

Philosophiques

Le behaviorisme et les psychologues sociaux

Jacques Reinbold

Philosophie et psychologie

Volume 4, numéro 2, octobre 1977

URI : id.erudit.org/iderudit/203084ar

DOI : [10.7202/203084ar](https://doi.org/10.7202/203084ar)

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

Société de philosophie du Québec

ISSN 0316-2923 (imprimé)

1492-1391 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

Citer cet article

Reinbold, J. (1977). Le behaviorisme et les psychologues sociaux. *Philosophiques*, 4(2), 335–340. doi:10.7202/203084ar

Tous droits réservés © Société de philosophie du Québec, 1978

Ce document est protégé par la loi sur le droit d'auteur. L'utilisation des services d'Érudit (y compris la reproduction) est assujettie à sa politique d'utilisation que vous pouvez consulter en ligne. [<https://apropos.erudit.org/fr/usagers/politique-dutilisation/>]



Cet article est diffusé et préservé par Érudit.

Érudit est un consortium interuniversitaire sans but lucratif composé de l'Université de Montréal, l'Université Laval et l'Université du Québec à Montréal. Il a pour mission la promotion et la valorisation de la recherche. www.erudit.org

LE BEHAVIORISME ET LES PSYCHOLOGUES SOCIAUX

par Jacques Reinbold

PRÉAMBULE

C'est sur le terrain de la psychologie animale que naquit le mouvement radicalement objectiviste qu'est le behaviorisme.

Pavlov (réagit et) tourne résolument la page sur les méthodes et les objets des théories telles que le structuralisme et le fonctionnalisme, à savoir l'introspection,

la conscience

et les fonctions de l'esprit.

John Broadus Watson donnera un essor très important au behaviorisme aux États-Unis. L'audace de ce jeune psychologue est de réduire la psychologie en excluant de son domaine la conscience (attention, mémoire, volonté, intelligence). Watson n'admet donc que le comportement objectivable. Le watsonisme connaît son apogée en 1921 aux États-Unis ; on peut remarquer que son inspiration plonge ses racines dans l'utilitarisme de son époque et dans le souci de l'efficacité à la mode américaine. Cet utilitarisme veut que la psychologie soit efficace et pratique, ayant une valeur véritable pour le médecin, l'homme de droit ou l'éducateur.

Bien que Burrhus Frederic Skinner continue à appliquer la rigueur méthodologique de son prédécesseur Watson et qu'il reste fidèle aux principes de base proposés par le père du behaviorisme, il essaie de nuancer certaines idées et certains corrolaires du watsonisme. Le point le plus important apporté par la théorie de Skinner est la distinction entre deux types de conditionnements :

- le conditionnement classique, imagé par le chien de Pavlov ;
- le conditionnement opérant ou instrumental, illustré par la boîte de Skinner.

Ce dernier est appelé opérant parce que c'est l'action même de l'animal qui va déterminer l'apparition du stimulus renforçant.

Le principe qui régit l'existence de tout animal est de s'adapter à l'environnement. Il est faux de croire que l'homme est un être « supérieur » dont les comportements auraient une origine différente de celle des conduites animales. L'homme n'est qu'une machine, une machine d'une complexité extraordinaire.

Le rôle du psychologue est d'accumuler des données, non pas d'inventer des explications. Skinner et ses disciples diront qu'il faut avant tout décrire ; c'est pourquoi les behavioristes ne s'attarderont que sur des comportements observables et mesurables.

LES PSYCHOLOGUES SOCIAUX

Beaucoup de psychologues sociaux se retrouvent sous l'égide du fameux couple $S \rightarrow R$; toutefois on ne peut pas les regrouper sous un behaviorisme radical comme celui qui est développé par B.F. Skinner.

C'est sans doute, entre autres, pour cette raison que bien des auteurs se penchent de plus en plus sur leurs recherches.

C'est pour cette raison aussi que je pense important de s'y attarder quelque peu, plus particulièrement sur l'un de ceux-ci : Albert Bandura.

Bien que ces psychologues sociaux aient une méthode similaire à celle des behavioristes, ils s'opposent à Skinner en ce sens qu'ils tiennent compte d'une médiation entre le stimulus et la réponse, ce qui leur permettra, par exemple, de parler de motivation.

Certains auteurs regrouperont ces psychologues dans un courant appelé le néo-behaviorisme. Albert Bandura est sans doute un des meilleurs représentants de ce courant par l'étude de l'imitation pour expliquer l'apprentissage. Pour ma part, je vois ce mouvement comme faisant le pont entre celui du behaviorisme et celui du cognitivisme.

Bien que ces psychologues sociaux se mettent sous la bannière du behaviorisme, il existe quelques différences entre l'optique skinnérienne et la vision de ces psychologues.

En voici trois :

1. La première repose sur l'utilisation des statistiques : Skinner en conteste l'utilisation. De fait, dans son acharnement à rester le plus proche possible des faits et d'une attitude descriptive, plus qu'explicative, il est normal que ce soit le comportement individuel qui fasse l'objet de son attention. Skinner dénonce le pouvoir magique que l'on prête souvent aux statistiques : faire la moyenne des individus n'aboutit jamais à la définition de l'individu moyen.
2. Une seconde différence réside dans cette fameuse médiation entre le stimulus et la réponse. Par opposition aux skinnériens, les psychologues sociaux font intervenir une médiation entre S et R, ce qui leur permettra de parler de motivation, par exemple, dans les théories de l'imitation. Cette différence va sans doute rapprocher, à certains moments, les behavioristes des tenants des théories cognitives.
3. Une troisième différence peut être remarquée dans le fait que les psychologues sociaux abordent plus le comportement et l'environnement comme des phénomènes séparés, (un peu comme le faisaient Thorndike et Watson). Tandis que Skinner considère avant tout les inter-relations entre le comportement et l'environnement afin d'être en mesure de décrire le comportement avec plus de succès.

L'APPRENTISSAGE PAR MODELAGE DE A. BANDURA

L'apprentissage est un élément capital en behaviorisme. C'est pourquoi je voudrais m'y attarder quelques instants, plus spécifiquement sur l'*apprentissage par modelage*.

- Bien que l'imitation sociale ait déjà été étudiée par Miller et Dollard et aussi par des skinnériens, ce sont les recherches de Bandura qui retiennent l'attention des behavioristes contemporains.
- Le terme « modelage » est le dernier mot employé par cet auteur américain, mot qui, dans ses propres théories, a été remplacé parfois par « identification », « imitation » et aussi par « apprentissage vicariant ».
- En fait, l'étude du phénomène d'imitation remonte déjà à la

fin du siècle dernier avec Tarde en France et McDougall aux États-Unis. À ce moment-là, l'imitation est considérée comme un fait inné. Avec le déclin des théories instinctives, d'autres théories veulent rendre compte de l'imitation basée sur des principes associatifs ; ce sera avec Holt en 1931 et Piaget en 1952.

- Étant donné que ces théories n'expliquent pas l'acquisition de réponses nouvelles, Albert Bandura va proposer des explications de type conditionnement instrumental. Cette perspective intéressait déjà Dollard et Miller en 1941.
- Par réponses nouvelles, Bandura n'envisage pas des réponses que le sujet n'aurait jamais été capable de réaliser sans le secours d'un modèle, mais bien des réponses, des comportements ayant une probabilité très faible d'occurrence spontanée.

Grâce à différentes expériences de Bandura et de ses collaborateurs, l'auteur présente différents facteurs facilement opérationnalisables pour rendre compte de l'acquisition par imitation :

— *Le vecteur perceptif*

revient à un phénomène d'attention ; il est évidemment peu probable qu'un sujet pourra acquérir et reproduire des comportements du modèle s'il ne lui prête pas attention, ne les reconnaît pas et ne les distingue pas de l'ensemble de la conduite du modèle.

— *Le vecteur cognitif*

est opérationnalisé sous forme de « codages verbaux », de représentations verbales ou sous forme de « codages visuels », de représentations visuelles. Ces deux représentations faciliteraient la rétention.

— *Le vecteur moteur*

est théoriquement le moins important. Il est bien évident qu'un comportement modèle complexe sera moins facilement acquis (et dès lors reproduit) qu'un comportement simple.

— *Le vecteur conatif*

concerne le renforcement et les processus motivationnels. Des variables de renforcement peuvent contrôler la sélection des modèles et des comportements modèles.

On pourrait regrouper sous trois conditions les différents renforçateurs qui affectent l'imitation :

1. La première condition concerne l'*affect positif* de la relation modèle-sujet. Habituellement, le sujet imitera d'autant plus un modèle que ce dernier lui apparaîtra sympathique, gentil et récompensant.
2. La seconde condition a trait à la *similitude initiale* entre le modèle et le sujet : cela signifie que l'imitation sera favorisée par le nombre de caractéristiques similaires que possèdent, au départ, le sujet et le modèle.

Notons que cette deuxième condition corréle fortement avec la première : très souvent, similitude et attraction sont liées et on peut même parler d'une relation causale entre les deux.

3. La troisième condition englobe l'aspect *de puissance* incarné par le modèle, c'est-à-dire son statut privilégié, sa compétence, son prestige, etc . . . L'imitation sera généralement plus importante lorsque le modèle possédera un certain prestige que lorsqu'il en sera dépourvu.

Toutefois, il ne faudrait pas trop vite se bercer d'illusions, parce que différents éléments de recherches démontrent que ces conditions ne sont ni toujours nécessaires ni toujours suffisantes en elles-mêmes pour produire une imitation.

Un auteur, que le sujet intéresse, J.P. Leyens, va émettre l'hypothèse que le tout est une question de « *distance psychologique* » entre le modèle et le sujet : le maximum d'imitations se produira pour une distance psychologique optimale, c'est-à-dire pour un écart où la discordance entre la gratification et la sécurité ne sera pas trop élevée.

En effet, lorsqu'il y a quasi-identité entre le modèle et le sujet, on peut supposer que les bénéfices secondaires ne sont pas suffisamment importants pour entraîner un changement.

De même, à l'autre extrémité, lorsque la distance est très

grande, le danger de ne pouvoir la combler inhiberait le sujet.

Toutes ces explications sont bien sûr au conditionnel ; étant donné qu'elles ne sont qu'hypothétiques, la vérification reste à faire.

CONCLUSION

On peut dire que l'imitation a trois fonctions importantes :

1. L'imitation peut *accélérer* l'apprentissage, surtout lorsque l'occurrence de bonnes réponses est faible par un autre moyen que celui de l'imitation et a donc peu de chances d'être renforcée.
2. L'imitation peut encore avoir un rôle de *désinhibition* (ou inversement d'inhibition). En ce sens, elle devient un outil idéal pour la thérapie du comportement.
3. Enfin l'imitation peut *faciliter* l'occurrence de réponses antérieurement acquises et socialement non sanctionnées. C'est une fonction qui pourrait être appliquée avec des schizophrènes par exemple.

Centre des Services Sociaux de l'Estrie,
Sherbrooke.