

## Abordarea comportamentală a personalității

1. **Perspectiva lui B.F. Skinner**
  - a. **Sistemele de întăriri și pedepse**
  - b. **Evaluarea teoriei lui Skinner**
2. **Perspectiva lui A. Bandura**
  - a. **Învățarea prin observare**
  - b. **Evaluarea teoriei lui Bandura**

Behaviorismul radical este fundamental diferit de curentele tradiționale, prin urmare nu este de mirare că adesea a fost greșit înțeles. El oferă o alternativă conceptualizării tradiționale a lumii interne, evitând câteva dintre problemele insolubile ale acesteia. Abordarea behavioristă clasică s-a concentrat doar asupra comportamentelor observabile, asupra răspunsurilor subiecților la stimulii externi, rolul forțelor inconștientului și conștientului fiind negat. Această perspectivă a fost foarte populară în anii 1920, fiind însă și azi o forță în psihologie. Pentru behavioriștii ortodocși, personalitatea este în continuare doar o acumulare de răspunsuri învățate la stimuli, desemnând prin urmare doar comportamentele observabile și manipulabile.

### ***1. Perspectiva lui Burrhus Frederic Skinner (1904-1990)***

Pentru mai bine de trei decenii, între 1945 și 1975, Skinner a fost cel mai cunoscut psiholog pe plan mondial. În 1970, un eșantion de 1000 de membri ai Asociației Psihologilor Americani l-a declarat ca fiind psihologul cu cea mai mare influență în psihologia contemporană (Hothersall, 1995).

Skinner nu s-a ocupat în mod special de subiectul personalității, pe care o vedea doar ca o etichetă pentru anumite aspecte de comportament, prin urmare el nu a oferit o teorie a personalității în adevăratul înțeles al cuvântului. A încercat în schimb să ofere explicații pentru întregul comportament uman, respingând orice încercare de teoretizare pe marginea subiectului personalității. Skinner a susținut că psihologia trebuie să își restricționeze domeniul la ceea ce poate fi văzut, manipulat și măsurat în laborator, adică la comportamentul observabil.

Dacă alți autori ai unor teorii ale personalității s-au bazat pe cercetări realizate având ca subiecți indivizi cu tulburări psihice sau indivizi normali, Skinner și-a bazat studiile asupra comportamentului pe animale (șoareci și porumbei). Asta nu a împiedicat teoria lui să fie aplicată cu succes în cazul oamenilor, Skinner considerând că diferențele dintre modurile de răspuns ale animalelor și oamenilor sunt diferite doar în ceea ce privește complexitatea, mecanismele care stau la baza răspunsurilor fiind de fapt similare.

#### ***a. Sistemele de întăriri și pedepse***

După Skinner, există o distincție între evenimentele „publice” și „private”, iar psihologia, pentru a rămâne științifică, trebuie să se ocupe doar de cele „publice”. Evenimentele „private” sunt mentale, subiective și ca urmare scapă investigatorului, de aceea ar trebui să fie lăsate în grija filosofiei.

Cercetările lui asupra animalelor au arătat că adesea consecințele comportamentului dictează reluarea sau nu a acestuia, de aceea a denumit ca operant orice comportament care *operează* asupra mediului pentru a produce o anumită consecință. În esență, Skinner afirma că toate comportamentele pot fi controlate prin rezultatele lor; așadar, cel care controlează consecințele controlează și comportamentul.

Skinner credea că cea mai mare parte a comportamentului uman și animal este învățat în acest mod, prin condiționare operantă. Începând din copilărie, manifestăm o gamă largă de comportamente, din care unele sunt întărite iar altele nu, cele întărite devin mai puternice și se consolidează în tipare – asta este ceea ce Skinner înțelegea când utiliza (ocazional) termenul de personalitate: un tipar sau o colecție de comportamente operante și nimic mai mult.

Skinner a lucrat în laborator folosind șoareci, pe care îi lăsa liberi într-o cutie. La un moment dat, în explorarea cutiei șoarecele nimerea peste un levier care dacă era acționat permitea intrarea în cutie a unui cocoloș de hrană (întărirea pentru comportamentul de apăsare a levierului). Treptat, șoarecele învăța să apese pe levier pentru a primi hrana. Deși „cutia lui Skinner” funcționa (*Skinner box* – Skinner niciodată nu a fost de acord cu denumirea, insistând că se numește „aparat de

condiționare operantă”), exista totuși o problemă: cercetătorii petreceau multă vreme confecționând acele cocoloașe de hrană. Într-o după-masă, Skinner și-a dat seama că va trebui să își petreacă toată ziua făcând cocoloașe de hrană, dacă voia să continue experimentele luni dimineța. A decis să reducă numărul întăririlor (al cocoloașelor de hrană) pentru comportamentul pe care dorea să-l condiționeze, dar șoarecii și-au menținut comportamentul condiționat. Astfel a descoperit Skinner programele de întărire, debutând un program de cercetare considerat de mulți psihologi ca fiind principala contribuție a lui Skinner

Despre *tipurile de întărituri* Skinner sublinia că cele mai multe sisteme de condiționare operantă folosesc întărituri pozitive, care presupun aplicarea sau adăugarea unui stimul plăcut, care crește sau menține probabilitatea unui anumit comportament (bani, privilegiile sau succesul în activitate sunt astfel de întărituri). Întăririle negative cresc sau mențin posibilitatea unui comportament prin îndepărtarea unui stimul din situația respectivă, prin urmare, întăririle negative *cresc* probabilitatea comportamentului. De exemplu, managerii își cicălesc permanent subordonații, cu excepția situațiilor când aceștia lucrează din greu. Singurul mod în care subalternii pot scăpa de cicăleală este să muncească din greu. Cicăleala, întărire negativă, menține sau crește probabilitatea unor răspunsuri productive prin renunțarea la ea.

Exemplul clasic este plânsul copilului, care este întărit de atenția acordată de către părinți. Copilul este astfel capabil să influențeze comportamentul părinților, mama sau tata oferă întărituri (atenție) ori de câte ori copilul plânge. Dacă părinții doresc să oprească acest comportament al copilului (plânsul), pot face acest lucru prin oprirea întăririi, iar comportamentul va fi oprit pentru că nu mai atrage atenția. Prin urmare, persoana care controlează întăririle controlează și comportamentul. Un alt exemplu este unul din mediul organizațional; la ședințe, o anumită persoană râde tot timpul și face glume, la care unii dintre ceilalți participanți răspund. Agasat, directorul poate să solicite tuturor persoanelor să nu mai răspundă glumelor în nici un fel (să nu mai ofere întărituri); ca rezultat, în scurt timp comportamentul persoanei glumețe din timpul ședințelor se poate modifica radical, ea renunțând la bancurile și remarcile amuzante pe care le făcea înainte.

Spre deosebire de întăririle pozitive sau negative, care cresc sau mențin probabilitatea unui comportament, stimulii aversivi scad probabilitatea acestuia, fiind percepuți ca neplăcuți sau dureroși și luând forma pedepsei („la colț cu mâinile sus” este poate exemplul clasic din sistemul clasic de învățământ românesc). Tot în direcția scăderii probabilității de apariție a unui comportament funcționează și penalizarea, care presupune retragerea unui privilegiu sau a unui obiect preferat în condițiile manifestării comportamentelor negative (restricționarea accesului la televizor, telefon, tabletă etc. sunt exemple în acest sens).

Este evident că în viața de zi cu zi beneficiem rareori de întărituri ale unui comportament de fiecare dată când acesta se manifestă. Care este însă cea mai bună metodă de administrare a întăririlor?

- programele cu interval fix presupun că între un răspuns întărit și momentul disponibilității următoarei întărituri apare o perioadă de timp fixă. În acest caz, întărirea nu are nimic de-a face cu numărul de răspunsuri comportamentale corecte. Evaluarea anuală a angajaților este un exemplu de întărire cu program fix. Cercetările arată că pe măsură ce intervalul de timp dintre întărituri scade, crește frecvența comportamentelor; în schimb, dacă mărim intervalul de timp, după întărire comportamentul scade în intensitate deoarece individul a învățat că pentru o perioadă de timp nu va mai primi nici o întărire. De exemplu, performanțele angajatului se îmbunătățesc pe măsură ce se apropie data evaluării, pentru a scădea imediat după aceea;
- programele cu raport fix sunt primele descoperite de Skinner. Conform acestora, trebuie să existe un număr fix de răspunsuri între un răspuns consolidat și disponibilitatea următoarei consolidări. O companie care acordă angajaților săi o zi liberă pentru două sâmbete lucrate utilizează un program de întărire cu interval fix. Un alt exemplu este sistemul de salarizare „la bucată”.
- programele cu interval variabil presupun că între răspunsul întărit și ocazia următoarei întărituri să existe o perioadă de timp variabilă. Cu alte cuvinte, consolidarea poate să apară în orice moment, pe neașteptate. Acest sistem duce la un ritm de răspuns mai încet și mai uniform, deoarece individul nu poate să anticipeze data următoarei întărituri și nici nu îi poate grăbi apariția. Extemporalele surpriză sunt un exemplu în acest sens, cerând din partea elevilor o pregătire continuă și nu una comasată pe o perioadă de timp;
- programele cu raport variabil sunt metode de întărire în care trebuie să existe un număr variabil de răspunsuri între o consolidare și disponibilitatea următoarei consolidări. Sunt foarte eficiente în a

produce rate de răspuns stabile și înalte. Aparatele electronice din cazinouri sunt programate pe baza acestui principiu, fiind modalități foarte eficiente de control al comportamentului.

#### *b. Evaluarea teoriei lui Skinner*

Modificarea comportamentului prin condiționare operantă a fost aplicată cu succes în închisori, școli, organizații industriale sau instituții pentru tratarea bolilor mintale. Una dintre cele mai vestite aplicații este aceea realizată asupra unui număr de 40 de femei psihotice, considerate cazuri fără speranță și instituționalizate pentru o lungă perioadă de timp. Pacientelor li s-a oferit posibilitatea de a presta diferite activități în incinta instituției (munci realizate de obicei de personal plătit – spălatul lenjeriei, curățenia în curte etc., dar și activități de întreținere a propriei persoane – baie, spălat pe dinți, îmbrăcat), în schimbul cărora primeau jetoane (*tokens*). Jetoanele puteau fi utilizate într-un mod asemănător banilor pentru a „cumpăra” privilegii sau bunuri (dulciuri, țigări, cosmetice, ziare, intrarea la film, plimbări prin curtea spitalului etc.). Cel mai scump privilegiu (costa 100 de jetoane) era o plimbare cu însoțitor prin oraș și o întâlnire cu un asistent social (care era mai scumpă decât întâlnirea cu un psiholog). Abordarea a ajuns să fie cunoscută sub numele de *economia de jetoane* și a avut efecte spectaculoase, pacienții considerați până atunci fără speranță începând să interacționeze unul cu altul și cu personalul clinicii, iar stima lor de sine a crescut semnificativ. Întreruperea întăririlor determina însă întoarcerea la starea inițială, iar sistemul nu avea efect dacă tratamentul se desfășoară în afara clinicii.

Este evident că teoria lui Skinner a fost supusă criticilor, subliniindu-se că oamenii sunt mai mult decât niște mașini direcționate de forțele externe. Umaniștii în special argumentează că ființele umane sunt mai mult decât niște uriași șoareci albi, accentul pus de Skinner asupra comportamentului manifest ignorând caracteristicile care ne deosebesc de șoareci sau porumbei: oamenii sunt ființe conștiente care pot să acționeze spontan conform liberului arbitru.

Alți critici își exprimă îngrijorarea în legătură cu credința lui Skinner conform căreia oamenii pot fi total manipulați și controlați, afirmând că o astfel de credință sprijină o gândire fascistă. Dacă ideile lui Skinner ar fi acceptate în totalitate, afirmă aceste critici, ele ar ușura calea pentru formarea unei societăți în care fiecare aspect al comportamentului ar fi controlat, începând din copilărie.

#### **2. Perspectiva lui Albert Bandura (1925-)**

Teoretician al învățării sociale, Bandura consideră, la fel ca Skinner, că atât comportamentul normal cât și cel deviant sunt învățate. Similitudinile se opresc însă aici. Bandura a criticat insistența lui Skinner de a studia individul (mai ales din regnul animal) în dauna studiului oamenilor aflați în interacțiune. Abordarea lui Bandura ia în calcul formarea și modificarea comportamentului sub influența factorilor sociali, accentuând că aproape orice tip de comportament poate fi învățat prin imitație (învățare vicariantă), observând comportamentul celorlalți și consecințele acelor comportamente. Bandura promovează o formă mai puțin extremă a behaviorismului, considerând că procesul de observare a celorlalți ca și mijloc de învățare este mediat de factori cognitivi. Bandura însuși mărturisea că nu se consideră un behaviorist, în ciuda celor care l-au încadrat în acest curent, deoarece abordarea lui trece de limitele acestuia, devenind social-cognitivă.

##### *a. Învățarea prin observare*

Bandura a afirmat că procesul de învățare prin observare este guvernat de patru mecanisme intercorelate: procesele atenționale, de retenție, de reproducere motorie și motivaționale.

*Procesele atenționale* sunt implicate în învățarea prin observare în virtutea faptului că modelarea nu va apărea decât dacă subiectul urmărește modelul. Simpla expunere a subiectului la model nu garantează că subiectul va fi atent la indiciile relevante oferite de model sau că va percepe corect situația. Caracteristici precum vârsta sau sexul modelului pot să influențeze gradul de atenție acordată de subiect. În general, orice trăsătură care face modelul mai atractiv va duce la un grad mai mare de atenție din partea subiectului și la o probabilitate mai mare de imitare a comportamentului. Prin capacitatea lor de a atrage atenția, modelele urmărite la televizor reprezintă unele dintre cele mai puternice modele.

În afara situațiilor în care imitarea se produce imediat după observarea comportamentului, sunt implicate *procesele de retenție*. Subiectul trebuie să rețină toate aspectele semnificative ale comportamentului, pe care și le va reprezenta simbolic.

Traducerea reprezentărilor simbolice în comportament manifest are loc prin intermediul proceselor *de reproducere motorie*.

Indiferent cât de atent este subiectul, cât de bine reține, sau cât de dezvoltate sunt abilitățile sale, el nu va manifesta acel comportament fără a avea un nivel motivațional adecvat. Când sunt disponibile suficiente întăriri, învățarea prin observare este rapid transformată în acțiune.

Faptul că învățarea poate să apară prin observare sau puterea exemplului este trăsătura distinctivă a teoriei lui Bandura. El nu neagă importanța întăririi ca modalitate de influențare a comportamentului, dar o consideră costisitoare ca timp și potențial periculoasă. Condiționarea operantă, în care comportamentele bazate pe încercare și eroare continuă până când este găsit răspunsul corect, sunt ineficiente pentru învățarea unor abilități precum șofatul sau înotul, deoarece persoana ar putea să aibă un accident sau să se înece înainte de a găsi secvența de comportamente care duce la întăriri pozitive. Cea mai mare parte a comportamentului este învățată prin exemple, intenționat sau nu indivizii modelându-și comportamentul după exemplul altora.

Poate că unul dintre cele mai faimoase studii ale lui Bandura în această direcție este cel în care a utilizat păpușa Bobo. Participanții la studiu, copiii preșcolari, au urmărit modul în care un adult brutaliza păpușa. Când copiii au rămas singuri cu Bobo, și-au modelat comportamentul după modelul oferit. În comparație cu un grup de control, răspunsurile lor au fost de două ori mai agresive. Nu conta dacă modelul a fost văzut la televizor sau în realitate, intensitatea comportamentului agresiv fiind aceeași, chiar dacă modelul a fost un desen animat.

Alte experimente au arătat că un comportament deja existent, dar suprimat sau inhibat, poate să se manifeste mai ușor sub influența unui model potrivit. Acest fenomen de *dezinhibare* se referă la scăderea intensității inhibiției prin expunerea la un model. Modelarea poate să influențeze nu numai comportamentul manifest, ci și răspunsurile perceptuale la un obiect. Bandura concluzionează că indiferent de natura comportamentului (normal sau anormal), cea mai mare parte a lui este învățată prin imitarea modelelor pe care societatea ni le oferă, începând cu părinții. Dacă pentru Skinner cel care controla întăririle controla și comportamentul, pentru Bandura cel care controlează modelele este cel care determină comportamentul.

- *Caracteristicile modelului*

Cu cât modelul este mai asemănător, cu atât el va fi mai ușor de imitat; cu cât disimilaritatea este mai mare, cu atât scade probabilitatea ca el să fie imitat. Printre caracteristicile modelului care influențează gradul imitației se numără *vârsta și apartenența de gen* a acestuia, raportate la ale subiectului. Este mai probabil să ne modelăm comportamentul după o persoană de același sex decât după una de sex opus; un model adult va fi urmat mai ușor de un copil de patru ani decât de un adolescent care se luptă pentru independență. În ceea ce privește vârsta, influența cea mai mare o au modelele de aceeași etate. *Prestigiul și statutul modelului* sunt caracteristici importante; reclamele TV se bazează mult pe aceste caracteristici pentru a influența decizia de cumpărare a privitorilor. *Tipul comportamentelor practicate de model* influențează măsura imitației; comportamentele complexe nu sunt imitate la fel de repede; cele agresive sunt puternic imitate, mai ales de copii.

- *Caracteristicile observatorului*

Persoanele cu încredere în sine scăzută sau cele cu stimă de sine scăzută sunt mai predispuse să imite comportamentele modelului, persoanele cărora li s-a întărit comportamentul de imitare a unui model (de exemplu copilul care a fost lăudat pentru că s-a comportat ca și tatăl) sunt mai sensibile la influența ulterioară a modelelor.

- *Recompensele asociate comportamentelor*

Ele pot să afecteze puterea situației de modelare, acționând ca moderatori. Bandura consideră că acest al treilea factor are o putere mai mare decât ceilalți; de exemplu, un model cu prestigiu ridicat poate să influențeze comportamentul, dar dacă recompensele asociate acestui comportament nu sunt suficiente subiectul va întrerupe comportamentul.

- b. *Evaluarea teoriei lui Bandura*

Bandura a favorizat investigațiile de laborator, datorită posibilității de a controla strict mediul experimental. Spre deosebire de Skinner, care prefera experimentele cu un singur subiect, Bandura a studiat grupuri mari ale căror performanțe medii erau comparate cu ajutorul analizei statistice. Sute de studii au fost realizate pe tema modelării, oferind un suport empiric impresionant.

Teoriile învățării sociale sunt văzute de mulți cercetători ca fiind o inovație productivă în studiul și tratamentul personalității în secolul al XX-lea. Un număr din ce în ce mai mare de psihologi se specializează în teoria și practica învățării prin observare.

Criticile acestei abordări susțin că învățarea socială se ocupă doar de aspectele periferice ale personalității umane – comportamentul manifest. Accentul pus pe acest tip de comportament ar ignora aspectele specific umane – forțele motivatoare conștiente și inconștiente. Prin urmare, în cazul tratamentului se tratează doar simptomul, nu și cauza lui.

Extras din Bonchiș, E., Drugaș, M., Trip, S., & Dindelegan, C. (2009). *Introducere în Psihologia personalității* (ed. a II-a). Oradea: Editura Universității din Oradea. ISBN 978-973-759-899-8