

Extrait de J. Van Rillaer, J. (2019) *La gestion de soi*

Éd. Mardaga, 2012, 372 p.

p. 171-186

5.6. Les conséquences de comportements

Dans la psychologie populaire, l'explication d'un comportement se limite souvent à invoquer un événement antécédent ou l'état de l'organisme. On dit que Lili pleure parce qu'elle s'est blessée ou qu'elle a faim. Certes, les variables « S » et « O » sont déterminantes, mais la variable « C » l'est tout autant. Un enfant qui a mal ne pleure pas de la même manière selon qu'un parent est présent ou non. Les pleurs sont intenses s'ils ont souvent provoqué des réactions de sollicitude. Ils sont plus faibles ou absents si l'enfant a maintes fois expérimenté leur inefficacité pour obtenir de l'attention, de l'affection ou le soulagement de la douleur.

Des événements externes, des sensations et des idées nous stimulent à agir. Les comportements que nous adoptons et répétons dépendent des effets de nos comportements passés et des effets des comportements que nous avons observés chez autrui, dans la réalité ou dans des fictions. Comme le dit Skinner — l'auteur des expériences les plus fécondes sur les relations entre les comportements et l'environnement — « le comportement est façonné et maintenu par ses conséquences¹ ».

Certains comportements apparaissent comme des exceptions à cette loi, en particulier les réactions inconditionnées (par exemple la réaction d'alerte à la perception d'un danger) et les réactions conditionnées mises en évidence par Pavlov (cf. 5.1.3). Ces réactions semblent contrôlées essentiellement par des stimuli antécédents et/ou des facteurs physiologiques, raison pour laquelle les psychologues les appellent parfois des « réflexes » ou des « répondants » — qu'ils opposent aux « opérants », les comportements en vue d'effets. En fait, il suffit d'élargir l'unité d'analyse pour constater le rôle déterminant de conséquences dans leur genèse et dans leur fonctionnement.

Les réactions inconditionnelles ont été progressivement constituées, au cours de la phylogenèse, en fonction de leur utilité : pleurer quand on est enfant et qu'on est déshydraté, être sur le qui-vive à l'audition d'un bruit inhabituel, se gratter si un insecte arrive sur la peau, fermer les paupières si un objet touche l'œil, s'exciter à la vue de certains stimuli sexuels... Chez les individus munis de ces réactions, la probabilité de survivre et de se reproduire a été plus élevée que chez les autres.

Les réponses conditionnées constituent un formidable outil d'adaptation et de survie. Les réactions analysées par Pavlov ne sont qu'une découpe dans un enchaînement de réactions où les conséquences s'avèrent déterminantes. Hors laboratoire, le chien affamé, qui entend le signal annonçant de la nourriture, ne se contente pas de réagir affectivement et physiologiquement : il agit en vue de manger. Le harnais, par lequel Pavlov maintenait les chiens durant ses expériences, a empêché l'apparition de comportements opérants². Ses expériences sont extrêmement intéressantes, mais ne sont qu'un élément d'une réalité complexe.

De façon générale, les comportements apparaissent comme « sandwichés » entre des stimuli (antécédents) et des (stimuli) conséquents. Leur analyse requiert l'observation de deux types de

¹ Chez Skinner, cette formule est un leitmotiv du début à la fin de son œuvre.

² Rappelons que Pavlov réalisait à l'origine des expériences de physiologie sur le rôle de la salive et du suc gastrique dans la digestion. À cet effet, il mesurait la production de salive chez un chien immobilisé recevant de la nourriture. Un assistant lui a fait remarquer qu'un chien salivait dès que retentissaient les pas du garçon de laboratoire apportant de la nourriture. Pavlov a eu alors l'idée d'étudier cette observation via une expérimentation rigoureuse.

situations : celles qui les « aiguillonnent » et celles qu'ils tendent à produire. Ce principe s'applique aussi bien aux actions manifestes qu'aux pensées. Notons, à la suite de Skinner, que la pensée est un comportement :

La pensée n'est pas un mystérieux processus produisant le comportement : elle est elle-même un véritable comportement, avec toute la complexité des relations qui le contrôlent, tant du côté du sujet qui se comporte que du côté du contexte environnemental. [...] La pensée n'est pas une cause mystique ou un précurseur de l'action, ni un rituel inaccessible ; elle est elle-même action et elle se prête à une analyse par des concepts et des techniques des sciences naturelles, une analyse dont le but ultime est de rendre compte en termes de variables qui la contrôlent¹.

Beaucoup de cognitions ne sont pas vécues comme de véritables comportements, mais comme des phénomènes automatiques, qui semblent surgir dans notre esprit ou s'imposer à nous de façon soudaine. Les personnes qui souffrent d'obsessions ou de dépressions se plaignent de l'apparition involontaire de nombreuses images mentales et pensées pénibles. On peut néanmoins envisager ces cognitions comme des comportements automatisés, qui ont comporté antérieurement des conséquences positives (en particulier l'évitement d'affects pénibles) et qui continuent à en comporter, ne fût-ce que de façon intermittente. Nous reviendrons sur l'explication des idées intrusives, des obsessions et des ruminations et nous dirons comment les gérer (cf. 8.3.1). Ici, notons seulement que nous avons tendance à croire ce qui a pour nous des effets attractifs et à entretenir des illusions, mais que nous pouvons aussi reconnaître des réalités désagréables parce que nous avons appris qu'une perception relativement objective des faits présente des avantages, en particulier l'évitement de souffrances.

5.6.1. La multiplicité des conséquences de comportements

La plupart de nos comportements sont « contrôlés » par une pluralité de conséquences. À titre d'illustration, prenons le cas de l'étudiant d'université qui est au cours.

L'étudiant est présent parce qu'il estime que l'assistance au cours comporte des « bénéfices » : se familiariser avec la matière, repérer d'emblée les notions essentielles, obtenir des informations qui ne sont pas dans les notes publiées, apprendre plus facilement, avoir des contacts avec des camarades, développer des amitiés, draguer. Il n'y a pas que des stimulations positives. Il est motivé également — ou avant tout — par l'évitement de désagréments : la solitude, les récriminations des parents quand il reste à la maison, l'anxiété et la culpabilité éprouvées en n'allant pas au cours.

Assister au cours présente toutefois des « coûts », raison pour laquelle des étudiants, même convaincus de l'intérêt d'assister au cours, fréquentent peu les amphithéâtres. Nous pouvons distinguer deux types de désagréments. D'une part, l'apparition de stimulations désagréables ou pénibles : se lever de bonne heure, traverser la ville embouteillée, rester assis sans bouger, éprouver des tensions dans le dos, parfois s'ennuyer, être distrait par les bavardages de camarades, etc. D'autre part, l'absence d'activités agréables, qui pourraient être accomplies au même moment : flâner, jouer aux cartes, surfer, voir une amie, etc.

Généralement nous ne sommes pas conscients de la complexité des bénéfices et des coûts qui nous motivent à accomplir un comportement. L'étudiant va au cours par habitude, sans délibérer sur les raisons de ce choix. L'apparition ou la disparition d'un élément de la configuration des conséquences peut susciter un changement spectaculaire de conduite : il suffit d'une panne de voiture ou du repérage d'une partenaire potentielle pour que la fréquence de l'assistance au cours change radicalement.

¹ *Verbal behavior*. Appleton-Century-Crofts, 1957, p. 449.

Vivre c'est continuellement adopter des comportements plutôt que d'autres. Le plus souvent, nos choix ne sont guère réfléchis. Néanmoins, nous adoptons telle et telle conduites parce que le bilan intuitif des bénéfices et des coûts l'emporte sur le bilan des effets de telles autres possibilités ou parce que nous ne prenons pas conscience du degré de liberté dont nous disposons. D'autre part, nous éprouvons de l'ambivalence lorsque nous prenons conscience d'avantages et d'inconvénients qui s'équilibrent ou lorsque nous n'acceptons pas des limitations et des renoncements qu'implique l'option parmi d'autres.

5.6.2. Conséquences extrinsèques, intrinsèques et autoproduites

Les conséquences de comportements peuvent se classer de différentes façons. Une catégorisation classique, promue par Skinner, distingue trois catégories.

- Les conséquences extrinsèques sont des effets (agréables ou pénibles) qui se produisent dans l'environnement à la suite de comportements. Par exemple, l'étudiant qui a réussi ses examens reçoit un diplôme, il se réjouit du bonheur de ses parents.

- Les conséquences intrinsèques sont des réactions affectives provoquées par des comportements eux-mêmes. Par exemple, l'étudiant trouve du plaisir à lire un bon manuel et à résoudre des problèmes.

- Les conséquences autoproduites (ou auto-administrées) sont des plaisirs qu'on s'octroie ou une punition qu'on s'inflige, suite à des comportements. Par exemple, après avoir étudié trois heures, l'étudiant s'offre une sortie ou se dit : « J'ai fait du bon boulot, je me gère bien, je suis content de moi ».

Les autopunitions ont pour fonction principale d'échapper à la culpabilité. Elles modifient peu ou pas le comportement autopuni¹.

Un autre classement tripartite est la distinction d'effets matériels (par exemple, recevoir des objets), relationnels (par exemple, obtenir de l'affection) et symboliques (par exemple, éprouver de l'estime pour soi-même, diffuser des croyances auxquelles on est attaché).

5.6.3. Une analyse particulièrement utile

La catégorisation la plus utile des conséquences consiste à les qualifier selon la dimension plaisir-déplaisir.

Dans une situation donnée, nous « choisissons » nos comportements en fonction de leurs répercussions affectives² : nous pensons et agissons de façon à éprouver des satisfactions et à éviter des désagréments ou des souffrances. Cette disposition fondamentale conditionne la survie de l'individu et de l'espèce. C'est le grand gouvernail de l'existence.

Les conséquences qui affectent nos comportements peuvent être considérées comme des « stimuli », c'est-à-dire des événements qui induisent des réactions³. Pour cette raison, des

1 Watson, D. L. & Tharp, R. (2006) *Self-directed behavior*. Brooks-Cole Publishing. 9^e éd., 356 p.

² Les guillemets indiquent que le choix est le plus souvent effectué de façon automatique, irréfléchi, sans prise de conscience. Il n'empêche que dans toute situation nous avons, en principe, le pouvoir de réagir de plusieurs manières.

³ Dès 1923, Edward Tolman, un des plus grands béhavioristes, analysait le comportement comme une réponse à une situation en vue d'un but (*The Nature of Instinct. Psychological Bulletin*, 20 : 200-18). Sa formule de base était « S₁ — R — S₂ ». S₁ représente le(s) stimulus antécédent(s), R, la réaction, et S₂ la stimulation recherchée. Skinner a ensuite clairement distingué les types de conséquences que nous allons ici évoquer (par exemple dans *Science and Human Behavior*, Macmillan, 1953 ; Rossen, 1980 ; 3^e

psychologues symbolisent ces conséquences par la lettre « S », précédée et suivie d'un signe +, - ou o. Le signe « + » ou « - », qui suit « S », précise qu'il s'agit d'un stimulus agréable (appétitif) ou désagréable (aversif). Le signe qui précède « S » indique l'effet du comportement sur l'occurrence du « stimulus-conséquence » : « + » signifie que, suite au comportement, le « stimulus » apparaît ou augmente ; « - » signifie que le « stimulus » diminue ou disparaît ; « o » signifie que le « stimulus » attendu ou possible n'apparaît pas. Six types de conséquences peuvent dès lors être distinguées.

Apparition ou augmentation de stimulation agréable à la suite du comportement (+S+)

Par exemple, Paul en allant au cours éprouve le sentiment de comprendre plus facilement la matière que lorsqu'il étudie sans y assister.

L'illustration expérimentale la plus simple est l'action d'un animal, dans une Skinner-box, qui appuie sur un levier de façon à obtenir de la nourriture (cf. 1.3).

En principe, un comportement suivi de conséquences agréables se trouve « renforcé ». Autrement dit, dans les mêmes circonstances, l'individu a tendance à répéter ce comportement, à moins que des conséquences désagréables ne viennent l'inhiber ou que d'autres comportements apparaissent susceptibles d'apporter davantage de satisfactions.

Un événement agréable qui, à la suite d'un comportement, favorise la répétition de ce comportement est appelé « renforçateur positif ». Le processus est appelé « renforcement positif ». On parle de « renforcement » (Rf) parce que le comportement est rendu davantage probable ou « plus fort ». Il est qualifié de « positif », parce que ce processus se réalise par l'apparition d'une stimulation. Le mot « positif » ne signifie pas ici que le renforcement est bon ou utile. Conformément à l'étymologie latine — *positus*, posé —, il indique la présence de quelque chose, comme dans l'expression « le test sida est positif », le virus est présent. Certains auteurs utilisent plutôt le qualificatif « appétitif ». Le mot « renforçateur » est préféré à celui de « récompense », car certaines récompenses — par exemple un bonbon pour un enfant qui n'en n'a pas envie — n'ont pas d'effet « renforçant » sur le type de comportement qui a précédé son apparition.

Le processus de renforcement positif peut se représenter comme suit :

$$S \Rightarrow \text{Cmpt } x \Rightarrow +S+ \Rightarrow \text{Rf du Cmpt } x$$

Réduction (-S) ou absence (oS) de stimulation aversive à la suite du comportement

En allant au cours, Paul évite la culpabilité qu'il éprouve quand il n'y va pas (oS-) ; en étudiant régulièrement, il diminue la peur d'échouer à l'examen (-S-).

Ce type de conséquence favorise la répétition du comportement dans des situations analogues. On l'appelle « renforçateur négatif ». Le processus est appelé « renforcement négatif ». On utilise le qualificatif « négatif » parce que le comportement permet d'éviter qu'une stimulation aversive se produise (oS-) ou se prolonge (-S-). Le mot « négatif » ne signifie pas ici « mauvais » ou « nuisible ». Conformément à l'étymologie latine — *negativus*, nié, reconnu comme absent —, il indique l'absence de quelque chose, comme dans l'expression « la cuti est négative », pour dire que le bacille est absent. Certains auteurs utilisent le qualificatif « aversif ».

L'illustration expérimentale classique de ce processus est l'action d'un animal, dans une Skinner-box, qui appuie sur un levier de façon à interrompre des chocs électriques (-S-) ou à éviter leur apparition (oS-). Nous l'avons citée en évoquant le maintien ou le renforcement de troubles

éd., 1994). Notons, au passage, que la critique du béhaviorisme le qualifiant de psychologie « S-R » ne tient pas. Depuis Tolman, tout behavioriste tient compte d'au moins trois termes.

comportementaux par les réactions d'échappement et d'évitement (cf. 1.4). Donnons encore un exemple qui illustre l'intérêt de distinguer des renforçateurs positifs et négatifs.

Les personnes qui fument essentiellement par plaisir abandonnent assez aisément à ce comportement, surtout si elles le remplacent par d'autres modes de gratification. Par contre, celles qui utilisent la cigarette comme un moyen de réduire des affects négatifs éprouvent beaucoup plus de difficultés à arrêter de fumer et rechutent facilement dès qu'elles éprouvent des tensions. Enfin, les personnes devenues physiologiquement dépendantes renoncent le moins facilement à leur drogue. Elles finissent par fumer principalement pour éviter les souffrances suscitées par le manque de nicotine. Pour elles l'élimination du tabagisme est un problème particulièrement ardu¹.

Apparition ou augmentation de stimulation aversive suite au comportement (+S-)

En allant au cours, Paul souffre de devoir rester assis sans parler pendant des durées d'une heure ; après deux heures de cours, il a mal au dos.

Ces conséquences sont appelées « punitions positives »². En principe, elles favorisent l'omission ou la diminution du comportement. Les psychologues parlent alors d'« extinction » du comportement. Toutefois, une conduite punie peut se répéter si elle est vécue par ailleurs comme gratifiante ou si l'acteur prend des précautions pour éviter de nouvelles punitions.

La stratégie la plus efficace pour réduire une conduite habituelle revient à la rendre *intrinsèquement* aversive et à aménager les conditions favorables au développement de comportements « concurrents » suffisamment gratifiants (cf. 8.1). On peut par exemple diminuer l'habitude de réactions agressives chez une personne en la sensibilisant aux multiples risques et inconvénients de ces réactions, en favorisant l'apprentissage du dialogue constructif et en donnant l'occasion d'éprouver concrètement les avantages de solutions négociées.

Réduction (-S+) ou absence (oS+) de stimulation agréable suite au comportement

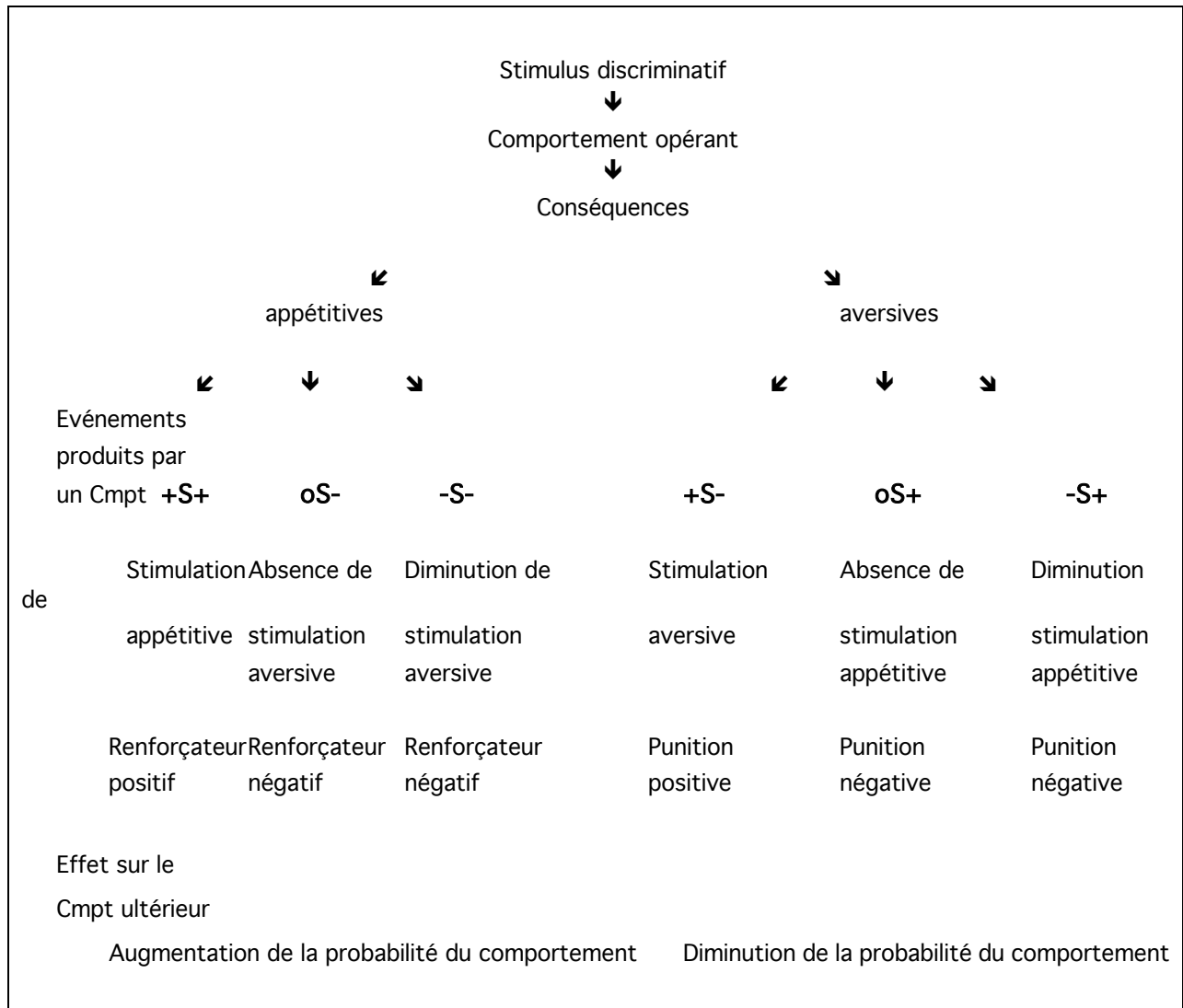
Par exemple, en allant au cours, Paul renonce à s'amuser avec des copains (oS+) ; les trajets en voiture réduisent son budget (-S+).

Ces conséquences sont appelées « punitions négatives », parce que la frustration, le désagrément ou la douleur sont provoqués par l'absence ou la diminution de stimuli appétitifs. On les appelle parfois des « sanctions ». En principe, elles favorisent la diminution ou l'omission de la conduite dans des situations analogues.

La distinction entre les deux types de « punitions » est parfois artificielle. Si un enfant est privé de sortie parce qu'il n'a pas étudié, on peut parler de punition « positive » (l'enfant est confiné chez lui) ou « négative » (il est privé de contacts avec des camarades). Dans d'autres cas, cette distinction s'avère heuristique. Elle incite à s'interroger sur les stimulations appétitives dont prive un comportement problématique.

1 Ikard, F. & Tomkins, S. (1973) The experience of affect as a determinant of smoking behavior. *Journal of Abnormal Psychology*, 81 : 172-181. Ces auteurs parlent, dans le premier cas, de *positive-affect smokers*, dans le deuxième, de *positive-affect smokers*, et dans le troisième, de *addictive smokers*.

2 Pour éviter l'appariement du mot « punition » avec des pratiques qui visent les enfants, des traducteurs de Skinner ont proposé « punissement » (*Science et comportement humain*. Paris : In Press, 2005).



5.6.4. Exemple d'analyse de conséquences d'un mode de penser

Jean tient quotidiennement des propos moralisateurs à son épouse et à des collègues.

Conséquences appétitives

- +S+ Sentiment d'être moralement supérieur au conjoint et aux collègues
- S- Minimisation de l'impact des critiques venant du conjoint ou de collègues
- oS- Empêchement de se sentir inférieur aux autres
- oS- Occultation de ses propres manquements
- oS- Négation d'une disposition agressive personnelle
(Jean estime qu'il critique les autres seulement par souci d'éthique)

Conséquences aversives

- +S- Réactions agressives de l'entourage, en particulier de l'épouse
- +S- Irritation et tristesse provoquées par le manque d'« éthique » des autres
- S+ Diminution de relations intimes gratifiantes avec l'épouse
- oS+ Absence d'interactions sympathiques avec des collègues.

5.6.5. Une mésattribution à éviter

Lorsqu'on analyse un comportement, il faut se garder de croire que toutes les conséquences entraînées par ce comportement ont été voulues. Cette erreur est courante dans la psychologie populaire : « s'il a échoué, c'est qu'il ne voulait pas réussir », « si elle souffre, c'est parce qu'elle cherche "quelque part" la souffrance », « s'il est exploité, c'est parce qu'il est fondamentalement masochiste ». Les psychanalystes font fréquemment cette attribution. Jones, le fidèle lieutenant de Freud, écrivait :

Lorsque nous découvrons que le comportement d'un patient a mené à un certain résultat, nous avons tout à fait tendance à soupçonner que ce comportement était intentionnel, consciemment ou inconsciemment, dès le début et bien souvent nos soupçons s'avèrent justifiés¹.

p 157

Lorsque Dominique Strauss-Kahn a vu son ambition de devenir président des Français ruinée par l'accusation de viol d'une femme de chambre, des psychanalystes y ont vu l'expression d'un désir inconscient d'échouer. L'un d'eux écrivait dans *Le Monde* : « Difficile d'imaginer qu'il n'a pas "quelque part" désiré cette chute qui marque le refus d'un destin préconçu »². Le « quelque part » est bien entendu l'Inconscient tel qu'imaginé par Freud.

Le tabagisme mine la santé, du moins à long terme. Pour le psychologue scientifique, le ressort de cette habitude n'est pas un désir d'autodestruction, une « pulsion de mort » ou un plaisir masochiste. Le fumeur a appris à fumer parce que d'autres fument³ et surtout parce que le tabac procure des sensations agréables et fonctionne comme un régulateur d'affects⁴. Il a continué à fumer parce que la nicotine est une substance puissamment addictive et que son absence provoque chez lui des sensations pénibles. La dépendance s'est développée en catimini. Chaque cigarette paraît anodine. Ce n'est pas celle qu'on fume en ce moment-ci qui détruit la santé, ce sont les dizaines de milliers dont les effets se sont sournoisement additionnés.

Nous l'avons déjà dit, à tout moment nous « choisissons » entre plusieurs comportements possibles. Un des facteurs essentiels des choix est la configuration des conséquences probables des différentes éventualités. La valeur incitative ou inhibitrice des diverses conséquences est fonction de leur qualité hédonique, mais aussi de leur délai d'apparition, de leur fréquence et de leur probabilité.

1 Jones, E. (1953) *Sigmund Freud : Life and Work*, vol. 3, Basic Books. Trad., *La Vie et l'œuvre de Sigmund Freud*. PUF, 1969, t. 3, p. 311.

2 Hefez, S., Une mystérieuse autodestruction. *Le Monde*, 18 mai 2011. Les guillemets, pour l'expression typiquement lacanienne « quelque part », sont de Hefez.

3 Il y a de multiples facteurs du début et du maintien du tabagisme. Parmi ceux du début, l'imitation joue un rôle important. Dans une recherche portant sur plus de 1500 adolescents américains, l'influence des amis de la même classe d'âge est apparue fort importante : 56% des fumeurs avaient des amis fumeurs, ce qui n'était le cas que de 14% des non-fumeurs. Un peu moins importante est l'incidence du tabagisme des frères et sœurs aînés : 43% des adolescents fumeurs avaient un frère ou une sœur plus âgé qui fumaient, ce qui n'était le cas que de 20% des non-fumeurs. L'impact du tabagisme des parents est moins important, mais pas insignifiant, surtout lorsque les deux parents fumaient. Cf. Ashton, H. & Stepney, R. (1985) *Fumer. Psychologie et pharmacologie*. Trad., Mardaga, p. 55s.

⁴ La nicotine génère des sensations agréables (elle libère de la dopamine). Elle donne le sentiment de réguler l'activation émotionnelle : elle est *à la fois* stimulante (elle active la sécrétion d'adrénaline) et relaxante. On peut dire que cet alcaloïde a quelque chose de pervers.

5.6.6. Les effets des délais de conséquences de comportements

Des pigeons préfèrent actionner un disque qui délivre un peu nourriture après deux seconde qu'un autre disque qui en donne trois fois plus après six secondes (cf. 1.5). Des rats qui, pour manger, doivent emprunter un couloir dans lequel se trouve une porte, finissent par se comporter différemment selon que la porte s'ouvre dès qu'ils la touchent ou seulement vingt secondes plus tard. Ceux qui doivent toujours attendre parcourent le couloir plus lentement¹.

Comme les pigeons et les rats, les humains sont sensibles au délai des conséquences de leurs comportements. Nous avons déjà évoqué ce fait, notamment en présentant les expériences de Walter Mischel (cf. 4.4). L'*Homo sapiens* se spécifie par la capacité de tenir compte de conséquences abstraites et très éloignées (un jeune adulte peut agir en vue de sa pension de retraite et de la qualité de vie de générations futures ; le croyant agit en fonction de conséquences posthumes, qu'on lui a fait imaginer). Cependant, il se laisse facilement contrôler par des effets à court terme. Le dégoût pour une boisson s'installe d'autant mieux qu'elle rend rapidement malade ; le degré de dépendance à l'égard d'un tranquillisant est en partie déterminé par la rapidité de son action anxiolytique.

Cette loi explique ce que Mowrer a appelé « le paradoxe névrotique »², l'adoption de conduites par lesquelles on se sabote. D'ordinaire, on ne souhaite pas se faire souffrir ou se détruire³, mais la pente naturelle étant d'agir en fonction des stimulations les plus proches dans le temps, on se retrouve régulièrement dans des cercles vicieux. Celui qui veut bien se gérer a tout intérêt à regarder loin devant lui, plutôt qu'à l'intérieur de lui-même.

L'opposition entre le cœur et la raison, chère aux moralistes des XVII^e et XVIII^e siècles⁴, ou l'opposition entre impulsivité et contrôle de soi, se ramènent souvent — quand on observe des situations concrètes — à l'opposition entre des comportements qui ont des effets appétitifs concrets, à court terme, et des comportements dont les conséquences désirées sont éloignées et donc abstraites. Être sous l'emprise de la passion, c'est se laisser contrôler par l'obtention de sensations immédiates ou à court terme. Être raisonnable, c'est gérer le comportement présent en fonction de conséquences plus ou moins éloignées et donc relativement abstraites.

Signalons en passant que beaucoup de problèmes sociaux et écologiques résultent de conduites qui apportent des avantages égocentriques à court terme et qui sont dommageables à plus ou moins long terme pour d'autres individus, l'ensemble d'une collectivité ou des générations à venir. Un exemple, qui concerne beaucoup de contemporains travaillant en ville, est celui du transport. Le point de vue égocentrique incite à utiliser la voiture : elle fournit en principe plus de confort et de choix d'horaires. Toutefois, la multiplication des transports individuels aboutit, lentement mais sûrement, à une augmentation dramatique des embouteillages et de la pollution, ainsi qu'à l'épuisement plus rapide d'énergies non renouvelables. En définitive, la majorité des individus sont perdants. Si ce n'est ceux qui vivent actuellement, ce seront leurs descendants.

1 Capaldi, E. (1978) Effects of schedule and delay of reinforcement on acquisition speed. *Animal Learning and Behavior*, 6 : 330-334.

2 Mowrer, O. H. (1950) *Learning theory and the personality dynamics*. New York : Ronald Press, p 486.

³ Les personnes qui s'infligent des souffrances le font le plus souvent pour échapper à la souffrance de la culpabilité (-S-). Quelques-unes, les vrais masochistes, alimentent leur excitation sexuelle par l'activation physiologique que procurent la douleur ou la peur (+S+). La plupart des personnes qui se suicident veulent échapper à une situation désespérée, par exemple des souffrances chroniques.

4 Pascal écrit : « Le cœur a ses raisons, que la raison ne connaît point ; on le sait en mille choses » (*Pensées*, § 277). Vauvenargues : « La conviction de l'esprit n'entraîne pas toujours celle du cœur » (*Réflexions et maximes*, 1746, § 589).

5.6.7. Les effets des fréquences et des probabilités des conséquences de comportements

Un élève ne travaille pas de la même façon selon qu'il a été souvent ou rarement récompensé pour ses efforts. Un comportement est renforcé en proportion de la fréquence des stimulations appétitives qui lui font suite. Notons cependant que l'abondance d'un type de renforçateur peut faire perdre son caractère motivant. C'est *l'effet de satiété*. Recevoir des félicitations pour chaque petit travail finit par dévaloriser les félicitations.

Au début des années 1930, Skinner a été le premier à étudier expérimentalement les effets de *renforcements intermittents*, c'est-à-dire l'apparition discontinue ou aléatoire de renforçateurs. Il a constaté que, dans ces conditions, des comportements sont moins rapidement répétés et moins vite appris que lorsque des renforçateurs se produisent à chaque fois. Toutefois, lorsque les conséquences appétitives se raréfient ou disparaissent, les comportements élaborés à la suite de renforcements intermittents disparaissent moins vite que les autres. Le joueur de roulette ou de jackpot, une fois qu'il est « accroché », continue à jouer alors que les bénéfices sont relativement faibles. Des petits gains plus ou moins réguliers suffisent pour maintenir l'espoir du gros coup, qui permettrait de s'enrichir (+S+) ou de se refaire (-S-). (Bien sûr, l'explication du jeu compulsif ne se ramène pas uniquement au renforcement intermittent. Comme toujours, l'ensemble des variables de l'équation comportementale interviennent : des processus cognitifs, comme l'illusion de pouvoir contrôler le hasard, l'excitation physiologique provoquée par le risque, les relations sociales qui se nouent dans les salles de jeu, etc.)¹.

Certains pys gardent longtemps des clients en traitement grâce au processus du renforcement intermittent. Chaque séance fournit une interprétation, une remarque ou une explication, qui entretient l'espoir d'arriver un jour à dévoiler les mystères de l'« Inconscient ». Ces thérapies au long cours fonctionnent sur le modèle des *Contes des Mille et Une Nuits*.

On sait que le roi de Perse, Shâhriyâr, épousait chaque jour une nouvelle femme et la faisait exécuter le lendemain. Shéhérazade a échappé à ce sort en racontant chaque nuit un conte captivant sans le terminer. Chaque fois, Shâhriyâr laissait Shéhérazade en vie pour connaître la suite de l'histoire. Le même scénario s'est reproduit mille et une fois. Les clients qui font un « travail » interminable chez un psy, qui délivre tout juste les renforçateurs requis pour maintenir la foi, sont conditionnés par l'« effet Shéhérazade »².

Dans beaucoup de situations de la vie quotidienne, l'apparition de conséquences est une question de probabilités. De façon générale, nous adoptons les comportements qui sont suivis le plus souvent d'effets, nous comparons des risques et des bénéfices possibles. L'individu qui a l'intention de voler met en balance l'importance du butin et la probabilité d'être puni. À moins de trouver une satisfaction particulière à relever des défis, il ne prend des risques qu'en proportion des récompenses probables.

Lorsque nous cherchons à expliquer un comportement, nous ne pouvons pas nous contenter d'observer ce qui le suit à un moment donné : nous devons tenir compte des effets anticipés par l'acteur, parmi lesquels des effets peu probables, mais auxquels celui-ci attache de la valeur.

1 Pour en savoir plus : Wagenaar, W. (1988) *Paradoxes of Gambling Behaviour*, Erlbaum. - Wright, G. & Ayton, P. (1994) *Subjective Probability*, Chichester, Wiley. - Rachlin, H. (2000) *The Science of Self-control*. Harvard University Press. - Bonnaire, C. (2009) L'addiction aux jeux de hasard et d'argent. In Varescon, I. (éd) *Les addictions comportementales*. Mardaga, p. 49-106.

2 À ma connaissance, Israël Goldiamond, un élève de Skinner, a le premier utilisé cette expression, in *Self-control procedures in personal problems*. *Psychological Reports*, 1965, 17 : 851-868.