

**B. F. Skinner**

Harvard University

**Comment découvrir ce que vous avez à dire : Une causerie à des étudiants.**

How to discover what you have to say : A talk to students.

*The Behavior Analyst*, 1981, 4: 1-7.

Rééd. in: *Upon further reflexion*. Prentice Hall, 1987, p. 131-43.

Traduction de Jacques Van Rillaer

### Quelques définitions (Note du traducteur)

« **Comportement verbal** ». Cette expression, qui désigne le fait de parler, signale qu'il s'agit d'un « comportement », comme on peut le dire de la perception, de l'imagination, du jugement, etc. Ainsi, au sujet de la pensée, Skinner écrit : « La conception la plus simple et la plus satisfaisante consiste à considérer la pensée comme un comportement — verbal ou non verbal, manifeste ou couvert (“covert”). 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 contrôlent » (*Verbal Behavior*, 1957, p. 449).

« **Renforcement** » : Skinner utilise ce terme pour désigner des événements qui suivent un comportement et qui le « renforcent », c'est à-dire rendent probable ce comportement dans une même situation. Le terme correspond souvent à récompense, mais pas toujours. Par exemple, récompenser un enfant par des bonbons n'est pas un renforcement si l'enfant n'aime pas les bonbons.

Le renforcement est appelé « positif » lorsqu'il se produit par l'apparition d'une stimulation appétitive après le comportement. Le mot « positif » ne signifie pas ici 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.

Le renforcement est dit « négatif » si une stimulation désagréable est réduite ou supprimée à la suite du comportement. « Négatif » ne signifie pas ici mauvais. Conformément à l'étymologie — *negativus*, nié, reconnu absent —, il indique l'absence de quelque chose, comme dans l'expression « la cuti est négative » pour dire que le bacille est absent.

Les animaux et les humains font beaucoup de choses pour éviter des situations pénibles. Par exemple, les addictions commencent généralement à la suite de renforçateurs positifs : on apprend à fumer pour faire partie d'un groupe, vivre un rite de passage, etc. Une fois l'habitude prise et la dépendance à la nicotine installée, la personne fume moins par plaisir que pour éviter les pénibles sensations de l'état de manque. Fumer est alors devenu un renforçateur « négatif ».

Mon titre servira d'esquisse. Il commence par "Comment faire" [*How to*], et c'est une présentation de "comment parler". Il s'agit d'un problème auquel nous sommes tous confrontés, et la solution que je propose est un exemple d'autogestion verbale [*verbal self-management*], utilisant mon *Verbal Behavior* (1957) comme base d'une technologie. Ce qui est en jeu, c'est comment nous pouvons gérer notre propre comportement verbal plus efficacement. (Je peux noter en passant que la psycholinguistique, un type d'analyse très différente, largement structurelle et développementale, n'a donné naissance à aucune technologie comparable, en partie parce qu'elle se consacre si souvent à l'auditeur plutôt qu'à l'orateur.)

Le comportement verbal commence presque toujours sous forme de parole. Même lorsque nous écrivons, nous parlons généralement d'abord, de façon ouverte ou couverte. Ce qu'on met alors sur le papier est une sorte d'auto-dictée. Ici je ne m'intéresse qu'au comportement écrit et plus précisément à un type particulier, le type d'écriture d'un article, d'une thèse ou d'un livre dans un domaine comme l'analyse du comportement. Il est difficile de dire de quoi il s'agit — en effet, c'est le problème. Certaines circonstances complexes nécessitent une action verbale. Vous avez une feuille de papier et un stylo ; que se passe-t-il ensuite ? Comment arrivez-vous au meilleur résultat possible ?

Est-ce que je veux dire comment êtes-vous censé "penser" à ces circonstances, comment "avoir des idées" à leur sujet ? Oui, si ces termes sont correctement définis. Dans le dernier chapitre de *Verbal Behavior*, je soutiens que penser, c'est simplement se comporter [*behaving*], et il n'est peut-être pas trop trompeur de dire que les réponses verbales n'expriment pas des idées, mais qu'elles sont les idées elles-mêmes. Elles sont ce qui "nous vient à l'esprit" lorsque nous considérons une situation donnée. Si j'ai oublié la clé de ma maison et qu'"il me vient l'idée" de regarder sous le paillason, ce n'est pas une idée qu'il me vient à l'esprit, mais le comportement de chercher et cela se produit parce, dans des situations similaires, j'ai déjà trouvé une clé sous le paillason. Ce que les réponses verbales "expriment" ce ne sont pas des idées préverbales, mais l'histoire passée de celui qui parle et les circonstances présentes. Mais comment arriver à l'expression la plus efficace ? Comment pouvons-nous nous comporter verbalement de la façon la plus adéquate pour le problème en question ?

Il est difficile de faire un exposé sur "comment faire" sans se poser en expert. Je tiens à préciser que je sais que je pourrais mieux écrire, mais je sais aussi que je pourrais écrire moins bien. Au fil des ans, je crois avoir analysé mon comportement verbal à mon avantage. Ce qui me désole, c'est que je l'ai fait si tard. Peut-être que certains enseignements que j'en ai tirés pourront vous être utiles à un âge plus jeune.

Le mot suivant de mon titre est "découvrir". S'il suggère que le comportement verbal est enfoui en nous, attendant d'être révélé, c'est un terme mal choisi. Nous ne "cherchons pas réellement dans notre mémoire" des noms oubliés. Le comportement verbal, comme tout comportement, n'est pas à l'intérieur du locuteur ou de l'auteur avant d'apparaître. Certes, j'ai soutenu que la plupart des comportements sont *émis*, plutôt que déclenchés comme dans un réflexe, mais nous disons aussi que de la lumière est émise par un filament incandescent, quoi qu'elle n'était pas *dans* le filament sous la forme de lumière. Un meilleur titre aurait peut-être été "Comment réussir à dire ce que vous avez à dire" ("Comment le dire" évoque des conseils de style).

Une première étape consiste à se mettre dans les meilleures conditions possibles pour se comporter verbalement. Pour La Mettrie, le fait que l'homme ne peut pas penser clairement quand il est malade est pour lui la preuve que l'homme est une machine. (Par ailleurs, Freud disait ne pouvoir écrire qu'en éprouvant un certain inconfort.) Assurément, de nombreux auteurs ont témoigné de l'importance de l'alimentation, de l'exercice physique et du repos. Descartes, un des héros de la psychologie, disait dormir dix heures chaque nuit et "ne consacrer que quelques heures par an aux pensées qui occupent l'entendement... J'ai consacré le reste de ma vie à la détente et au repos." Une bonne condition physique est essentielle pour tout comportement efficace, mais particulièrement pour cette forme subtile que nous appelons verbale.

Imaginez que vous deviez jouer un concerto pour piano demain soir avec un orchestre symphonique. Que feriez-vous d'ici là ? Vous vous coucherez tôt pour bien dormir. Demain matin, vous vous entraînerez peut-être un peu, mais pas trop. Durant la journée vous mangerez léger, ferez une petite sieste (*nap*) et, par tous les moyens, vous essayerez de vous mettre dans la meilleure condition pour votre prestation du soir.

Réfléchir efficacement à un ensemble de circonstances complexes est plus exigeant que jouer du piano, et pourtant, combien de fois vous y préparez-vous d'une manière semblable ? Trop souvent vous vous mettez à réfléchir une fois que tout le reste est fait. Vous y êtes encouragé par la métaphore selon laquelle la pensée est l'expression d'idées. Les idées sont là ; l'écrivain est simplement un rapporteur.

Qu'en est-il des drogues ? L'alcool ? Le tabac ? Le cannabis ? On trouve des exemples avérés de leurs effets productifs pour la poésie et des fictions, mais très peu pour la réflexion sérieuse. Tacite disait que les Germains prenaient leurs décisions en état d'ivresse, mais les mettaient en œuvre à jeun, et Hérodote disait la même chose des Perses. Autrement dit, il est possible de résoudre un problème intellectuel sous l'emprise de l'alcool ou de drogues, mais seulement si la solution est ensuite examinée à jeun. Malgré les nombreux discours sur l'expansion de la conscience, les exemples concrets des bienfaits des drogues manquent encore.

Voilà pour votre état physique. Tout aussi importantes sont les conditions dans lesquelles se réalise le comportement. Il est important de disposer d'un endroit approprié. Il doit comporter tout l'équipement pour la réalisation de l'écriture : stylos, machines à écrire, enregistreurs, classeurs, livres, un bureau et une chaise confortables. Ce doit être un lieu agréable et qui sente bon. Vos vêtements doivent être confortables. Puisque cet endroit est dédié au contrôle d'un type de comportement particulier, vous ne devriez rien y faire d'autre.

Il est utile d'écrire toujours au même moment de la journée. Les obligations quotidiennes créent souvent des problèmes, mais on trouve presque toujours une heure ou deux tôt le matin — quand le téléphone ne sonne pas et que personne ne frappe à la porte. Et il est important d'écrire quelque chose chaque jour, indépendamment de la quantité. Comme le disaient les Romains : "Nulla dies sine linea", Pas de jour sans une ligne. (Ils parlaient des traits dessinés par les artistes, mais la règle s'applique aussi à l'écrivain.)

Il résulte de tout ceci que le contexte suscite presque automatiquement le comportement verbal. Nul besoin d'échauffement. Un rythme circadien extrêmement puissant se développe. Chaque jour, à une heure précise, vous serez particulièrement disposé à vous engager dans un comportement verbal sérieux. Vous en constaterez les effets lorsque vous voyagerez vers d'autres fuseaux horaires : une forte tendance à s'engager dans un comportement verbal sérieux apparaît durant la période de temps habituelle alors qu'il est une heure différente à l'horloge.

Essayer d'en faire trop dès le départ pourrait être une erreur. Ce n'est que progressivement qu'une telle situation produit le contrôle. Il suffit de commencer par de courtes séances, peut-être 15 minutes par jour. Et ne cherchez pas immédiatement la qualité. Stendhal fit un jour cette remarque : "Si, quand j'étais jeune, j'avais voulu parler de mon désir d'être un écrivain, une personne sensée m'aurait peut-être dit : 'Écris deux heures par jour, génie ou pas.' Cela m'aurait épargné dix années de ma vie, stupidement gâchées à attendre de devenir un génie."

Comment occuper le reste de la journée ? Généralement, vous n'aurez guère le choix, car d'autres obligations vous attendent. Mais vous disposez généralement d'un temps libre, et une règle fondamentale est de ne pas chercher à écrire davantage. Vous parviendrez peut-être à écrire quelques mots de plus, mais vous en paierez le prix le lendemain. Les Grecs parlaient d'eutrapélie, l'utilisation productive du temps libre. Quelques expérimentations vous permettront de découvrir les types de distractions qui optimisent votre productivité subséquente.

Il y a une exception à la règle de ne pas écrire ailleurs. Des comportements verbaux peuvent vous venir à l'esprit à d'autres moments de la journée, et il est important de les noter sous une forme

durable. Un carnet ou un enregistreur de poche est une sorte de bureau portable. Quelque chose que vous voyez, entendez ou lisez déclenche une réflexion pertinente, et vous devez la saisir sur le champ.

Noter brièvement l'idée sur un aide-mémoire pour la développer plus tard est rarement suffisant, car les conditions dans lesquelles elle vous est venue sont les meilleures pour la consigner par écrit. Une note plus longue, écrite au moment même, se développera souvent en quelque chose qui serait perdu si la rédaction était postposée. La première chose qui vous vient n'est peut-être pas la réponse la plus pertinente à la situation donnée, et rédiger une note donne la possibilité qu'émergent d'autres comportements verbaux.

Au fur et à mesure que les notes s'accumulent, elles peuvent être classées et arrangées, et elles constituent une partie des matériels les plus importants pour vos articles ou livres. L'un de mes articles les plus réimprimés et traduits, "Liberté et contrôle des hommes" (Skinner, 1955-1936), a d'abord été écrit presque entièrement sous forme de notes. Lorsqu'on m'a demandé un article sur ce thème, je me suis aperçu qu'il était pratiquement déjà écrit. Les notes restantes peuvent bien sûr être publiées dans un recueil, comme celui j'ai créé récemment (Skinner, 1980).

La métaphore de la découverte prend ici tout son sens. Quand on crée les meilleures conditions possibles pour produire le comportement verbal et qu'on prévoit la possibilité de saisir les réponses verbales spontanées, on est souvent *surpris* de ce qui arrive. Il n'est pas possible de voir l'intégralité du comportement verbal avant de l'émettre.

Je ne parle pas de la manière de *trouver* quelque chose à dire. Le moyen le plus simple pour ce faire est d'accumuler des expériences, en allant dans le monde, en lisant et en écoutant ce que disent les autres. Les études supérieures sont en grande partie un processus d'accumulation en ce sens. Il en va de même, bien sûr, pour l'exploration, la recherche et une immersion totale dans la vie quotidienne. Je ne parle pas non plus de la production d'idées par des permutations et des combinaisons d'autres éléments. Une idée d'un tout autre ordre est générée, par exemple, en jouant avec des contradictions et des antinomies. Le jeune Marx en était passionné : "... Le monde devient philosophique en même temps que la philosophie devient matérielle (*worldly*) [...] Que le rationnel est réel est prouvé même par la contradiction de la réalité irrationnelle, qui est en tout point le contraire de ce qu'elle proclame et proclame le contraire de ce qui est." "L'histoire s'est trop longtemps réduite à la superstition, mais nous pouvons maintenant transformer la superstition en histoire." J'ose dire que Marx pensait découvrir quelque chose qui valait la peine d'être dit, et que le jeu verbal suggère la profondeur, mais c'est une pratique dangereuse.

Le mot suivant est "Vous". Qui est ce vous qui a quelque chose à dire ? Vous êtes, évidemment, un membre de l'espèce humaine, absolument unique génétiquement, à moins d'avoir un jumeau identique. Vous avez également une histoire personnelle, qui est absolument unique. Votre identité dépend de la cohérence de cette histoire. Plus d'une histoire au cours d'une vie aboutit à de multiples moi, dont on ne peut dire qu'il est votre véritable moi. L'auteur de romans tire profit de cette multiplicité de moi pour inventer des personnages.

Nous manifestons également différents moi quand nous sommes en forme ou fatigués, amoureux ou en colère, etc. Il est encore pertinent de demander ce que *vous* avez à dire sur un sujet donné *en tant qu'individu*. Le vous que vous découvrez est le vous qui existe durant une période de temps. En relisant ce que vous avez déjà écrit, en consultant vos notes, en retravaillant un manuscrit, vous entretenez votre comportement verbal dans votre histoire (non dans votre esprit !), et vous êtes davantage à même de dire tout ce que vous avez à dire en rapport avec une situation ou un sujet.

Évidemment, ce ne sera pas simplement ce que vous avez lu ou entendu. Il est facile de produire des livres à partir d'autres personnes, mais ce ne seront pas vos livres.

Les trois derniers mots de mon titre sont "Avoir quelque chose à dire" ["Have to say"], et ils ont au moins trois significations.

La première est le comportement verbal que je viens d'identifier — ce à quoi nous faisons référence lorsque nous demandons à quelqu'un : “Qu'avez-vous à dire à ce sujet ?” Nous lui demandons simplement : « Quel est votre comportement verbal en rapport avec cela ?”

Une seconde signification est celle de ce que vous *avez* à dire, au sens que vous *devez* le dire. Il est généralement facile de distinguer entre les choses qu'on veut faire et celles qu'on doit faire pour éviter les conséquences de ne pas les faire, où “devoir” fait référence à un contrôle aversif.

Un exemple familier est la pause dans une conversation qu'il faut combler et qui conduit, trop souvent, à des propos futiles : la météo, les dernières nouvelles, les vêtements de quelqu'un. C'est aussi l'occasion de paroles irréfléchies et grammaticalement incorrectes ou absurdes, ou révélant des lapsus. On ressent une pression aversive similaire lorsqu'il s'agit de compléter un cours d'une heure après avoir prématurément épuisé ses notes, ou lorsqu'il faut terminer un article à temps. C'est alors que l'on a tendance à emprunter le comportement verbal d'autres et à recourir à des clichés, des phrases ou des formules toutes faites, qui ne font que gagner du temps (“Il est intéressant de noter que...”, “Passons maintenant à...”).

Les résultats ne sont pas toujours mauvais. Beaucoup d'écrivains célèbres ont travaillé principalement sous une pression aversive. Balzac n'écrivait que lorsqu'il avait besoin d'argent, Dostoïevski seulement pour rembourser des avances reçues. Le contrôle aversif peut vous maintenir au travail, mais la qualité de vos écrits, si elle est bonne, sera liée à d'autres facteurs. En outre, c'est dans ces conditions que les écrivains déclarent que l'écriture est un enfer. Si vous écrivez principalement pour éviter les conséquences de ne pas écrire, il vous sera difficile de résister à d'autres formes d'évasion : prendre une tasse de café, relire inutilement quelque chose qui a déjà été écrit, tailler des crayons, arrêter de travailler.

Il peut y avoir un élément aversif dans le fait de maintenir un horaire régulier qui établit un rythme circadien. Se lever à cinq heures du matin et se mettre à écrire n'est pas toujours facile. Quand bien même vous avez aménagé votre espace de travail si agréable qu'il renforce l'envie de s'y mettre, un certain contrôle aversif peut être nécessaire. Cependant, d'autres variables doivent intervenir si quelque chose de qualité est écrit. Le renforcement positif peut être aussi irrésistible que le négatif, mais il vous conduira probablement à dire mieux ce que vous voulez dire précisément.

L'argent, le puissant renforçateur général, est généralement peu contingent au comportement à votre bureau. Il contrôle trop fortement un écrivain qui commence à écrire uniquement le genre de livres qui se sont bien vendus. Le prestige et la célébrité sont également des conséquences largement différées, inadéquatement contingentes à la production de phrases. Toutefois, la progression vers l'achèvement d'un livre, qui peut rapporter de l'argent, du prestige et la célébrité, peut aider si c'est clairement explicité. Un type d'enregistrement du nombre de mots que vous avez écrit peut avoir un effet renforçant. Pendant des années, une horloge électrique sur mon bureau fonctionnait uniquement lorsque la lumière était allumée, et j'ajoutais un point à un compteur cumulatif chaque fois que l'horloge atteignait douze heures. La pente de la courbe <sup>1</sup> m'indiquait le temps que je consacrais chaque jour à mon travail (et à quel point une tournée de conférences était dommageable !). Un simple calcul renforce ce renforçateur.

Supposons que vous passiez deux heures par jour à votre bureau et produisiez en moyenne 50 mots par heure. Ce n'est pas beaucoup, mais cela fait environ 35 000 mots par an, et un livre tous les deux ou trois ans — ce que j'ai trouvé suffisamment renforçant pour moi.

D'autres conséquences immédiates sont plus efficaces pour découvrir ce que vous avez à dire. Dire quelque chose pour la première fois qui vous surprend, clarifier un point confus, savourer ce que vous avez écrit en vous relisant : voilà ce qui, en fin de compte, est le plus susceptible de favoriser

---

<sup>1</sup> Une courbe cumulative est une courbe fournie par un enregistreur cumulatif. L'abscisse correspond au temps, l'ordonnée au nombre de comportements qui se cumulent. Ce genre de courbe permet de suivre les fluctuations du débit de comportements (N. du tard.).

un comportement verbal qui vous est propre. La meilleure raison d'aimer ce que vous avez écrit, c'est que cela dit ce que *vous* avez à dire.

Il ne faut pas négliger votre public comme une source de renforcements. Comme le disait Pascal : “Il y en a qui parlent bien et qui n'écrivent pas bien. C'est que le lieu, l'assistance les échauffe, et tire de leur esprit plus qu'ils n'y trouvent sans cette chaleur”<sup>2</sup>. L'écriture fait souvent souffrir lorsqu'elle n'est pas destinée à un type particulier de lecteur. De même, lorsqu'on écrit à un ami proche, une image ou au moins une salutation chaleureuse au début de la lettre peut aider, tout comme le signe visible d'un public. Lire ce que quelqu'un d'autre a dit à votre sujet renforce parfois votre comportement, car on est rarement à court de mots lors d'une discussion animée. J'ai moi-même utilisé une fois *Physical Dimensions of Consciousness* d'E. G. Boring comme instrument de gestion de soi. J'étais tellement en désaccord avec la position de l'auteur que mon comportement verbal fut très fort après avoir lu une ou deux pages.

Un jour que je donnais un cours et que je ne parlais pas bien, j'ai remarqué qu'un étudiant était venu avec ses parents. Mon comportement a radicalement changé sous l'influence de ce nouveau public. Chercher de bons publics cible peut s'avérer utile.

Un public peut avoir un effet excessif chez ceux qui écrivent pour gagner de l'argent. Ils peuvent commencer à écrire des choses qui se vendent plutôt que ce qu'ils ont à dire personnellement.

J'ai donné une fois la même conférence à 15 publics différents. J'ai utilisé une bonne série de diapositives qui servaient de plans, mais j'ai commencé à abréger ou à laisser tomber des commentaires qui semblaient ne pas susciter d'intérêt, et je gardai tout ce qui fournissait une réponse nette ou ce qui provoquait le rire. Vers la fin de la série, j'avais du mal à dire des choses intéressantes.

Le fait que le comportement verbal soit maintenu par les contingences présentes s'observe par l'influence de la planification sur l'écriture. Le programme de renforcement à proportion constante (*fixed ratio*)<sup>3</sup> produit souvent un “effet boule de neige” : plus on approche de la fin d'une tâche, plus il est facile d'y travailler (où “facile” signifie que l'on travaille sans chercher à s'échapper ni à se forcer à continuer). Rédiger des articles, des dissertations ou des nouvelles à la chaîne “pour gagner sa vie” suit généralement un programme de renforcement à ratio fixe, et la “pause post-renforcement” se manifeste par une aboulie, c'est-à-dire ne plus être capable de démarrer quelque chose de neuf.

Il y a beaucoup de raisons pour lesquelles vous pouvez cesser d'écrire ou trouver difficile de continuer. Le découragement s'installe lorsque quelque chose ne tourne pas bien, lorsque vous n'avez rien d'important à dire ou lorsque les choses restent confuses. Vous pouvez continuer, mais seulement parce que des conséquences aversives prennent la relève. La punition sous forme de fréquentes critiques diminue la production, un point non reconnu par les enseignants de composition qui passent le plus de leur temps à souligner les fautes dans les travaux de leurs étudiants (Vargas, 1978).

La satiété affaiblit également le comportement. Beaucoup de romanciers ne racontent jamais une histoire avant de l'écrire. De même que vous ne pouvez raconter une histoire identique deux fois aux mêmes personnes (ou du moins avec le même effet !), vous avez moins de chances d'écrire un roman si vous avez déjà dévoilé l'intrigue. Se forcer au silence est une pratique utile. La satiété s'installe aussi lorsqu'on écrit plus ou moins la même chose encore et encore.

Il y a également une sorte de fatigue de la matière du sujet. On commence à écrire dans une excellente condition, mais on devient éventuellement “malade du sujet”. Une solution consiste à

---

<sup>2</sup> Éd. de Brunschvig, 1895, § 47.

<sup>3</sup> Programme dans lequel le renforcement est octroyé après un nombre fixe de réponses.

travailler à deux sujets en même temps. Il est plus aisé de rédiger de courts extraits de deux articles durant une séance que de consacrer toute la séance à un seul.

Un troisième sens “d’avoir à dire” est au cœur du problème. Dans un article intitulé “Sur ‘la production’ d’un poème” [”On ‘having’ a Poem”] (Skinner, 1972), j’ai comparé le poète à une mère. Bien que la mère porte l’enfant et que nous l’appelions son enfant, elle n’est pas responsable de ses caractéristiques. Elle lui a transmis la moitié de ses gènes, mais elle les a reçus de ses parents. J’ai soutenu que l’on pouvait dire la même chose du poète. Les critiques qui retracent les origines et les influences d’un poème semblent être d’accord, du moins dans la mesure où ils peuvent expliquer certaines caractéristiques d’un poème, en se référant à l’histoire verbale ou non verbale du poète. L’affirmation de Samuel Butler, selon laquelle “une poule est simplement une façon dont un œuf fait un autre œuf”, vaut aussi bien pour l’œuf humain que pour le poète. Un poète est la façon dont une tradition littéraire enrichit cette tradition. (On pourrait dire à peu près la même chose du chercheur. Un psychologue est simplement le moyen de la psychologie de produire davantage de psychologie.)

Mais la mère réalise une contribution : elle nourrit, protège et, finalement, donne naissance à l’enfant, et ainsi font le poète et le chercheur. Il y a un processus de gestation verbale. Votre parcours d’écrivain manque de la structure et de la cohérence du comportement qui en émerge éventuellement. Des phrases et des paragraphes ne sommeillent pas en vous en attendant de naître. Vous possédez un certain comportement sous forme de phrases préfabriquées, et vous vous contentez souvent de les prononcer telles quelles, avec éventuellement quelques modifications mineures, mais cela n’est découvrir ce que vous avez à dire.

Une nouvelle situation peut renforcer des douzaines — voire des centaines — de réponses verbales qui n’avaient jamais été renforcées ensemble auparavant. Ces réponses peuvent manquer d’organisation. Leurs relations peuvent n’être pas claires. Elles auront peu d’effet sur le lecteur qui n’a pas la même histoire et n’est pas confronté à la même situation. Elles doivent donc être ordonnées et interreliées de manière efficace. C’est ce que vous faites lorsque vous composez des phrases, des paragraphes et, finalement, un livre. Ce n’est qu’alors que votre comportement verbal incitera vos lecteurs à une action efficace ou à une “compréhension” moins active, mais encore comportementale, de ce que vous dites.

L’ouvrage *Verbal Behavior* (Skinner, 1957) aborde ces étapes successivement. La première moitié décrit les types d’opérants verbaux produits par différentes contingences de renforcement. Bien qu’il s’agisse là de davantage de structures, parce qu’elles ont des probabilités de renforcement, elles ne constituent pas des assertions. La seconde partie décrit comment elles sont agencées en un discours verbal efficace : elles sont affirmées, qualifiées, déniées, etc., de manière à ce que le lecteur réagisse effectivement. L’écrivain génère ainsi des phrases comme des séquences efficaces du contenu qui émerge à une certaine occasion.

J’ai trouvé les règles suivantes utiles pour découvrir ce que l’on a à dire en ce sens.

Règle 1. Évitez la prose aussi longtemps que possible. Le comportement verbal évoqué par l’arrangement que vous décrivez n’existe pas encore sous forme de phrases. Si vous commencez par composer des phrases, beaucoup sera sans rapport avec le produit final. En composant trop tôt, vous introduisez un certain montant de déchets qu’il faudra ensuite éliminer. Les éléments importants de ce que vous avez à dire sont plus faciles à manipuler s’ils ne sont pas encore devenus des parties de phrases.

Règle 2. Indiquez des relations valables entre des réponses en élaborant un plan.

De grandes feuilles de papier sont utiles. Votre production verbale finale (phrase, paragraphe, chapitre, livre) doit être linéaire — avec quelques ramifications —, mais les variables qui contribuent à votre comportement sont organisées selon plusieurs dimensions. La numérotation décimale des parties d’une composition est utile pour établir des références croisées et des index temporaires, ainsi que pour noter les liens entre les parties. Au fur et à mesure que des éléments de comportement

verbal sont changés de place, des arrangements valides apparaissent et les phrases commencent à émerger. Il est alors temps de “passer à la prose”.

Règle 3. Rédigez votre première version en prose sans trop regarder de trop près au style. Foncez, et tant pis pour le guide de style. (La difficulté de cette approche dépendra du degré de contrôle aversif qui a été utilisé pour votre apprendre à rédiger). Une fois que ce que vous avez à dire sur un sujet se trouve en prose, réécrivez à votre guise : supprimez des mots inutiles, articulez les phrases avec de meilleures conjonctions, effectuez les réarrangements qui semblent nécessaires, etc. À ce stade, quelques conseils de style sont utiles. Moi-même, je relis *Modern American Usage* de Follett tous les deux ou trois ans.

Il y a une ancienne distinction entre composition extatique et euplastique. À certaines époques, le style extatique (impulsif, irréfléchi) était particulièrement apprécié, car il paraissait plus authentique, moins arrangé. En poésie et dans certains genres littéraires, il peut s'avérer particulièrement efficace. Mais lorsqu'on écrit sur un sujet complexe, il est illusoire d'espérer que des énoncés pertinents apparaissent d'emblée parfaitement formés. Ni du point de vue phylogénétique ni du point de vue ontogénétique, le comportement verbal n'a évolué au point qu'une combinaison complexe d'une histoire personnelle et de la situation présente puisse produire un morceau ayant un effet approprié sur le lecteur. Seule la gestion “euplastique” (raisonnée) du comportement verbal pourra suffire.

Peut-être dois-je avouer que j'ai besoin de béquilles. Il n'y a pas de doute que d'autres personnes parviennent à formuler plus rapidement des idées percutantes. Elles ne doivent pas faire autant d'efforts pour dire des choses importantes. Moi-même, je ne devais pas travailler si fort quand j'étais plus jeune. Je vous raconte simplement comment je parviens à dire ce que j'ai à dire. Bien sûr, j'aurais aimé avoir plus à dire et à le dire mieux, et j'aurais aimé pouvoir vous expliquer plus clairement ce que j'ai appris à ce sujet. Mais il serait impossible de vous dire tout ce que vous devez savoir. Il n'y a pas deux personnes les mêmes. Votre histoire personnelle vous fera réagir de façons différentes. Vous devrez élaborer vos propres règles. Comme dans toute application d'une analyse comportementale, le secret d'une auto-gestion [*self-management*] verbale réussie réside dans la compréhension de ce qu'est le comportement verbal.

## RÉFÉRENCES

Follett, Wilson. *Modern American Usage*, New York, 1966.

Skinner, B. F. Freedom and the control of men. *American Scholar*, Winter 1955-56.

Skinner, B. F. *Verbal Behavior*. New York, 1957.

Skinner, B. F. On "having" a poem. *Saturday Review*, July 15, 1972. Reprinted in *Cumulative Record*. New York, 1972.

Skinner, B. F. *Notebooks*. Englewood Cliffs, N J., 1980.

Vargas, J. S. A behavioral approach to the teaching of composition. *Behavior Analyst*, 1978, 1: s 16-24.