

ETUDES DE QUELQUES TRAIS DE MOTIVATION A TRAVERS LES PROVERBES KOMO

BULONGO MOMBE Augustin

Assistant de deuxième mandat à l'Institut Supérieur Pédagogique de LUBUTU/RDC

**Auteur Correspondent :*

RESUME

Notre travail porte sur l'étude de quelques traits de motivation à travers l'analyse des proverbes KOMO. Notre objectif était de se rendre compte et d'identifier certains traits motivationnels à la base de ce discours car un trait observé ou identifié constitue de nos jours le matériel premier de la psychologie de personnalité.

Nous nous sommes posé la question de savoir le sens que revêtent les proverbes KOMO, ainsi que les motivations qui s'y sont renfermées et qui sous-tendent le comportement des membres de ce groupe.

Après analyse, il s'est révélé que vingt-deux besoins ont été trouvés comme étant les plus manifestes ; il s'agit de : besoin de connaissance, de l'ordre, d'éviter la nuisance, de protection, d'humiliation, de réaction, d'accomplissement, d'autonomie, d'éviter l'infériorité, de domination, de défense, de rétention, d'exposer, d'agression, de similitude et de contrarier.

Les besoins identifiés reflètent les traits caractéristiques de la personnalité du peuple KOMO tel que révèlent leurs proverbes. Ils sont donc les facteurs motivationnels de leurs conduites car, ils constituent les manifestations concrètes. A ce titre, ces besoins nous permettent de connaître, de comprendre le peuple KOMO d'autant plus qu'ils nous renseignent sur les caractéristiques intellectuelles, psychologiques, morales, sur son organisation sociale, économique, culturelle...

SUMMARY

Our work focuses on the study of some motivational traits through the analysis of KOMO proverbs. Our objective was to realize and identify certain motivational traits at the base of this discourse because an observed or identified trait constitutes nowadays the primary material of personality psychology.

We asked ourselves the question of knowing the meaning of the KOMO proverbs, as well as the motivations that are contained therein and that underlie the behavior of the members of this group.

After analysis, it turned out that twenty-two needs were found to be the most obvious ; these are : need for knowledge, order, avoidance of harm, protection, humiliation, reaction, achievement, autonomy, avoidance of inferiority, domination, defense, retention, expose, aggression, similarity and annoy.

The needs identified reflect the characteristic traits of the personality of the KOMO people as revealed by their proverbs. They are therefore the motivational factors of their behavior because they constitute the concrete manifestations. As such, these needs allow us to know, to understand the KOMO people especially as they inform us about the intellectual, psychological, moral characteristics, about their social, economic, cultural organization...

INTRODUCTION

1. Problématique

Il est reconnu que toute société traditionnelle ou moderne a toujours une culture sur laquelle elle fonde ses réflexions pleines des souhaits par rapport aux traits caractéristiques desquels sont imprégnés ses membres. Dans ce cas, cultiver pour l'homme c'est élever, éduquer, transformer un être qui, à sa naissance ne possède que des potentialités héréditaires bien insuffisantes pour former une personnalité complète socialement responsable.

Aujourd'hui, nous vivons dans un monde en perpétuelle mutation, provoquée par des progrès scientifiques et technologiques. En Afrique, nous assistons à une abolition des valeurs traditionnelles, de nos coutumes, de nos pratiques sociales, économiques, politiques, ... au profit de celles courantes dans le monde occidental, signe d'acculturation. Donc, les valeurs traditionnelles se dépouillent de leur originalité et de leur contenu en faveur de la civilisation moderne.

En effet, l'acquisition des schèmes comportementaux ou la manière de se conduire est tributaire non seulement de progrès scientifiques que prônent quotidiennement les pédagogues, les psychologues, les sociologues, ... à travers les techniques éducationnelles, mais surtout du contenu de la culture.

C'est ainsi que dans la présente étude nous faisons recours à des genres importants de la littérature orale qui est le « proverbe ». Comme dit L.BURUME (1975. P.15), les « proverbes renferment la sagesse BANTU, toute une philosophie qui, guide le comportement individuel ; il suffit parfois de répéter un proverbe qui est pour lui un programme de vie ».

La littérature consultée dans ce domaine nous renseigne que dans la société Africaine, il y a des proverbes, contes, chansons, énigmes, ... et à travers ceux – ci chaque tribu, ou ethnie a son mode de penser et d'agir, sa façon de concevoir et vivre, ... bref sa culture.

Dans le présent travail, nous nous intéressons aux proverbes de la tribu KOMO.

Nous voulons déceler, à partir d'une analyse sémantique, quelques traits de motivation qui se trouvent exprimés par ceux-ci. Autrement dit, nous voulons répondre aux questions suivantes :

- ❖ Quels sens révèlent les proverbes KOMO ?
- ❖ Quels sont les motivations qui s'y sont renfermées et qui sous-tendent le comportement des membres de ce groupe ?

Ce travail poursuit un double objectif à savoir :

- Cerner le sens des proverbes KOMO ;
- Et identifier les traits de motivations véhiculés par ceux-ci.

Da part ces objectifs, nous avons avancé deux hypothèses suivantes :

- ✓ Les proverbes KOMO, renfermeraient les traits motivationnels et identifieraient le comportement de membres de ce groupe.

Pour ce qui concerne la délimitation du travail, la présente étude concerne seulement les KOMO du Territoire de LUBUTU

Pour atteindre nos objectifs et vérifier nos hypothèses nous avons utilisé l'approche descriptive. Pour la récolte des données nous avons recouru à l'interview. La technique d'analyse de contenu nous a servi dans le dépouillement des données et le traitement de ces dernières, s'est fait par le calcul des fréquences et de coefficients de concordance de w de KENDALL.

Outre l'introduction et la conclusion, le présent travail est subdivisé en trois points suivants : cadre conceptuel en rapport avec les proverbes, la motivation de l'approche méthodologique utilisée et enfin les résultats observés.

I.CADRE CONCEPTUEL

I.1. La motivation

On ne peut pas prétendre donner une définition universelle de la motivation étant donné que celle-ci recouvre autant de définitions.

Selon A.COLLETTE (1966, p129), la motivation est un terme général « qui englobe tout ce qui pousse l'individu vers certains buts, certaines orientations, ou finalités en provoquant des comportements adaptés à ses aspirations ».

Pour F.BAVD (1972,p 37) la motivation signifie ce que nous appelons besoin, désir, aspiration, croyance lorsqu'ils tendent à déterminer notre comportement. Ce terme a été utilisé à partir de 1930 par les publicitaires pour faire sortir un

ensemble des facteurs non conscient qui déterminent la conduite. On le retrouve alors dans domaines touchant le comportement humain.

Nous pouvons donc considérer la motivation comme un processus susceptible de provoquer un comportement et pouvant l'orienter vers un but bien déterminé.

I.2. Le Proverbe

Selon N'GB'USIMM.N (1980, p.88), le proverbe est essentiellement une phrase anonyme dont on ne connaît ni l'auteur ni l'origine. Cependant, par respect aux anciens, on commence la citation d'un proverbe par l'introduction « nos ancêtres on dit ».

P.CREPAU et BIZIMANA S. (1966, p.2), définissent le proverbe comme étant une sentence courte stéréotypée et populaire fondée sur l'expérience et utilisée en vue d'instruire ou de corriger.

Pour nous, le proverbe appelé en langue KOMO « MENI » est une sentence brève rythmée qui renferme une valeur culturelle régulatrice du comportement humain.

C'est ainsi que VAN ROY (1963, p9), dit qu'un homme qui connaît beaucoup de proverbes, qui les utilise au moment opportun, qui est habile à interpréter les proverbes que lui lance autrui, fait de lui d'une certaine estime. Pour lui, prononcer un proverbe équivaut à évoquer la sagesse des ancêtres et ces derniers représentent la plus haute autorité morale après Dieu.

II. CADRE METHODOLOGIQUE

Toute recherche scientifique en sciences sociales, nécessite toujours des méthodes précises pour appréhender la réalité du phénomène étudié. Notre recherche étant une étude exploratoire, et la méthode adaptée à cette recherche s'avère la méthode descriptive. Nous avons opté cette démarche dans le but de regrouper les proverbes KOMO pour essayer et en déduire quelques traits de motivation qui en sont exprimés.

Cependant, la technique documentaire et l'interview nous ont servi pour la récolte des données. Pour cerner les traits de motivation véhiculés dans les proverbes KOMO récoltés, nous avons recouru à la technique de l'analyse de contenu qui sert à traiter le matériel de communication verbale mis en jeu dans la vie sociale qu'il s'agisse des textes oraux ou écrits.

D'après M. GRAWITZ (1970.p628), l'analyse de contenu peut servir à traiter tout le matériel de communication verbale mis en jeu dans la société.

II.1. PRESENTATION DU MATERIEL ET SYSTEME DE REFERENCE

Notre recherche est composée d'un corpus de 150 proverbes (matériels) récoltés à l'aide de l'interview et l'analyse documentaire.

Pour se rendre compte de la présence des besoins qui se trouvent dans les proverbes KOMO, il serait indispensable disait A. OMBREDANE (1969, P.75), de se référer à une liste des besoins constitués préalablement. Pour cette raison et dans le cadre de notre recherche, nous avons emprunté le système de besoins d'H.MURRAY repris par J. DELAY et Coll. (1969, p.78-85), qui se présente comme suit :

- Besoins d'aire, d'eau, de nourriture, sexuel, lactation, miction, de défécation, d'éviter la souffrance, d'éviter la nuisance, d'éviter la chaleur, d'éviter le froid, de sensation, de passivité, d'acquisition, de conservation d'ordre, rétention, de construction, d'accomplissement, de considération, d'exhibition, d'éviter, l'infériorité, de domination, de soumission, de réaction, de similitude, d'autonomie, de contrarier, d'agression, d'humiliation, d'éviter le blâme d'affiliation, de régression, de protection, de secours, de jeu, de connaissance et enfin d'exposer.

II.2. Traitement des matériels et dépouillement

Pour savoir si tel proverbe renferme tel besoin, nous avons traduit chaque proverbe en langue française, soumettre la version française aux jugés. Rappelons ici que le sujet « sont les MOKO capable de comprendre surtout le français et d'avoir des connaissances suffisantes sur la culture MOKO » et faire appartenir chaque proverbe au besoin correspondant en mettant un trait à côté de celui-ci (le pointage).

Lorsque nous avons fini avec tous les proverbes, nous avons inventorié le nombre des traits placés à côté de chaque besoin pour nous permettre de prélever les fréquences.

En guise de vérification de l'homogénéité entre les juges, nous avons fait recours au test de coefficient de concordance de W de KENDELL comme dit L.N. LUHAI (1988, P59), qui dit que ce test est utilisé pour vérifier le degré d'accord entre plus de deux distribution de rang.

Ce coefficient est représenté par la formule suivante :

$$w = \frac{S}{1/2K2(N - N) - KT}$$

Rappelons que les opérations de la recherche des traits de motivation de nos proverbes ont été faites à trois niveaux différents : au niveau de personnes sources, des juges et enfin à notre niveau tant que chercheur.

C'est ce qui prouve en suffisance que les contenus sémantiques auxquels nous avons débouché sont valables.

III.PRESENTATION DE RESULTATS

La recherche de concordance entre les juges s'est effectuée à l'ordinateur, les résultats ci-après ont été enregistrés.

W= 5318 signification pour un χ^2 de 157,66 avec 38 dl et P=000. Ce qui permet d'affirmer qu'il y a concordance entre les juges dans leurs cotations des proverbes, c'est-à-dire notre idée du départ est confirmée par d'autres.

Les tableaux suivants relèvent les différents besoins en montrant leur rang et pourcentage correspondant.

Tableau N°1 Présentation des besoins, leurs rangs et pourcentage correspondant

N°	Besoin	Rang	%
1	Besoin d'air	9,19	1,18
2	Besoin d'eau	11,06	1,15
3	Besoin de nourriture	33,13	4,25
4	Besoin sexuel	9,19	1,18
5	Besoin de lactation	8,19	1,03
6	Besoin de miction	6,81	0,87
7	Besoin de défécation	6,81	0,87
8	Besoin d'éviter la souffrance	32,38	4,15
9	Besoin d'éviter la nuisance	26,38	3,45
10	Besoin d'éviter la chaleur	6,81	0,87
11	Besoin d'éviter le froid	6,81	0,87
12	Besoin de sensation	5,57	0,31
13	Besoin passivité	17,75	2,45
14	Besoin d'acquisition	21,06	2,70
15	Besoin de conservation	31,31	4,01
16	Besoin d'ordre	27,00	3,46
17	Besoin de rétention	16,38	2,87
18	Besoin de construction	13,25	1,70
19	Besoin d'accomplissement	24,94	3,20
20	Besoin de considération	27,88	3,57
21	Besoin d'exhibition	16,38	2,10
22	Besoin de réaction	23,56	3,02
23	Besoin de défense	23,31	2,99
24	Besoin de réaction	26,00	3,33
25	Besoin de domination	23,56	3,02
26	Besoin de soumission	27,75	3,53
27	Besoin de similitude	20,06	2,70
28	Besoin d'autonomie	23,88	3,06
29	Besoin de contrarier	20,06	2,70
30	Besoin d'agression	22,00	2,82
31	Besoin d'humiliation	26,31	3,37
32	Besoin d'éviter le blâme	13,25	1,70
33	Besoin d'affiliation	16,50	2,12
34	Besoin de réjection	9,19	1,23
35	Besoin de projection	26,38	3,38
36	Besoin de secours	13,29	1,74
37	Besoin de jeu	9,19	1,18
38	Besoin de connaissance	36,50	4,68
39	Besoin d'exposer	22,13	2,84
Total rang		780.03	100
Rang moyen		20	2.56

En considérant le rang moyen comme critère de différenciation des besoins, notons que seuls les besoins qui présentent le rang supérieur au rang moyen 20 soit 2,56% ont rencontré l'accord parfait des juges et d'autres besoins inférieurs au critère de 2,56% n'ont pas réuni l'accord des juges.

Tableau N°2 : Les besoins selon l'ordre décroissant

N°	Besoin	Rang	%
1	Besoin de connaissance	36,50	4,68
2	Besoin de nourriture	33,19	4,25
3	Besoin d'éviter la souffrance	32,38	4,15
4	Besoin de conversation	31,31	4,01
5	Besoin de considération	27,88	3,57
6	Besoin de soumission	27,56	3,53
7	Besoin de l'ordre	27,00	3,45
8	Besoin d'éviter la nuisance	26,94	3,45
9	Besoin de protection	26,38	3,38
10	Besoin d'humiliation	26,31	3,37
11	Besoin de réaction	26,00	3,33
12	Besoin d'accomplissement	24,94	3,20
13	Besoin d'autonomie	23,88	3,06
14	Besoin d'éviter l'infériorité	23,56	3,02
15	Besoin de domination	23,56	3,02
16	Besoin de défense	23,31	2,99
17	Besoin de rétention	22,38	2,87
18	Besoin d'exposer	22,13	2,84
19	Besoin d'agression	22,00	2,82
20	Besoin d'acquisition	21,06	2,70
21	Besoin de similitude	21,06	2,70
22	Besoin de contrarier	21,06	2,70
23	Besoin d'éviter le blâme	19,13	2,58
24	Besoin de passivité	17,75	2,45
25	Besoin d'affiliation	16,50	2,12
26	Besoin d'exhibition	16,38	2,10
27	Besoin de secours	13,25	1,70
28	Besoin de construction	13,25	1,70
29	Besoin d'eau	11,06	1,52
30	Besoin de réjection	9,56	1,23
31	Besoin d'air	9,19	1,18
32	Besoin sexuel	9,19	1,18
33	Besoin de jeu	9,19	1,18
34	Besoin de lactation	8,06	1,03
35	Besoin de miction	6,81	0,87
36	Besoin de défécation	6,81	0,87
37	Besoin d'éviter la chaleur	6,81	0,87
38	Besoin d'éviter le froid	6,81	0,87
39	Besoin de sensation	5,57	0,31

L'observation de ce tableau fait ressortir les constants suivants :

- La valeur la plus grande du rang supérieur revient à 56,50 et correspond au besoin de connaissance.
- Le besoin de sensation occupe le dernier rang avec 5,57.

En tenant compte du rang moyen évalué à 20 soit 2,56%, il y a possibilité de distinguer deux groupes de besoins parmi les 39 établis.

Le premier groupe englobe 22 besoins qui présentent un rang supérieur au rang moyen et le second groupe constitué de 17 besoins qui ont un rang inférieur au rang moyen.

Les besoins portant des rangs supérieurs au rang de référence ont respectivement comme pourcentage variant entre 4,68 et 2,70. Il s'agit de besoin de connaissance, de soumission, d'ordre, d'éviter la nuisance, de protection, d'humiliation, de réaction, d'accomplissement, d'autonomie, d'éviter, l'infériorité, de domination, de défense, de rétention, d'agression, d'acquisition, de similitude et contrarier.

Dans les lignes qui suivent, nous pouvons alors ressortir clairement les besoins dominants dans le tableau ci-dessous.

Tableau N°03 Les besoins retenus et leurs pourcentages

N°	Besoin	Rang	%
1	Besoin de connaissance	36,50	4,68
2	Besoin de nourriture	33,19	4,25
3	Besoin d'éviter la souffrance	32,38	4,15
4	Besoin de conversation	31,31	4,01
5	Besoin de considération	27,88	3,57
6	Besoin de soumission	27,56	3,53
7	Besoin de l'ordre	27,00	3,45
8	Besoin d'éviter la nuisance	26,94	3,45
9	Besoin de protection	26,38	3,38
10	Besoin d'humiliation	26,31	3,37
11	Besoin de réaction	26,00	3,33
12	Besoin d'accomplissement	24,94	3,20
13	Besoin d'autonomie	23,88	3,06
14	Besoin d'éviter l'infériorité	23,56	3,02
15	Besoin de domination	23,56	3,02
16	Besoin de défense	23,31	2,99
17	Besoin de rétention	22,38	2,87
18	Besoin d'exposer	22,13	2,84
19	Besoin d'agression	22,00	2,82
20	Besoin d'acquisition	21,06	2,70
21	Besoin de similitude	21,06	2,70
22	Besoin de contrarier	21,06	2,70

III.1. Interprétation des résultats

Les interprétations subséquentes et inhérentes au domaine que nous étudions posent certaines interrogations qui semblent être importants pour l'aboutissement normal de notre recherche. Que signifie ces résultats, que signifie les besoins et que représentent-ils ?

Les besoins », pris dans son sens d'acquisition émotive se conçoit dans la perspective psychologique comme déterminant des conduites manifestes d'un peuple. Le besoin attire l'attention sur le décalage existant entre ce qu'une personne fait effectivement et le contenu accepté d'un modèle international qui suit ces règles.

Selon cette répartition, il y a lieu de classer les besoins du peuplement KOMO suivant les proverbes analysés en deux groupes, le premier groupe est constitué de ces 22 besoins ayant des rangs supérieurs au rang moyen (2,56). Ce sont donc ces besoins que nous pouvons considérer comme plus importants, manifestes et donnants. Il résulte de cette constitution que les compositeurs des proverbes paraissent être plus motivé par le 22 besoins tels qu'ils sont dégagés. Ceux-ci sont des éléments qu'ils considèrent comme plus importants psychologiquement, culturellement et socialement car ils sont en rapport avec l'image culturelle de la personnalité de ce peuple. Puisque chaque culture est en effet l'incarnation et l'expression de l'une ou l'autre forme idéale constructive de la personnalité humaine, il arrive que les membres dans leur vie individuelle ou collective opposant des résidences à ce qui rend impossible la réalisation de cet idéal. C'est pourquoi nous pouvons affirmer avec J.NUITIN (1971, p.20), que par ce mécanisme, certaines manifestations des besoins sont exclues de la vie sociale et publique dans la mesure où elles s'opposent à la réalisation de cette image culturelle de la personnalité.

Quant aux besoins retenus dans notre étude, ils relèvent de la personnalité, ils n'ont pas été inférieur à partir des individus ou mieux des personnes mais bien des faits culturelles des proverbes. Leur inférence sur la personne humaine se fait en deux temps ; un premier temps sur la culture à deuxième temps sur l'individu appartenant à cette culture.

Nos résultats révèlent de ce champ, des possibilités qu'une culture en l'occurrence la culture KOMO offre pour ses membres. Ce sont donc des traits de personnalité de la base de cette société. Ces traits de motivation sociale, indiquent clairement des sources des tensions pouvant peut être engendré des frustrations et d'anxiétés quand elles ne sont pas satisfaites.

Ainsi, la psycho dynamique de l'ethnie KOMO est constituée des besoins tels que : connaissance, nourriture, éviter la souffrance, conservation, considération, soumissions, ordre, éviter la nuisance, protection, humiliation, réaction, accomplissement, autonomie, éviter l'intériorité, domination, défense, rétention, d'exposer, agression, acquisition, similitude et contrarier. Ce sont ces besoins qui sont révélés par leurs proverbes, ceux-ci pénètrent tout le dynamisme de leurs conduites et nous permettent de mieux comprendre leur personnalité, leurs conduites ne sont que des formes concrètes que prennent ces besoins en passant de existence intra organique à l'existence fonctionnelle dans leur milieu.

CONCLUSION

Notre travail porte sur l'étude de quelques traits de motivation à travers l'analyse des proverbes KOMO. Notre objectif était de se rendre compte et d'identifier certains traits motivationnels à la base de ce discours car un trait observé ou identifié constitue de nos jours le matériel premier de la psychologie de personnalité.

Nous nous sommes posé la question de savoir le sens que revêtent les proverbes KOMO, ainsi que les motivations qui s'y sont renfermées et qui sous-tendent le comportement des membres de ce groupe.

Après analyse, il s'est révélé que vingt-deux besoins ont été trouvés comme étant les plus manifestes ; il s'agit de : besoin de connaissance, de l'ordre, d'éviter la nuisance, de protection, d'humiliation, de réaction, d'accomplissement, d'autonomie, d'éviter l'infériorité, de domination, de défense, de rétention, d'exposer, d'agression, de similitude et de contrarier.

Les besoins identifiés reflètent les traits caractéristiques de la personnalité du peuple KOMO tel que révèlent leurs proverbes. Ils sont donc les facteurs motivationnels de leurs conduites car, ils constituent les manifestations concrètes. A ce titre, ces besoins nous permettent de connaître, de comprendre le peuple KOMO d'autant plus qu'ils nous renseignent sur les caractéristiques intellectuelles, psychologiques, morales, sur son organisation sociale, économique, culturelle...

BIBLIOGRAPHIE

- [1] Albou P 1976, élément sociologie et de psychologie sociale Toulouse, pivot
- [2] BARD, F 1972, analyse de contenu paris, PUF
- [3] BAUD, F 1972, motivation et comportement individuel dans l'entreprise : PARIS entreprise
- [4] Moderne, édition.
- [5] BURUME, L. 1975, Histoire et culture de BASHI, KINSHASA, CEDI, RDC
- [6] FRAISSE ET PIAGET, J 1963, traite de psychologie expérimentale. Motivation, émotion
- [7] Personnalité, PARIS PUF
- [8] LANDSHEER, 1973, introduction à la recherche pédagogique liéégé, PARIS, PUF, LITON, R.1968, le fonctionnement culturel de la personnalité, paris, DUNALT
- [9] MAISON NEUVE, J. 1981, les motivations, a la psychologie, PUF
- [10] MUCCHIELLI, A. 1981, les motivations, paris, PUF
- [11] MURRAY. H. 1953, exploration de la personnalité, tome i paris, PUF
- [12] OMBREDANE, 1968, exploitation de la mentalité du noir
- [13] NUITIN, J, 1971, structure de la personnalité, tome i paris, PUF
- [14] VAN ROY, H 1963 proverbes kongos, Tervuren, musée royal de l'Afrique centrale,
- [15] ANNALES SERIE 8, sciences humaines n 48
- [16] FILEMONGO. F 1989, étude de contenu NGAKA, mémoire inédit, UNIKIS, F.P.S.E
- [17] KIPENGA K. JJ 1996 étude de quelque trais de motivation à travers l'alyse de discours
- [18] Paramiologiques SONGYE, mémoire du D.E.S inédit UNIKIS, F.P.S.E
- [19] MAREMO M 2000, étude de quelques traits de motivation à travers les proverbes
- [20] NYANGA, TFC inédit, UNIKIS, F.P.S.E
- [21] NGUBUSIM, M 1979, étude analytique jeux verbaux du zaïre comme mesure da la pensée divergente, thèse inédit, UNAZA camp de Kisangani.