

## C La théorie de l'activation

Selon la **théorie de l'activation**, l'organisme a naturellement tendance à rechercher des stimulations qui vont lui permettre d'augmenter son niveau d'activation. C'est le cas, par exemple, chez l'enfant qui joue à se faire peur ou chez l'adulte qui regarde un film d'horreur. Le terme **activation** correspond, de façon globale, au continuum allant du sommeil à l'état de stress aigu, en passant par les états intermédiaires que sont la détente, l'attention normale et l'attention élevée. Par ailleurs, plus le niveau d'activation est élevé, plus l'organisme reçoit de stimulations. Pour les théoriciens de l'activation, c'est ce niveau d'activation, et donc de stimulation, que l'organisme est naturellement porté à augmenter.

## a L'activation et la recherche de stimulation

Outre la tendance évidente à chercher un haut niveau de stimulation dans le cas de personnes pratiquant des sports extrêmes, la recherche de stimulations peut rendre compte de besoins aussi simples que la tendance à bouger, par exemple. En effet, l'activité motrice entraînant une foule de stimulations tant dans les muscles que dans l'ensemble du corps, il semble que, dans certains cas, la recherche de ce type de stimulations soit le principal élément motivant le comportement. On a ainsi observé que des rats placés dans une cage où ils ont accès à une roue qui tourne peuvent y courir pendant de longues périodes, même si aucun renforçateur n'est associé à ce comportement. Le besoin d'activité, c'est-à-dire le simple « besoin de bouger », semble ici la seule source de motivation au comportement observé. Par ailleurs, comme nous l'avons mentionné dans le chapitre 2 en parlant des neurotransmetteurs, l'activité physique peut aussi augmenter la production d'endorphines et ainsi induire un état d'euphorie, ce qui ajoute un élément intéressant aux stimulations elles-mêmes.

## b L'activation et la performance

Certains auteurs ont, pour leur part, nuancé cette position en faisant un lien avec la performance. Pour eux, on ne vise pas tant à augmenter le niveau d'activation qu'à chercher le **niveau optimal d'activation** requis pour obtenir la meilleure performance possible à une tâche, compte tenu du degré de facilité ou de difficulté de celle-ci. On serait donc porté, selon le cas, à augmenter ou à diminuer le niveau d'activation physiologique requis pour atteindre la meilleure performance possible.

L'explication basée sur la recherche du niveau optimal d'activation a été exprimée sous forme d'une loi appelée « loi de Yerkes-Dodson », en référence à Robert M. Yerkes et à John D. Dodson qui ont publié en 1908 l'article à l'origine de cette loi. Or, en se basant sur les données originales et les considérations théoriques de ces auteurs, une équipe de chercheurs dirigée par David M. Diamond a fait remarquer que, depuis les cinquante dernières années, la façon dont cette loi a été représentée dans les manuels d'introduction à la psychologie était inexacte (Diamond, Campell, Park, Halonen et Zoladz, 2007); elle devrait plutôt ressembler à ce qui est illustré dans la figure 8.3, à la page suivante.

On peut dire que, selon la **loi de Yerkes-Dodson**, le niveau optimal d'activation requis pour une performance maximale varie entre une activation intermédiaire et une activation très élevée, selon que la tâche est difficile ou plutôt facile. Le sport est un domaine tout désigné pour illustrer cette loi. Par exemple, courir (courbe en vert dans la figure) est en soi une tâche très facile: une performance maximale nécessite ainsi un niveau d'activation très élevé. Par contre, exécuter une figure difficile en plongeon (par exemple, faire un double saut périlleux d'un tremplin de dix mètres) est une tâche nettement plus difficile qui nécessite un niveau d'activation moins élevé pour obtenir la meilleure performance possible (courbe en rouge). Enfin, frapper une balle peut constituer un exemple de tâche nécessitant un niveau d'activation intermédiaire entre courir et exécuter un plongeon difficile (courbe en bleu).

On a reproché à la loi de Yerkes-Dodson d'avoir été formulée uniquement à partir d'expériences conduites avec des animaux (Hancock et Ganey, 2003), ce qui est juste. Il y a quand même lieu de reconnaître que la même loi peut s'appliquer au comportement

## Théorie de l'activation

Théorie selon laquelle l'organisme a naturellement tendance à rechercher des stimulations qui vont lui permettre d'augmenter son niveau d'activation.

## Activation

Terme référant au continuum d'activité physiologique allant du sommeil à l'état de stress aigu, en passant par les états intermédiaires que sont la détente, l'attention normale et l'attention élevée.



Les personnes pratiquant un sport extrême illustrent le besoin de rechercher un haut niveau de stimulation.

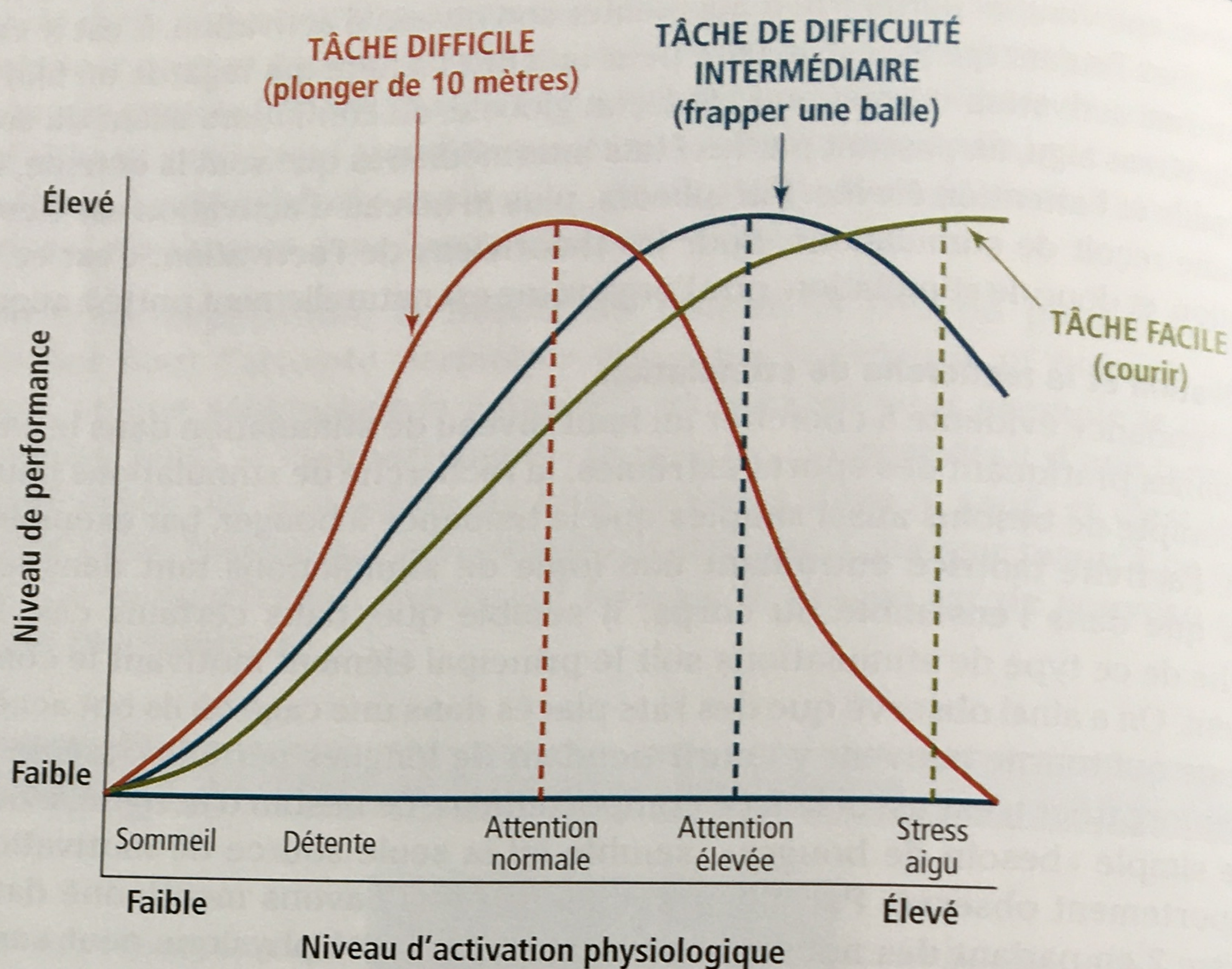
## Niveau optimal d'activation

Niveau d'activation requis pour obtenir une performance maximale.

## Loi de Yerkes-Dodson

Loi selon laquelle le niveau optimal d'activation requis pour une performance maximale varie entre une activation intermédiaire et une activation très élevée, selon que la tâche est difficile ou plutôt facile.

FIGURE 8.3 La loi de Yerkes-Dodson



Dans le cas d'une tâche facile, le niveau d'activation requis pour une performance maximale est plus élevé que dans le cas d'une tâche intermédiaire; par contre, dans le cas d'une tâche difficile, il est moins élevé que pour la tâche intermédiaire.

humain, même si ce dernier est plus complexe. Il importe en effet de souligner que le niveau d'activation recherché et ressenti comme étant le meilleur pour fonctionner peut également varier en fonction de beaucoup d'autres facteurs tels que les caractéristiques individuelles, les apprentissages effectués par l'individu ainsi que le contexte et l'environnement. De plus, en ce qui concerne la tâche, c'est la difficulté perçue par l'individu qui déterminera le niveau optimal d'activation. Par exemple, une équipe de football dont la plupart des joueurs sont convaincus de pouvoir vaincre facilement l'équipe adverse – donc ils perçoivent la tâche comme facile – pourra aborder la rencontre de façon trop détendue et, ainsi, ne pas donner une aussi bonne performance que si les joueurs s'étaient davantage concentrés en se rappelant que l'adversaire avait déjà réussi à vaincre des équipes qui semblaient beaucoup plus fortes que la leur.

### 8.2.2 La motivation selon l'approche psychanalytique

Du point de vue de la psychanalyse, tous les comportements visent à satisfaire des pulsions, c'est-à-dire des tendances permanentes et inconscientes qui orientent l'activité de l'individu. Pour Freud, les pulsions à la base du comportement se divisent en deux catégories fondamentales: les pulsions de vie et les pulsions de mort.

Freud a d'abord mis l'accent sur les pulsions de vie, c'est-à-dire l'ensemble des forces biologiques orientées vers la survie de l'individu et incluant entre autres la pulsion sexuelle et la recherche du plaisir. Dans l'expression des comportements visant à satisfaire ces pulsions, l'individu rencontre très tôt des obstacles, ce qui l'amène à emprunter des chemins détournés.

Les obstacles à l'expression des pulsions proviennent tout d'abord des interdictions issues de l'environnement (des parents, de la société, etc.), mais aussi de l'individu lui-même, dans la mesure où il juge inacceptable l'expression de ces pulsions. Les pensées associées à ces pulsions interdites deviennent alors trop

douloureuses à admettre et sont refoulées dans l'inconscient. Ce dernier trouvera ainsi des façons de satisfaire ces pulsions à travers divers comportements. Par exemple, selon Freud, le plaisir de téter le sein expliquerait non seulement le plaisir de fumer, mais aussi la dépendance à la cigarette ou encore à l'alcool: de tels comportements permettraient de satisfaire un besoin oral demeuré insatisfait chez l'enfant ou auquel ce dernier serait resté accroché.

Après la Première Guerre mondiale, Freud a introduit ce qu'il a appelé les pulsions de mort, caractérisées par des tendances à l'agression et à la destruction orientées tantôt vers les autres, tantôt vers soi. Malgré son appartenance aux pulsions de mort, l'agressivité peut néanmoins être sublimée, c'est-à-dire s'exprimer de façon socialement acceptable, à travers, par exemple, le travail du chirurgien qui détruit une tumeur ou celui du boxeur qui combat dans le ring.

### 8.2.3 La motivation selon l'approche comportementale

Les théories précédentes cherchent à expliquer le comportement motivé en mettant l'accent sur les forces internes de l'organisme. Pour les tenants de l'approche comportementale, par contre, ce sont principalement les forces externes issues de l'environnement qui sont à la source des diverses composantes de la motivation. Les comportements dits « motivés » ne seraient alors que des réactions à l'environnement, la plupart de ces réactions ayant été apprises. Par ailleurs, alors que certains auteurs mettent principalement l'accent sur l'apprentissage par conditionnement, d'autres insistent davantage sur l'apprentissage par observation de modèles.

Ainsi, selon les principes du conditionnement, la fréquence d'un comportement peut être augmentée ou diminuée selon qu'il est suivi par un agent de renforcement ou de punition. Le caractère renforçant ou punitif de l'agent peut être inné, comme de l'eau pour un individu assoiffé, ou acquis, comme l'argent pour l'individu ayant appris qu'en donnant de l'argent, il peut se procurer un objet agréable. La notion de renforçateur appris a été mise en évidence chez l'animal dès la première moitié du siècle dernier dans une recherche où l'on renforçait un singe en lui donnant des jetons, le singe ayant auparavant appris qu'en insérant un jeton dans une machine, il pouvait recevoir un fruit (Wolfe, 1936).

Le rôle de l'observation, mis en évidence dans le domaine de l'apprentissage social (voir le chapitre 5), peut également contribuer à expliquer la motivation à la source d'un comportement. Comme l'ont démontré les études dans ce domaine, nombre de comportements sont appris à la suite de l'observation de modèles. Il semble d'ailleurs que le comportement maternel soit appris de cette façon, du moins chez les primates supérieurs, dont l'humain (voir l'encadré 8.3, page suivante).

Toutefois, comme nous l'avons vu précédemment, qu'il s'agisse de stéréotypes sociaux ou de comportements individuels, la motivation à la base de l'imitation de ces comportements dépend beaucoup du fait que l'individu cherche à s'identifier ou, au contraire, à s'opposer au modèle observé. Par exemple, un individu pourrait être motivé à faire comme son père parce que celui-ci est son modèle ou, à l'inverse, être motivé à faire les choses très différemment de celui-ci parce qu'il n'a pas apprécié sa façon d'agir dans certaines circonstances.

### 8.2.4 La motivation selon l'approche cognitive

Les théories présentées brièvement dans cette section ont en commun d'expliquer le comportement motivé en faisant appel à une analyse cognitive de la situation en jeu, laquelle met l'accent sur l'environnement social d'une façon beaucoup plus importante que les théories abordées précédemment. Parmi les nombreuses positions théoriques qui pourraient être rapportées ici, nous nous limiterons à l'une des plus importantes, la théorie des attributions causales.



Bon exemple de la façon dont l'agressivité peut être sublimée dans une activité socialement acceptable, Antoine Valois-Fortier s'est mérité la médaille de bronze à la compétition de judo des Jeux olympiques de Londres en 2012.

#### SAVIEZ-VOUS QUE ?

Chez les humains, l'instinct maternel ne serait pas inné.