**PSYCHOLOGIE DE L’EDUCATION**

 **ET THEORIES DE L’APPRENTISSAGE**

**Les théories de l’apprentissage**

**Le behaviorisme**

 **Caractéristiques générales du behaviorisme**

Le behaviorisme est la première grande théorie de l'apprentissage à avoir fortement marqué les domaines de l'éducation, de l'enseignement et de la formation. Ce courant théorique qui a largement dominé les recherches en psychologie durant la première moitié du 20e siècle, exerce encore aujourd'hui une influence très forte, notamment dans les pays anglo-saxons.

Avec le behaviorisme - terme créé en 1913 par l'américain Watson à partir du mot *behavior* signifiant comportement - la psychologie est devenue la science du comportement. Lecomportement dont il est ici question n'est pas une attitude ou une manière d'être de l'élève (c'est le sens usuel du mot quand on dit qu'il doit améliorer son comportement). Il s'agit de la manifestation observable de la maîtrise d'une connaissance, celle qui permettra de s'assurer que l'objectif visé est atteint.

1. **Le conditionnement classique**

**Ivan Pavlov** présenta de façon répétée un stimulus neutre tel un son juste avant qu’un stimulus inconditionnel (SI nourriture) ne provoque une réponse inconditionnelle (RI salivation).après plusieurs répétitions, le son seul (devenu stimulus conditionnel SC) commença à déclencher la réponse conditionnée(RC salivation).

Le travail de Pavlov servit de base à l’idée naissante de John Watson selon laquelle la psychologie, pour être une science objective ne devrait étudier que les comportements visibles sans considérer l’activité mentale non observable, Watson appela cette position le Behaviorisme.

Pavlov nous a enseigné que les principes de l’apprentissage s’appliquent à toutes les espèces, que les phénomènes psychologiques importants peuvent être étudiés de façon objectives et que les principes du conditionnement ont des applications pratiques importantes.

Le conditionnement classique associe des stimuli neutres à des stimuli importants produisant des réponses souvent automatiques.

C’est une chose d’apprendre à un animal à saliver en entendant un son, ou à un enfant de craindre les voitures dans la rue, c’en est une autre d’apprendre à un éléphant à marcher sur ses pattes de derrière ou à un enfant de dire s’il vous plait.

1. **Le conditionnement opérant**

Au cours d’un conditionnement opérant les sujets associent les comportements à leurs conséquences, ils ont donc plus tendance à répéter ceux qui sont récompensés (renforcés) et à éviter ceux qui entrainent une punition.

Les expériences de Skinner et celles d’autres chercheurs travaillant sur le conditionnement opérant, ont étudié les conditions précises qui permettent un apprentissage efficace et durable.

Skinner utilisa dans son expérience **le modelage,** une technique dans laquelle des récompenses comme la nourriture conduisent progressivement le comportement d’un animal vers le comportement désiré. Dans la procédure du modelage, l’entraineur s’appuie sur le comportement existant de l’individu en attendant et récompensant immédiatement les approximations de plus en plus proches du comportement désiré. Les parents peuvent modeler les bonnes manières à tables en louant les façons de manger qui sont de plus en plus proches de celles des adultes.

Dans la vie quotidienne également, dit Skinner, nous récompensons et modelons continuellement le comportement des autres, mais nous le faisons souvent de façon non intentionnelle, parfois nous récompensons même des comportements que nous trouvons ennuyeux, et ce, sans même nous rendre compte.

* **Principe de renforcement**

La notion de récompense a acquis une signification beaucoup plus précise dans le concept de renforcement de Skinner qui qualifie ainsi tout évènement augmentant la fréquence d’un comportement qui a été récompensé par le passé.

Un renforcement positif peut être une récompense tangible, un compliment, une attention ou encore une activité. En réalité tout ce qui sert à rendre un comportement plus fort est un renforçateur y compris lorsque l’on crie après un élève et que cela renforce son mauvais comportement, les renforçateur varient selon les circonstances, ce qui est renforçateur pour une personne ne l’est pas forcément pour quelqu’un d’autre.

Il existe en fait deux types de renforcement, **un renfoncement positif** qui renforce une réponse en présentant un stimulus positif (agréable) après une réponse, et un **renforcement négatif** qui renforce une réponse en éliminant ou en réduisant les stimuli désagréables, il entraine l’élimination d’un évènement désagréable.

* **La punition**

L’effet d’une punition est à l’opposé d’un renforcement, le renforcement augmente une réponse (un comportement), la punition la diminue.

On observe souvent que les enfants qui reçoivent des fessées sont enclins à l’agressivité, à la dépression, et à une faible estime de soi. Si l’on tient compte d’une ou de deux fessées administrées occasionnellement à un enfant âgé de deux à six ans qui se comporte mal semblent plus efficaces, cela est particulièrement vrai si la fessée est associée à une bonne dose de raisonnement et à une éducation parentale ferme, mais aussi si elle n’est utilisée que comme un moyen visant à accroitre l’efficacité de tactiques disciplinaires plus modérées, à savoir le raisonnement et le respect des limites.

Le comportement puni n’est pas oublié, il est inhibé. Cette suppression temporaire peut renforcer le comportement punitif des parents. Lorsque la punition peut être évitée, le comportement qui a été puni peut réapparaitre dans des conditions dénuées de risque.

Même lorsque la punition supprime le comportement indésirable celle-ci ne guide pas la personne vers un comportement approprié.

La punition nous indique ce qu’il ne faut pas faire, le renforcement lui, nous indique ce qu’il faut faire.

Ainsi la punition combinée avec un renforcement est en général plus efficace que la punition seule.

**Ce qu’apprend la punition, disait Skinner, c’est la manière de l’éviter.**

* **Actualisation des conclusions de Skinner**

Bien que Skinner ait reconnu à la fois l’existence des processus innés et des aspects biologiques sous jacents du comportement, beaucoup de psychologues le critiquent pour avoir sous-estimé l’importance de ces facteurs.

Skinner mourut en résistant à la croyance grandissante que les processus cognitifs (pensée, perception, attente) ont une place nécessaire dans la science de la psychologie et même dans notre compréhension du conditionnement. Il percevait les pensées et les émotions comme des comportements suivant les mêmes lois que les autres comportements. Cependant nous avons vuplusieurs indices suggérant que les processus cognitifs intervenaient dans l’apprentissage opérant.

La perspective cognitive a conduit à une réserve importante à propos du pouvoir de la récompense. La plupart des gens pensent que l’offre de récompense tangible va développer l’intérêt de n’importe qui pour une tâche. En fait promettre à un enfant une récompense pour une tâche qu’il a plaisir à effectuer peut entrainer un retour de manivelle. Le phénomène est appelé l’effet de **surgratification**, car une activité déjà gratifiante devient surgratifiée par la promesse d’une récompense supplémentaire.

**La surgratification peut miner la motivation intrinsèque**

* La motivation intrinsèque : le désir d’avoir un comportement productif pour son intérêt propre.
* La motivation extrinsèque : consiste à chercher des récompenses venant des autres et aussi à éviter des punitions.

B.F.Skinner fut l’une des figures intellectuelles les plus controversées de la fin du XXe siècle. Il suscita de vives réactions en insistant de façon répétée sur le fait que les influences externes, et non les pensées ou les sentiments internes qui modulaient les comportement, et qu’il était important d’utiliser le conditionnement opérant pour influencer les comportements des individus, à l’école, au travail, et à la maison (pour aider et diriger les gens de façon efficace, disait Skinner, nous devons moins nous préoccuper de leur illusions de liberté et de dignité. Voyant que le comportement est modelé par ses conséquences, nous devrions administrer des récompenses de façon à favoriser des comportements souhaitables).

Les opposants de Skinner n’étaient pas d’accord, ils dirent qu’il déshumanisait les individus en négligeant leur liberté personnelle et en cherchant à contrôler leurs actions. La réponse de Skinner était la suivante : « **le comportement des gens est déjà contrôlé de façon hasardeuse par des conséquences externes, pourquoi donc ne pas administrer ses conséquences pour le bien de l’humanité »**

**Apports et limites du behaviorisme**

Le schéma S-R a permis de faire des progrès incontestables dans la connaissance des lois fonctionnelles élémentaires régissant les apprentissages simples, mais il constitue une réduction de la réalité psychologique. Le fait d’avoir été, en partie au moins, mis à l’épreuve sur le comportement animal, et principalement sur des conduites motrices, en limite la portée.

Excluant de son analyse les processus mentaux des individus, en refusant de s’intéresser à la boite noire qui en est le siège, le behaviorisme ne permet pas de rendre compte des apprentissages complexes telle que l’apprentissage du langage.

Le behaviorisme met l’accent sur la dimension quantitative des savoirs. D’où le morcellement des contenus et des tâches d’apprentissage ainsi que la hiérarchisation des connaissances à acquérir dans un ordre linéaire et cumulatif souvent sans vue d’ensemble.

Cette conception présente au moins deux inconvénients :

* D’une part elle s’avère peu propice à la constitution des savoirs généraux et rend difficile leur intégration et leur récupération en mémoire.
* D’autre part elle néglige les conditions dans lesquelles les acquisitions sont réalisées. Or, il est rapidement apparu que les procédures et les stratégies mises en œuvre par l’apprenant occupent une place essentielle dans la réussite de ses apprentissages.