 2000), le self (ou soi) recherche l'intégration, à la fois des forces intrapsychiques (par exemple, les réflexes et les instincts), et des régulations externes (par exemple, les normes culturelles et les valeurs parentales). D'après Thrash et Elliot (2002), les individus qui font preuve d'une détermination de soi élevée sont susceptibles, au moment où ils développent leurs buts explicites de manière cognitive, d'être à l'écoute de leur racines affectives profondes (dont font partie les

motivations implicites) tout comme des intérêts de leur entourage, dans une sorte de compromis. A l'inverse, les individus qui font preuve d'une détermination de soi basse sont susceptibles de développer leurs buts explicites sur la seule base des valeurs saillantes récompensées par l'environnement, et donc de les internaliser sans tenir compte de leurs motivations implicites préexistantes. Les résultats de l'étude de Thrash et Elliot (2002), confirment cette hypothèse dans le domaine de la réussite (ou accomplissement) en montrant que la congruence entre les motivations implicites et les buts explicites est médiatisée par des différences individuelles dans le degré de détermination de soi.

Par ailleurs, des recherches toujours plus nombreuses (Baumann *et al.*, 2005 ; Brunstein *et al.*, 1998 ; Hofer & Chasiotis, 2003 ; Kehr, 2004) suggèrent qu'une discrédance entre les deux systèmes motivationnels est en lien avec une diminution de l'humeur positive ainsi qu'une augmentation de l'humeur négative. Nous allons à présent aborder les études qui s'intéressent au lien entre ces facteurs psychologiques et la discrédance entre les systèmes motivationnels.

2.3. Discrédance entre les systèmes motivationnels et bien-être subjectif

Le bien-être n'est pas simplement défini comme l'absence de maladie mentale mais inclut la joie, les émotions agréables, la satisfaction dans la vie ainsi qu'une absence relative d'humeur négative (Diener, Suh, Lucas & Smith, 1999). Dans la littérature, on distingue communément les composantes affectives et cognitives du bien-être (Diener, Oishi & Lucas, 2003) : tandis que les affects sont des composantes basées sur les émotions, la satisfaction dans la vie est une composante basée sur les jugements cognitifs. Dès les années 80, une ligne de recherches a mis l'accent sur l'importance des buts et motivations pour le bien-être individuel (Emmons, 1986 ; Little, 1989 ; Schmuck & Sheldon, 2001). Globalement, ces recherches ont mis en évidence que le bien-être psychologique est lié au fait que les individus possèdent des buts importants et progressent dans leur direction. Les résultats de Brunstein (1993) vont dans ce sens en montrant que trois dimensions des buts personnels permettent de prédire le degré de bien-être subjectif : l'engagement envers des buts, leur degré d'accessibilité ainsi que la progression vers l'atteinte de ces buts.

Cependant la poursuite de buts importants et accessibles, si elle est une condition nécessaire à la joie et à la satisfaction envers la vie, ne saurait être considérée comme une

condition suffisante (Michalak & Grosse Holtforth, 2006). En effet, des recherches récentes suggèrent que le bien-être dépend également de la congruence entre motivations implicites et buts explicites. Par exemple, les résultats de Brunstein, Schultheiss et Maier (1999) montrent que la congruence entre les motivations implicites et les buts explicites est liée à des niveaux plus élevés de bien-être émotionnel. De plus, l'étude de Brunstein *et al.* (1998) démontre que seule la progression perçue vers des buts explicites congruents par rapport aux besoins implicites et associée à une augmentation du bien-être émotionnel. Par ailleurs, selon les résultats de l'étude de Hofer et Chasiotis (2003) menée auprès d'adolescents zambiens, la congruence entre les motivations implicites et les buts auto-attribués est associée à une plus grande satisfaction envers la vie pour les domaines de la réussite (ou accomplissement) et l'affiliation, mais pas pour le pouvoir. Cette étude a été répliquée dans trois cultures distinctes par Hofer, Chasiotis *et al.* (2006) avec des résultats similaires. Kehr (2004) rapporte quant à lui que la discrédance entre les motivations implicites et les buts explicites est liée à un bien-être émotionnel moindre et que cette relation est médiatisée par l'épuisement de la volonté. Enfin Baumann *et al.* (2005) ont trouvé dans trois études que la discrédance entre la motivation implicite de réussite (ou accomplissement) et le but explicite correspondant était liée à un bien-être émotionnel moindre ainsi qu'à davantage de symptômes physiques.

Ces résultats suggèrent que le bien-être émotionnel et cognitif serait atteint avec davantage de succès par les individus qui poursuivent des buts explicites en accord avec la satisfaction de leurs motivations implicites. A l'inverse, nous connaissons tous des personnes qui expriment le désir d'agir d'une certaine manière mais paraissent incapables de le faire de manière consistante, ou alors n'en retirent pas la satisfaction escomptée. Ceci n'est pas étonnant dans la mesure où, lorsque les motivations implicites et les buts explicites sont discrédants, l'impossibilité d'atteindre un but lié à une motivation implicite, même forte, n'est pas évidente aux yeux de la personne concernée. McClelland *et al.* (1989) infèrent en effet que, dans le cas où un motif implicite ne trouve pas de correspondance dans un besoin explicite, la personne aura une faible conscience des éléments qui guident son comportement puisque les motivations implicites ne sont pas accessibles consciemment. En conséquence, la personne sera moins à même de planifier une action corrective appropriée lorsque les choses tournent mal.

Différents auteurs ont avancé des théories explicatives au lien observé entre la discrédance et la diminution du bien-être. Tout d'abord, selon Hofer, Chasiotis *et al.* (2006), dans les cas où on observe une congruence entre motivations implicites et buts explicites, les

individus percevraient que leurs buts explicites, parce qu'ils émanent de leur propre personne et sont totalement intégrés à leur personnalité, permettent la satisfaction de leurs besoins intrinsèques. Notons que cette perspective est en accord avec la théorie de la détermination de soi développée plus haut. En effet, la détermination de soi correspond à une adaptation adéquate au contexte environnemental ainsi qu'aux besoins intrapsychiques (Hofer, Busch *et al.*, 2006). Dans cette optique, étant donné que la poursuite de buts explicites "congruents" est intrinsèquement satisfaisante, la personne sera davantage à même d'activer ses ressources émotionnelles afin de persévérer dans ses efforts pour atteindre ses buts lorsque des obstacles surgiront. En conséquence, la congruence entre les motivations implicites et les buts explicites est susceptible d'avoir un effet sur l'atteinte des buts (Koestner, Lekes, Power & Chicoine, 2002). Le bien-être s'en trouvera augmenté, renforçant encore la boucle positive qui vient d'être décrite.

Brunstein *et al.* (1998), quant à eux, ont suggéré que le fait d'atteindre des buts explicites congruents par rapport aux motivations implicites éveille des expériences affectives positives et contribue à la satisfaction de l'individu, ce qui n'est pas le cas lorsque les buts atteints ne sont pas enracinés dans des motivations implicites. Dans cette ligne d'idées, Brunstein et Maier (2002) ont tenté de résumer les résultats des recherches sur les buts et les motivations dans un *modèle téléonomique du bien-être subjectif*. Dans ce modèle, l'engagement envers les buts personnels (c'est-à-dire explicites) ainsi que l'accessibilité de ces mêmes buts sont considérés comme des variables distales qui influencent le bien-être. Si une personne poursuit un but de manière engagée et si son contexte de vie facilite l'atteinte de ces buts, la progression vers les buts est plus probable. Cette progression, à son tour, est censée avoir un effet positif sur le bien-être émotionnel de la personne. Cependant les efforts fournis avec succès pour atteindre un but ne conduisent pas inévitablement au bien-être. En effet, d'après le modèle téléonomique, celui-ci dépend également du degré d'ajustement entre les buts et les autres aspects de la personnalité. Notamment, les buts peuvent plus ou moins bien s'ajuster aux motivations implicites de la personne. Dans le cas où les buts explicites sont discrepantes par rapport aux motivations implicites, la personne expérimentera probablement un niveau de satisfaction émotionnelle réduit en progressant vers ses buts explicites puisque ceux-ci ont peu de support émotionnel et que d'autres buts explicites congruents avec les motivations implicites pourraient être négligés.

Baumann *et al.* (2005) considèrent quant à eux la discrédance comme un facteur de stress caché qui provoque des affects négatifs. Plus précisément, la discrédance entre les motivations implicites et les buts explicites médiatise partiellement la relation entre les

déficits de régulation émotionnelle (rendus manifestes lorsque la personne n'est pas en mesure de réduire l'impact émotionnel négatif d'événements de vie stressants) et le bien-être émotionnel ou la formation de symptômes. Par exemple, une personne possédant une faible motivation implicite à réussir mais des buts explicites importants concernant la réussite risque de se battre continuellement pour atteindre l'excellence en l'absence des ressources motivationnelles fournies par une forte motivation implicite à réussir. Dans un tel cas, le comportement n'est pas alimenté et dirigé de manière automatique mais doit être régulé intentionnellement, ce qui demande beaucoup d'efforts et épuise progressivement les ressources de la volonté, rendant l'atteinte du but moins probable. De plus, un fort engagement à des buts explicites contradictoires par rapport aux motivations implicites pourrait empêcher la satisfaction de ces dernières et provoquer une souffrance émotionnelle. En accord avec la perspective décrite par Baumann *et al.* (2005), Kuhl et Kaschel (2004) désignent cet état par le terme *aliénation*. L'implication clinique de ces phénomènes est liée au fait que les affects positifs favorisent un traitement de l'information cognitif flexible qui, à son tour, rend les gens capables réaliser leurs projets les plus importants (Isen, 2003).

2.4. Problématique de la présente recherche

Comme il a été décrit au début de ce travail, la méthode d'Analyse des Plans développée par Caspar (1995, 1997) permet de construire une structure contenant à la fois les Plans conscients et les Plans non conscients d'un individu. Étant donné que ces deux types de Plans correspondent aux deux systèmes motivationnels décrits par McClelland *et al.* (1989), l'Analyse des Plans pourrait permettre de mettre en évidence les motivations implicites ainsi que les buts explicites d'un individu. En lien avec cette affirmation, la présente recherche utilise la méthode d'Analyse des Plans afin d'évaluer la discrédance entre les motivations implicites et les buts explicites d'individus ayant consulté le Centre de Conseil Psychologique de l'Université de Genève. Ceci constitue une manière tout à fait originale d'évaluer la discrédance. En effet, dans la littérature citée ci-dessus, les buts explicites sont le plus souvent mis en évidence par des méthodes de type "self report", à savoir des auto-questionnaires (McClelland *et al.*, 1989). Quant aux motivations implicites elles doivent être mesurées de manière plus indirecte en raison de leur nature inconsciente (Michalak, Püschel *et al.*, 2006). Traditionnellement, elles ont été mises en évidence à l'aide de techniques

projectives, en analysant les contenus d'histoires imaginaires que les individus produisent en réponse aux images énigmatiques du Thematic Apperception Test (TAT) (Murray, 1943). Cet instrument permet d'accéder à des réponses générées de manière automatique et difficile, si ce n'est impossible, à contrôler.

Afin d'évaluer la discrédance entre les motivations implicites et les buts explicites à l'aide de l'outil d'Analyse des Plans, la présente recherche a été menée parallèlement à une autre recherche (Kuenzi, 2007) qui évalue l'utilité de la méthode d'Analyse des Plans lorsqu'elle est employée dans des entretiens cliniques. Dans cette recherche, la structure de Plans est élaborée selon une méthode différente de la méthode traditionnelle : en effet, la structure de Plans est construite avec le participant durant les entretiens. En conséquence, on suppose qu'elle ne contient que les buts explicites du participant. La démarche de la présente recherche consiste donc à comparer cette structure contenant les buts explicites avec la structure de Plans "traditionnelle" des participants, élaborée par un observateur externe – à savoir l'auteur de la présente recherche – supposée contenir à la fois les motivations implicites et les buts explicites du participant. La méthode de comparaison quantitative développée à cet effet devrait permettre d'évaluer le degré de recouvrement (ou degré d'accord) entre les deux structures, et donc le degré de discrédance entre motivations implicites et buts explicites.

Le **premier objectif** de la présente étude est de mettre ce résultat en lien avec le bien-être et les symptômes psychologiques des participants. Cette recherche s'inscrit ainsi dans la lignée des recherches récentes ayant montré le rôle que jouent les aspects motivationnels dans le bien-être des individus. Au vu de la nature clinique de la présente recherche (en lien avec la population choisie), il est apparu pertinent de mesurer, non seulement le lien entre la discrédance et le bien-être subjectif, mais également entre la discrédance et les symptômes psychologiques. En effet, selon Baumann *et al.* (2005), la frustration chronique des besoins et les affects négatifs chroniques associés peuvent mener, à terme, à la formation de symptômes. Dans l'étude de Baumann *et al.* (2005), ces symptômes prennent la forme de plaintes émotionnelles et somatiques. Cependant on ne trouve pas de recherche étudiant spécifiquement le lien entre la discrédance et des symptômes psychologiques tels que la dépression, l'anxiété ou la somatisation. Il est dès lors apparu utile de le faire dans la présente recherche : les outils choisis permettent d'évaluer tant le bien-être émotionnel et cognitif que les symptômes psychologiques. On peut en effet supposer que de tels symptômes surviennent dans des états de discrédance chronique entraînant de véritables troubles psychopathologiques (Michalak & Grosse Holtforth, 2006).

En accord avec la littérature portant sur le lien entre la discrédence et le bien-être, on attend, d'une part, un lien positif entre la discrédence et les symptômes psychologiques et, d'autre part, un lien négatif entre la discrédence et le bien-être. Les hypothèses théoriques de la présente recherche sont résumées sur la Figure 2 ci-dessous.

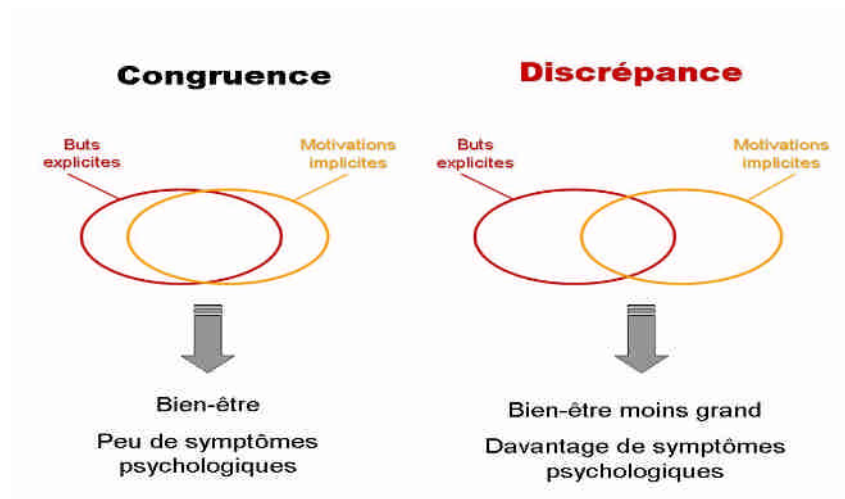


Figure 2 : Liens attendus entre la discrédence entre les motivations implicites et les buts explicites, le bien-être et les symptômes psychologiques.

La présente recherche poursuit également un **second objectif**, de nature plus exploratoire : elle vise à préciser les caractéristiques des Plans correspondant aux deux systèmes motivationnels à l'intérieur d'une même structure de Plans, tout particulièrement pour les Plans discrédants. Pour ce faire, une méthode de comparaison qualitative des structures de Plans a été développée en s'inspirant des méthodes de la théorie dite "enracinée" (*grounded theory* en anglais) décrites par Strauss et Corbin (1998). Grâce à cette méthode et en accord avec les conceptions de Caspar (1995), on a pu comparer les Plans des structures élaborées avec les participants et ceux des structures établies par l'auteure de la présente recherche. Ceci devrait contribuer, en retour, à enrichir les connaissances au sujet des caractéristiques et du contenu des motivations implicites et des buts explicites qui sont fréquemment discrédants au sein de la population choisie. De cette manière, la présente recherche établit un pont entre la méthode d'Analyse des Plans développée par Caspar (1995, 1997) et des concepts issus d'approches motivationnelles en psychologie (par exemple, la théorie des systèmes motivationnels de McClelland *et al.*, 1989). Cette recherche intègre par ailleurs des aspects quantitatifs et qualitatifs, ce qui correspond à l'une des forces de l'Analyse des Plans. En effet cette méthode, tout en étant objective et rigoureuse, est suffisamment riche et intégrative pour permettre la combinaison de ces deux méthodologies complémentaires.

3. Méthode

3.1. Population

L'étude compte 5 participants. Ceux-ci font partie de la population d'individus ayant consulté le Centre de Conseil Psychologique de l'Université de Genève durant l'année universitaire 2006-2007. Il s'agit de deux hommes et trois femmes. Deux d'entre eux ont 23 ans, deux ont 30 ans et un 46 ans. Trois des participants sont de langue maternelle française. Enfin trois sont étudiants à l'Université de Genève ou à la Haute Ecole de Genève, tandis que les deux autres ont déjà achevé leur cursus universitaire.

3.1.1. Considérations éthiques

La présente étude ayant été menée conjointement à l'étude de (Kuenzi, 2007), les participants ont été sélectionnés en même temps pour les deux études. La sélection des participants s'est faite à l'issue d'un ou plusieurs entretiens au Centre de Conseil Psychologique de l'Université de Genève. Cette sélection dépendait de la demande de la personne (le potentiel participant à la présente étude) venue consulter le Centre de Conseil Psychologique ainsi que du jugement clinique du ou de la psychologue ayant effectué les entretiens. En effet, le Centre de Conseil Psychologique est un service universitaire dont l'objectif est d'offrir aux étudiants un espace de consultation pour des demandes d'ordre psychologiques. Pour des raisons éthiques et déontologiques, il importait que les recherches s'accordent avec ce mandat clinique. C'est la raison pour laquelle la participation aux recherches devait constituer une réponse adaptée à la demande de la personne venue consulter le Centre de Conseil Psychologique ainsi qu'à son état de santé psychologique. Lorsque ces facteurs étaient réunis, le ou la psychologue ayant conduit les entretiens proposait au participant potentiel de participer aux études en lui exposant brièvement les buts ainsi que l'utilité de ces recherches. Si la personne se montrait intéressée, le ou la psychologue la mettait en contact avec l'auteure. Dans tous les cas, la personne avait la possibilité de renoncer par la suite à participer aux recherches. Elle pouvait également reprendre en tout temps un rendez-vous avec un ou une psychologue du Centre de Conseil Psychologique afin de poursuivre sa démarche de consultation et recevoir une aide appropriée.

3.2. Procédure

Pour commencer, l'auteure a rencontré le participant¹ afin de le lui exposer en détail les objectifs et le déroulement de la recherche. Le respect des règles de déontologie et d'éthique relatives à la confidentialité et à l'anonymat lui a été garanti pour le contenu des entretiens ainsi que pour l'enregistrement vidéo. Il a également été précisé que les données le concernant seraient utilisées à des fins de recherche uniquement. A l'issue de cette première rencontre, le participant a signé un formulaire de consentement ayant été préalablement approuvé par M. Franz Caspar, directeur de recherche, et M. Pierre Moiroud, directeur clinique du Centre de Conseil Psychologique (voir Annexe 1). Le participant a ensuite participé à quatre entretiens menés par une psychologue dans le cadre de la recherche de Kuenzi (2007).² Avant le premier entretien, on lui a demandé de compléter deux questionnaires, la SCL-90 R (Derogatis, 1983 ; traduction française : Pariente & Guelfi, 1990) et le QBB (Grob, 2003 ; traduction française : Schmutz, 2005). Un entretien filmé d'une durée de 45 minutes à une heure a ensuite eu lieu, au cours duquel le participant a été amené à expliciter librement les raisons qui l'avaient amené à consulter le Centre de Conseil Psychologique. Ce premier entretien a permis de recueillir les éléments anamnestiques et la description de la symptomatologie du participant. Ensuite, toujours dans le cadre de la recherche de Kuenzi (2007), quatre ou cinq entretiens supplémentaires (non filmés) ont été effectués avec le participant afin de rassembler des informations sur son fonctionnement instrumental et d'établir la structure de Plans explicites de celui-ci.

N'ayant connaissance, ni du contenu des entretiens ayant suivi l'entretien filmé, ni de la structure de Plans construite avec le participant, l'auteure a ensuite visionné l'enregistrement vidéo du premier entretien et effectué l'Analyse des Plans sur cette base, selon la méthode décrite par Caspar (1995). L'étape suivante a consisté à comparer la structure de Plans établie par l'auteure sur la base de l'enregistrement vidéo et la structure de Plans construite avec le participant lors des entretiens conduits par l'autre psychologue (Kuenzi, 2007). Cette comparaison a permis d'obtenir les mesures quantitatives de la discrédance entre les deux Analyses des Plans. Par ailleurs, les questionnaires SCL-90 R et QBB ont été codés afin d'obtenir les mesures des symptômes psychologiques et du bien-être du participant. Une fois l'ensemble de cette procédure répétée pour les cinq participants, il a

¹ Afin d'illustrer le déroulement de la présente recherche, la procédure est décrite pour un seul participant, en sachant qu'elle a été répétée pour les cinq participants.

² Seuls les aspects de l'étude de Kuenzi (2007) nécessaires à la compréhension de la présente recherche seront résumés ici.

été possible de calculer les corrélations entre les scores aux tests et les mesures de discrédance entre les structures de Plans, ce qui a permis de répondre aux hypothèses. Pour terminer, les structures de Plans ont été comparées de manière qualitative afin de répondre aux questions de recherche.

3.3. Méthode d'Analyse des Plans

3.3.1. L'Analyse des Plans élaborée par l'auteure

3.3.1.1. Description de la méthode

L'Analyse des Plans de chaque participant a été effectuée selon la méthode décrite par Caspar (1995). Une phase d'apprentissage a permis d'acquérir une connaissance théorique et pratique de l'Analyse des Plans. Dans un premier temps, l'apprentissage s'est fait par des lectures et la participation à des séminaires (comprenant un entraînement à l'établissement de structures de Plans) et, dans un second temps, par la participation à des mesures d'accord inter-juge sur deux cas pour une autre recherche en cours. Ce n'est qu'ensuite que les structures de Plans ont été élaborées pour chacun des participants de la présente recherche. Tout d'abord, les informations potentiellement pertinentes ont été retranscrites sur la base de l'enregistrement vidéo du premier entretien afin d'obtenir des « extensions ». Ces extensions condensent en cinq ou six pages dactylographiées le comportement verbal et non verbal du participant durant toute la durée de l'entretien (voir Annexe 1 non publiée). La structure de Plans de chaque participant a ensuite été inférée sur la base des extensions, en respectant la méthode préconisée par Caspar (1995). Les sources d'informations ayant permis d'inférer les Plans sont multiples ; elles comprennent notamment les comportements et les événements extérieurs à l'entretien que le participant rapporte, son discours introspectif (portant sur ses expériences, ses pensées et ses imaginations), son comportement non verbal pendant l'entretien, l'effet du comportement du participant sur son interlocutrice et sur l'auteure (en terme de pensées, émotions et tendances comportementales). Les Plans étant des hypothèses dont le but est de se rapprocher autant que possible des Plans « réels » du participant (Caspar, 1995), il est apparu important de réduire les éventuelles distorsions. Pour ce faire, les hypothèses ont été basées sur plusieurs indicateurs et continuellement réévaluées sur la base de l'ensemble des informations disponibles durant l'entretien. Finalement, dans la structure de

Plans élaborée pour chaque participant (voir Annexe 2 non publiée), les comportements sont situés tout en bas et énoncés à la forme indicative. Quant aux Plans, ils sont énoncés à la première personne de l'impératif. Des lignes relient entre eux les Plans (ainsi que les comportements et les Plans) qui ont une relation instrumentale directe. De plus, les buts sont plus élevés sur la verticale que les moyens qui les servent, que ceux-ci soient des comportements ou des Plans inférieurs. Enfin, les besoins primaires de la personne sont représentés au sommet de la structure.

3.3.1.2. *Vérification de l'accord inter-juge*

Afin de s'assurer que les structures de Plans établies présentaient une fidélité suffisante, l'accord inter-juge a été vérifié à l'aide d'une méthode adaptée de Benkert (1997). En collaboration avec un psychologue expert en Analyse des Plans de l'Université de Lausanne, le degré d'accord entre deux structures de Plans, élaborées de manière indépendante pour le même cas (c'est-à-dire participant), a été mesuré. Cette mesure de l'accord inter-juge a été répétée pour les deux premiers cas de la présente étude. A titre d'illustration, le déroulement de la mesure est décrit ci-dessous pour l'un des cas.

Pour commencer, dix Plans de référence ont été choisis de façon indépendante parmi les deux structures de Plans A et B à comparer. Le choix a été fondé sur le critère d'importance centrale de ces Plans de référence dans la problématique amenée par le participant. On a ensuite estimé la concordance de ces dix Plans de référence dans les deux structures de la manière suivante : on a vérifié, d'une part, si ces dix Plans étaient présents dans les deux structures et, d'autre part, si leur imbrication instrumentale avec les Plans sur- et subordonnés était similaire. L'accord inter-juge a été évalué sur une échelle en 5 points, chaque point étant attribué en fonction de la concordance plus ou moins bonne de ces dix Plans entre les deux juges. Un certain nombre de règles ont régi ces attributions de points et un calcul spécifique a permis d'aboutir à une valeur d'accord globale (voir Annexe 2).

La valeur d'accord (VAcc) pour un seul Plan de référence se compose tout d'abord de deux aspects. Pour chaque Plan de référence, on considère un accord de base respectif, appelé la valeur d'accord "entre" (AccEntre). Cette valeur se réfère à l'existence des Plans de référence dans les deux structures de Plans établies par les différents juges. Pour cette correspondance, au maximum 1 point peut être donné. Ainsi, si dans les deux structures de Plans il figure le même Plan de référence, un point est attribué. Ceci est également valable pour l'existence d'un équivalent au Plan de référence correspondant, même si la forme diffère

quelque peu. Par exemple, le Plan "reçois de l'attention" est jugé équivalent au Plan de référence "cherche de l'attention". Si le Plan de référence se retrouve uniquement dans l'une des structures, aucun point n'est attribué. Enfin, si des Plans similaires se trouvent dans les deux structures mais que l'idée qui les sous-tend est légèrement différente, seul un demi point est attribué. Par ailleurs, on envisage pour chaque Plan de référence l'accord de la fonction instrumentale (AccFonction) entre les deux structures. Ici, au maximum 4 points peuvent être donnés. La fidélité de la fonction instrumentale d'un Plan de référence est déduite à partir des Plans surordonnés (2 points) ou subordonnés (2 points) aux Plans de référence dans les deux structures. Pour une concordance de 25% entre les deux structures de Plans, 1 point est attribué ; 2 points sont donnés pour une concordance de 50 %, 3 points pour une de 75%, et 4 points pour 100% de concordance. A noter que des demi-points peuvent également être attribués.

La valeur de la fidélité inter-juge (V_{Acc}) d'un seul Plan de référence est calculée en prenant la valeur de l'accord de base "entre" (AccEntre) qui s'additionne avec la valeur donnée par l'accord de la fonction instrumentale (AccFonction): $V_{Acc} = AccEntre + AccFonction$. Si on multiplie cette valeur par 20, on obtient l'accord en pourcentage (P_{Acc_i}) pour ce Plan de référence : $P_{Acc_i} = V_{Acc} \times 20$. A partir de ces valeurs obtenues pour les dix Plans de référence, le pourcentage moyen de l'accord interjuge pour un cas donné (MP_{Acc_n}) peut être calculé: $MP_{Acc_n} = P_{Acc_1} + P_{Acc_2} + \dots + P_{Acc_{10}} / 10 = \sum P_{Acc_{1-n}} / n$.

Il convient de préciser que, pour chaque cas, on a d'abord comparé les dix Plans de référence de la structure A avec l'ensemble de la structure B, puis les 10 Plans de référence de la structure B avec l'ensemble de la structure A. On a donc obtenu deux pourcentages moyens de l'accord inter-juge selon la méthode décrite ci-dessus : l'un pour la comparaison à partir de la structure A, l'autre pour la comparaison à partir de la structure B. L'étape suivante a consisté à calculer la moyenne de ces deux pourcentages afin d'obtenir, pour chacun des deux cas, une seule mesure de l'accord inter-juge. Une autre précision importante concerne la méthode de comparaison des structures. En effet, bien que l'accord inter-juge soit exprimé en terme de pourcentage, l'évaluation du degré de concordance entre les Plans a impliqué une comparaison de type qualitatif. En effet, comme mentionné plus haut, deux Plans pouvaient avoir des dénominations relativement différentes tout en se référant à la même idée. Dans un tel cas, il a été nécessaire de déterminer si le Plan faisait référence à la même idée ou non.

Suite à ce calcul de fidélité, les structures de Plans effectuées par l'auteure pour les deux premiers cas ont été quelque peu modifiées afin d'inclure des éléments des structures réalisées par l'autre juge. De cette manière, la qualité de ces deux Analyses des Plans a été

légèrement améliorée. Cela a présenté un intérêt indéniable pour la suite du travail étant donné ce sont ces versions modifiées qui ont été comparées avec les Analyses des Plans établies avec les participants.

3.3.2. L'Analyse des Plans élaborée avec les participants

La méthode ayant permis d'effectuer l'Analyse des Plans avec chaque participant (Kuenzi, 2007) est différente de celle décrite ci-dessus. Cette méthode ne sera pas décrite en détail ici. Le point essentiel est que la structure de Plans a été élaborée par le participant lui-même en interaction avec la psychologue menant les entretiens. Elle ne contient donc que les Plans explicites du participant, c'est-à-dire accessibles consciemment par celui-ci (voir Annexe 3 non publiée). A titre informatif, le déroulement de ces entretiens et la manière selon laquelle les structures de Plans explicites ont été élaborées est décrite en détail dans le manuel de la recherche de Kuenzi (2007) (voir Annexe 3). Il convient cependant de préciser que toutes les structures de Plans ont dû être retravaillées en l'absence des participants. En effet, du fait que les structures avaient été élaborées en collaboration avec les participants, il est apparu par la suite que la méthode d'Analyse des Plans avait subi des transformations qui n'avaient pas été prévues initialement dans le manuel. Notamment, les structures concernées comportaient des éléments non instrumentaux. Sur la base des notes prises pendant les entretiens avec les participants concernés, la psychologue ayant mené les entretiens a donc effectué les modifications qui s'imposaient afin de rendre possible les comparaisons avec les structures de Plans établies par l'auteure.

3.4. Instruments et mesures ³

3.4.1. Données générales

Comme toute personne consultant le Centre de Conseil Psychologique, les participants ont répondu à un questionnaire avant le premier entretien. Ce questionnaire fournit des informations telles que la date de naissance de la personne, son origine, son niveau d'études, son motif de consultation, etc.

³ Les données recueillies auprès des participants ont été utilisées dans le cadre des deux recherches. En conséquence, seuls les instruments permettant de tester les hypothèses de la présente recherche seront décrits ici.

3.4.2. **Discrédance entre les motivations implicites et les buts explicites**

C'est la comparaison entre l'Analyse des Plans élaborée par l'auteure et l'Analyse des Plans élaborée avec le participant qui a permis de mesurer la discrédance entre motivations implicites et buts explicites de chaque participant. En effet, tandis que la structure issue du premier type d'Analyse des Plans contient les Plans implicites et explicites du participant, la structure issue du second type d'Analyse des Plans est supposée ne contenir que Plans explicites de celui-ci. Ainsi, s'il n'est pas possible d'accéder aux motivations implicites en tant que telles, on peut néanmoins mesurer le « recouvrement » entre les deux structures de Plans et en déduire le degré de discrédance entre motivations implicites et buts explicites. Pour ce faire, on a eu recours à la méthode développée par Benkert (1997). Cette méthode a adaptée et utilisée d'une manière identique de celle ayant permis le calcul de la fidélité (voir point 3.3.1.2.), à quelques exceptions près qui sont détaillées ci-après.

Pour commencer, le pourcentage d'accord, exprimé sous la forme décimale ($1 = 100\%$), a été soustrait de 1 afin d'obtenir une mesure de la discrédance. Une autre différence réside dans le nombre de Plans de référence sélectionnés dans les structures de Plans effectuées avec les participants : étant donné que ces structures comportaient moins de Plans, il n'était pas possible d'en sélectionner dix sans provoquer un biais par la grande proximité, donc similarité, entre les Plans choisis. Il a donc été décidé de ne sélectionner que six ou huit Plans de référence – en fonction de la complexité de chaque structure, c'est-à-dire du nombre total de Plans – au sein des Analyses des Plans établies avec les participants. Enfin, comme pour le calcul de la fidélité, les comparaisons entre les deux structures de Plans ont été faites dans les deux sens, c'est-à-dire en partant de la structure de Plans explicites et implicites puis en partant de la structure de Plans explicites (voir Annexe 4). Toutefois ces deux mesures n'ont pas été fondues en une seule moyenne car elles sont supposées représenter deux phénomènes différents, qui vont à présent être explicités.

La comparaison à partir de la structure de Plans implicites et explicites indique le degré de recouvrement entre les motivations implicites et les buts explicites. Elle est de 100% si les Plans implicites les plus importants du participant se trouvent également dans ses Plans explicites. Ainsi, cette comparaison permet d'évaluer dans quelle mesure les motivations implicites qui dirigent le comportement du participant lui sont inaccessibles consciemment. Quant à la comparaison à partir de la structure de Plans explicites, elle indique le pourcentage de Plans explicites qui correspondent aux Plans implicites. Elle est de 100% si les Plans explicites les plus importants du participant se trouvent également dans ses Plans implicites,

même si ces Plans explicites ne correspondent qu'à une petite partie des Plans implicites. En conséquence, cette comparaison permet d'évaluer dans quelle mesure les buts explicites que le participant cherche à atteindre ne sont pas ancrés dans ses motivations implicites.

Résumons les variables qui viennent d'être définies :

$IE\ discrep = 1 - (\text{pourcentage d'accord calculé à partir de la structure de Plans explicites et implicites})$

= pourcentage de Plans (ou motivations) implicites qui ne sont pas représentés au niveau des Plans (ou buts) explicites

$EI\ discrep = 1 - (\text{pourcentage d'accord calculé à partir de la structure de Plans explicites})$

= pourcentage de Plans (ou buts) explicites qui ne correspondent pas aux Plans (ou motivations) implicites

3.4.3. Symptômes psychologiques

Les symptômes psychologiques ont été mesurés à l'aide de la Symptom Check-List 90 Revised (SCL-90 R) (Derogatis, 1983). Construite par approximations successives depuis 1954, la SCL-90 R est un questionnaire permettant de mettre en évidence un certain nombre de dimensions psychopathologiques postulées à priori comme pertinentes (voir Annexe 5). La SCL-90 R est formée de 90 phrases courtes composées de mots simples décrivant des plaintes ou des symptômes divers. Pour chaque phrase, la personne doit choisir une de cinq réponses possibles en fonction de ce qui l'a préoccupée au cours de la semaine précédente et du jour même. Chaque réponse définit un score : 0 = « non », 1 = « oui un peu », 2 = « oui moyennement », 3 = « oui beaucoup », 4 = « oui extrêmement ».

La structure factorielle de la version originale de la SCL-90 R a permis de mettre en évidence les dimensions psychopathologiques suivantes :

- 1. Somatisation** : reflète l'éprouvé provenant de la perception du dysfonctionnement corporel
- 2. Symptômes obsessionnels** : correspond au syndrome du même nom
- 3. Sensitivité interpersonnelle ou vulnérabilité** : sentiment d'infériorité et d'inadéquation par rapport aux autres, anticipation dans les relations interpersonnelles
- 4. Dépression** : correspond au syndrome dépressif
- 5. Anxiété** : reflète l'anxiété et la tension
- 6. Hostilité** : reflète l'agressivité et la tendance au passage à l'acte
- 7. Phobies** : correspond aux phobies sociales et à l'agoraphobie

8. Traits paranoïaques : reflète l'hostilité, la méfiance, l'égoïsme, la perte d'autonomie, les hallucinations et les idées de grandeur

9. Traits psychotiques : reflète les symptômes de schizophrénie et le comportement schizoïde

10. Symptômes divers : reflète les symptômes aspécifiques importants sur le plan psychopathologique.

La SCL-90 R constitue un instrument assez largement validé et très utilisé. Cependant seuls trois facteurs sont consistants et stables à travers les études : somatisation, dépression et anxiété-phobie (Pariente & Guelfi, 1990). La SCL-90 R a été traduite en français par Pariente et Guelfi (1990). En ce qui concerne la version francophone, Pariente et Guelfi (1990) soulignent qu'aucune structure factorielle cohérente ne semble pouvoir être retenue.

En ce qui concerne la mesure, un indice global de gravité a été extrait des scores aux items : le **GSI**, qui est obtenu en divisant le score total (c'est-à-dire la somme des scores obtenus à chaque question) par 90 et qui indique à la *gravité globale des symptômes*. Ces indices globaux ont ensuite été transformés⁴ en scores z, ce qui a permis d'obtenir les variables suivantes :

$GSI_{SCL} = \text{score } z \text{ à l'indice GSI du SCL-90 R}$

3.4.4. Bien-être

Le bien-être a été mesuré à l'aide du questionnaire bernois sur le bien-être, forme pour adultes (QBB) (voir Annexe 6). Le QBB est la traduction d'un questionnaire développé en allemand par Grob (2003) sous le nom "Berner Fragebogen zum Wohlbefinden, Erwachsenenform" (BFW/E). La construction du QBB repose sur une conception du bien-être contenant les deux composantes émotionnelle et cognitive (Grob, 1995) et considère les facteurs suivants comme indicateurs du bien-être : satisfaction des besoins quotidiens, le fait d'être sur la voie d'atteindre un but, atteinte de buts fixés par soi-même et par les autres, atteinte de valeurs définies socialement, coping satisfaisant de buts divergents, adaptation à l'environnement, concentration sur les aspects positifs des événements, attitude optimiste envers la vie, le fait de s'accepter soi-même, utilisation sensée de son temps et absence de soucis et de malaises physiques.

⁴ Selon la formule suivante : $\text{score } z = [(\text{moyenne des scores aux items } 1 \text{ à } 90) - 0.33] / 0.25$

Le QBB contient six échelles et 39 items. Les items sont sous forme d'affirmations pour trois des échelles, avec des réponses s'échelonnant de 1= est totalement faux à 6 = est totalement juste, et sous forme de questions pour les trois autres échelles, les réponses s'échelonnant soit sur six points soit sur quatre points.

Décrivons à présent les échelles du QBB :

- 1. Attitude positive envers la vie :** Ce facteur décrit une attitude positive envers les événements et la capacité d'y voir le bon côté, ainsi que la conviction de vivre une vie pleine de sens.
- 2. Problèmes :** Ce facteur se réfère aux problèmes et soucis rencontrés aux cours des dernières semaines. Il montre également que la personne réagit avec sensibilité vis-à-vis d'elle-même et de son environnement et qu'elle reconnaît et accepte les problèmes de son entourage personnel et social.
- 3. Malaises physiques :** Ce facteur se réfère aussi bien à des réactions physiques que psychiques.
- 4. Estime de soi :** Ce facteur est un indicateur de satisfaction en ce sens qu'il ne suffit pas d'avoir une attitude positive envers la vie pour être satisfait(e); il est aussi important de s'accepter soi-même, d'être convaincu(e) d'"être quelqu'un" et d'avoir une certaine compétence, de se considérer comme un être de valeur et d'être estimé(e) par les autres.
- 5. Humeur dépressive :** Ce facteur décrit des sentiments de tristesse, le manque d'énergie et le retrait social. Des valeurs élevées sur cette échelle expriment un vécu sans sens, sans joie et sans élan vital.
- 6. Joie de vivre :** Ce facteur exprime un grand amour de la vie et se réfère à des sentiments positifs résultant d'expériences dans lesquelles la personne a l'occasion d'exercer et d'apprécier ses capacités et qualités personnelles.

La traduction française du BFW/E a été élaborée par Schmutz (2005). L'analyse factorielle de la version française permet de mettre en évidence les six dimensions théoriques mais certains items se répartissent de manière différente au sein de ces six dimensions par rapport à la version allemande. Cependant l'analyse de la fiabilité donne de bons résultats pour toutes les échelles. En ce qui concerne la consistance interne, l'alpha de Cronbach prend des valeurs entre .71 et .93 aux six échelles. Quant à l'homogénéité des items, donnée par la corrélation de chaque item avec l'échelle théorique à laquelle il appartient, elle se révèle bonne avec des valeurs toutes supérieures à .300. Au vu de la très bonne consistance interne et homogénéité des échelles selon la structure théorique, on peut considérer que la structure de la version française correspond à la structure théorique Schmutz (2005).

En ce qui concerne la mesure, un indice a été extrait pour chacune des cinq premières échelles. Pour ce faire, les scores aux items de chaque échelle ont été additionnés. Ces indices globaux ont ensuite été transformés en scores z selon les formules annexées (voir Annexe 6), ce qui a permis d'obtenir les variables suivantes :

Vie QBB = score z à l'échelle "attitude envers la vie"

Prob QBB = score z à l'échelle "problèmes"

Phys QBB = score z à l'échelle "plaintes physiques"

Estime QBB = score z à l'échelle "estime de soi"

Depress QBB = score z à l'échelle "humeur dépressive"

3.5. Analyse des données

Dans ce qui suit, la distinction établie entre analyse quantitative et analyse qualitative est avant tout d'ordre pragmatique. En effet, tandis que, dans l'analyse quantitative, les données sont codées dans le but d'effectuer une analyse statistique permettant de tester les hypothèses opérationnelles, l'analyse qualitative vise à répondre à des questions de nature exploratoire. Il importe toutefois de préciser que ces deux types d'analyses incluent en réalité des combinaisons de procédures quantitatives et qualitatives à différentes étapes de la présente recherche. Tout d'abord, l'analyse quantitative repose sur des données qualitatives – les structures de Plans – qui sont ensuite quantifiées à travers l'établissement de la mesure de discrédance entre motivations implicites et buts explicites. Ensuite, l'analyse qualitative inclut quant à elle des méthodes de quantifications très simples (notamment le dénombrement ou comptage des différents Plans). Cependant la partie la plus importante de l'analyse qualitative est composée de comparaisons de nature interprétative, ce qui explique le nom donné à cette partie. Par ailleurs, comme le soulignent Strauss et Corbin (1998), les chercheurs en sciences humaines effectuent fréquemment des va-et-vient entre les méthodes quantitatives et qualitatives. Toujours d'après ces auteurs, cette flexibilité dans l'utilisation des procédures est un élément déterminant pour la créativité des recherches.

3.5.1. Analyse quantitative

En raison de la nature clinique et en partie exploratoire de la présente recherche, les variables d'intérêt de n'ont pas pu être manipulées ou contrôlées. En effet, la spécificité de la recherche en psychologie clinique est de se baser sur l'observation des processus en jeu naturellement. De plus, la manipulation expérimentale des variables est souvent confrontée à des limitations d'ordre éthique. En conséquence, le plan de la présente recherche est de nature corrélationnelle.

Cette étude a pour but d'examiner le lien entre, d'un côté, la variable observée appelée « discrédance entre les motivations implicites et les buts explicites », qui est fournie par la mesure de l'accord entre les Analyses des Plans et, de l'autre côté, deux variables préexistantes à l'étude appelées « symptômes psychologiques » et « bien-être », fournies par les participants à travers leurs réponses aux questionnaires SCL-90 R et QBB. Etant donné le nombre très restreint de participants, le choix des analyses s'est porté sur les corrélations de Spearman. Le rho de Spearman a été donc calculé entre, d'une part, les deux mesures de la discrédance *IE discrep* et *EI discrep* et le score z au SCL-90 R (*GSI SCL*) et, d'autre part, les deux mesures de la discrédance *IE discrep* et *EI discrep* et les scores z aux différentes échelles du QBB (*Vie QBB*, *Prob QBB*, *Phys QBB*, *Estime QBB* et *Depress QBB*).

3.5.2. Analyse qualitative

La procédure d'analyse qualitative décrite ci-dessous a été en partie élaborée en suivant les conceptions de Strauss et Corbin (1998) à propos de la théorie dite "enracinée" ("grounded theory" en anglais) (voir également Corbin & Strauss, 1990). La théorie enracinée, développée à l'origine par les sociologues Barney Glaser et Anselm Strauss (Glaser & Strauss, 1967), est une théorie qui dérive des données systématiquement récoltées et analysées de manière qualitative à travers le processus de recherche. Ce qui caractérise cette méthodologie, c'est que le chercheur ne commence en général pas un projet de recherche avec une théorie préconçue ; il débute plutôt par un champ d'étude qui permet aux données de faire émerger la théorie. En conséquence, la probabilité que cette théorie ressemble à la "réalité" sera plus grande que dans le cas d'une théorie construite par spéculation (c'est-à-dire selon la voie orthodoxe) ou résultant d'un ensemble de concepts fondés sur des expériences (Strauss & Corbin, 1998). Concernant la présente recherche, l'objectif de l'analyse qualitative n'était pas de construire une théorie enracinée dans les données. Toutefois certaines des méthodes décrites par Strauss et Corbin (1998) ont pu être appliquées ici de manière fructueuse, même

si cela a exigé quelques adaptations. Le recours aux méthodes de la théorie enracinée est apparu d'autant plus justifié que l'Analyse des Plans constitue elle-même une méthode permettant de faire de la conceptualisation de cas, c'est-à-dire de construire une sorte de théorie individualisée du fonctionnement instrumental d'une personne.

L'analyse qualitative a consisté à effectuer des comparaisons entre les structures de Plans élaborées par l'auteure et les structures de Plans élaborées avec les participants. L'objectif était de mettre en évidence leurs similitudes et leurs différences et ainsi d'enrichir la compréhension du concept de discrédance entre motivations implicites et buts explicites en l'enracinant dans les structures de Plans des cinq participants. Dans la méthodologie décrite par Strauss et Corbin (1998), les comparaisons sont un élément essentiel : elles permettent d'identifier des catégories, ou concepts abstraits, qui sont les éléments de base d'une théorie. Ces comparaisons peuvent être faites de deux manières. Lorsque les propriétés⁵ des données sont évidentes, on procède à des **comparaisons objet par objet** : chaque élément est comparé avec d'autres éléments en fonction des similitudes et des différences au niveau de ses propriétés, puis il est placé dans une catégorie. Mais parfois, par exemple lorsqu'on ne sait pas ce qu'on est en train de chercher dans les données, il est difficile de comprendre le sens des données et donc d'identifier leurs propriétés. Dans de tels cas, on procède à des **comparaisons théoriques** : on utilise alors les propriétés d'éléments comparables déjà connus comme un outil afin d'examiner l'élément concerné. Il s'agit alors de comparer des catégories (ou concepts abstraits) avec des concepts similaires ou différents afin de faire ressortir des propriétés qui n'étaient pas évidentes au départ. Cette distinction entre les deux types de comparaisons a inspiré l'analyse qualitative des structures de Plans, de la manière qui va être décrite ci-dessous.

Dans un premier temps, il est apparu utile de catégoriser les Plans. Pour ce faire, on a tout d'abord procédé à la manière des **comparaisons objet par objet**. Une première catégorisation a consisté à regrouper les Plans les plus élevés dans les structures en fonction de leur similarité et de leurs différences avec les besoins primaires définis par Grawe (2004) : orientation et contrôle, atteinte de plaisir et évitement du déplaisir, attachement, réalisation personnelle et estime de soi. Un autre mode de catégorisation a été inspiré de Caspar (1995), qui cite des catégories de Plans fréquemment identifiées à l'intérieur des structures. Les Plans du milieu de la structure ont ainsi été regroupés en fonction de leur caractère intrapsychique ou interactionnel ; fonctionnel ou dysfonctionnel ; en Plan actif ou Plan d'évitement ; en

⁵ Les propriétés sont définies comme les caractéristiques d'une catégorie (ou d'un concept abstrait) et la délimitation qui définit et indique son sens (Strauss & Corbin, 1998).

fonction du thème lié à leur contenu : vie amoureuse, famille, autres relations, études, travail et argent, autres activités, santé (nourriture, sommeil, sport). Une fois ces différentes catégorisations effectuées, les Plans regroupés dans les différentes catégories ont été dénombrés au sein de chaque structure afin de déterminer leur fréquence relative dans les Analyses des Plans effectuées par l'auteure et dans celles effectuées avec les participants et de mettre en évidence d'éventuelles différences à ce niveau.

Par la suite, on a tenté de créer de nouvelles catégories de Plans avec l'idée que ces catégories pourraient se révéler pertinentes pour comprendre ce qui différencie les structures de Plans élaborées par l'auteure et les structures de Plans élaborées avec les participants. Pour ce faire, on a procédé à la manière des **comparaisons théoriques** : plutôt que de regarder dans le vide sans savoir que chercher, on a comparé les caractéristiques des différents Plans (en partant de leur contenu) en cherchant à préciser leur sens respectif et à faire apparaître des similitudes et des différences qui n'étaient pas apparues au premier abord. De cette manière, on a pu regrouper les Plans dans des catégories qui venaient d'être créées par la comparaison entre les caractéristiques des Plans. Plus précisément, on a commencé par comparer, pour chaque cas, les structures de Plans des participants et de l'auteure afin de repérer les Plans et les groupes de Plans congruents (c'est-à-dire similaires) sur les deux types de structures. Cette première étape a permis de repérer les Plans qui étaient, à l'inverse, discrepantes entre les deux structures. Ces Plans discrepantes ont ensuite été finement observés et comparés avec les Plans similaires – en procédant à la manière des "comparaisons théoriques" décrites ci-dessus – afin de dégager certaines de leurs caractéristiques restées invisibles au premier regard. On a ensuite tenté de déterminer si les caractéristiques ainsi définies se révélaient pertinentes pour caractériser d'autres Plans discrepantes entre les deux types de structures. Cette étape a permis d'affiner les caractéristiques de ces Plans discrepantes. De plus, ce n'est que lorsqu'une caractéristique était applicable aux Plans discrepantes de plusieurs participants qu'elle a pu être considérée comme utile à la compréhension de la discrédance entre les Plans. Ces caractéristiques une fois définies, elles ont été regroupées en des catégories ayant un certain pouvoir explicatif au niveau de la discrédance entre les Plans pour les cinq cas de la présente recherche.

On constatera avec justesse que la procédure d'analyse qualitative qui vient d'être décrite est assez ouverte. Il s'agit d'un choix délibéré puisque, selon Strauss et Corbin (1998), le fait de ne pas entrer dans la recherche avec un design bien structuré permet l'émergence de nouveaux concepts à partir des données. Avec cette méthode, la récolte des données, l'analyse

et la théorie éventuelle sont inter-reliées. Dans la présente recherche, la flexibilité du design a été privilégiée afin de permettre une certaine créativité.

3.6. Hypothèses

En fonction des éléments théoriques exposés en début de travail et de la méthodologie choisie, on attend, d'une part, un lien positif entre les symptômes psychologiques et la discrédance entre les motivations implicites et les buts explicites et, d'autre part, un lien négatif entre le bien-être et la discrédance entre les motivations implicites et les buts explicites. Ces hypothèses générales correspondent aux hypothèses opérationnelles H1 et H2 suivantes :

H1 : La discrédance entre les motivations implicites et les buts explicites (*IE discrep* et *EI discrep*) est positivement corrélée aux symptômes psychologiques (*GSI SCL*).

H2 : La discrédance entre les motivations implicites et les buts explicites (*IE discrep* et *EI discrep*) est négativement corrélée au bien-être (*Vie QBB*, *Prob QBB*, *Phys QBB*, *Estime QBB* et *Depress QBB*).

3.7. Questions de recherche

L'objectif des questions de recherche a été de comparer le contenu des motivations implicites et des buts explicites afin de repérer les caractéristiques de ceux qui sont fréquemment discrédants chez les cinq participants. De cette manière, on a cherché à mettre en évidence d'éventuelles différences dans la structure et le contenu des Plans qui ne correspondraient pas à des hypothèses préétablies.

Tout d'abord, les résultats des **comparaisons objet par objet** de l'analyse qualitative devraient permettre de répondre aux questions suivantes : quels Plans supérieurs (selon leur lien avec les besoins primaires) et quels types de Plans (selon leur caractère intrapsychique ou interpersonnel, fonctionnel ou dysfonctionnel, actif ou d'évitement, ou selon leur thème) sont le plus souvent absents dans les structures de Plans élaborées avec les participants alors qu'ils sont présents dans les structures de Plans effectuées par l'auteure ? A l'inverse, quels Plans supérieurs (selon leur lien avec les besoins primaires) et quels types de

Plans (selon leur caractère intrapsychique ou interpersonnel, fonctionnel ou dysfonctionnel, actif ou d'évitement, ou selon leur thème) sont le plus souvent présents dans les structures de Plans établies avec les participants alors qu'ils sont absents dans les structures de Plans élaborées par l'auteure ? Tandis que les réponses à la première question devraient nous renseigner sur les catégories de Plans (ou motivations) implicites qui sont les moins fréquemment accessibles consciemment, les réponses à la seconde question devraient indiquer quelles catégories de Plans (ou buts) explicites sont le plus souvent en désaccord ses motivations implicites. De plus, le contenu des Plans a également été comparé comme décrit ci-dessus afin de repérer ceux qui sont, au contraire, fréquemment congruents chez les cinq participants.

Quant aux **comparaisons théoriques**, elles devraient permettre de répondre aux questions suivantes : trouve-t-on des catégories de Plans autres que celles décrites ci-dessus qui sont fréquemment présentes dans les structures de Plans élaborées par l'auteure alors qu'elles sont absentes des structures de Plans élaborées avec les participants, ou l'inverse ? Tout comme pour les comparaisons objet par objet, les réponses à ces questions devraient nous renseigner sur les différences entre les caractéristiques des motivations implicites et des buts explicites qui sont fréquemment discrétants chez les cinq participants.

4. Résultats

4.1. Accord inter-juge

Étant donné la nature non standardisée de la méthode d'Analyse des Plans et, par conséquent, la marge de subjectivité possible lors de l'élaboration d'une conceptualisation de cas, une méthode de vérification de l'accord inter-juge adaptée de Benkert (1997) a été utilisée afin d'examiner le degré d'accord entre les structures de Plans effectuées par deux juges différents. En guise d'entraînement, trois cas ont préalablement été soumis à cette méthode. Dans un deuxième temps, le degré d'accord a été mesuré pour les deux premiers cas de la présente recherche afin de vérifier la fidélité des Analyses des Plans établies. Les accords obtenus sont rendus dans le Tableau I ci-dessous sous forme de pourcentage.

Tableau I : Pourcentages de l'accord inter-juge des structures de Plans pour les cas d'entraînement et les cas inclus dans la présente recherche.

	<i>Cas a</i>	48%
Cas d'entraînement	<i>Cas b</i>	64%
	<i>Cas c</i>	77%
	<hr/>	
Cas inclus dans la présente recherche	Cas n°1	56.5%
	Cas n°2	59%

Ces analyses montrent un accord satisfaisant entre les juges pour les cas d'entraînement avec une valeur moyenne de 63%. Quant à l'accord pour les deux cas de la présente recherche, il prend une valeur légèrement inférieure avec une moyenne de 57.75%. Cette dernière valeur a cependant été jugée satisfaisante en raison des différences dans les connaissances théoriques et les expériences pratiques des deux juges. En effet, les juges ayant effectué les Analyses des Plans pour les cas de la présente recherche ne sont pas habitués à recourir aux mêmes théories de référence dans leur pratique clinique, qu'ils exercent en outre auprès de populations différentes. Étant donné l'importance de la compréhension subjective que le juge élabore à propos du fonctionnement de la personne pour la sélection des informations pertinentes et leur articulation sous forme de structure de Plans, ces divergences sont susceptibles de diminuer l'accord entre les deux juges. En résumé, ces données permettent de considérer que les Analyses des Plans implicites et explicites des cinq participants de la présente étude présentent une fidélité suffisante.

4.2. Analyse quantitative

L'ensemble des données recueillies a été traité au moyen du logiciel statistique SPSS ainsi que du programme Excel. Le type d'analyse statistique ayant été appliqué aux données consiste en des corrélations de Spearman (ρ ou r de Spearman) qui permettent d'estimer la variance commune aux couples de variables considérées dans cette étude. Pour ces analyses, le seuil d'erreur de mesure toléré est de $\alpha = 1\%$. Toutefois, certains résultats obtenus au seuil d'erreur jugé acceptable de $\alpha = 5\%$ sont validés. Pour une meilleure lisibilité des résultats, les résultats significatifs au seuil de 1% ($p < .01$) sont indiqués en rouge tandis que les résultats significatifs au seuil de 5% ($p < .05$) sont indiqués en bleu.

Dans ce qui suit, on trouvera tout d'abord les résultats relatifs aux hypothèses posées dans cette recherche. Ces résultats ont été obtenus à partir des mesures de discrédance issues des structures de Plans ainsi que des réponses des participants aux questionnaires SCL 90-R et QBB. Seront ensuite présentés les résultats de l'analyse qualitative, qui constituent des données complémentaires permettant d'affiner les résultats de l'analyse quantitative en étudiant les contenus des Plans discrepans ainsi que d'agrémenter la discussion ultérieure sur la compréhension du phénomène de la discrédance. En guise d'introduction à ces résultats, la Figure 3 offre un aperçu global des résultats des mesures de discrédance pour les cinq participants.

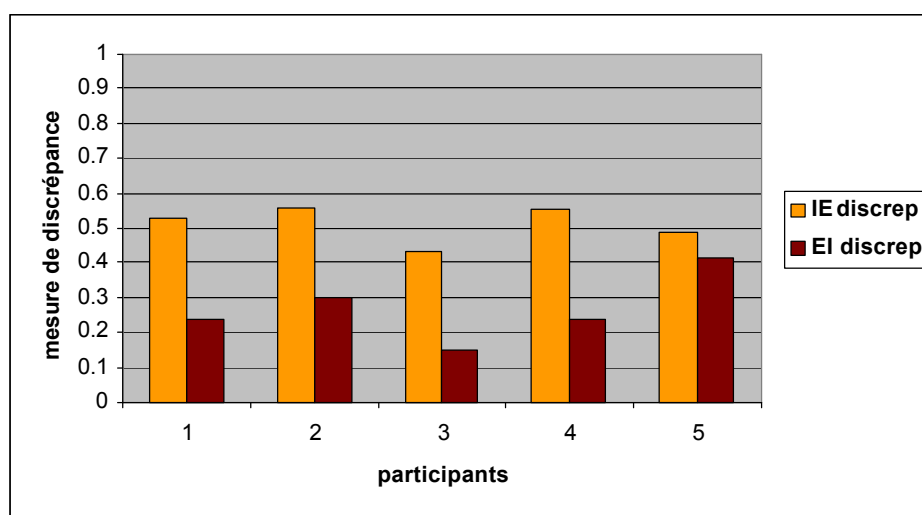


Figure 3 : Résultats des mesures de discrédance IE discrep et EI discrep pour les cinq participants.

On observe que les deux mesures de la discr ance paraissent ˆtre faiblement liées. De plus, dans les cinq cas, la mesure *EI discrep* est plus basse que la mesure *IE discrep*, ce qui signifie que le pourcentage de motivations implicites ne correspondant pas aux buts explicites est supérieur au pourcentage de buts explicites ne correspondant pas aux motivations implicites, et ce pour tous les participants.

4.2.1. Première hypothèse de recherche

La première hypothèse concernait le lien positif attendu entre, d'une part, la discr ance entre les motivations implicites et les buts explicites et, d'autre part, les symptômes psychologiques. La Figure 4 résume les corrélations obtenues.

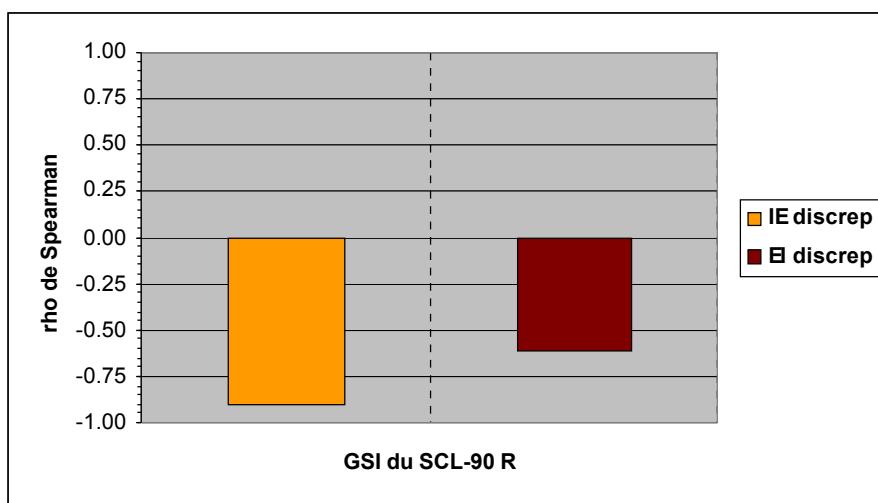


Figure 4 : *Corrélations entre les mesures de discr ance IE discrep et EI discrep et le score GSI au SCL-90 R.*

Les résultats montrent que la première mesure de discr ance *IE discrep* (correspondant au pourcentage motivations implicites qui ne correspondent pas aux buts explicites) est négativement corrélée, de manière significative, au score GSI du SCL-90 R ($r = -0.900$, $p = .019$). Ce résultat indique une forte dépendance entre ces deux mesures mais dans le sens inverse à ce qui était attendu. Quant à la seconde mesure de discr ance *EI discrep* (correspondant au pourcentage buts explicites qui ne correspondent pas aux motivations implicites), elle montre une corrélation négative non-significative avec le score GSI du SCL-90 R ($r = -0.616$, $p = .134$). Ici encore, la relation (non significative) va dans le sens inverse à ce

qui était attendu en fonction de la première hypothèse de la présente recherche. Au vu de ces résultats, la première hypothèse de recherche doit être rejetée.

4.2.2. Seconde hypothèse de recherche

La seconde hypothèse concernait le lien négatif attendu entre, d'une part, la discrédance entre les motivations implicites et les buts explicites et, d'autre part, le bien-être. Les résultats obtenus diffèrent selon les échelles du QBB (voir Tableau II). Pour plus de lisibilité, les résultats sont également représentés sous forme graphique dans la Figure 5.

Tableau II : Corrélations entre les mesures de discrédance IE discrep et EI discrep et les scores aux échelles du QBB.

		Mesures de la discrédance			
		IE discrep		EI discrep	
		<i>r</i>	<i>p</i>	<i>r</i>	<i>p</i>
Echelles du QBB	1. Attitude envers la vie	.872	.027	.342	.287
	2. Problèmes	.564	.161	-.237	.351
	3. Malaises physiques	.500	.196	-.205	.370
	4. Estime de soi	1.000	< .01	.359	.276
	5. Humeur dépressive	.600	.142	-.359	.276
	6. Joie de vivre	.462	.217	.368	.271

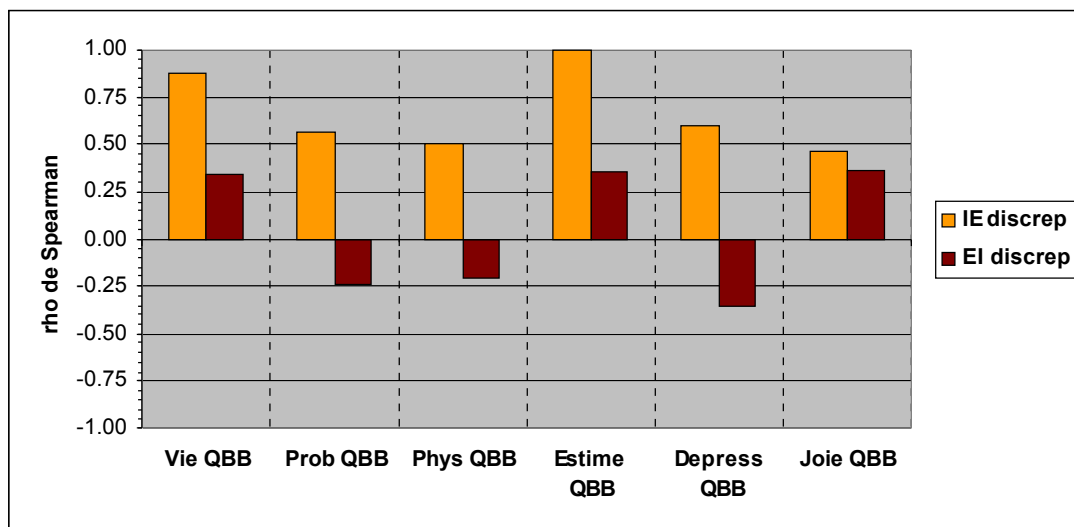


Figure 5 : *Corrélations entre les mesures de discrédance IE discrep et EI discrep et les scores aux échelles du QBB.*

On peut constater que les deux seules corrélations significatives sont positives : il s'agit, tout d'abord, de la corrélation entre le score à l'échelle « attitude envers la vie » et la mesure de discrédance *IE discrep* ($r = .872$; $p = .027$) et, ensuite, de la corrélation entre le score à l'échelle « estime de soi » et la mesure de discrédance *IE discrep* ($r = 1.000$; $p < .01$). Ainsi, plus les participants ont une attitude positive envers la vie et une estime de soi élevée, plus le pourcentage motivations implicites qui ne correspondent pas à leurs buts explicites est élevé. En conséquence, ces deux corrélations significatives vont dans le sens inverse par rapport à ce qui était attendu. Quant aux autres corrélations, on peut observer que trois d'entre elles sont négatives : il s'agit des corrélations entre les scores aux échelles « problèmes », « malaises physiques » et « humeur dépressive » et la mesure de discrédance *EI discrep*. Cependant, bien que ces corrélations aillent dans le sens attendu, elles sont loin d'être significatives. En conclusion, la seconde hypothèse doit également être rejetée.

4.2.3. Synthèse de l'analyse quantitative

Les résultats significatifs de l'analyse quantitative vont dans le sens inverse à celui qui était postulé dans les hypothèses. En effet, on trouve que la mesure de discrédance *IE discrep* est négativement corrélée, de manière significative, au score GSI du SCL-90 R. De plus, on trouve des corrélations positives significatives entre les scores aux échelles « attitude envers la vie » et « estime de soi » et la mesure de discrédance *IE discrep*. Au vu de ces résultats, aucune des hypothèses ne peut être retenue.

4.3. Analyse qualitative

4.3.1. Observations générales

De manière générale, on observe que les structures établies avec les étudiants contiennent moins de Plans (entre 12 et 29) que celles établies par l'auteure (entre 31 et 36). Si l'on observe la manière dont les Plans sont liés les uns aux autres dans la structure hiérarchique (en partant des comportements pour atteindre les besoins fondamentaux), on constate que les structures de Plans effectuées avec les étudiants comptent entre 3 et 7 groupes de Plans, alors que les structures de Plans effectuées par l'auteure en contiennent entre 10 et 12.

4.3.2. Comparaisons des besoins primaires

Pour ce premier type de comparaison, on a procédé à la manière des **comparaisons objet par objet** décrites dans la méthode. Plus précisément, on a considéré les Plans se trouvant au sommet des structures de Plans. Chacun d'entre eux a été placé dans l'une des catégories suivantes, correspondant aux quatre besoins fondamentaux définis par Grawe (2004) : le *besoin d'orientation et de contrôle*, l'*atteinte du plaisir et l'évitement du déplaisir*, le *besoin d'attachement* et le *besoin de réalisation personnelle et d'estime de soi*. La décision de placer les Plans supérieurs dans l'une ou l'autre catégorie dépendait non seulement de la formulation du Plan, c'est-à-dire son contenu, mais aussi, dans les cas où on pouvait hésiter entre deux besoins fondamentaux, des Plans inférieurs en ce qu'ils participent à donner un sens spécifique au Plan supérieur concerné. Par exemple, le Plan « évite les déceptions » pourrait être considéré, soit comme lié au besoin d'éviter le déplaisir, soit comme lié au besoin de prévoir et de garder le contrôle. C'est en observant les Plans inférieurs que l'on a constaté que ceux-ci sont avant tout orientés vers le contrôle de l'environnement et la recherche d'une certaine sécurité. C'est pourquoi le Plan « évite les déceptions » a finalement été étiqueté comme étant rattaché au besoin de contrôle/orientation. Après avoir placé chaque Plan supérieur dans une catégorie (c'est-à-dire après avoir étiqueté chaque Plan supérieur comme lié à l'un des quatre besoins fondamentaux), on a dénombré, pour chaque structure de Plans, le nombre de Plans supérieurs entrant dans chacune des catégories de besoins fondamentaux. On a ensuite effectué la somme des Plans de chaque catégorie pour les cinq

structures des participants⁶ et les cinq structures de l'auteure (voir les colonnes encadrées en rouge sur les Tableaux III et IV).

Tableau III : Dénombrement des Plans supérieurs suivant les besoins primaires parmi les structures de Plans établies par l'auteure.

<i>Structures de Plans de l'auteure</i>	Orientation et contrôle	Plaisir	Attachement	Réalisation personnelle et estime de soi	Respect et estime de soi	Reconnais-sance	Estime de soi
Cas n°1	1	0	2	3	1	0	2
Cas n°2	2	0	1	2	1	0	1
Cas n°3	1	0	2	1	0	0	1
Cas n°4	1	0	1	2	1	0	1
Cas n° 5	1	1	1	1	0	0	1
TOTAL	6	1	7	9	3	0	6

Tableau IV : Dénombrement des Plans supérieurs suivant les besoins primaires parmi les structures de Plans établies avec les participants.

<i>Structures de Plans des participants</i>	Orientation et contrôle	Plaisir	Attachement	Réalisation personnelle et estime de soi	Respect et estime de soi	Reconnais-sance	Estime de soi
Cas n°1	0	0	2	1	0	0	1
Cas n°2	0	0	0	2	1	1	0
Cas n°3	1	0	0	2	1	1	0
Cas n°4	1	0	0	1	0	1	0
Cas n° 5	0	0	1	3	1	1	1
TOTAL	2	0	3	9	3	4	2

Dans un premier temps, les structures des participants et celles de l'auteure ont été comparées dans leur ensemble afin de mettre en évidence les besoins fondamentaux les plus

⁶ Pour plus de simplicité, les structures de Plans élaborées avec les participants seront parfois désignées par l'expression "les structures des participants" dans la suite de ce travail. Il en va de même avec les structures de Plans élaborées par l'auteure.

fréquents dans les deux types⁷ de structure de Plans. Les résultats montrent que le besoin de réalisation personnelle/estime de soi est présent dans les cinq structures de Plans des participants, alors que les besoins d'attachement et de contrôle/orientation ne sont présents que dans deux d'entre elles. Quant aux structures de Plans de l'auteure, on y trouve, dans les cinq cas, les besoins de réalisation personnelle/estime de soi, d'attachement et de contrôle/orientation. Enfin, le besoin atteint de plaisir/évitement du déplaisir, totalement absent des cinq structures de Plans des participants, n'a été identifié que dans l'une seulement des structures de Plans de l'auteure. Dans un second temps, on a comparé les structures de Plans des participants et celles de l'auteure deux à deux pour chacun des besoins fondamentaux. Cela a permis de constater que certains besoins fondamentaux sont absents de la majorité des structures des participants, alors qu'ils sont présents dans celles de l'auteure. C'est le cas du besoin d'attachement et du besoin de contrôle/orientation : chacun d'entre eux est absent dans trois des structures de Plans des participants alors qu'il a été mis en évidence dans l'ensemble des structures de l'auteure.

Un des résultats qui ressort suite à ces comparaisons est l'importance du besoin de *réalisation personnelle/estime de soi*. Non seulement il est présent dans toutes les structures des participants et de l'auteure, mais il est également majoritaire au niveau quantitatif dans les deux types de structures de Plans (son importance relative est encore plus forte dans les structures de Plans des participants, où plus de la moitié des Plans supérieurs apparaissent liés à ce besoin). En conséquence, il est apparu utile de subdiviser ce besoin fondamental en plusieurs sous-catégories afin de voir si celles-ci permettent d'observer des différences entre les deux types de structures de Plans. Les sous-catégories suivantes ont été choisies sur une base pragmatique (c'est-à-dire en observant les formulations des Plans liés au besoin de réalisation personnelle/estime de soi afin de dégager des différences dans leurs significations respectives) : respect et estime de soi, reconnaissance (de la part d'autrui) et réalisation personnelle (voir les trois dernières colonnes des Tableaux III et IV). La différence qui ressort est que, dans quatre des cinq cas, la structure de Plans du participant comprend un besoin de reconnaissance qui n'a pas été mis en évidence dans la structure de Plans correspondante de l'auteure. Une autre différence concerne le besoin de réalisation personnelle : dans les structures de Plans des participants, ce besoin est présent dans deux cas seulement, alors qu'il est présent dans les cinq structures de Plans de l'auteure.

⁷ L'expression "les deux types de structures de Plans" fait à la fois référence aux structures de Plans établies avec les participants et aux structures de Plans établies par l'auteure.

4.3.3. Comparaisons des types de Plans

Pour cette deuxième comparaison, on a également procédé à la manière des **comparaisons objet par objet** décrites dans la méthode. Plus précisément, on a considéré les Plans situés au milieu des structures de Plans (c'est-à-dire tous les Plans, à l'exception de ceux qui se trouvent au sommet de la structure et qui ont été classés dans les catégories de besoins fondamentaux). Ces Plans intermédiaires ont été placés dans des catégories proposées par Caspar (1995) comme pouvant s'avérer utiles pour différencier les différents types de Plans. Chaque Plan a ainsi été placé dans trois catégories dichotomiques, suivant son caractère *intrapsychique ou interpersonnel, fonctionnel ou dysfonctionnel, actif ou d'évitement*, ainsi que dans une catégorie liée au *thème* auquel le Plan faisait référence : vie amoureuse, famille, autres relations ou relations en général, études, travail et argent, autres activités, corps et santé (nourriture, sommeil, sport).

4.3.3.1. Thème et fonctionnalité des Plans

En ce qui concerne ces deux premières catégories, il est apparu difficile ou peu pertinent de catégoriser un Plan indépendamment de ceux qui l'entouraient. En effet, lorsqu'un Plan est pertinent dans une sphère d'activités ou de relations spécifiques, il est généralement entouré d'autres Plans relatifs au même thème. Quant au caractère plus ou moins fonctionnel ou dysfonctionnel d'un Plan, il s'agit d'un jugement relativement subjectif qui ne peut être posé sans tenir compte des moyens mis en œuvre pour atteindre ce Plan ainsi que du but final visé (que ces moyens permettront d'atteindre en entraînant plus ou moins d'avantages ou d'inconvénients pour le fonctionnement global de la personne). Pour ces deux catégories, on a donc choisi, comme unité de base, des groupes de Plans qui apparaissaient hiérarchiquement reliés. Après que chaque groupe de Plans ait été catégorisé selon son thème et sa fonctionnalité, on a dénombré, pour chaque structure de Plans, le nombre de groupes de Plans entrant dans chaque type (voir Tableau V). On a ensuite comparé, pour chaque catégorie, le nombre de groupes de Plans concernés dans la structure du participant et dans la structure correspondante de l'auteure. Cette opération a été répétée pour les cinq cas.

Tableau V : Dénombrement des groupes de Plans suivant leur type parmi les structures de Plans établies par l'auteure et parmi les structures de Plans établies avec les participants.

		Cas n°1		Cas n°2		Cas n°3	
		auteur	particip.	auteur	particip.	auteur	particip.
Nombre de groupes de Plans		12	3	10	3	10	3
Thème	Vie amoureuse	6	1	0	0	1	0
	Famille	2	0	4	0	0	0
	Autres relations	2	0	2	1	6	1
	Etudes	1	1	1	0	0	0
	Travail et argent	0	0	1	1	0	0
	Autres activités	0	0	2	0	3	2
	Corps et santé	1	1	0	1	0	0
Fonctionnalité	Plan fonctionnel	5	1	4	0	1	1
	Plan dysfonctionnel	7	2	6	3	9	2

		Cas n°4		Cas n°5		Total	
		auteur	particip.	auteur	particip.	auteur	particip.
Nombre de groupes de Plans		11	5	12	7	55	21
Thème	Vie amoureuse	0	0	6	2	13	3
	Famille	1	0	0	0	7	0
	Autres relations	7	3	5	1	22	6
	Etudes	1	0	0	1	3	2
	Travail et argent	0	0	1	1	2	2
	Autres activités	2	1	0	0	7	3
	Corps et santé	0	1	0	2	1	5
Fonctionnalité	Plan fonctionnel	4	0	5	3	19	5
	Plan dysfonctionnel	7	5	7	4	36	16

Légende :

auteur = structure de Plans établies par l'auteure

particip. = structure de Plans établie avec les participants

En ce qui concerne la *fonctionnalité*, les résultats montrent que les groupes de Plans dysfonctionnels sont plus nombreux que les groupes de Plans fonctionnels, à la fois dans les cinq structures de Plans des participants et dans les cinq structures de Plans de l'auteure. Toutefois cette tendance est plus marquée pour les structures de Plans des participants, où l'importance relative des groupes de Plans dysfonctionnels est encore plus grande (16/21 si l'on considère l'ensemble des structures des participants, contre 36/55 pour l'ensemble des structures de l'auteure). En ce qui concerne le *thème*, les résultats montrent que les groupes de Plans liés à la famille et aux relations en général sont moins représentés dans les structures des participants : pour chacun des cinq cas, l'un de ces thèmes (voir même les deux) est soit totalement absent alors qu'il est présent dans la structure correspondante de l'auteure, soit mentionné environ deux fois moins (proportionnellement au nombre de groupes de Plans de chaque structure). De plus, dans trois des cinq cas, le thème relatif aux études est absent des structures des participants alors qu'il est présent dans celles de l'auteure. A l'inverse, trois des cinq structures de Plans des participants contiennent au moins un groupe de Plans en lien avec le thème du corps et de la santé, thème qu'on ne retrouve pas dans les structures correspondantes de l'auteure. De manière générale, le thème le plus souvent mentionné dans les deux types de structures est celui des relations (autres relations ou relations en général). Dans les structures de l'auteure, la vie amoureuse vient juste après, puis la famille et les autres activités ; dans les structures des participants, c'est le corps et la santé qui occupent la deuxième position, tandis que la vie amoureuse et les activités occupent la troisième.

4.3.3.2. *Plans actifs-d'évitement et Plans intrapsychiques-interpersonnels*

Les deux catégories restantes méritent quelques éclaircissements. Tout d'abord, la catégorie actif – évitement fait référence au fait qu'un Plan peut-être marqué par des tendances d'approche ou de retrait, d'activité ou de fuite. Quant à la catégorie intrapsychique – interpersonnel, elle permet de faire la différence entre des Plans centrés sur les propres pensées, émotions et comportements de la personne, et les Plans dirigés vers l'environnement, vers la relation avec autrui (dans ce cas, il peut s'agir de Plans visant à influencer les pensées, les émotions et les comportements d'autrui, ou encore à réguler la relation avec autrui). Pour ces deux catégories, il est apparu pertinent de catégoriser tous les Plans intermédiaires. En observant les structures, on s'est en effet aperçu qu'il n'était pas rare qu'un Plan interpersonnel repose sur des Plans intrapsychiques (ou l'inverse), ceci étant également vrai pour les Plans actifs ou d'évitement. Hormis cette différence dans l'unité de base choisie, on a procédé de la

même manière que ci-dessus : les Plans ont été catégorisés puis dénombrés (voir Tableau VI). On a ensuite comparé les structures des participants et celles de l'auteur deux à deux afin de mettre en évidence des différences dans la fréquence relative de ces types de Plans.

Tableau VI : Dénombrement des Plans suivant leur type parmi les structures de Plans établies par l'auteur et parmi les structures de Plans établies avec les participants.

		Cas n°1		Cas n°2		Cas n°3	
		auteur	particip.	auteur	particip.	auteur	particip.
<i>Nombre de Plans</i>		<i>30</i>	<i>11</i>	<i>28</i>	<i>10</i>	<i>28</i>	<i>9</i>
Actif vs évitement	Plan actif	20	6	15	9	18	7
	Plan d'évitement	10	5	13	1	10	2
Intrapsychique vs interpersonnel	Plan intrapsychique	9	4	13	6	12	4
	Plan interpersonnel	21	7	15	4	16	5

		Cas n°4		Cas n°5		Total	
		auteur	particip.	auteur	particip.	auteur	particip.
<i>Nombre de Plans</i>		<i>27</i>	<i>16</i>	<i>27</i>	<i>25</i>	<i>140</i>	<i>71</i>
Actif vs évitement	Plan actif	18	9	12	13	83	44
	Plan d'évitement	9	7	15	12	57	27
Intrapsychique vs interpersonnel	Plan intrapsychique	12	8	8	11	54	33
	Plan interpersonnel	15	8	19	14	86	38

Légende :

auteur = structure de Plans établie par l'auteur

particip. = structure de Plans établie avec les participants

En ce qui concerne le caractère *actif ou d'évitement*, les résultats montrent que, dans quatre des cinq cas, les Plans actifs sont plus nombreux que les Plans d'évitement, aussi bien dans les structures des participants que dans celles de l'auteur. (Quant au dernier cas, on observe que les Plans actifs dominent très légèrement dans la structure du participant alors que ce sont les Plans d'évitement qui dominent très légèrement dans celle de l'auteur.) De plus, l'importance relative de ces deux types de Plans est similaire dans les structures des participants et dans celles de l'auteur. En ce qui concerne le caractère *intrapsychique ou interpersonnel*, les résultats révèlent que, dans les cinq structures de l'auteur, on trouve

davantage de Plans interpersonnels que de Plans intrapsychiques, tandis que les Plans interpersonnels ne sont majoritaires que dans trois des cinq structures des participants. Dans l'une des deux autres structures des participants, ce sont les Plans intrapsychiques qui dominent, et dans la dernière, les deux types de Plans sont également représentés.

4.3.4. Comparaisons du contenu des Plans

Pour ces comparaisons, on a procédé à la manière des **comparaisons théoriques** décrites dans la méthode. Pour chaque cas, après avoir repéré les Plans discrépants entre les deux types de structures de Plans, on a étudié leur contenu afin d'en dégager des caractéristiques applicables aux Plans discrépants pour les cinq cas.

On a commencé par observer le **contenu des Plans des structures de l'auteure ne se trouvant pas sur celles des participants**. Les Plans liés les uns aux autres dans la structure hiérarchique, ainsi que les comportements sous-jacents, ont été considérés comme une même unité dont on a ensuite tenté de dégager les caractéristiques saillantes. Pour ce faire, on a fait des aller-retour entre les Plans des deux structures en les comparant sans a priori afin de laisser émerger des éléments saillants. En répétant cette procédure, on a pu isoler un certain nombre de caractéristiques. Ce qui est apparu en premier lieu, c'est que les Plans discrépants sur les structures de l'auteure révèlent l'existence de *bénéfices secondaires* aux phénomènes dont le participant dit souffrir ou qu'il déplore. Par exemple, le participant se décrit comme une victime, ce qui lui permet d'échapper à sa responsabilité personnelle. Ou alors, il focalise son attention sur des aspects négatifs de sa vie et de sa personnalité, ce qui lui évite de se lancer dans de nouveaux projets avec les risques d'échec que cela impliquerait. Ou encore, le participant se retrouve souvent dans une situation précaire, ce qui lui permet d'obtenir l'attention et l'aide des autres. Un autre exemple est fourni par le participant qui évite les situations ou les personnes susceptibles de lui apporter des solutions ou de provoquer un changement pourtant souhaité. Ou enfin, par le participant qui, vivant avec une personne dont il n'est pas amoureux tout en entretenant une relation à distance avec une autre, évite de s'engager dans la relation sérieuse qu'il dit pourtant rechercher. Un autre élément saillant est la présence relativement fréquente, dans les structures de Plans de l'auteure, de Plans visant à *contrôler autrui ou la relation*, qui sont absents des structures des participants. (Celles-ci comportent également des Plans en lien avec le contrôle, mais il s'agit alors plutôt de garder le contrôle sur eux-mêmes ou sur une situation.) Par exemple, le participant se soumet à ce que lui impose l'autre dans le but – entre autres – de rendre l'autre redevable, de sorte que le

participant garde un certain contrôle sur lui. Ou alors, le participant dit qu'il refuse l'affection de ses parents et qu'il ne livre ses sentiments à autrui que si on lui pose des questions précises, ce qui lui permet de réguler la relation afin d'éviter les déceptions. Deux autres caractéristiques des Plans discrépants ont pu être identifiées. Tout d'abord, les structures de l'auteure comportent des Plans en lien avec *la réaction que le participant essaie d'éliciter chez son interlocutrice*, le plus souvent à l'aide de son comportement non verbal. Par exemple, le participant prend une expression enfantine ou pleure beaucoup pendant l'entretien, ce qui a pour but – entre autres – d'attendrir la psychologue pour que celle-ci se montre bienveillante avec lui. Ou encore, le participant parle très vite et beaucoup, ce qui a pour but d'empêcher la psychologue de dialoguer véritablement avec lui. Pour terminer, on a observé que les Plans fonctionnels permettant *l'épanouissement du participant dans sa sphère privée et relationnelle* sont présents dans les structures de l'auteure mais absents de celles des participants. Par exemple, le participant quitte son compagnon, qui lui est infidèle, dans le but de rechercher une relation plus satisfaisante. Ou alors, le participant recherche la compagnie d'amis avec lesquels il se sent à l'aise, ce qui lui permet d'accepter ses défauts et de modifier sa vision de lui-même. Ou encore, le participant se questionne sur l'origine de ses difficultés dans le but d'améliorer la relation avec son compagnon. Ce type de Plans est absent des structures des participants.

Puis on a observé le **contenu des Plans des structures des participants ne se trouvant pas sur celles de l'auteure**. La première constatation est que, sur l'ensemble des cinq cas, on n'identifie qu'un petit nombre de groupes de Plans (c'est-à-dire de Plans reliés dans la structure, en partant du comportement pour aller jusqu'aux besoins fondamentaux) qui sont totalement absents de la structure correspondante de l'auteure. Dans la grande majorité des cas, ce qu'on pourrait appeler les « idées principales » contenues dans les différents groupes de Plans se retrouvent dans la structure correspondante de l'auteure. En revanche, on observe des différences au niveau de Plans isolés ou des relations entre les Plans. En observant plus en détail les groupes de Plans qui diffèrent le plus des groupes de Plans de la structure de l'auteure, on trouve de nombreux Plans en lien avec *l'image que le participant cherche à donner de lui-même*. Ces Plans ont une formulation qui met l'accent sur l'effet que le participant cherche à produire sur son environnement : "Montre que...", "Prouve que...", "Sois apprécié", "Évite le ridicule", "Soigne ton apparence", "Sens-toi valorisé", etc. En outre, il est intéressant de noter qu'un certain nombre de ces Plans sont relatifs à *l'apparence physique* du participant, que celui-ci essaie de contrôler à travers l'activité sportive ou les restrictions alimentaires afin de se sentir bien dans sa peau et d'être accepté par autrui.

4.3.5. Synthèse de l'analyse qualitative

L'analyse qualitative montre que les structures de l'auteure et celles des participants présentent des différences. Tout d'abord, en ce qui concerne les **besoins fondamentaux**, les structures de Plans élaborées par l'auteure comportent nettement plus de Plans supérieurs correspondant au besoin de contrôle/orientation, au besoin d'attachement ainsi qu'au besoin de réalisation personnelle (qui est une sous-catégorie du besoin de réalisation personnelle et d'estime de soi). A l'inverse, les structures de Plans élaborées avec les participants contiennent davantage de Plans supérieurs correspondant au besoin de reconnaissance. Ensuite, en ce qui concerne les **types de Plans**, on constate que l'importance relative Plans dysfonctionnels par rapport aux Plans fonctionnels est légèrement plus grande dans les structures des participants que dans les structures de l'auteure. Par ailleurs, l'importance relative des Plans interpersonnels par rapport aux Plans intrapsychiques tend à être un peu plus faible dans les structures de Plans des participants que dans celles de l'auteure. Quant aux Plans actifs ou d'évitement, leur fréquence relative est la même parmi les Plans des structures de l'auteure et parmi les Plans de structures des participants. Cependant les résultats les plus intéressants concernent les catégories liées aux *thèmes* des Plans : on constate en effet que les structures des participants contiennent moins de Plans liés aux thèmes des études, de la famille et des relations en général mais davantage de Plans en lien avec le thème du corps et de la santé que les structures de l'auteure. Pour terminer, en observant le **contenu des Plans** de manière ouverte, on trouve quelques caractéristiques récurrentes parmi les Plans des structures de l'auteure qui sont absents des structures des participants : tandis que certains Plans sont marqués par la présence de bénéfices secondaires, d'autres sont marqués par une tendance à contrôler autrui ou à éliciter une réaction spécifique chez l'interlocutrice. De plus, certains de ces Plans concernent plus particulièrement l'épanouissement personnel et relationnel du participant. Quant au contenu des Plans des structures des participants qui sont absents de celles de l'auteure, il est fréquemment marqué par la volonté de contrôler l'image que le participant donne de lui-même, tout particulièrement à travers son apparence physique.

En conclusion, même si les hypothèses de la présente recherche n'ont pas été confirmées par l'analyse quantitative, les résultats de l'analyse qualitative mettent en évidence certaines caractéristiques spécifiques aux Plans des structures de l'auteure qui sont absents de celles des participants, ainsi qu'aux Plans des structures des participants qui sont absents de celles de l'auteure. On peut donc supposer qu'il existe des différences entre les motivations implicites et les buts explicites des participants. Ces aspects vont à présent être discutés.

5. Discussion

La présente étude visait deux objectifs principaux : tandis que l'analyse quantitative avait pour but de répondre au premier objectif, l'analyse qualitative était destinée à répondre au second objectif. Le **premier objectif** de cette recherche était d'étudier, à l'aide de la méthode d'Analyse des Plans, les liens entre la discrédance entre les motivations implicites et les buts explicites, le bien-être et les symptômes psychologiques. En effet, dans la lignée de la théorie des systèmes motivationnels initialement développée par McClelland *et al.* (1989), un certain nombre d'études récentes ont montré que la discrédance entre les motivations implicites et les buts explicites est associée à une diminution du bien-être émotionnel et cognitif (Baumann *et al.*, 2005 ; Brunstein *et al.*, 1998 ; Hofer & Chasiotis, 2003 ; Kehr, 2004). Cependant certains auteurs suggèrent que la discrédance entre les systèmes motivationnels est susceptible de mener, à terme, à des troubles d'ordre psychopathologique (Michalak, Püschel *et al.*, 2006). Dans la présente étude, il est donc apparu pertinent d'étudier le lien, non seulement entre la discrédance⁸ et le bien-être, mais également entre la discrédance et les symptômes psychologiques, d'autant plus que les cinq participants à la présente étude étaient issus s'une population clinique.

Afin de répondre à ce premier objectif, on a mesuré le degré de discrédance entre les structures de Plans établies avec les participants – supposées ne contenir que les buts explicites – et les structures de Plans établies par l'auteure selon la méthode décrite par Caspar (1995) – supposées contenir à la fois les motivations implicites et les buts explicites des participants. Pour ce faire, on a adapté une méthode développée par Benkert (1997) dans le but de mesurer le degré de fidélité entre deux structures de Plans pour un même individu. Cette méthode a permis d'obtenir deux mesures de discrédance pour chaque participant : d'une part, le pourcentage motivations implicites qui ne correspondent pas aux buts explicites (ce pourcentage indique dans quelle mesure les motivations implicites qui dirigent le comportement du participant lui sont inaccessibles consciemment) ; d'autre part, le pourcentage de buts explicites qui ne correspondent pas aux motivations implicites (ce pourcentage indique dans quelle mesure les buts explicites que le participant cherche à atteindre ne sont pas ancrés dans ses motivations implicites). On a ensuite calculé les corrélations entre, d'une part, les deux mesures de discrédance et, d'autre part, les scores z aux

⁸ Pour des raisons de simplicité et de clarté, le terme *discrédance* est parfois employé seul ; dans ce cas, il désigne toujours la *discrédance entre les motivations implicites et les buts explicites*.

questionnaires SCL-90 R et QBB – permettant d'évaluer, respectivement, le bien-être et les symptômes psychologiques des participants. Au niveau des hypothèses opérationnelles, nous avons postulé l'existence d'un lien positif entre la discrédance et les scores au SCL-90 R ainsi qu'un lien négatif entre la discrédance et les scores au QBB.

Le **second objectif** de la présente recherche était de mettre en évidence quelques caractéristiques pertinentes en vue de différencier les motivations implicites et les buts explicites qui apparaissaient discrédants chez les participants. Pour ce faire, un certain nombre de comparaisons qualitatives ont été effectuées entre les Plans des structures élaborées avec les participants et les Plans des structures établies par l'auteure. La manière d'effectuer ces comparaisons a été inspirée des procédures de la théorie "enracinée" décrite par Strauss et Corbin (1998) – notamment les comparaisons objet par objet et les comparaisons théoriques. Plus précisément, on a commencé par comparer la fréquence relative, dans les deux structures de Plans, des cinq besoins primaires définis par Grawe (2004) ainsi que de des types de Plans définis par Caspar (1995) en fonction de leur thème, leur degré de fonctionnalité, leur caractère actif ou d'évitement, intrapsychique ou interpersonnel. Puis on a comparé, de manière libre et exploratoire, le contenu des Plans qui étaient présents dans les structures de l'auteure mais absents dans celles des participants, ou l'inverse, afin de faire surgir des différences qui seraient restées invisibles si l'on s'était limité à placer les Plans dans des catégories prédéfinies.

Dans la suite de ce chapitre, nous discutons les résultats principaux et, à la lumière des données empiriques préexistantes, nous les interprétons et les enrichissons de certaines ouvertures. Nous nous penchons ensuite sur l'analyse des limites et des perspectives de la présente recherche ainsi que de l'utilisation de la méthode d'Analyse des Plans pour évaluer la discrédance entre motivations implicites et buts explicites. Nous concluons enfin sur la portée clinique de ces résultats.

5.1. Interprétation des résultats principaux

5.1.1. Résultats de l'analyse quantitative

Les résultats ayant trait à la relation qu'entretiennent la discrédance, le bien-être et les symptômes psychologiques montrent une dépendance entre ces phénomènes, mais dans le sens inverse à ce qui était attendu. En effet, en ce qui concerne *le lien entre la discrédance et*

les symptômes psychologiques, on constate que, plus les structures de Plans établies par l'auteure contiennent des Plans qui sont absents des structures établies avec les participants, moins ceux-ci rapportent de symptômes psychologiques. Ceci signifie que la discrédance entre les motivations implicites et les buts explicites est plus importante lorsque les participants présentent moins de symptômes psychologiques. Par ailleurs, en ce qui concerne *le lien entre la discrédance et le bien-être*, on constate les deux phénomènes suivants : d'une part, plus les structures de Plans établies par l'auteure contiennent de Plans qui sont absents des structures établies avec les participants, plus ceux-ci rapportent une attitude positive envers la vie ainsi qu'une estime de soi élevée. (Notons que seule la discrédance mesurée à partir de la structure des Plans de l'auteure – correspondant aux motivations implicites qui ne sont pas représentées dans les buts explicites – montre des résultats significatifs avec certains aspects du bien-être ainsi qu'avec les symptômes psychologiques.) Ces résultats signifient que les participants font état d'un bien-être plus grand en ce qui concerne l'attitude envers la vie et l'estime de soi lorsque la discrédance entre leurs motivations implicites et leurs buts explicites est plus importante. Nous sommes par conséquent amenés à réexaminer nos hypothèses sur la dépendance la discrédance, les symptômes psychologiques et le bien-être.

Ainsi les résultats de la présente étude ne vont pas dans le sens des recherches précitées (Baumann *et al.*, 2005 ; Brunstein *et al.*, 1998 ; Hofer & Chasiotis, 2003 ; Kehr, 2004) qui montrent toutes que la discrédance entre les motivations implicites et les buts explicites est associée à un bien-être moindre. Plusieurs explications peuvent être avancées pour tenter d'expliquer de tels résultats. Tout d'abord, l'échantillon étant extrêmement réduit, on ne peut exclure que les participants présentent des particularités qui ne soient pas représentatives de celles de la population dont ils sont issus et qui biaisent le lien entre la discrédance, les symptômes psychologiques et le bien-être. Cependant les résultats nous amènent également à questionner nos hypothèses. En effet, on pourrait penser qu'il y a des moments et des situations de la vie dans lesquelles il est utile de poursuivre des buts explicites qui vont à l'encontre des motivations implicites. Cela concernerait surtout des situations dans lesquelles il faut suivre des buts à long terme et se contrôler, ce qui implique de ne pas réguler le comportement en fonction des motivations implicites. Dans ces moments, il pourrait y avoir une discrédance « saine » entre les motivations implicites et les buts explicites. Les résultats obtenus suggèrent donc que les participants étaient peut-être dans une phase de leur vie dans laquelle le fait de pouvoir vivre avec un certain degré de discrédance était adaptatif à long terme. Cette supposition mériterait d'être étudiée dans des recherches futures.

Une autre explication concerne les aspects méthodologiques : la présente recherche évalue la discrédance entre motivations implicites et buts explicites en recourant à la méthode d'Analyse des Plans, ce qui constitue une de ses forces puisqu'il s'agit d'une innovation. Cependant il est possible que la procédure choisie ne permette pas de mesurer la discrédance comme souhaité, ce pour plusieurs raisons. Pour commencer, s'il est bien établi que les structures de Plan élaborées par l'auteure d'après la méthode décrite par Caspar (1995) comportent aussi bien les motivations implicites que les buts explicites des individus, on ne peut être tout à fait certain que les structures de Plans établies avec les participants ne contiennent que les buts explicites. En effet, cette manière de construire une structure de Plans ayant été spécialement développée dans le cadre de la recherche de Kuenzi (2007), il n'existe pas encore d'études empiriques s'intéressant au contenu de ce type de structure de Plans. Or, en dépit du fait que le participant était censé déterminer *lui-même* ses Plans les plus importants avec l'aide de la psychologue, il est probable que celle-ci lui ait involontairement transmis sa vision de certains aspects de son fonctionnement. En effet, l'outil d'Analyse des Plans étant complexe pour un novice, la psychologue a dû construire la structure avec le participant durant l'entretien. On ne peut par conséquent exclure que des éléments correspondant en réalité à des motivations implicites aient été insérés dans la structure (n'oublions pas non plus que les structures de Plans des participants ont dû être retouchées par la psychologue en l'absence des participants afin de corriger certaines erreurs). Ceci est d'autant plus probable que les structures des Plans des participants ont été construites jusqu'au niveau des besoins fondamentaux, ce qui tend à diriger l'attention des participants sur des besoins profonds, supposés être implicites. Il est donc probable que les éléments du haut de la structure aient été inférés sans que les participants aient réellement *conscience* de leurs besoins fondamentaux. L'idée que les structures établies avec les participants ne comporteraient pas que des buts explicites va dans le sens des résultats de l'étude de Koestner *et al.* (2002) qui montrent qu'une brève intervention papier-crayon augmente le degré de congruence entre les buts explicites et les motivations implicites de la personne, renforçant ainsi l'intégration des buts explicites au sein de la personnalité. En conséquence, il est légitime de se demander si la démarche proposée aux participants n'aurait pas participé à diminuer la discrédance entre leurs motivations implicites et leurs buts explicites – ou ne les a pas incités, comme suggéré ci-dessus, à inférer des motivations implicites auxquelles ils n'avaient pas accès de manière consciente, biaisant ainsi les résultats obtenus. Ces biais auraient pu être quelque peu réduits si les participants avaient été amenés à établir leurs structures de Plans par eux-mêmes après avoir été formés à la méthode d'Analyse de Plans.

Par ailleurs, un certain nombre de biais susceptibles d'augmenter ou de diminuer le degré d'accord entre les deux types de structures de Plans – et donc le degré de discrédance entre motivations implicites et buts explicites – ont pu être identifiés. Ces biais sont liés à ce qu'on pourrait considérer comme des "oublis" de la part de l'auteure ou des participants, issus de deux causes principales : d'une part, les oublis découlant de la procédure et constituant donc une faiblesse méthodologique spécifique de la présente recherche (par exemple, l'auteure peut avoir omis d'insérer certaines motivations implicites dans ses structures de Plans parce que certaines informations n'étaient pas disponibles – le participant ayant tu certains aspects de son fonctionnement durant l'entretien filmé alors qu'il en a parlé lors des entretiens suivants, auxquels l'auteure n'a pas eu accès) ; d'autre part, les oublis qui sont liés à une mauvaise appréciation de la part de l'auteure ou des participants, en raison de leur subjectivité propre et/ou d'une maîtrise insuffisante de l'outil d'Analyse des Plans (par exemple, l'auteure peut avoir commis des erreurs d'interprétation quant aux relations instrumentales entre les Plans ou avoir omis d'insérer certaines motivations implicites dans ses structures de Plans, passant ainsi à côté de certains aspects importants du fonctionnement de l'individu ; de même le participant peut avoir omis d'insérer dans sa structure de Plans certains aspects de son fonctionnement dont il est pourtant conscient). Bien entendu, les structures de Plans ne sont pas supposées être exhaustives car elles comportent une part de subjectivité inhérente à la méthode en ce qui concerne le choix des Plans les plus importants. Cependant les "oublis" mentionnés ci-dessus peuvent porter à conséquence dans la mesure où la présente recherche compare deux structures de Plans pour un même participant : dans ce cas, si la structure de Plans de l'auteure omet certains aspects du fonctionnement du participant alors que ces mêmes aspects sont inclus dans la structure élaborée par le participant – ou vice-versa – la discrédance se trouve diminuée ou augmentée sans ce que cela rende compte de la discrédance "réelle" entre les motivations implicites et les buts explicites du participant. Afin de rendre ces propos plus clairs, illustrons l'un des nombreux cas de figures possibles : si l'auteure omet d'inclure un Plan – car ce Plan est en lien avec un aspect du fonctionnement du participant qui n'était pas saillant lors du premier entretien filmé – alors qu'il fait partie des buts explicites du participant et que celui-ci l'intégrera dans sa structure de Plans, cela augmentera de manière artificielle la discrédance entre les deux structures. A l'inverse, si le Plan que l'auteure omet d'insérer dans sa structure fait partie des motivations implicites du participant, cela diminuera de manière artificielle la discrédance entre les deux structures puisque ce Plan sera également absent de la structure élaborée par le participant.

5.1.2. Résultats de l'analyse qualitative

En ce qui concerne les *besoins fondamentaux*, on constate que les Plans supérieurs en lien avec le besoin d'attachement, le besoin de contrôle et d'orientation ou le besoin de réalisation personnelle (qui est considéré, dans la présente recherche, comme une sous-catégorie du besoin de réalisation personnelle et d'estime de soi) sont souvent représentés parmi les motivations implicites qui ne correspondent pas aux buts explicites des participants. A l'inverse, les Plans supérieurs en lien avec le besoin de reconnaissance par autrui (qui est considéré, dans la présente recherche, comme une autre sous-catégorie du besoin de réalisation personnelle et d'estime de soi) sont fréquemment représentés parmi les buts explicites qui ne correspondent pas aux motivations implicites des participants.

Ces résultats peuvent être mis en parallèle avec des résultats basés sur la théorie de la détermination de soi (Deci & Ryan, 1985 ; Ryan & Deci, 2000), qui indiquent que tous les buts ne contribuent pas de la même manière au bien-être. En effet, cette théorie établit une distinction entre les *buts extrinsèques*, dirigés vers l'accroissement du statut de l'individu dans les yeux d'autrui (à travers le pouvoir, l'apparence physique, la richesse, etc.) et les *buts intrinsèques*, orientés vers la réalisation des besoins inhérents à l'individu (la compétence, l'autonomie, le lien à autrui, etc.) et répondant donc à ses besoins fondamentaux. Dans cette ligne d'idées, Kasser et Ryan (1993, 1996) ont montré que des individus qui se battent majoritairement pour atteindre des buts extrinsèques font preuve d'un niveau de bien-être moins élevé que ceux qui consacrent leur vie à la réalisation de buts intrinsèques. Pour revenir aux résultats de la présente recherche, il est intéressant de constater qu'un nombre important de buts explicites (c'est-à-dire de Plans supérieurs des structures des participants) liés à un besoin de reconnaissance n'ont pas été retrouvés parmi leurs motivations implicites (c'est-à-dire de Plans supérieurs des structures correspondantes de l'auteure). Ceci va dans le sens de la théorie de la détermination de soi puisque le besoin de reconnaissance, étant plutôt extrinsèque, n'est pas censé être ancré les motivations implicites des participants. En effet, les motivations implicites visent à la satisfaction des besoins intrinsèques de l'individu, en lien avec ses racines affectives profondes (Thrash & Elliot, 2002).

A l'inverse, le fait qu'un nombre important de motivations implicites (c'est-à-dire de Plans supérieurs des structures de l'auteure) liées aux besoins d'attachement, de contrôle-orientation et de réalisation personnelle n'aient pas été retrouvées parmi les buts explicites des participants (c'est-à-dire de Plans supérieurs des structures correspondantes des participants) montre la pertinence de la méthode de comparaison choisie en regard de la théorie de la

détermination de soi puisque ces besoins correspondent plutôt à des buts intrinsèques. Si l'on en croit les conclusions des recherches précitées (Kasser & Ryan, 1993, 1996), le fait que ces besoins ne soient pas exprimés dans les buts explicites des participants – ce qui signifie que les participants ne sont pas conscients de leur existence – laisse entendre que leur bien-être peut s'en trouver diminué. Le risque est d'autant plus grand que les participants déclarent être à la recherche de buts extrinsèques comme la reconnaissance par autrui. Cependant la relation avec le bien-être et les symptômes psychologiques n'a pas pu être étudiée dans les analyses qualitatives. Il ne s'agit donc là que de suppositions, mentionnées en raison de leur intérêt clinique. En effet, étant donné que plusieurs études (Baumann *et al.*, 2005 ; Brunstein *et al.*, 1998 ; Hofer & Chasiotis, 2003 ; Kehr, 2004) montrent que la congruence entre motivations implicites et buts explicites est associée à un bien-être plus grand, les résultats de l'analyse qualitative peuvent permettre de dresser quelques lignes directrices en vue d'une intervention auprès d'une population clinique similaire. Dans le cas présent, on peut supposer que le thérapeute aurait intérêt à favoriser les mouvements introspectifs permettant à l'individu de prendre conscience de l'importance du lien à autrui, des activités liées à la réalisation personnelle ainsi qu'au sens et à la direction de sa vie.

En ce qui concerne les types de Plans, on observe qu'un nombre important de motivations implicites (c'est-à-dire de groupes de Plans intermédiaires sur les structures de l'auteure) en lien avec les thèmes de la famille, des relations en général et des études liées ne sont pas représentées parmi les buts explicites des participants (c'est-à-dire les groupes de Plans intermédiaires sur les structures correspondantes des participants). A l'inverse, un nombre important de buts explicites en lien avec le thème du corps et de la santé ne correspondent pas aux motivations implicites des participants. Quant au *contenu des Plans*, on constate que les motivations implicites (c'est-à-dire les groupes de Plans des structures de l'auteure) qui ne sont pas représentées parmi les buts explicites des participants (c'est-à-dire les groupes de Plans des structures des participants) possèdent certaines caractéristiques spécifiques. Tout d'abord, elles sont fréquemment caractérisées par l'existence de bénéfices secondaires aux phénomènes dont le participant dit souffrir. Ceci est intéressant d'un point de vue clinique puisque cela pourrait en partie expliquer que les participants ne soient pas encore parvenus à modifier certains de leurs comportements problématiques. Souvent aussi, ces motivations implicites sont marquées par des tentatives de contrôler autrui ou la relation, notamment à travers la réaction que le participant essaie d'éliciter chez son interlocutrice à l'aide de son comportement non verbal. Enfin, les motivations implicites qui ne trouvent pas de correspondance dans les buts explicites sont également marquées par la recherche de

l'épanouissement du participant dans sa sphère privée et relationnelle. A l'inverse, les buts explicites des participants qui ne correspondent pas aux motivations implicites ont souvent trait à l'image que le participant cherche à donner de lui-même, notamment à travers le contrôle que celui-ci exerce sur son apparence physique.

Une partie de ces résultats peut être à nouveau mise en lien avec la théorie de la détermination de soi : en effet, on observe que les buts explicites qui ne sont pas ancrés dans les motivations implicites sont fréquemment marqués par des tentatives de contrôler l'image que l'autre se fait du participant et correspondent donc à des buts extrinsèques, supposés ne pas contribuer au bien-être de l'individu (Kasser & Ryan, 1993, 1996). Par ailleurs, on constate que les motivations implicites qui ne sont pas représentées dans les buts explicites des participants impliquent souvent une forme de dissimulation : par exemple, le participant tente de garder un contrôle indirect (et peu manifeste) sur autrui ou fuit les situations qui pourraient lui apporter les changements souhaités. Il est intéressant de noter que les Plans (ou buts) explicites concernés sont marqués par des comportements d'évitement. Or, d'après les résultats de Michalak *et al.* (2006), les tendances à l'évitement dans les systèmes motivationnels implicite et explicite sont associées à la présence de symptômes psychopathologiques. Ceci va aussi dans le sens des résultats de Grosse Holtforth et Grawe (2000) qui montrent que la prédominance de buts d'évitement à l'intérieur du système de buts d'une personne contribue à une diminution du bien-être et au développement de la psychopathologie. L'implication clinique de ces interprétations est que l'un des buts d'une psychothérapie pourrait être de favoriser l'examen des motivations implicites de l'individu sur la base de ses comportements effectifs. Il s'agirait là d'une forme de confrontation qui pourrait aider les patients à prendre conscience du rôle que leurs comportements jouent dans le maintien de leurs symptômes, en vue de les modifier avec le soutien du thérapeute. Plusieurs auteurs (McClelland *et al.*, 1989 ; Miron & McClelland, 1979 ; Schultheiss & Bruntein, 1999) prétendent en effet que les motivations implicites pourraient être rendues accessibles par un auto-examen rigoureux ou par une intervention de type psychothérapeutique, ce qui serait un premier pas vers la réduction de la discrédance entre buts explicites et motivations implicites.

5.2. Limites et perspectives

En complément aux commentaires déjà exprimés dans ce chapitre, certaines critiques complémentaires peuvent être émises à l'encontre de ce travail. Pour commencer, le nombre de participants étant extrêmement réduit, les conclusions de cette recherche ne peuvent pas être généralisées à la population de référence. Par ailleurs, même si les hypothèses de la présente recherche n'ont pas été confirmées, il est utile de préciser que les résultats obtenus sont basés sur des analyses corrélationnelles qui ne permettent pas d'inférer les processus sous-jacents de nature causale. De plus, on ne peut exclure que d'autres variables déterminent en partie les effets observés. Par exemple, Brunstein (1993) mentionne l'existence de trois variables médiatrices entre les buts et le bien-être : l'engagement envers un but, son degré d'accessibilité et la progression vers l'atteinte de ce but. Ces trois variables, qui n'ont pas pu être mesurées dans la présente recherche, déterminent peut-être le niveau de bien-être plus fortement que ne le fait la discrédance seule. En lien avec cela, des recherches utilisant des designs longitudinaux ou expérimentaux seraient nécessaires afin de clarifier la question des relations causales entre la discrédance, les symptômes psychologiques et le bien-être. On pourrait par exemple imaginer établir deux Analyses de Plans pour une même personne à quelques années de différence afin de mesurer le lien entre la variance de la discrédance et celle du bien-être et des symptômes psychologiques.

Une critique importante concerne la manière dont les deux corpus théoriques ayant inspiré la problématique de la présente recherche ont été liés au niveau conceptuel puis opérationnel afin de déterminer les variables observées. Ce lien est loin d'être évident et a posé de nombreux problèmes au cours des différentes phases de ce travail. La question pourrait être formulée ainsi : quel est le recouvrement ou la correspondance entre les concepts de motivations implicites et explicites (McClelland *et al.*, 1989) et de Plans conscients et non-conscients de l'Analyse des Plans (Caspar, 1995) ? La réponse, loin d'être aisée, est susceptible de remettre en question certaines des conclusions auxquelles nous avons abouties. Le présupposé de la présente recherche est que les structures de Plans établies par l'auteure comportent aussi bien les motivations implicites que les buts explicites des participants. Plus précisément, étant donné que les comportements et les Plans intermédiaires ont pour but ultime de satisfaire les besoins fondamentaux de l'individu, les buts explicites des structures de l'auteure ont été considérés comme des moyens d'atteindre les motivations implicites des individus – ceux-ci étant, par définition, étroitement liés aux besoins primaires. C'est pourquoi

nous sommes partis de l'idée que les Plans présents sur la structure de l'auteure et sur celle des participants correspondaient à des buts explicites ancrés dans les motivations implicites, tandis que les Plans présents dans les structures des participants mais absents de celles de l'auteure correspondaient aux buts explicites ne permettant pas d'atteindre les besoins primaires et étant donc discrétants par rapport aux motivations implicites. Cependant ce présupposé théorique doit être remis en question pour plusieurs raisons. Tout d'abord, comment expliquer alors, dans les structures de Plans de l'auteure, la présence de Plans intermédiaires dysfonctionnels ? Ne s'agirait-il pas là des buts explicites qui, tout en visant l'atteinte des besoins primaires, ne le font que de manière médiocre et/ou indirecte ? Selon cette proposition, il y aurait un continuum dans le degré de discrétance entre les buts explicites et les motivations implicites. Par exemple, un individu pourrait essayer de maintenir des relations proches satisfaisantes (ce qui correspond au besoin primaire d'attachement) en cherchant à tout prix à contrôler l'image que l'autre se fait de lui – par exemple en s'astreignant à un régime sévère et en faisant du sport plusieurs heures par jour. Le but explicite – contrôler à tout prix l'image que les autres ont de lui – correspondrait à un but explicite plutôt discrétant par rapport aux motivations implicites, puisqu'il ne permet la satisfaction du besoin d'attachement que de manière très indirecte et donc relativement peu efficace. De plus, étant donné que ce but explicite comporte des conséquences problématiques – par exemple, celle d'éloigner la personne de ses propres désirs – cette situation risque, à terme, de mettre en danger l'état de santé psychologique de la personne. On remarquera que ces conséquences négatives sont proches l'état d'aliénation décrit par Kuhl et Kaschel (2004), où la personne se bat en l'absence des ressources motivationnelles, ce qui conduit progressivement à un épuisement des ressources de sa volonté.

S'il est correct de dire que les structures de Plans comportent un certain nombre de buts explicites en partie discrétants par rapport aux motivations implicites, que représente la mesure de discrétance *EI discrep* de la présente recherche, supposée justement correspondre aux buts explicites qui ne sont pas ancrés dans les motivations implicites des participants ? On pourrait argumenter que les Plans explicites inclus dans cette mesure correspondent plutôt à la partie du concept de soi qui ne donne pas lieu à des comportements observables, ou alors dans des situations restreintes et/ou en lien avec des exigences précises de la part de l'environnement – on retrouve là la conception de McClelland *et al.* (1989) selon laquelle les buts explicites déterminent le comportement opérant. Ceci pourrait expliquer pourquoi ces comportements ne sont en général pas inclus dans l'Analyse des Plans établies par l'auteure. En effet, la méthode d'Analyse des Plans décrite par Caspar (1995) est censée ne contenir que

les aspects liés au *regulating self*, c'est-à-dire les motivations déterminant réellement le comportement du participant, alors que ce que celui-ci dit de ses motivations est davantage lié au *self concept* (Grawe, Donati & Bernauer, 1994) et peut n'avoir aucune base comportementale objective.

En lien avec les remarques et propositions énoncées, il est légitime de se demander si la procédure choisie pour évaluer la discrédance est adaptée. Le doute est d'autant plus grand qu'aux difficultés mentionnées ci-dessus viennent s'ajouter les biais mentionnés dans la partie d'interprétation des résultats. Au final, il est très difficile de savoir à quelles variables théoriques correspondent les variables observées. En effet, le lien entre la théorie des systèmes motivationnels et l'Analyse des Plans n'avait jamais été étudié dans une précédente recherche. Cependant nous pouvons constater que ces difficultés ont ouvert des pistes de réflexion fécondes. Par exemple, en plus des suggestions émises plus haut, il paraît souhaitable de tenter de déterminer plus clairement comment les motivations implicites et les buts explicites sont reliés au sein d'une structure de Plans établie selon la méthode décrite par Caspar (1995). En effet, puisque les besoins fondamentaux correspondent, par définition, aux motivations implicites des individus, il serait pertinent de postuler que les buts explicites se trouvent essentiellement parmi les Plans intermédiaires. Toutefois cette vision pourrait paraître simpliste elle aussi : étant donné que certaines motivations implicites ne trouvent pas d'expression au niveau des buts explicites, cela signifie que ces motivations implicites sont déjà représentées au niveau de certains comportements et Plans intermédiaires dont l'individu n'est pas conscient. A l'inverse, les buts explicites n'étant pas tous ancrés dans les motivations implicites de l'individu, on devrait trouver, à l'intérieur de la structure, des Plans qui ne permettent pas de répondre de manière efficace aux besoins fondamentaux du haut de la structure mais sont néanmoins en lien étroit avec le comportement objectif du patient, orienté vers la poursuite de certains buts. En effet, d'après les conceptions de McClelland *et al.* (1989), les motivations implicites et les buts explicites forment deux systèmes motivationnels largement indépendants. On constate donc qu'il n'est pas aisé d'articuler une théorie qui postule l'existence de deux systèmes motivationnels distincts – bien qu'inter-reliés – avec la perspective de l'Analyse des Plans, qui vise quant à elle à donner une image cohérente et plus ou moins unifiée du fonctionnement instrumental du patient. C'est bien là le défi qui a été proposé par la présente recherche, et des recherches futures pourraient tenter de répondre aux interrogations que cette étude a soulevées.

6. Conclusion

La présente recherche avait pour objectif principal d'évaluer la discrédance entre les motivations implicites et les buts explicites à l'aide de l'outil d'Analyse des Plans, puis de mettre cette donnée en lien avec le bien-être. Les résultats montrent que les liens entre la discrédance, le bien-être et les symptômes psychologiques ne vont pas dans le sens attendu. Ces résultats nous ont amenés à nous interroger sur le lien entre les variables mesurées ou observées et les concepts théoriques exposés au début de ce travail, ouvrant ainsi des pistes de réflexion qui permettent de mieux comprendre les relations entre la théorie des systèmes motivationnels et la méthode d'Analyse des Plans. En effet, l'un des intérêts de la présente recherche est qu'elle jette un pont entre deux perspectives n'ayant encore jamais été articulées au sein de la même recherche.

De plus, cette étude poursuivait un objectif de nature plus exploratoire. Elle visait en effet à étudier les caractéristiques et le contenu des motivations et des buts explicites qui sont souvent discrédants chez les participants à la présente recherche. Grâce aux comparaisons qualitatives, on a pu mettre en évidence que les motivations implicites qui ne sont pas représentées dans les buts explicites des participants sont souvent en lien avec des aspects interpersonnels – plus spécifiquement avec le besoin d'épanouissement du participant dans la sphère relationnelle – ou alors impliquent une forme de dissimulation marquée par des tendances à l'évitement. A l'inverse, il est apparu que les buts explicites n'étant pas ancrés dans les motivations implicites sont souvent liés à un besoin de reconnaissance, ou alors sont caractérisés par le fait que le participant essaie de contrôler l'image qu'il donne de lui-même à autrui. L'implication clinique de ces conclusions a été discutée afin d'ouvrir certaines pistes de réflexion utiles en psychothérapie. L'importance des mouvements introspectifs permettant le patient à prendre conscience de ses motivations implicites a été soulignée, tout comme la nécessité de confronter celui-ci aux effets de son comportement.

Pour conclure, il serait utile d'effectuer des analyses qualitatives approfondies dans le but de clarifier le lien entre les besoins fondamentaux et les Plans inférieurs à l'intérieur d'une Analyse des Plans. En effet, nous avons vu que l'articulation de la théorie des systèmes motivationnels et la méthode d'Analyse des Plans ne va pas de soi. Afin de dépasser certaines contradictions apparentes, il pourrait être utile de considérer les Plans selon leur caractère intrinsèque ou extrinsèque. Au cours de l'interprétation des résultats de l'analyse qualitative, il

est en effet apparu que la théorie de la détermination de soi était particulièrement utile à la compréhension de certaines caractéristiques des Plans. Par exemple, il s'agirait d'évaluer la qualité des relations instrumentales – plus ou moins fonctionnelles – à l'intérieur des Analyses des Plans afin de déterminer dans quelle mesure les Plans extrinsèques satisfont les besoins fondamentaux. On peut en effet postuler que des buts tels que le pouvoir ou la reconnaissance peuvent être compris comme des manières peu adaptées de remplir des besoins intrinsèques correspondant à des motivations implicites, par exemple, le besoin d'estime de soi ou le besoin d'attachement. Ceci rejoint l'idée selon laquelle les Plans peuvent être plus ou moins fonctionnels ou dysfonctionnels.

Le grand avantage offert par la perspective de l'Analyse des Plans est qu'elle offre une compréhension globale et humaniste du fonctionnement de l'individu : plutôt que de prétendre que certains buts extrinsèques ou explicites ne sont pas intéressants pour la satisfaction des motivations implicites de l'individu, l'Analyse des Plans cherche à comprendre le lien entre ces différents types de Plans et les intègre dans une vision cohérente et unifiée de l'individu. Cette perspective semble particulièrement fructueuse en thérapie, où il s'agit, non pas de disqualifier certaines parties du fonctionnement de la personne, mais de rendre à chacune sa raison d'être afin d'être en mesure d'identifier les besoins sous-jacents et de trouver des manières plus satisfaisantes de les remplir. Ceci va dans le sens de la relation thérapeutique complémentaire décrite par Caspar (1995) : c'est lorsque le thérapeute réussit à identifier chez le patient un niveau de Plan non problématique, en général élevé dans la hiérarchie des besoins, qu'un espace thérapeutique constructif autorisant le changement peut être dégagé. L'idée est en effet que, si les besoins ou Plans les plus élevés sont satisfaits, les comportements problématiques qui les servent perdent leur base motivationnelle. En d'autres termes, si un patient reçoit ce dont il a besoin – et s'il en est suffisamment conscient – les stratégies plus ou moins dysfonctionnelles utilisées pour atteindre ses buts perdent leur base motivationnelle. En d'autres termes, ceci pourrait signifier que les buts explicites se trouvent modifiés et deviennent davantage congruents par rapport aux motivations implicites.

7. Références bibliographiques

Austin, J. T. & Vancouver, J. B. (1996). Goal constructs in psychology : Structure, process, and content. *Psychological Bulletin*, 120(3), 338-375.

Baumann, N., Kaschel, R. & Kuhl, J. (2005). Striving for unwanted goals : Stress-dependant discrepancies between explicit and implicit achievement motives reduce subjective well-being and increase psychosomatic symptoms. *Journal of Personality and Social Psychology*, 89(5), 781-799.

Benkert, F. M. (1997). *Prüfung der Übereinstimmung bei Plananalysen*. Unveröffentlichte Diplomarbeit, Psychologisches Institut der Eberhard-Karls-Universität Tübingen.

Brunstein, J. C. (1993). Personal goals and subjective well-being : A longitudinal study. *Journal of Personality and Social Psychology*, 65(5), 1061-1070.

Brunstein, J. C. & Maier, G. W. (2005). Implicit and self-attributed motives to achieve : Two separate but interacting needs. *Journal of Personality and Social Psychology*, 89(2), 205-222.

Brunstein, J. C., Schultheiss, O. C. & Grässmann, R. (1998). Personal goals and emotional well-being : The moderating role of motive dispositions. *Journal of Personality and Social Psychology*, 75(2), 494-508.

Brunstein, J. C., Schultheiss, O. C. & Maier, G. W. (1999). The pursuit of personal goals : A motivational approach to well-being and life-adjustment. In J. Brandstädter (Ed.), *Action self-development : Theory and research through the life span* (pp. 169-196). Thousand Oaks, CA : Sage.

Caspar, F. (1984). *Analyse interaktioneller Pläne*. Unpublished Dissertation, Universität Bern.

Caspar, F. (1995). *Plan Analysis : Toward optimizing psychotherapy*. Seattle, WA : Hogrefe & Huber.

Caspar, F. (1997). Plan Analysis. In T. D. Eells (Ed.), *Handbook of psychotherapy case formulation* (pp. 260-288). New York : Guilford.

Caspar, F. & Moix, E. (2006). L'Analyse des Plans : une approche intégrative de conceptualisation des cas. *Journal de Thérapie Comportementale et Cognitive*, 16(4), 151-156.

Corbin, J. M. & Strauss, A. L. (1990). Grounded theory research : Procedures, canons, and evaluative criteria. *Qualitative Sociology*, 13(1), 3-21.

Deci, E. L. & Ryan, R. M. (1985). *Intrinsic motivation and self-determination in human behavior*. New York : Plenum Press.

Derogatis, L. R. (1983). *SCL-90 R : Administration, scoring, and procedures manual for the revised version*. Baltimore: Clinical Psychometric Research.

Diener, E., Oishi, S. & Lucas, R. E. (2003). Personality, culture, and subjective well-being : Emotional and cognitive evaluations of life. *Annual Review of Psychology*, 54(1), 403-425.

Diener, E., Suh, E., Lucas, R. E. & Smith, H. L. (1999). Subjective well-being : Three decades of progress. *Psychological Bulletin*, 125(2), 276-302.

Emmons, R. A. (1986). Personal strivings : An approach to personality and subjective well-being. *Journal of Personality and Social Psychology*, 51, 1058-1068.

Emmons, R. A. (1997). Motives and life goals. In R. Hogan, J. Johnson & S. Briggs (Eds.), *Handbook of personality psychology* (pp. 485-512). San Diego, CA : Academic Press.

Glaser, B. G. & Strauss, A. L. (1967). *The discovery of grounded theory : Strategies for qualitative research*. New York : Aldine.

Grawe, K. (Ed.) (1980). *Verhaltenstherapie in Gruppen*. München: Urban & Schwarzenberg.

Grawe, K. (1986). *Schema theory and interactional psychotherapy*. Unpublished research report n°1986/1. Psychologisches Institut der Universität Bern.

Grawe, K. (1992). *Schema theory and heuristic psychotherapy*. Unpublished research report n°1992/1. Psychologisches Institut der Universität Bern.

Grawe, K. (2004). *Psychological Therapy*. Cambridge: Hogrefe & Huber.

Grawe, K., Donati, R. & Bernauer, F. (1994). *Psychotherapie im Wandel. Von der Konfession zur Profession*. Göttingen: Hogrefe.

Grawe, K. & Dzięwas, H. (1978). Interactional behaviour therapy. *Mitteilungen der DGVT, Sonderheft 1*.

Grob, A. (1995). Subjective well-being and significant life events across the life span. *Swiss Journal of Psychology*, 54, 3-18.

Grob, A. (2003). BFW – Berner Fragebogen zum Wohlbefinden. In J. Schumacher, A. Klaiberg & E. Brähler (Eds.), *Diagnostische Verfahren zu Lebensqualität und Wohlbefinden* (pp.55-59). Göttingen : Hogrefe.

Grosse Holtforth, M. & Grawe, K. (2000). Fragebogen zur Analyse Motivationaler Schemata (FAMOS). *Zeitschrift für Klinische Psychologie*, 29(3), 170-179.

Hofer, J., Busch, H., Chasiotis, A. & Kiessling, F. (2006). Motive congruence and interpersonal identity status. *Journal of Personality*, 74(2), 511-541.

Hofer, J. & Chasiotis, A. (2003). Congruence of life goals and implicit motives as predictors of life satisfaction : Cross-cultural implications of a study of Zambian male adolescents. *Motivation and Emotion*, 27(3), 251-272.

Hofer, J., Chasiotis, A. & Campos, D. (2006). Congruence between social values and implicit motives : Effects on life satisfaction across three cultures. *European Journal of Personality*, 20, 305-324.

Isen, A. M. (2003). Positive affect as a source of human strength. In L. G. Aspinwall & U. M. Staudinger (Eds.), *A psychology of human strengths : Fundamental questions and future directions for a positive psychology* (pp. 179-195). Washington, DC : American Psychological Association.

Kasser, T. & Ryan, R. M. (1993). A dark side of the American dream : Correlates of financial success as a central life aspiration. *Journal of Personality and Social Psychology*, 65(2), 410-422.

Kasser, T. & Ryan, R. M. (1996). Further examining the American dream : Differential correlates of intrinsic and extrinsic goals. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 22(3), 280-287.

Kehr (2004). Implicit/explicit motive discrepancies and volitional depletion among managers. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 30(3), 315-327.

Kiesler, D.J. (1982). Interpersonal theory for personality and psychotherapy. In JC. Anchin & D.J. Kiesler (Eds.), *Handbook of interpersonal psychotherapy* (pp. 3-24). New York: Pergamon.

Koestner, R., Lekes, N., Powers, T. A. & Chicoine, E. (2002). Attaining personal goals : Self-concordance plus implementation equals success. *Journal of Personality and Social Psychology*, 83(1), 231-244.

Kuenzi, P. (2007). *L'utilité de l'Analyse des Plans pour les étudiants dans les entretiens cliniques*. Manuscrit en préparation.

Kuhl, J. & Kaschel, R. (2004). Entfremdung als Krankheitsursache : Selbstregulation von Affekten and integrative Kompetenz. *Psychologische Rundschau*, 55(2), 61-71.

Leary, T. (1957). *Interpersonal diagnosis of personality*. New York: Ronald Press.

Little, B. R. (1989). Personal projects analysis : Trivial pursuits, magnificent obsessions, and the search for coherence. In D. M. Buss & N. Cantor (Eds.), *Personality psychology : Recent trends and emerging directions* (pp. 15-31). New York : Springer.

Mc Clelland, D. C., Koestner, R. & Weinberger, J. (1989). How do self-attributed and implicit motives differ ? *Psychological Review*, 96(4), 690-702.

Michalak, J. & Grosse Holtforth, M. (2006). Where do we go from here ? The goal perspective in psychotherapy. *Clinical Psychology : Science and Practice*, 13(4), 346-365.

Michalak, J., Püschel, O. Joormann, J. & Schulte, D. (2006). Implicit motives and explicit goals : Two distinctive modes of motivational functioning and their relations to psychopathology. *Clinical Psychology and Psychotherapy*, 13(2), 81-96.

Miron, D. & McClelland, D. C. (1979). The impact of achievement motivation training on small business performance. *California Management Review*, 21(4), 13-28.

Murray, H. A. (1943). *Thematic apperception test manual*. Cambridge, MA : Harward University Press.

Pariente, P. & Guelfi, J. D. (1990). Version française de la SCL-90-R : inventaire d'auto-évaluation psychopathologique chez les adultes. Première partie : inventaires multidimensionnels. *Psychiatry and Psychobiology*, 5, 49-63.

Ryan, R. M. & Deci, E. L. (2000). Self-determination theory and the facilitation of intrinsic motivation, social development, and well-being. *American Psychologist*, 55(1), 68-78.

Schmuck, P. & Sheldon, K.M. (Eds.) (2001). *Life-goals and well-being : Toward a positive psychology of human striving*. Seattle, WA : Hogrefe.

Schmutz, I. (2005). *EMOREG : évaluation psychométrique et application de la version française*. Travail de licence de l'Institut de Psychologie de l'Université de Berne.

Schultheiss, O. C. & Brunstein, J. C. (1999). Goal imagery : Bridging the gap between implicit motives and explicit goals. *Journal of Personality*, 67(1), 1-38.

Strauss, A. L. & Corbin, J. M. (1998). *Basics of qualitative research : Techniques and procedures for developing grounded theory*. Thousand Oaks, CA : Sage.

Sullivan, H.S. (1953). *The interpersonal theory of psychiatry*. New York: Norton.

Thrash, T. M. & Elliot, A. J. (2002). Implicit and self-attributed achievement motives : Concordance and predictive validity. *Journal of Personality*, 70(5), 729-755.

Urban, H.B. & Ford, D.H. (1971). Some historical and conceptual perspectives on psychotherapy and behavior change. In A.E. Bergin & S.L. Garfield (Eds.), *Handbook of psychotherapy and behaviour change* (pp. 3-35). New York: Wiley.