

CHAPITRE 1

LES 4 TYPES D'ENGAGEMENT

Dans le langage courant, le terme d'engagement a plusieurs significations, ou en tout cas plusieurs interprétations. Je vous présente ici les quatre grands types d'engagement et, un peu plus tard, je reviendrai également sur la différence que je fais entre engagement et Engagement, avec ou sans majuscule.

Je distingue donc quatre types d'engagements en fonction de deux critères principaux. Le premier critère concerne la volonté propre de la personne qui s'engage : l'engagement est *personnel* s'il naît de votre décision, il est *impersonnel* si la décision vous est imposée. Le second critère concerne l'origine de l'engagement : celui-ci est *intérieur* s'il est uniquement pour vous et à votre initiative, *extérieur* s'il est pour autrui ou suite à une demande externe. Ces deux critères ayant chacun deux déclinaisons, ils mènent à quatre types d'engagement qui déterminent votre Survie, votre Vie en société, votre Relationnel et vos Habitudes de vie.

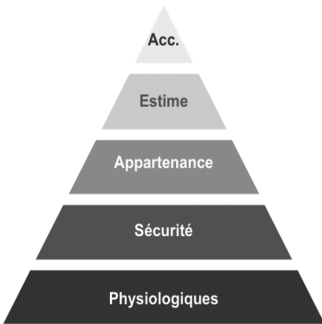
Visuellement, voilà à quoi cela ressemble :

Engagement	Impersonnel	Personnel
Intérieur	Survie	Habitudes de vie
Extérieur	Vie en société	Relationnel

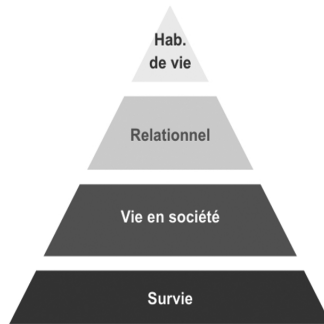
Ces quatre engagements répondent à des besoins différents, qui ne sont pas sans rappeler la célèbre *pyramide des besoins* proposée par le psychologue américain Abraham Maslow dans les années 1940. Selon sa théorie de la motivation, Maslow suggère que l'être humain est motivé par la satisfaction de certains besoins, qu'il doit remplir dans un ordre particulier avant de pouvoir passer au suivant. À la base de la pyramide se trouvent les besoins physiologiques (manger, dormir, respirer...), ensuite viennent les besoins de sécurité (logement, confort, tranquillité...), les besoins d'appartenance (amitié, solidarité, communauté...), les besoins d'estime (reconnaissance, appréciation...) et enfin les besoins d'accomplissement (sagesse, épanouissement, réalisation de soi).

Les 4 types d'engagement recourent les 5 catégories de besoins de la manière suivante :

- Engagement de survie = besoins physiologiques
- Engagement de vie en société = besoins de sécurité et d'appartenance
- Engagement relationnel = besoins d'appartenance et d'estime
- Engagement sur les habitudes de vie = besoins d'estime et d'accomplissement



La pyramide des besoins



Les 4 types d'engagement

L'engagement impersonnel intérieur (Survie)

L'engagement impersonnel intérieur est ancré au plus profond de vous-même, intimement lié à ce que l'on appelle communément l'instinct de survie. Vous mangez, vous buvez, vous dormez et vous vous protégez parce que c'est nécessaire pour survivre, que vous le vouliez ou non. C'est un engagement qui vous est propre, qui n'est amorcé par personne d'autre (intérior) et que vous prenez inconsciemment et indépendamment de votre volonté (impersonnel) sans même vous poser la question. La vie humaine est dotée de cette contrainte universelle non négociable : sans manger, boire ou dormir, elle ne peut continuer. Votre engagement envers vos besoins physiologiques, à la base de la pyramide selon Maslow, est inconditionnel et plus fort que tout le reste.

L'engagement impersonnel extérieur (Vie en société)

L'engagement impersonnel extérieur décrit un engagement envers un ensemble de règles imposées que vous respectez afin de pouvoir vivre en société, indépendamment de votre opinion sur ces règles. Il s'agit des lois en vigueur dans votre pays (vous vous engagez à les suivre pour ne pas être envoyé en prison) ; d'un contrat de travail nécessaire pour subvenir à vos besoins (vous vous engagez à faire au moins le minimum requis pour obtenir un salaire) ; d'un comportement jugé comme acceptable au sein d'un groupe (vous vous engagez à respecter la bienséance ou un règlement intérieur pour ne pas être exclu dudit groupe) ; etc. Dans tous les cas, il s'agit à nouveau d'un engagement fort que vous prenez de manière presque inconsciente et que vous remettez rarement en question, car il répond indirectement à vos besoins essentiels de sécurité et d'appartenance (les deux niveaux suivants de la pyramide de Maslow).

Lorsque vous conduisez en pleine nuit sur une route déserte, vous vous arrêtez au feu rouge même s'il n'y a personne à des kilomètres, peu importe que vous soyez pressé et que vous ayez envie de partir en trombe. Le lendemain matin, vous avez beau être démotivé par votre travail, fatigué par votre soirée ou irrité par vos collègues, vous vous

levez tout de même pour aller travailler à l'heure. En rentrant le soir, vous êtes rarement excité à l'idée de payer vos impôts ou votre facture d'électricité, mais vous vous exécutez sans broncher. Pourquoi ? Par engagement envers ces besoins de sécurité et d'appartenance que ce soit à un groupe, à une entreprise ou à la société dans son ensemble.

L'engagement impersonnel extérieur est presque toujours assimilé à une contrainte externe, mais celle-ci est tellement intégrée comme une évidence par la majorité d'entre nous que nous respectons cet engagement sans trop nous poser de questions. Si nous ne respectons pas cet engagement, la vie au sein d'un groupe devient beaucoup plus compliquée, voire impossible.

L'engagement personnel extérieur (Relationnel)

L'engagement personnel extérieur correspond à un engagement envers autrui (extérieur) que vous prenez de manière volontaire (personnel). Il découle directement des relations que vous souhaitez avoir avec les autres et répond aux besoins d'appartenance ou d'estime. Bien qu'important pour beaucoup d'entre nous, il n'est pas aussi crucial à la vie en société.

Vous vous engagez par exemple à être présent pour vos proches lorsqu'ils ont besoin de vous, que ce soit pour les aider à déménager, pour surmonter un choc émotionnel ou pour faire face à un problème de santé. Vous vous engagez à aider vos collègues ou à servir vos clients en allant parfois au-delà de vos responsabilités professionnelles habituelles, en faisant des heures supplémentaires par exemple. Enfin, vous pouvez vous engager auprès d'une communauté ou d'un groupe en acceptant de les soutenir financièrement ou matériellement.

Tous ces engagements sont volontaires, donc facultatifs, et sont étroitement liés au bénéfice direct d'autrui. Bien souvent, ils naissent d'une demande extérieure explicite à laquelle vous êtes libre de répondre positivement ou non (« peux-tu me rendre un service ? », « j'ai besoin d'aide », etc.).