

Patrice Ras

LES 12 BESOINS ESSENTIELS DE L'ÊTRE HUMAIN

**Pour
en finir avec
la pyramide
de Maslow**

JouVence

Du même auteur aux Éditions Jouvence :

Morphopsychologie : le visage, miroir de la personnalité

Petit Cahier d'exercices de morphopsychologie

Petit Cahier d'exercices de communication non verbale

Estime de soi, confiance en soi, amour de soi

J'arrête de tout remettre à demain

Savoir décider

L'art d'écouter

Oser montrer ses faiblesses

L'art d'influencer avec intégrité

Éditions Jouvence

Route de Florissant, 97 – 1206 Genève – Suisse

Site Internet : **www.editions-jouvence.com**

E-mail : info@editions-jouvence.com

Catalogue gratuit sur simple demande.

© Éditions Jouvence, 2026

ISBN : 978-2-88984-042-7

Suivi éditorial : Kaëla Jouini – Librorum Édito

Correction : Céline Dutt

Couverture : Flamidon

Illustrations de couverture : Shutterstock © Vectuz, © Rikkyall

Illustrations intérieures :

© Patrice Ras, sauf page 49 © Marie-Françoise Bourricaud

Mise en pages : Frank Pitel

Tous droits de traduction, reproduction et adaptation réservés pour tous pays.

Avertissement

Ce livre est le fruit de toute une vie de recherche, de labeur et de souffrance, mais aussi de joie et de jubilation. Il ne prétend pas tout révolutionner ni tout expliquer, mais il propose un modèle unique et sans précédent qui renouvelle la recherche sur les besoins.

J'ai commencé par découvrir, utiliser et apprécier différents modèles de besoins : celui de la pyramide de Maslow, les quatorze besoins de Virginia Henderson, etc. Il est possible et même probable que vous soyez déçu ou déstabilisé (comme je l'ai été moi-même) en lisant ce livre : quoi de plus insupportable, en effet, que de constater que tout ce que l'on a tenu pour vrai concernant les besoins est faux ?

En vérité, tout n'est jamais complètement faux, et chaque modèle contient, évidemment, une part de vérité plus ou moins importante. Le mien s'appuie justement sur le meilleur de chaque modèle, parce qu'il en constitue la synthèse, une synthèse qui m'a pris des années !

Enfin, il ne prétend pas clôturer la recherche sur les besoins. Au contraire, il propose de créer une science nouvelle : la science des besoins. J'espère que cette science sera enseignée à l'université de psychologie, en France ou, plus probablement, à l'étranger. J'espère ainsi susciter des vocations, afin que d'autres chercheurs complètent et améliorent ce modèle. J'espère, pour terminer, contribuer de manière significative à la compréhension de l'être humain et, par conséquent, à son épanouissement.

Sommaire

Introduction	11
Partie 1 - Qu'est-ce qu'un besoin ?	17
Chapitre 1 - Définitions du besoin	18
<i>Les caractéristiques du besoin</i>	18
<i>Distinction besoin/désir</i>	25
<i>Les faux besoins</i>	27
Chapitre 2 - Les différents modèles de besoins	33
<i>Le modèle sociologique</i>	33
<i>Le modèle d'Eric Berne</i>	34
<i>Le modèle de David McClelland</i>	36
<i>La pyramide de Maslow</i>	37
<i>Le modèle de Taibi Kahler</i>	40
<i>Le modèle de Virginia Henderson</i>	41
<i>Le modèle de Manfred Max-Neef</i>	43
<i>Le modèle de Jacques Chalifour</i>	44
<i>Le modèle de Marge Reddington</i>	47
Chapitre 3 - Notre modèle	56
<i>Notre découverte</i>	56
<i>La dynamique des besoins</i>	64
<i>Les douze types de personnalité</i>	76
Partie 2 - Comment identifier les besoins ?	87
Chapitre 4 - Les méthodes rationnelles	90
<i>Notre test des besoins</i>	90
<i>Les autres tests (psychologiques)</i>	100
Chapitre 5 - Les méthodes relationnelles	113
<i>L'AT (analyse transactionnelle)</i>	113
<i>La PNL (programmation neurolinguistique)</i>	119
<i>La dynamique de groupe</i>	121

LES 12 BESOINS ESSENTIELS DE L'ÊTRE HUMAIN

Chapitre 6 - Les méthodes dynamiques	124
<i>Les blessures de l'enfance.....</i>	124
<i>Les étapes de la vie.....</i>	128
<i>Le processus de deuil</i>	130
Chapitre 7 - Les méthodes symboliques.....	135
<i>Les rêves</i>	135
<i>L'hématopsychologie</i>	140
<i>L'interprétation des couleurs.....</i>	142
<i>L'ennéagramme</i>	145
<i>La numérologie.....</i>	148
<i>La morphopsychologie</i>	154
<i>La graphologie</i>	159
<i>L'astrologie</i>	166
Chapitre 8 - Les méthodes « mystiques »	171
<i>De l'astrologie à la mythologie.....</i>	171
<i>La mythologie gréco-romaine</i>	173
<i>Les archétypes de Jung</i>	177
<i>L'animal totem</i>	181
Partie 3 - Comment gérer les besoins ?	187
Chapitre 9 - Gérer les besoins	188
<i>Doit-on gérer les besoins ?</i>	188
<i>Peut-on gérer les besoins ?</i>	193
Chapitre 10 - À quoi servent les besoins ?	202
<i>S'épanouir</i>	202
<i>Se connaître et connaître les autres</i>	210
<i>Décider et choisir.....</i>	215
<i>Gérer les émotions</i>	218
<i>Gérer les conflits.....</i>	223
<i>Communiquer.....</i>	227
Chapitre 11 - Les besoins à l'école et au travail	245
<i>Les besoins et l'enseignement / l'apprentissage</i>	245
<i>L'orientation scolaire ou professionnelle</i>	255
<i>Le recrutement</i>	269
<i>Le management</i>	272
<i>La formation</i>	274

<i>L'accompagnement individuel</i>	277
<i>La négociation (commerciale ou non).....</i>	287
<i>Le service.....</i>	291
Conclusion.....	297
Bibliographie	305
Citations sur les besoins	309
Remerciements	315
Du même auteur.....	317

Introduction

Je suis né à quatorze ans. Je n'étais ni vraiment vivant ni vraiment présent pendant les quatorze premières années de ma vie. Et pour cause, quand je suis (re)né, ou quand je me suis réveillé, j'allais si mal que je n'avais qu'une seule envie : mourir. J'ai donc cherché un moyen rapide et propre de me suicider, parce que j'avais peur de me rater ! Bien sûr, je n'ai trouvé ni livre ni article sur ce sujet, parce que j'habitais à Honfleur (une petite ville) et que c'était en 1974 (Internet n'existe pas).

Néanmoins, j'ai trouvé des articles de psychologie sur les suicidants et j'ai découvert des tas de choses sur moi ! En particulier que j'étais « différent » et hypersensible, phobique social, dépressif, etc. Étrangement, ces découvertes m'ont fait du bien et m'ont permis de mettre des mots sur mes maux et de commencer à me comprendre progressivement ! J'ai alors continué mes recherches en psychologie et caractérologie pour essayer de me comprendre davantage et, de fil en aiguille, cette quête est devenue ma passion, puis ma compétence, mon talent et enfin mon métier.

J'ai donc « remonté ma pente » avec difficulté et parfois dans la douleur, mais je progressais sans relâche, et j'allais de mieux en mieux, même si je souffrais encore. J'avais l'impression de reconstituer patiemment mon puzzle psychologique, mais il me manquait la pièce principale, celle qui réunit toutes les autres : les besoins. J'ai découvert cette notion à vingt-neuf ans (l'âge de la première crise majeure de la vie). Certes, je savais (ou plutôt, je croyais savoir) ce

qu'était un besoin, mais je n'avais jamais vraiment réfléchi au sens exact de ce terme que je tenais pour évident, comme la plupart des gens.

En 1989, j'ai entrepris une reconversion professionnelle et j'ai suivi une formation en ressources humaines à Caen. Nous avions une journée de cours de psychologie par semaine avec un professeur pédagogue et compétent. Le rêve ! C'est lui qui m'a initié à cette notion de besoin et, surtout, son importance pour l'épanouissement. Je ne me rappelle plus l'intégralité de ses cours, mais je me souviens très bien avoir découvert avec lui la « pyramide de Maslow ». Ce fut une révélation ! J'étais subjugué et admiratif. Ensuite, j'ai appliqué ce modèle dans mes différents postes : recruteur, responsable pédagogique, directeur et, pour finir, formateur indépendant. Pendant une vingtaine d'années, je l'ai enseigné à mes élèves et je leur ai fait passer le test correspondant, afin qu'ils puissent identifier leurs besoins dominants. J'espérais ainsi les aider à mieux se connaître et à trouver plus facilement un emploi.

Malheureusement, les résultats de ce test ne correspondaient pas avec le modèle : la plupart des élèves avaient des besoins dominants partout et dans tous les niveaux de la pyramide. Ce qui contredit la théorie selon laquelle on ne peut pas éprouver un niveau de besoin tant que l'on n'a pas satisfait le niveau de besoin inférieur. Je me consolais en me racontant que le test était erroné ou que les étudiants n'étaient pas assez sérieux.

Dix ans plus tard, j'ai été contacté par un collègue pour le remplacer et animer un stage de formation dans le secteur médico-social. C'est là que j'ai découvert un autre modèle des besoins utilisé dans ce secteur : les quatorze besoins de

Virginia Henderson. Je l'ai tout de suite étudié et comparé à la pyramide de Maslow ; et j'ai été déçu de constater qu'ils ne se répondaient pas. Et surtout, j'ai commencé à réfléchir et à me poser de nombreuses questions : lequel des deux modèles a raison ? Pourquoi ne sont-ils pas d'accord sur le nombre de besoins ? Pourquoi certains besoins n'existent-ils pas dans l'autre modèle ? Faut-il ou pas regrouper les besoins par familles ?

Ces questions (et bien d'autres) ont abouti à des discussions, puis à la découverte d'autres modèles de besoins, du plus simple (les « trois soifs » de l'analyse transactionnelle) au plus élaboré (celui de Marge Reddington). En tout, j'en ai identifié quatre-vingt-trois. Je ne savais plus qui croire et quoi penser. Alors, j'ai pris le temps d'un été pour étudier et comparer tous ces modèles. J'ai découvert qu'il y en avait peu de vraiment originaux, mais qu'ils contenaient (presque) tous quelque chose de vrai et de juste ; il s'agissait parfois simplement d'un besoin ignoré des autres modèles.

J'ai alors extrait tous les besoins de tous ces modèles et je les ai ensuite regroupés par familles. Après avoir hésité, tâtonné et tergiversé longtemps, j'ai réussi à « caser » tous les besoins dans douze familles différentes, sans liens entre elles. Je me suis alors demandé sur quoi reposait la sacro-sainte « hiérarchie » des besoins, et j'ai fait des découvertes incroyables : Maslow n'a jamais élaboré la pyramide qui porte son nom, c'est un de ses élèves qui l'a fait avec ses notes. Il considérait d'ailleurs que son travail de recherche n'était pas terminé. Il a d'abord travaillé avec des animaux, puis des enfants, ce qui explique la prédominance des besoins physiologiques. Il faisait surtout ses observations le matin, quand le corps se réveille.

Au bout du compte, j'ai abandonné cette hypothèse infondée et contraire à l'observation et aux tests : si les besoins étaient vraiment hiérarchisés selon l'ordre de la pyramide, nous aurions tous peur sitôt nos besoins corporels satisfaits, car la peur est l'émotion générée quand le besoin de sécurité n'est pas satisfait. De même pour tous les autres besoins. Or ce n'était pas le cas. Jamais.

Néanmoins, tout n'était pas faux : il m'est apparu assez vite que la satisfaction d'un besoin en appelait ou en attirait immédiatement un autre. Mais lequel ? Et pour quelles raisons ? Je me suis alors rappelé qu'en comparant les besoins de mes étudiants, j'avais découvert que deux besoins de la pyramide n'étaient jamais codominants : les besoins d'appartenance et de réalisation. Mais pourquoi ?

J'ai alors cherché la relation entre ces deux besoins et j'ai compris qu'ils étaient tout simplement opposés. Par conséquent, ils ne pouvaient pas être dominants en même temps. Mieux : leurs forces étaient inversement proportionnelles. Autrement dit : plus l'un est fort, plus l'autre est faible, comme une balançoire. Je me suis alors demandé si ce schéma s'appliquait seulement à ces deux besoins ou à tous les besoins. J'ai donc comparé tous les besoins deux par deux et j'ai effectivement découvert qu'ils s'opposaient tous par paires.

Pour finir, j'ai cherché une figure ou un moyen d'associer et de représenter tous ces besoins. J'ai évidemment exclu la pyramide, ce modèle qui justifie trop facilement la hiérarchie sociale et professionnelle. J'ai cherché un modèle plus « égalitaire », plus cohérent et surtout plus dynamique, car les besoins sont des forces ; elles agissent et nous transforment : le cercle ou la roue.

En 2009, j'ai publié le fruit de mes premières recherches sur ce thème dans un premier livre (ou plutôt un livret de dix pages) : *Les Besoins psychologiques* (Jouvence), aujourd'hui épuisé. En onze ans, j'ai eu des centaines de retours des lecteurs ou des stagiaires à qui j'ai fait découvrir ce modèle unique en son genre. Ils étaient unanimes : ce modèle est révolutionnaire ; il explique bon nombre de comportements humains aberrants ou incohérents (en apparence) : l'auto-sabotage, les conflits entre gens qui s'aiment, l'addiction, l'hésitation avant la prise de décision et les revirements (ou sa non-application) après...

J'ai animé une conférence, puis plusieurs, ainsi que des ateliers et des formations d'une journée. Chaque fois, je découvrais à quel point les participants étaient bouleversés par ce modèle nouveau, simple et « percutant ». J'ai même vu une femme pleurer pendant une conférence parce qu'elle venait de réaliser qu'elle avait passé presque toute sa vie à ignorer ou à nier ses besoins.

On entend souvent dire que l'on n'enseigne que les choses que l'on a besoin d'apprendre, et que l'on n'écrit que les livres qu'on aurait voulu lire. C'est totalement vrai pour moi, car si j'avais pu lire un livre tel que celui-ci, j'aurais évité bien des souffrances. Mais, *a contrario*, si je n'avais pas souffert autant, je n'aurais sans doute pas écrit ce livre.

Il paraît que celui qui enlève un caillou sur son chemin l'enlève aussi pour tous les autres après lui. Alors puisse ce livre vous épargner, à vous et à vos proches, mon chemin de croix et vous apporter plus de joie, de rires et de sourires.

Bonne lecture !



Qu'est-ce qu'un
besoin ?

Chapitre 1

Définitions du besoin

Les caractéristiques du besoin

L'étymologie

D'après le site Wikipédia, le terme provient du francique *bisunnia*, formé à partir du préfixe german *bi* signifiant « auprès » et du radical *sunnia* signifiant « soin ».

Par ailleurs, ce terme serait voisin du terme « besogne » qui signifiait « pauvreté, nécessité » (forme féminine du besoin), puis « travail et souci ».

Les différentes définitions des dictionnaires

Le sens du mot « besoin » a évidemment évolué selon des mécanismes bien connus, notamment l'extension, la transposition et l'abstraction.

Quel sens ce mot a-t-il aujourd'hui ? Pour commencer, examinons ce qu'en disent les spécialistes, c'est-à-dire les lexicologues (ceux qui rédigent les dictionnaires).

D'après le site Linternaute, le besoin est « un manque de ce qui est perçu comme nécessaire ».

D'après le site et le dictionnaire politique La Toupie, « un besoin est, pour les êtres vivants, une sensation de manque, de privation, d'insatisfaction qui les pousse à accomplir des actes perçus comme nécessaires, voire indispensables. Le but de ces actes est de faire disparaître cette sensation de manque : la satisfaction du besoin ».

D'après le site Wikipédia, « les besoins recouvrent l'ensemble de tout ce qui apparaît “être nécessaire” à un être, que cette nécessité soit consciente ou non ».

D'après le dictionnaire Larousse, le besoin possède au moins trois significations différentes.

- « Une exigence née d'un sentiment de manque, de privation de quelque chose qui est nécessaire à la vie organique. »
- « Un sentiment de privation qui porte à désirer ce dont on croit manquer ; nécessité impérieuse. »
- « Une chose considérée comme nécessaire à l'existence. »

Le Larousse propose même une signification différente (par extension) au pluriel : « Ensemble des choses nécessaires à la vie et obtenues par l'argent. »

D'après le dictionnaire Le Robert, le besoin est « une exigence pour l'être humain ou l'animal, provenant de la nature ou de la vie sociale ».

Enfin, d'après le dictionnaire CNRTL (Centre national de ressources textuelles et lexicales), le besoin est « une situation de manque ou prise de conscience d'un manque ». Il précise, au moyen d'une citation de Paul Ricœur¹ : « On peut expliquer aisément cette tendance de la plupart des psychologues à considérer le besoin comme une sensation interne ; d'une part la décomposition du besoin en deux éléments, une sensation et un mouvement, permet d'appliquer au besoin le schéma commode “excitation-réaction”. »

1. Paul Ricœur, *Philosophie de la volonté*. Tome 1 : *Le volontaire et l'involontaire*, Aubier, 1949.

Synthèse des différentes définitions

La nature du besoin

Commençons par le commencement : quelle est la nature du besoin ? Cette question en apparence simple fait pourtant débat, puisque les définitions sont divergentes. Pour les uns, le besoin est un manque, tandis que pour d'autres, c'est une sensation (physique) ; et pour d'autres encore, un sentiment (de manque), ou même une nécessité.

Un besoin est un déséquilibre

Un besoin n'est pas un manque, ou du moins pas toujours, donc pas vraiment. Cet amalgame provient du fait que les deux mots sont souvent employés comme synonymes, à tort. Mais ce n'est pas une preuve. Certains besoins se présentent effectivement comme des manques : certains besoins physiologiques (mais pas tous), comme respirer, boire, manger, se reposer/dormir ; certains besoins émotionnels (la sécurité, la liberté, la stimulation), relationnels (l'appartenance, la reconnaissance) ou intellectuels (apprendre/comprendre).

Il existe cependant un grand nombre de besoins qui ne sont pas du tout des manques, mais correspondent au contraire à des excès : les besoins d'expirer, de faire ses besoins, de dépenser son énergie, de parler, de s'affirmer, de contrôler... En tout, presque la moitié ! Il est donc facile d'en déduire que les besoins sont soit des manques, soit des excès, mais dans tous les cas, les besoins sont des déséquilibres.

Quelle est la nature de ce déséquilibre ? Certaines citations évoquent le fait que les besoins poussent ou forcent les êtres vivants qui les ressentent à faire certaines choses, à agir

ou à réagir. Qu'est-ce qui a cette capacité à nous mettre en mouvement ? Il s'agit évidemment des forces.

Un besoin est une force

Constatier que les besoins sont des forces est un deuxième pas dans sa définition, mais cela ne suffit pas, car ce terme de force est lui aussi encore flou. De quel type de force s'agit-il ? Pour répondre à cette question, il faut s'en poser une autre : qui est concerné par cette force ? La réponse est plus ou moins évidente : tous les êtres vivants.

En effet, tous les êtres humains et tous les animaux ont des besoins, mais il ne faut pas oublier les plantes. Les plantes ont également des besoins, mais ce ne sont pas les mêmes que les animaux : elles ont besoin de lumière, d'eau et d'une terre suffisamment riche en minéraux.

Le besoin est naturel

On peut donc en déduire que les besoins sont des forces naturelles propres à chaque « règne » (végétal, animal ou humain) et peut-être à chaque classe d'espèce : les poissons n'ont pas exactement les mêmes besoins que les mammifères. Il s'agit donc toujours de forces naturelles et parfois de forces biologiques, affectives ou intellectuelles.

Le besoin est universel

Cette découverte amène une autre question : les besoins sont-ils spécifiques à une espèce ou à chaque individu ? Pour dire les choses autrement : tous les êtres vivants d'une même espèce ont-ils les mêmes besoins ?

L'enjeu, ici, est de savoir si tous les êtres humains ont les mêmes besoins ou pas. Une observation superficielle des

êtres humains pourrait faire pencher la balance dans le sens de l'individualité des besoins : en effet, il semble qu'à chaque instant, chaque être humain éprouve des besoins différents. C'est une erreur générée par une observation trop courte : si l'on pouvait les observer longtemps, on s'apercevrait que tous les êtres humains éprouvent tous les mêmes besoins, à des moments différents.

Le besoin est interne

Cette découverte amène une nouvelle question : quel est le siège de ces besoins ? Où se situent-ils exactement ? La réponse est en partie évidente : ils se situent à l'intérieur des êtres humains (comme de tous les êtres vivants), c'est-à-dire en eux.

Cette réponse est elle-même encore un peu floue, donc insuffisante : dans quelle partie de notre être se situent nos besoins ? La réponse varie et dépend du type de besoins. Les besoins physiologiques se situent dans notre corps. Les besoins affectifs/émotionnels se situent quant à eux dans notre cœur (symbolique). Les besoins intellectuels se situent dans notre tête. Enfin, les besoins spirituels se situent dans notre âme.

Le besoin est indiqué par le ressenti

Il reste un point à clarifier : le lien entre les besoins et les ressentis. Le ressenti englobe à la fois les sensations physiques, les émotions et les sentiments. Les besoins sont-ils des ressentis, comme l'affirment certaines définitions ? La réponse est négative. Tout d'abord, les besoins sont des forces intérieures, et ensuite, ces forces agissent sur nous. Comment le savons-nous ? Grâce à nos ressentis, qui nous

en informent. Les ressentis sont des signes et des indicateurs de nos besoins avec lesquels il est tentant de les confondre. Cette erreur est très courante. Ainsi, on peut confondre la fatigue (ressenti) et le besoin de se reposer, la faim (le signe) et le besoin de manger, l'attraction sexuelle et le besoin de faire l'amour, etc. Sur un autre plan, beaucoup de gens confondent le stress et ses manifestations : accélération du rythme cardiovasculaire et de la respiration, tensions musculaires, transpiration forte, etc.

Le besoin est impérieux

Tout le monde est d'accord pour reconnaître au besoin un caractère nécessaire, contraignant ou impérieux : il s'impose à nous et nous oblige à le satisfaire. C'est une caractéristique fondamentale, parce qu'elle remet en question notre pouvoir et notre libre arbitre, ou notre liberté : sommes-nous vraiment libres face à nos besoins ? Si oui, en quoi consiste cette (notre) liberté ?

Notre définition du besoin

Au sens strict, celui qui nous intéresse ici, le besoin est une force intérieure naturelle, universelle et impérieuse, basée sur un manque et manifestée par des ressentis. Détaillons cette définition.

Une force

Le besoin est une force, c'est-à-dire une chose capable d'agir sur une autre, en l'occurrence l'être vivant en général et l'être humain en particulier. En physique, on définit une force par quatre critères :

- son point d'application : ici, l'être humain (nous) ;
- sa direction : la ligne intérieur/extérieur ;
- son sens : ici, de l'intérieur vers l'extérieur ;
- son intensité : plus ou moins forte.

Intérieur

Le besoin se situe à l'intérieur de chaque être vivant et de chaque être humain. Il peut être physiologique, psychologique, affectif ou intellectuel.

Naturels

Contrairement aux désirs, qui peuvent être créés ou suscités par la société (la culture, l'éducation, la religion, le commerce, le marketing, la publicité...), les besoins existent naturellement et sont propres à chaque espèce. Ainsi, l'être humain possède des besoins spécifiques, liés à sa capacité de parler, à son âme et à sa rationalité : les besoins intellectuels et spirituels.

Universels

Les besoins sont universels ou, pour dire les choses autrement, propres à chaque espèce. Contrairement à ce que certains affirment, tous les êtres humains possèdent donc les mêmes besoins, sans exception. Ce qui fait croire le contraire est leur degré, qui change en permanence et qui est différent d'une personne à l'autre.

Impérieux

Ce critère fait l'unanimité : le besoin s'impose à nous, nous force, nous dirige et, à la limite, nous « domine ». Il est ressenti comme « nécessaire ».

Le besoin est un déséquilibre (manque ou excès) interne (dans notre corps, notre cœur, notre tête ou notre âme) et dynamique : il agit sur nous et à travers nous. Le besoin se manifeste par un ressenti (une sensation, une émotion et/ou une pensée).

En fait, comme tous les êtres vivants, nous sommes en équilibre instable et nous ressentons un manque (de nourriture, d'énergie, d'amour, de considération...) ou un excès (d'énergie, d'amour...) presque à chaque instant, dès que notre équilibre est rompu.

L'expression « avoir besoin de quelque chose ou de quelqu'un » est une exagération qui met en valeur le ressenti interne (« Il faut que j'aie ou que je fasse... »). En fait, il s'agit presque toujours d'une confusion entre besoins et désirs.

Distinction besoin/désir

La plupart des gens confondent le besoin et le désir, qui sont tous les deux des énergies psychiques, mais la ressemblance s'arrête là. Ils sont vraiment très différents. Comparons leurs caractéristiques principales.

Besoin	Désir
Force psychologique	Force psychologique
Naturel	Naturel ou artificiel
Tourné vers l'intérieur	Tourné vers l'extérieur
Universel	Individuel ou collectif
Impérieux	Exigeant
Irremplaçable	Remplaçable
Peu nombreux	Infinis

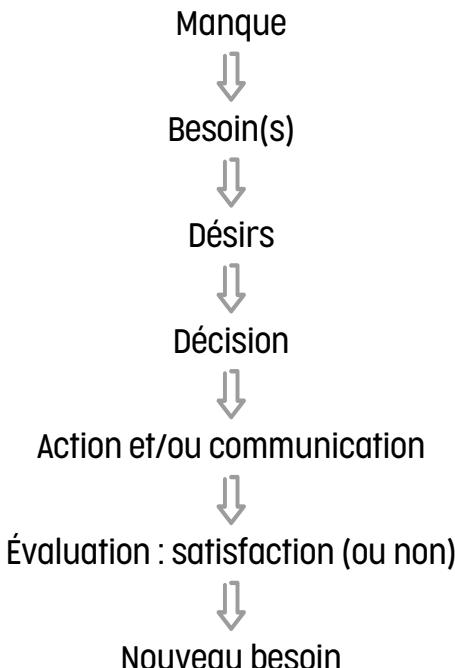
Exemples

J'ai soif (besoin) et j'ai envie (désir) d'un jus de fruits, d'une glace ou d'un melon.

J'ai besoin d'être reconnu et je veux une augmentation de salaire.

J'ai besoin d'être aimé et je souhaite une relation avec Line.

Voici le schéma dynamique des besoins et la place du désir dans celui-ci :



Les faux besoins

L'expression trompeuse : « avoir besoin de »

Tout le monde a déjà utilisé et entendu cette expression des milliers de fois : « J'ai besoin de ceci ou de cela. » Il s'agit toujours de l'expression d'un manque d'argent ou de tout autre moyen pour faire ou obtenir quelque chose. L'expression complète est « J'ai besoin de ceci pour faire ou obtenir cela. » Il s'agit souvent d'une demande indirecte et/ou déguisée. Parfois, il s'agit même d'un ordre : « Donne-moi ceci (puisque j'en ai besoin) ! »

On peut se demander si cette expression n'est pas un peu manipulatrice, ou même si ce n'est pas de la manipulation pure et dure.

Pourquoi, en effet, confondre besoin et moyen, ou besoin et désir ? La réponse est simple : c'est parce que le besoin est impérieux. Il s'impose à nous, et nous en profitons pour l'imposer aux autres, ou plus exactement, pour imposer nos désirs aux autres. Tout dépend, évidemment, de la relation. Néanmoins, on peut déconstruire cette expression et ce qu'elle sous-entend selon les différentes relations.

Dans une relation parent/enfant, l'enfant joue sur le rôle des parents qui consiste précisément à satisfaire ses besoins. « J'ai besoin de ceci » signifie alors : « Tu dois me procurer ceci. » (un iPhone, des Nike, etc.)

Dans une relation manager/managé, le salarié joue sur le rôle du manager qui consiste précisément à donner à son collaborateur les moyens d'atteindre les objectifs qu'il lui a imposés. La phrase signifie alors : « Si tu veux que j'atteigne ton objectif, tu dois me procurer tel moyen. » (une formation, par exemple)

Dans une relation de couple, celui qui utilise cette phrase joue sur le pacte du couple qui consiste précisément à aider son partenaire à s'épanouir, donc à l'assister à satisfaire ses besoins. La phrase signifie alors : « Pour que je sois heureux, tu dois me procurer ceci. » La manipulation devient encore plus évidente lorsque l'un des deux partenaires dit quelque chose comme : « Si tu m'aimais (vraiment), tu m'offrirais ou me donnerais ou me ferais ceci. »

Les pseudo-besoins

Le mot « besoin » est utilisé à tort et à travers : « J'ai besoin d'argent, d'un travail, d'une voiture, d'un téléphone portable, d'un iPhone, j'ai besoin de toi, de ma mère, etc. » En réalité, tous ces « besoins » sont des objets de désirs : des moyens extérieurs permettant de satisfaire de vrais besoins (voir plus loin), comme aimer, être reconnu, s'exprimer, faire l'amour, bouger, se reposer...

En voici une liste.

- Le besoin d'avoir bon cœur : il s'agit, en fait, du besoin d'aimer, d'être aimé et de se valoriser.
- Le besoin de se sentir bien : il s'agit, en fait, d'une erreur, on se sent bien quand on satisfait ses besoins.
- Le besoin d'autorité ou de règles : il s'agit, en fait, d'un moyen pour satisfaire le vrai besoin de sécurité qui se cache derrière.
- Le besoin de demander : il s'agit, en fait, d'un moyen d'obtenir quelque chose, donc de satisfaire *in fine* un désir et un besoin.
- Le besoin de réussir : c'est juste un moyen d'être reconnu et valorisé.

- Le besoin de diplôme : idem.
- Le besoin de convaincre : il s'agit en fait d'un désir pour satisfaire un ou plusieurs autres besoins, à savoir le besoin de contrôle ou de pouvoir, et celui d'avoir raison (« besoin » de l'ego).
- Le besoin de prendre une décision : il s'agit, ici aussi, d'un moyen qui permet de satisfaire des désirs et des besoins.
- Le besoin d'argent : il s'agit, en fait, d'un moyen universel de satisfaire la plupart de nos désirs.
- Le besoin d'un produit ou d'un service : il s'agit encore d'une confusion avec un désir ou un moyen et un besoin.

Les besoins artificiels : l'illusion de la drogue

L'illusion de la drogue (toutes les drogues) est de supprimer cette souffrance du manque, alors qu'elle ne fait que la soulager momentanément, tout en renforçant la dépendance, donc le manque, donc l'impression du besoin.

A-t-on vraiment « besoin » de sa drogue ? Oui et non. Oui, si l'on se place à l'intérieur, du point de vue de la perception : la sensation de manque est (plus ou moins) insupportable à la personne dépendante. Non, si l'on se place de l'extérieur, du point de vue naturel : l'être humain n'a pas besoin d'opium, de tabac, de café ou de chocolat, et encore moins d'écran ou de smartphone. La preuve est donnée par le temps. Avant de découvrir et de consommer le produit ou l'activité, personne n'en avait besoin. Après s'être désintoxiquées, de nombreuses personnes (mais pas toutes) n'en ont plus besoin, et parfois plus besoin du tout. Qui n'a jamais rencontré des anciens fumeurs (par exemple) qui ne

supportent plus l'odeur du tabac ? Cet étrange retournement de situation montre, s'il en était besoin, que le soi-disant besoin de drogue est momentané et/ou illusoire.

Comment concilier ces deux points de vue contradictoires ? L'être humain naît et reste un certain temps dépendant. Cette dépendance tant matérielle qu'affective est donc naturelle. Elle tend à diminuer, voire à disparaître, avec l'âge et la maturité. Mais le manque, le *duka* des bouddhistes, ne disparaît jamais complètement (sauf chez un éveillé). Et ce manque génère une tension permanente qui demande à être soulagée. Or les drogues (produits ou activités) permettent à notre cerveau de libérer des endorphines (sortes de drogues internes), qui soulagent ou effacent momentanément cette sensation insupportable de manque. La boucle est bouclée. Le « besoin » invisible est donc tout simplement celui du soulagement.

L'ego : l'illusion de l'importance

Qu'est-ce que l'ego ? Une sous-personnalité ? Une fausse personnalité ? Pour certains, c'est le diable lui-même. Pour d'autres, c'est un tigre de papier. Pour d'autres encore, c'est une chimère, c'est-à-dire à la fois un monstre, un idéal absurde et une illusion. L'ego, c'est un peu tout cela et probablement encore d'autres choses.

Pour nous, l'ego est un faux besoin, celui d'être (ou plutôt de paraître) important aux yeux des autres.

Nous avons consacré un livre entier à ce sujet : *L'Ego, ami ou ennemi ?* (Eyrolles, 2021). Dans cet ouvrage, nous expliquons l'origine de l'ego par la TPI, la toute-puissance infantile, que Freud a découverte en travaillant auprès d'enfants. Ceux-ci ont l'illusion d'être le centre du monde, et

c'est un peu vrai, puisqu'ils sont le centre de leur monde et que ce monde (la famille) est complètement organisé autour d'eux et de leurs besoins. Ce qui laisse peu à peu croire aux enfants que leurs besoins et leurs désirs doivent être satisfaits par les autres.

Malheureusement, ce mode de fonctionnement ne dure qu'un certain temps, parce que le bébé devient enfant et, surtout, devient progressivement autonome. Il découvre ainsi qu'il n'est pas seul et qu'il doit partager les bonbons et les câlins avec les autres (ses frères et sœurs, ses parents, etc.). Cette expérience est traumatisante, et l'enfant y résiste de toutes ses forces et de toute sa colère, voire de sa rage. C'est l'origine des crises, des caprices et de la jalousie. Il finit par accepter cette perte insupportable (on lui enlève tout ce à quoi il avait droit depuis sa naissance !) sans doute sous l'effet du dressage (l'usage de la carotte et du bâton, c'est-à-dire de la récompense et de la punition). Ce que Freud a découvert, c'est que l'enfant n'a jamais vraiment accepté cette perte, il se contente de la tolérer ou de faire semblant, même en grandissant. L'ego n'est que le retour de la TPI refoulée qui attendait son heure.

L'ego est-il un vrai besoin ? Le besoin d'être le centre du monde ? Certes, l'ego a un rapport avec les besoins, mais il n'est identifiable à aucun d'entre eux.

Puisque l'ego est en rapport avec le besoin d'être important, il est tentant de l'identifier avec le besoin de valorisation ou de reconnaissance. Mais on peut avoir besoin de reconnaissance sans pour autant tomber dans l'ego.

Puisque l'ego est en rapport avec le pouvoir, il est tentant de l'identifier avec le besoin de contrôle. Mais le *self-control*

est une bonne chose, un signe de maturité, et ce contrôle sur les autres permet d'assumer des responsabilités.

Puisque l'ego est en rapport avec l'intérêt personnel à court terme et l'égoïsme, il est tentant de l'identifier avec les besoins physiologiques. Mais les besoins physiologiques sont juste naturels. D'ailleurs, les animaux les subissent sans avoir d'ego.

Finalement, l'ego n'est identifiable à aucun des besoins. Il leur est plutôt transversal. C'est lui qui nous fait croire que les autres doivent satisfaire nos besoins, ce qui est la cause quasi unique de tous les conflits.

Chapitre 2

Les différents modèles de besoins

Combien y a-t-il de besoins ? Il est presque impossible de répondre (avec certitude) à cette question, car la chose la plus fondamentale est la moins connue et la moins consciente.

C'est pourquoi il nous faut faire appel à des modèles et à des théories. Les principaux théoriciens des besoins (les plus originaux) sont : Abraham Maslow, Taibi Kahler, Virginia Henderson, Manfred Max-Neef, David McClelland, Marge Reddington, Jacques Chalifour et... Patrice Ras. J'ai classé les différents modèles explicatifs en fonction de leurs nombres de besoins identifiés.

Le modèle sociologique

En sociologie, on classe les besoins en trois catégories différentes.

- **Les besoins primaires, vitaux ou physiologiques :** boire, manger, dormir, bouger.
- **Les besoins secondaires ou sociaux.** Ils ne sont pas vitaux, mais indispensables du point de vue social : se laver, avoir une adresse, des vêtements en bon état, savoir lire, écrire, compter, etc. Ce ne sont pas des besoins, mais des moyens quasiment indispensables pour vivre en société, travailler, etc.
- **Les besoins tertiaires ou personnels.** Ils permettent de se sentir bien, d'être en bonne santé mentale ou

simplement de bonne humeur : avoir des hobbies, se sentir utile, être valorisé... Cette catégorie mélange et confond allègrement besoins et moyens (avoir des hobbies est un moyen de satisfaire le besoin de stimulation).

Le modèle d'Éric Berne

Éric Berne (de son vrai nom Bernstein ; 1910-1970) était un psychiatre américain d'origine canadienne, fasciné par la psychanalyse, mais de plus en plus critique vis-à-vis d'elle. L'armée américaine lui commanda d'ailleurs un manuel de psychanalyse pour les officiers. Ce faisant, il a simplifié la deuxième topique de Freud (son modèle à trois dimensions : le Ça, le Moi et le Surmoi), qu'il a transformée en un modèle plus dynamique : « les trois états du moi », à savoir l'état enfant, l'état adulte et l'état parent. À partir de son modèle (plus souple), il analyse les échanges (transactions) entre ces trois états du moi au cours de la communication. Sur cette base, il crée l'analyse transactionnelle (AT), qui devient un nouveau modèle, une nouvelle méthode et, finalement, une nouvelle école psychothérapeutique. Éric Berne ne s'est pas arrêté là : il a continué de chercher et de concevoir d'autres concepts. Il s'est intéressé, en particulier, aux besoins, qu'il a rebaptisés « les trois soifs ».

Les trois soifs

Selon lui, ces trois soifs universelles sont la soif de structure, la soif de stimulation et la soif de reconnaissance.

La soif de structure

Elle s'apparente à un besoin d'ordre, de contrôle et de sécurité. Néanmoins, Éric Berne suggère (sans le démontrer) que la structuration de son temps (journée, semaine, année) est un besoin en tant que tel. En tout état de cause, cette soif s'appuie sur les rythmes biologiques et les différents cycles biologiques (circadien, annuel...) ou psychologiques (la durée de concentration, par exemple).

La soif de stimulation

Éric Berne rappelle, à juste titre, que notre corps a besoin de « fonctionner » et que nos cinq sens ainsi que notre cerveau demandent à être stimulés régulièrement, sinon en permanence. Ce besoin inclut également celui de la communication. Le besoin de stimulation a été mis en valeur par l'expérience de l'isolation sensorielle : on place des volontaires dans des caissons d'eau hermétiques à la température du corps. Ils ne voient rien, n'entendent rien, ne sentent rien et ne ressentent rien. Résultat : ils finissent presque tous par délirer ou par « disjoncter », parce que le mental n'est plus alimenté par le corps en sensations.

La soif de reconnaissance

Il s'agit du besoin bien connu de se sentir valorisé, de préférence par quelqu'un d'autre (cela a plus de valeur que l'autoreconnaissance, selon Éric Berne). La particularité de cette soif est qu'elle englobe aussi bien les retours positifs que les feedbacks négatifs (c'est toujours mieux que rien). Éric Berne a d'ailleurs forgé un concept original pour les regrouper : le concept de *strokes* (signe de reconnaissance positive ou négative). Pour lui, aucun *stroke* n'est négligeable

pour satisfaire cette soif : un regard, un bonjour, un sourire, un mot, un échange sur le temps qu'il fait, etc. À l'autre extrémité du spectre, on trouve les applaudissements d'une salle entière, une médaille olympique, un titre universitaire prestigieux, un poste de top manager, un prix exceptionnel, un passage dans une émission phare à la télévision, etc. Entre ces deux extrêmes, on trouve les remerciements, les encouragements, les félicitations et les compliments, et probablement beaucoup d'autres choses encore.

Commentaire

On peut se demander pourquoi et comment Éric Berne est arrivé à cette conclusion aussi limitée qu'incroyable. *Quid* de tous les autres besoins mis à jour par tous les autres chercheurs ? Pas un mot ! Alors, on peut faire l'hypothèse que ces trois (seuls) besoins reconnus par l'auteur sont tout simplement les siens.

Le modèle de David McClelland

David McClelland (1917-1998) est un psychologue américain, qui s'est appuyé sur un autre psychologue, Henry Murray (auteur d'un test projectif célèbre, le TAT), pour expliquer la motivation humaine par la satisfaction de seulement trois besoins essentiels, comme Éric Berne.

Les trois besoins

Le premier est le **besoin de réalisation** qui, d'après lui, permet de développer le *leadership* et l'affirmation de soi, mais il rend souvent trop exigeant vis à vis des autres.

Le deuxième est le **besoin de pouvoir (ou de contrôle)** qui, d'après lui, permet de développer l'efficacité (*via* l'exigence), mais au détriment de l'empathie.

Le troisième est le **besoin d'affiliation (appartenance et communication)** qui, d'après lui, permet de développer la communication, mais il freine l'objectivité et la prise de décision.

Commentaire

Comme pour Éric Berne, on peut se demander pourquoi et comment David McClelland est arrivé à cette conclusion aussi limitée qu'incroyable. Lui non plus n'évoque jamais les autres besoins découverts par ses collègues. Alors, ces trois seuls besoins ne seraient-ils pas, pour les mêmes raisons, juste les siens ?

La pyramide de Maslow

Abraham Maslow (1908-1970) est un psychologue américain qui est devenu un des chefs de file de la psychologie humaniste (avec Carl Rogers). Il a étudié la motivation au travail et il a cherché à relier les besoins entre eux. Son travail est connu au travers de la pyramide qui porte son nom.