

LE REFLEXE CONDITIONNEE ET LE BIHAVIORISME

STIMULUS-REPONSE

INTRODUCTION

Le conditionnement est un terme dont l'utilisation peut-on remarquer de prime abord est pluridisciplinaires. Très utilisé en marketing où il désigne l'ensemble des techniques de conservation et de protection d'un produit, il constitue l'un des facteurs prépondérants sur lesquels agissent les communicateurs commerciaux dans le cadre de la publicité. A travers cette illustration singulière parmi une multitude, une étude non circonscrite du conditionnement revêtirait donc une extrême complexité semblable à un labyrinthe sans issue. Notre étude s'inscrit donc dans le cadre de la recherche psychologique autour de laquelle sera balisé notre champ d'analyse. Pour ce faire, le postulat adopté est qu'un comportement est déterminé par deux types de variables à savoir : une variable d'ordre biologique qui est interne à l'individu et une variable d'ordre environnemental qui lui est externe. Influencer un comportement revient à agir sur ces variables qui n'offrent pas les mêmes marges de manipulation. En effet, il apparaît que la première variable est plus difficile à manipuler que la seconde sur laquelle l'on peut agir plus facilement. C'est donc l'association de certaines conditions environnementales pour l'étude ou l'observation d'un comportement qui donne lieu à la notion de conditionnement, centre des théories béhavioristes dont l'objet d'étude est le comportement visible. Revenant à l'analyse qui sera effectuée dans notre étude, elle est orientée vers une tentative de réponse aux interrogations que semble nous imposer le sujet à savoir : qu'est-ce que le conditionnement?, et quelles en sont les différentes hypothèses d'utilisation sur le plan pratique ? Ce travail sera bâti autour de trois grands axes : le premier va s'atteler sur la définition des concepts pouvant faciliter la compréhension de l'analyse ainsi menée ; la deuxième articulation fera un parcours de l'acceptation théorique du conditionnement à travers l'examen préalable des différents types à savoir le conditionnement classique et le conditionnement opérant. Ces deux types de conditionnement seront par la suite illustrés par des études empiriques menées par des grands auteurs tels que : John Broadus WATSON, Ivan PAVLOV, Edward THORNDIKE et SKINNER pour ne citer que ceux-là. La troisième et dernière articulation se penchera sur les applications du conditionnement et les domaines explorés ici seront la psychothérapie, la pédagogie, le dressage des animaux ainsi que la publicité.

DEFINITION DES CONCEPTS

Il s'agit de la terminologie permettant la facilitation de la compréhension du sujet. Sans toutefois se confondre au glossaire, cette partie va s'attarder non seulement à la définition des concepts clés du sujet, mais aussi à toute autre notion sous-jacente et dont la fréquence d'utilisation est relativement récurrente dans notre étude. Comme souligné à l'introduction, le conditionnement qui constitue la notion clé du sujet est au centre des théories béhavioristes. Sa définition nous impose celle de la théorie qui la développe.

LE behaviorisme

Il vient mettre au défi le courant fonctionnaliste, rompant ainsi avec la psychologie philosophique. **WATSON** (1878-1958) en est le fondateur. Cet auteur affirme que si la psychologie veut être considérée comme une science objective au même titre que la physique ou la chimie, elle doit se limiter aux événements visibles ou explicites (behavior). Ainsi donc, le behaviorisme est un courant psychologique orienté vers l'étude du comportement observable. Cette étude s'effectue dans un cadre bien défini qui peut être plus ou moins restreint. La définition d'un cadre donne alors naissance à la notion de conditionnement.

Le conditionnement

Il est défini d'après le dictionnaire de psychologie comme un ensemble d'opérations permettant de provoquer un nouveau comportement chez l'animal ou l'homme et ce en procédant par association de stimulus répété avec des réflexes préexistants. Le but peut être de supprimer ces réflexes si nous utilisons des stimuli désagréables ou de les renforcer en y ajoutant un stimulus agréable (renforcement positif). Il est même possible de créer de nouveaux réflexes ou de nouvelles habitudes. Cette définition fait apparaître certaines notions qu'il convient tout aussi de définir.

Le stimulus

Il se définit comme un phénomène interne ou externe à l'organisme susceptible d'être perçu par l'appareil sensoriel et d'entraîner une réaction. Les stimuli constituent autant d'informations potentielles que l'organisme doit filtrer et analyser en fonction de ses motivations du moment. Les stimuli sont étudiés de façon explicite dans les expériences de **WATSON** et de **PAVLOV** dont les présentations étayeront un peu plus nos idées sur les formes de stimulus. Le parcours de la définition du conditionnement fait apparaître une toute autre notion à savoir celle de réflexe qu'il conviendrait de définir.

Le réflexe

On entend par **réflexe** la réaction motrice involontaire stéréotypée prévisible en réponse à une stimulation. Le réflexe est déclenché en réponse par un stimulus du point excité, il naît un message qui emprunte un circuit appelé arc réflexe.

Selon **Piaget**, le réflexe est un schéma comportemental qui se développe au fur et à mesure qu'il y a exercice. Selon **Sillamy**, c'est une réaction à un soudain et intense changement de stimulation auditive (bruit fort) proprioceptive ou labyrinthique (perte de support de la tête) p800 Phénomène nerveux consistant en une réponse déterminée immédiate et involontaire de l'organisme à une excitation particulière. (Dictionnaire de la psychologie Larousse, P.248).

PRESENTATION DES THEORIES

Deux auteurs ont sont à la base des théories du conditionnement. Et, à chaque théorie est associé un type de conditionnement.

Le conditionnement classique ou pavlovien

Aussi appelé conditionnement **répondant** ou de type 1, le conditionnement classique est un concept proposé par **IVAN PAVLOV** au début du XX^{ème} siècle. Cette théorie s'intéresse aux résultats d'un apprentissage dû à l'association entre des stimuli de l'environnement et les réactions automatiques de l'organisme. Cinq variables apparaissent dans cet apprentissage. Avant le conditionnement l'on a affaire aux notions suivantes :

Stimulus Neutre (SN) : c'est celui qui ne déclenche de prime abord aucun réflexe, aucune réponse, ou qui ne déclenche aucune réponse souhaitée ;

Stimulus Inconditionnelle (SI) ou stimulus inconditionnée : c'est celui qui déclenche une réponse de manière réflexe, sans apprentissage nécessaire ;

Réponse Inconditionnelle (RI) ou Réponse inconditionnée : c'est celle déclenchée par un stimulus de manière réflexe, sans apprentissage nécessaire. Elle peut se manifester sous forme d'émotion ou de réflexe.

Après le conditionnement, apparaîtront :

Stimulus Conditionnel (SC) : c'est celui initialement neutre qui finit par déclencher une réponse conditionnelle lorsqu'il a été associé à un stimulus inconditionnel ;

Réponse conditionnelle (RC) : c'est une réponse déclenchée par un stimulus conditionnel lorsqu'il a été associé à un stimulus inconditionnel.

Il faut toutefois noter que le stimulus conditionnel doit précéder le stimulus inconditionnel et que la présentation en conjonction de ces deux stimuli ait eu lieu suffisamment de fois.

Expérience de Pavlov : le chien de Pavlov

Pavlov étudiait les sécrétions salivaires dans la digestion. Au cours de ses expériences sur les conditions de la sécrétion salivaire, le chien subit une légère intervention chirurgicale de façon à ce que le canal d'une glande salivaire soit relié à une fistule pour mesurer la quantité de salive en nombre de gouttes. Puis l'on introduit de la nourriture dans la gueule du chien affamé pour l'amener à saliver. Après plusieurs expériences, Pavlov constata que son chien commence à saliver dès qu'il l'aperçoit en blouse blanche ou dès qu'il aperçoit le laboratoire. Pavlov déduit que l'animal a appris la relation laboratoire-salivation et entrepris une autre expérience dans le même ordre d'idée.

Cette expérience consistait à prendre un chien affamé et de lui présenter un morceau de viande(SI) en faisant retentir une clochette(SN). A la vue de la viande, le chien se met à saliver(RI). Progressivement on l'habitue à la relation clochette-viande. Puis, on finit par faire retentir la clochette(SC) sans lui présenter de morceau de viande. On obtient encore le réflexe de salivation(RC). Il s'est établi une liaison de conditionnement entre le stimulus et la réponse de salivation.

La différence entre la réaction inconditionnelle et la réaction conditionnelle, pour certains théoriciens ce principe serait une substitution c'est-à-dire que le stimulus inconditionnel est devenu inutile, mais si on supprime le stimulus inconditionnel **l'extinction** va se produire c'est-à-dire que la sonnette ne peut plus déclencher la salivation.

Dans la même lancée que PAVLOV, John Broadus WATSON, spécialiste du comportement animal, assigne à la psychologie le but de prédire, de provoquer et de contrôler le comportement observable. D'où son expérience.

Expérience de WATSON

Avant même que le conditionnement classique soit défini et théorisé par Pavlov, Watson fit une expérience sur les comportements qui relevaient de ce type de conditionnement.

Watson avait tenté une expérience sur un jeune enfant, à une époque où les règles d'éthique n'étaient pas d'actualité en recherche en psychologie. C'est « l'expérience du Petit Albert ». Le psychologue avait d'abord présenté une petite souris blanche à l'enfant (SN). Jusqu'à ce moment, le garçon se réjouissait de la présence du petit animal. D'un autre côté, lorsque Watson frappait deux bâtons de métal ensemble (SI) afin de créer un son fort, celui-ci paniquait et se mettait à pleurer (RI).

Ainsi, lorsque le jeune garçon s'approchait pour jouer avec la souris blanche, Watson frappait les deux bâtons (SI) et l'enfant se mettait à pleurer (RI). En agissant de la sorte de façon fréquente et répétitive, Watson créait chez l'enfant une peur envers la (les) souris blanche(s). Après un certain temps, l'enfant craignait (RC) la souris blanche (SC) et pleurait (RC) lorsque elle s'approchait de lui.

Watson put aussi constater qu'il était aussi devenu un SC pour l'enfant qui avait la même réaction face à lui. De plus, la peur que l'enfant avait de la souris blanche se généralisa autant envers les lapins blancs et les autres animaux à poil blanc mais aussi envers les manteaux de fourrure blanche.

Le conditionnement opérant

Encore appelé conditionnement skinnerien du nom de celui qui le premier l'expérimenta, ce conditionnement est encore appelé conditionnement instrumental ou apprentissage skinnerien. Thorndike a également mené des expériences pour démontrer ce type de conditionnement.

Expérience de Skinner avec les rats: la boîte de Skinner

Un rat affamé est placé dans une cage qui est munie d'un petit réservoir, relié à un mécanisme : un levier déclenchant l'arrivée d'une boulette de nourriture dans le réservoir. Le rat est dans une situation nouvelle, il explore donc son environnement. Par hasard, il appuie sur le levier et obtient une boulette de nourriture qu'il mange aussitôt. Il recommence à découvrir sa cage, et réactive le levier et ainsi de suite.

Dans cette situation, un comportement produit au départ par hasard devient au bout d'un certain temps systématique. L'obtention de nourriture constitue le stimulus renforçateur car elle constitue le moyen d'obtenir le renforcement. La répétition de la séquence augmente la fréquence de production de la réponse. Skinner place un dispositif qui mesure le temps qui s'écoule entre chaque pression du levier ; par cette expérience il montre que ce comportement est de plus en plus fréquent. Ainsi, si un nouveau comportement est avantageux pour un animal ou un individu, alors il va le reproduire.

Expérience de THORNDIKE

L'efficacité du renforcement est liée à la satisfaction d'un besoin. Thorndike a réalisé une expérience sur les chats relativement semblable à celle de Skinner. L'expérience consiste à mettre un chat affamé dans une cage qui dispose d'un petit loquet autorisant l'ouverture et permettant ainsi d'aller manger dans l'écuelle située à l'extérieur. Dans un premier temps, le chat a une activité exploratoire, puis par hasard selon la règle des essais et erreurs ou du tâtonnement, le chat va appuyer sur le loquet et libérer l'ouverture de la porte. Lorsqu'on change le chat de cage, celui-ci va trouver progressivement l'ouverture de la cage plus rapidement

Interprétation des expériences sur le conditionnement opérant

A l'instar de Watson, Skinner est le plus persuasif des représentants que la méthodologie béhaviorale ait eu. Il est le plus empiriste des théoriciens béhavioristes. Sa thèse est la suivante : *«Le comportement peut être structuré par l'utilisation appropriée de conditionnements appropriés.»* Il rejette toute explication mentale ou cognitive. Skinner affirme aussi que l'on doit accorder de l'importance à deux éléments : **le stimulus** et **la réponse**. Cependant, il faut préciser et décrire le lien qui les unit. Skinner s'intéresse particulièrement au **réflexe** qu'il définit ainsi : corrélation observée entre le stimulus et la réponse. Skinner tenant du béhaviorisme radical considère que la psychologie est l'étude du comportement observable des individus dans leur interaction avec le milieu environnant. Contrairement à Watson, cependant, il n'estime pas nécessaire d'écarter de la recherche les états de conscience comme les sentiments. Soutenant qu'il est possible d'appréhender ces processus intérieurs par des méthodes scientifiques habituelles, il accorde une grande importance aux expériences individuelles sur les animaux axées sur le type d'apprentissage dit « conditionnement opérant » qui apparaît comme la conséquence des stimuli.

Ces expériences ont montré la possibilité d'étudier scientifiquement des comportements aussi complexes que le langage et la résolution des problèmes. Skinner a élaboré un type de conditionnement psychologique appelé renforcement et a mis en place des lois du conditionnement. Il doit y avoir contiguïté entre l'action et sa conséquence. Un comportement doit se produire, puis il doit être renforcé. La séance doit être répétée, sinon il y a perte du conditionnement. De fait quand on parle du **comportement opérant** on fait allusion à : l'organisme qui agit de façon aléatoire et non à partir d'un réflexe inné, son action déclenchant une réaction dans le milieu qui agit en retour sur l'organisme et le conditionne par **renforcement**.

Deux notions ressortent du comportement opérant : le renforcement et la punition qui peuvent être soit positifs soit négatifs selon que l'on ajoute ou que l'on diminue le stimulus. Le renforcement peut se résumer en toutes opérations qui consistent à ajouter ou à supprimer quelque chose à quelqu'un à la suite d'un comportement afin d'augmenter la probabilité d'apparition de celui-ci. La punition est toutes opérations qui consistent à ajouter ou à supprimer quelque chose à quelqu'un à la suite d'un comportement afin de diminuer la probabilité d'apparition de celui-ci.

3.1. La loi de l'effet de Thorndike

Lorsqu'une connexion modifiable qui s'établit entre une stimulation et une réponse est accompagnée ou suivie d'un état agréable pour l'organisme, la force de connexion augmente ; lorsque la connexion est accompagnée ou suivie d'un état désagréable, la force de connexion diminue.

APPLICATIONS DU CONDITIONNEMENT

Le conditionnement permet soit de développer les comportements nouveaux, soit de modifier ou de supprimer les comportements existants non désirés. Il apparaît de ce fait que les champs d'application du conditionnement sont assez vastes. Cependant dans le cadre de notre travail, nous nous limiterons à la présentation de quatre pratiques.

Application du conditionnement à la pratique pédagogique

Dans les années 50 Skinner proposait d'appliquer l'étude de l'apprentissage opérant chez l'animal dans le domaine de la pédagogie. Il va mettre au point des programmes individualisés d'enseignement, enseignements programmés. Pour lui, 'Enseigner est organiser des contingences de renforcement qui accélèrent l'apprentissage de l'élève'. Son idée est qu'il faut enseigner selon les principes du conditionnement opérant pour que l'apprentissage soit plus efficace. Méthode qui confrontait l'élève à une machine d'enseignement programmé. Machine qui va présenter de manière à enseigner de façon très progressive puisqu'elle va être découpée en ses différents constituants parce que le principe fondamental est que l'élève puisse apprendre seul et qu'il puisse se contrôler à chaque réponse et progresser ainsi à son rythme. On va donner des informations à l'élève avec une question à laquelle il doit répondre puis regarder si la réponse est correcte et passer ensuite à l'étape suivante. Il y a trois éléments qui découlent des lois sur le conditionnement opérant et qui doivent être prises en compte dans la programmation d'une matière : L'activité du sujet, renforcement systématique et découpage de la matière en petites unités.

Il est fondamental que ce soit le sujet lui-même qui construise et émette une réponse car il est possible de renforcer la réponse d'un individu que s'il est actif.

Le renforcement systématique : Chaque réponse correcte doit être renforcée dans des délais courts, il faut donner une information rétroactive (vrai-faux) chaque fois et juste après que le sujet ait répondu. On va parler chez l'animal de renforcement immédiat et chez l'homme de connaissance immédiate des résultats. Il faut au maximum que les renforcements que l'on donne soient positifs, il faut susciter des réponses justes d'où le besoin de présenter des stimuli clairs, précis et non ambigus (ce qui est différent de la pédagogie des erreurs).

Le découpage de la matière en petites unités selon une échelle de difficulté croissante pour que l'élève puisse atteindre l'objectif final sans erreurs après une succession d'étapes faciles à franchir.

Le programme Skinnerien est individualisé. Programmes linéaires, les différentes étapes sont agencées de la plus simple à la plus compliquée selon une voie unique. Programmes Crowder : Plus complexes, en fonction de l'erreur produite on prévoit un cheminement particulier pour réapprendre la notion qui pose problème.

Application du conditionnement à la psychothérapie

Elles sont apparues dans les années 50 avec le courant skinnerien qui s'appelait courant modification des comportements. Le but était d'essayer de voir comment il était possible d'appliquer les théories de l'apprentissage dans le domaine de la maladie mentale.

- Interprétation du comportement normal ou anormal : l'interprétation du comportement va opposer deux grands courants théoriques, Freud qui considère que le comportement est le résultat de forces psychiques situées à l'intérieur de l'organisme, c'est-à-dire que la cause du comportement va être recherchée dans la structure de la personnalité ou dans l'appareil psychique de l'individu. A l'opposé, se sont les théories comportementales et behavioristes qui considèrent le comportement comme étant déterminé de façon externe, rôle prépondérant à l'environnement. Ce qui compte du point de vue des théories behavioristes est la relation du comportement passé et actuel de l'organisme et non plus la relation entre les comportements actuels et ce qui se passe à l'intérieur de l'organisme comme pour Freud. L'accent est mis sur les relations entre l'organisme et ses milieux de vie. Les comportements normaux et anormaux ne sont pas conçus comme différents, c'est-à-dire que ces comportements, quel qu'ils soient, sont le produit d'un processus d'apprentissage qui repose sur des lois générales qui sont les lois du conditionnement.

Comportements déviants : L'individu n'obtient pas les renforcements adéquats, l'individu ne prête pas attention à tous les stimulus provenant de l'environnement, l'individu agit à ces stimuli de façon différente d'un individu normal. Du point de vue thérapeutique, on propose de se centrer sur les conduites et les contingences du renforcement sans s'intéresser aux causes internes ou profondes du comportement.

L'anormalité serait le fruit d'une appréciation subjective, c'est-à-dire qu'en référence à certaines normes sociales certains comportements sont attendus et pas d'autres. On considère un comportement anormal comme un comportement inattendu par rapport à ce que nous ont enseigné les normes sociales.

Exemple. de thérapies comportementales : L'idée est que certains individus sont trop facilement conditionnables, c'est-à-dire qu'ils n'ont pas assez d'extinction, chez eux il y a des réponses conditionnelles acquises à tort et qui sont des réponses inadaptées. La thérapie va consister à éliminer ces réponses conditionnelles (exemple. phobiques). Certains individus ne sont pas suffisamment conditionnables, c'est-à-dire qu'ils ne créent pas suffisamment de liaisons conditionnelles qui leur permettraient de s'adapter socialement, le but est de créer de nouvelles liaisons conditionnelles.

- Thérapie par inhibition réciproque (= désensibilisation systématique) : Thérapies appliquées au problème des phobies. Les phobies résultent d'une association antérieure entre un stimulus neutre et un stimulus inconditionnel (ex., SN : Phobie du rat ; SI : Bruit fort). La réaction conditionnelle (anxiété) va se produire ensuite par la seule présence du SN. Si on prend cette conception on considère que pour échapper à l'anxiété le sujet fait tout pour éviter le stimulus neutre phobique. Le principe de la thérapie consiste à essayer d'éteindre la réponse d'anxiété. Du point de vue théorique, pour éteindre la réaction conditionnelle on supprime le renforcement donc il va s'agir d'exposer l'individu au stimulus conditionnel mais cette exposition doit être non renforcée. Après la présentation du stimulus conditionnel, le stimulus aversif (bruit fort) ne doit pas apparaître. Présenter l'objet phobique de façon progressive, d'abord en paroles puis en images et en vrai. Lorsqu'il a été présenté suffisamment de fois sans renforcements on fini par éteindre la réponse d'anxiété. La plupart du temps on cherche à contre-conditionner l'anxiété, on va chercher une réponse qui lui est

incompatible, par ex., on sait qu'elle est incompatible avec l'état de relaxation musculaire. L'idée de Wolpe est que l'on va pouvoir faire disparaître l'anxiété si on met l'individu en état de relaxation musculaire dès qu'il rencontre le stimulus anxiogène. La démarche consiste à rattacher les conduites à leurs conséquences renforçantes et aux stimuli qui les contrôlent. On va définir avec le patient les comportements que l'on veut installer ou faire disparaître puis mettre une méthode pour installer ces objectifs.

- Thérapies par aversion : Elle est utilisée pour modifier des conduites comme l'alcoolisme, le tabagisme, les déviations sexuelles. A chaque fois il suffit d'associer le stimulus conditionnel à un stimulus aversif et de cette façon on va espérer que l'individu va chercher à éviter le stimulus conditionnel de la même façon qu'il cherche à éviter le stimulus aversif. Les tenants de ces thérapies les considèrent comme au moins aussi efficaces que les thérapies classiques comme les thérapies analytiques.

3- Application du conditionnement au dressage des animaux

La névrose expérimentale: Pavlov a proposé ce terme de névrose expérimentale pour décrire certains troubles comportementaux observés chez les animaux après certaines procédures de conditionnement. Elle se traduit chez l'animal par des troubles généraux du comportement, exemple: troubles de l'appétit, perte de certaines acquisitions antérieures. Troubles ayant traits aux rapports sociaux de l'animal, comportement agressif envers ses congénères ou l'expérimentateur. Manifestations somatiques, cutanées. Pavlov a observé ces symptômes dans certaines circonstances particulières, chez le chien, phénomènes expérimentaux complexes, par conséquent, les capacités d'adaptabilité du système nerveux sont dépassées. La névrose expérimentale est expliquée par le résultat d'un processus d'apprentissage, la cause du dysfonctionnement se trouve dans l'environnement. Pavlov dit qu'il y a un déséquilibre acquis entre le processus d'excitation, par exemples: lorsque l'on fait traiter à l'animal trop de stimuli en même temps ou lorsque l'intensité des stimuli est trop forte. Lorsqu'elles exagèrent le processus d'inhibition, il est à l'œuvre lorsque l'on veut faire discriminer un stimulus à l'animal.

La publicité comme forme d'application du conditionnement

C'est une technique marketing qui consiste à faire connaître et surtout faire vendre un produit le rôle principal de cette technique est donc de faire naître un comportement d'achat. Cependant l'influence sociale est un phénomène complexe. La communication sociale ne se réduit jamais à ce schéma puisque le message est toujours transformé, traduit interprété à la lumière des normes et des représentations. La publicité est donc une autre vision du monde. Elle tend à présenter une vision paradisiaque du monde où les individus ne travaillent pas ou le font très rarement et de façon moins pénible que dans la sphère réelle. La publicité présente l'absence des soucis de santé familiale ou professionnelle ; les individus vivent dans une société hédoniste qui occulte l'effort. Les personnes vont se poser comme libérées des contingences matérielles. Elles vivent dans un monde où les inégalités n'existent pas, où les rapports de domination sont invisibles. Dans la publicité on peut acheter sans argent, séduire... l'échange marchand n'existe pas tout est gratuit. Lorsque le travail est mis en scène, il est très esthétisé et ne correspond pas au travail réel. La publicité relaie la norme d'internalité : « On peut pourvu que l'on s'en donne les moyens ». La publicité est un vecteur qui crée et renforce les stéréotypes. Elle enseigne les composants d'un style de vie (norme

d'hygiène de repas ...) désirable. Elle relaie les pratiques consommatoires de groupes qui sont dans les positions dominantes et les produits de luxe sont présentés comme accessibles à tous. Elle renforce et joue sur les stéréotypes. La publicité est fondamentalement conservatrice.

Exemple de stéréotype L'âge Les jeunes sont habillés comme des jeunes et ont des portables ... les vieux ne sont pas si vieux ils sont alerte en bonne santé et s'occupent de leurs petits enfants

Stéréotype ethnique : les pâtes sont italiennes (couleurs rouge et verte pour l'emballage) et le Gel douche à la noix de coco est présenté par un mannequin noir ;

Stéréotype de genre : Les femmes sont plus souvent proches de la lessive mais les hommes le sont plus souvent de la voiture. Quand les hommes sont utilisés pour être présentés avec de l'électroménager ou des enfants, on joue sur l'humour ou la sexualité.

La publicité s'adapte à des secteurs de clientèle. La publicité n'invente rien. Elle n'est là que pour surfer sur une idée nouvelle et s'en emparer complètement. Exemple les grands magasins se sont lancés à la thématique de consommation bio ou écologique. L'usage des procédés psychologiques dans la conception des spots publicitaires justifie l'évolution de l'histoire de la publicité qui est passée de la publicité informative ou persuasive à celle mécaniste où l'individu est conçu comme passif et conditionnable. On est là dans la pure conception béhavioriste et un modèle stimulus réponse. On entre dans l'ère de la pub matraquage. On est passé de cette forme pour la forme suggestive. Ici, l'homme est conçu comme gouverné par son inconscient et ses désirs. On entre dans l'ère de la publicité psychanalytique où différentes écoles vont influencer les publicitaires. La publicité use et abuse des concepts psychanalytiques qu'elle va simplifier et transformer. La libido et la sexualité sont alors susceptibles de faire vendre. Les produits sont associés à l'érotisme et on suit des slogans tels que « *pour rugir de plaisir* ». Aujourd'hui la publicité fait un mixte entre ces trois modèles. La publicité à travers ces illustrations conditionne l'individu et influence de ce fait considérablement ses habitudes de consommation.

Conclusion

Nous étions appelés à donner les théories du conditionnement ainsi que ses applications pratiques. Il ressort de notre étude que le conditionnement est un élément important dans la justification des comportements des animaux et des humains. Mécanisme très utilisé aussi bien dans ses théories, illustration faite dans les différentes expériences menées par des auteurs que ses applications dans sa vie pratique, le conditionnement apparaît comme un facteur d'influence des comportements. Toutefois l'action de l'individu dans son environnement amène à distinguer deux types qui s'opposent plus ou moins.