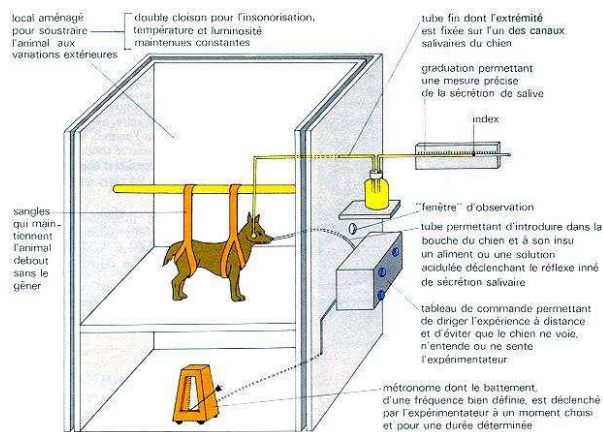


Réflexions sur la Métaphore du chien de Pavlov

Etape 1 : Comprendre l'expérience du « Chien de Pavlov » :

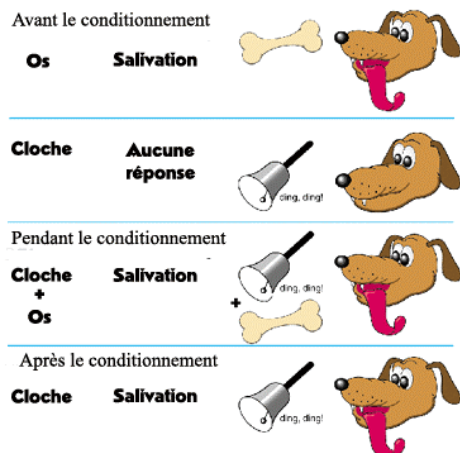


1. Document n°1 : « Pavlov's discovery of classical conditioning », BBC Motion Gallery.



<http://www.jpboiseret.eu/index.php?page=reflexes-conditionnes>

2. Document n°2 : Didier Courbet and Marie-Pierre Fourquet, « Métaphore du chien de Pavlov et influence de la publicité : étude critique du conditionnement classique dans le cadre de la socio-cognition implicite », *Communication et organisation*, 2003.¹



http://webapps.fundp.ac.be/umdb/wiki-ioscope/index.php/Ivan_Petrovich_Pavlov

¹ <http://communicationorganisation.revues.org/2808>

Du modèle animal au conditionnement des attitudes humaines par la publicité. Le modèle initial: conditionnement animal et réflexe conditionné

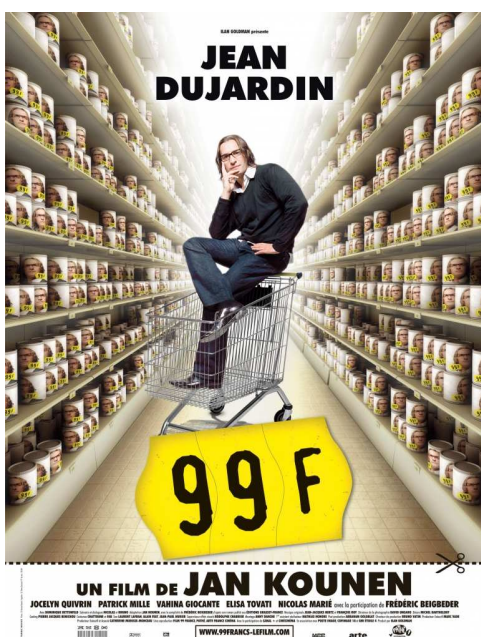
Si le nom de Pavlov est systématiquement associé aux recherches sur le réflexe conditionné et au comportementisme, c'est en physiologie et en médecine qu'il fut récompensé en 1904 par un prix Nobel. Ce médecin russe, également pharmacologue et physiologiste, consacra l'essentiel de ses travaux à l'activité nerveuse supérieure. En 1903, il présente pour la première fois, lors d'un congrès international sur la psychologie animale expérimentale, ses travaux sur le réflexe conditionné et le conditionnement.

Dans l'expérience initiale, il donne un plat de nourriture à un chien qui, par réflexe, a une réponse végétative mesurable: la salivation. Pour Pavlov, la nourriture est un « stimulus inconditionné » (SI) et la salivation une « réponse inconditionnée » (RI). Par ailleurs, un stimulus neutre (un battement de métronome) est présenté au chien (ce qui évidemment ne le fait pas saliver): cette stimulation sonore est appelée stimulus conditionné (SC). Après avoir associé à plusieurs reprises la présentation de la nourriture (SI) et le battement de métronome (SC), ce seul son provoque ensuite une réponse comparable à la réponse inconditionnée, c'est-à-dire la salivation. Cette dernière devient alors une « réponse conditionnée » (RC). Ainsi, quand un stimulus conditionné acquiert la capacité de susciter une réponse initialement provoquée, par réflexe, par un stimulus inconditionné, un conditionnement dit « pavlovien », « classique » ou « primaire » a eu lieu. Dès lors, les psychologues ont tenté de connaître dans quelle mesure ce modèle animal pouvait s'appliquer à l'homme en situation sociale. De multiples recherches ont eu lieu. Les psychologues sociaux ont notamment voulu savoir si la publicité, en tant que phénomène d'influence sociale, fonctionne selon de tels mécanismes.

Question : Que cherche à prouver Pavlov en conduisant cette expérience ? Dans quelle mesure ce « modèle » animal peut-il nous aider à comprendre le comportement humain ?

Etape 2 : Comprendre les mécanismes du conditionnement.

Document n°3 : Jan Kounen ,99 Francs, 2007.



La vision du yaourt dans le supermarché ne déclenche pas de comportement d'achat à la manière d'un réflexe. Mais que l'on ne s'y trompe pas, la fréquence d'un comportement d'achat est bien évidemment plus importante en présence d'un stimulus publicitaire plutôt qu'en son absence. Cependant, ce qui détermine l'achat, c'est principalement l'interaction entre l'histoire personnelle de la « ménagère de moins de 50 ans », sa rencontre avec le produit et les conséquences associées.²

Etape 3 : La réalité et l'illusion...

Document n°4 : Nicolas Houres, « Barclays Premier Life, Fake », 2010.

Fake : n.m. [fɛik] (nom d'origine anglaise). Procédé utilisé sur Internet pour attirer l'attention par un exploit truqué avant de délivrer un message publicitaire.

Etape 4 : Et dans la vie « réelle » ? Sommes-nous conditionnés ?

Document n°5 : Ionesco, *La Leçon*, 1951.

² <http://blog.francetvinfo.fr/dans-vos-tetes/2013/11/14/sommes-nous-tous-conditionnes.html>

Au lever du rideau, la scène est vide, elle le restera assez longtemps. Puis on entend la sonnette de la porte d'entrée.

On entend la voix de

LA BONNE (en coulisse): Oui. Tout de suite. précédant la Bonne elle-même, qui, après avoir descendu, en courant, des marches, apparaît. Elle est forte; elle a de 45 à 50 ans, rougeaude. La Bonne entre en coup de vent, fait claquer derrière elle la porte de droite, s'essuie les mains sur son tablier, tout en courant vers la porte de gauche, cependant qu'on entend un deuxième coup de sonnette.

Patience. J'arrive.

Elle ouvre la porte. Apparaît la jeune élève, âgée de 18 ans. Tablier gris, petit col blanc, serviette sous le bras.

Bonjour, Mademoiselle.

L'ÉLÈVE : Bonjour, Madame. Le Professeur est à la maison ?

LA BONNE : C'est pour la leçon ?

L'ÉLÈVE: Oui, Madame.

LA BONNE : Il vous attend. Asseyez-vous un instant, je vais le prévenir.

L'ÉLÈVE : Merci, Madame.

Elle s'assied près de la table, face au public; à sa gauche, la porte d'entrée; elle tourne le dos à l'autre porte par laquelle, toujours se dépêchant, sort la Bonne, qui appelle :

LA BONNE : Monsieur, descendez, s'il vous plaît. Votre élève est arrivée.

Voix du PROFESSEUR (plutôt fluette): Merci. Je descends ... dans deux minutes ...

La Bonne est sortie; l'Élève, tirant sous elle ses jambes, sa serviette sur ses genoux, attend, gentiment; un petit regard ou deux dans la pièce, sur les meubles, au plafond aussi; puis elle tire de sa serviette un cahier, qu'elle feuillette, puis s'arrête plus longtemps sur une page, comme pour répéter la leçon, comme pour jeter un dernier coup d'œil sur ses devoirs.

TRAVAUX D'ÉCRITURE

COMMENTAIRE :

Analysez avec beaucoup de soin les attitudes des personnages de la pièce de Ionesco : quels liens établissez-vous entre les premières séances de la séquence et ce texte ?

ARGUMENTATION :

Le conditionnement est-il dangereux, d'après vous ?