

El Naixement del Behaviorisme: Tot És Condicionament

La paraula anglesa 'behavior' significa 'conducta' o 'comportament'. El behaviorisme és una teoria psicològica apareguda a principis del segle 20 segons la qual l'estudi de la psicologia s'ha de centrar de manera exclusiva en els aspectes objectivament observables de la conducta humana. Tal com va expressar John Broadus Watson (1877-1958) en un article de 1913, 'La psicologia vista per un conductista', que és com una mena de manifest d'aquest corrent: 'La psicologia (...) és una branca purament objectiva i experimental de les ciències naturals. El seu objectiu teòric és la predicció i el control del comportament. ¿Algú ha vist mai la consciència en un tub d'assaig?'.

Limitar l'estudi de la psicologia a la conducta i eliminar altres termes confusionaris del vocabulari psicològic, com per ex., 'consciència', 'motivació', 'pensament' o 'ànima' permet segons Watson que l'estudi sigui veritablement científic perquè la conducta és quelcom que tothom pot observar.

A l'època de Watson, els psicòlegs privilegiaven l'enfocament introspectiu, l'observació interior dels propis estats de consciència. Però la introspecció no semblava veritablement científica, perquè a través seu només podem conèixer fets privats, mai no podem estar segurs de la seva universalitat. A més, si es pot conèixer una rata prescindint de la introspecció: per què no podem conèixer els humans de la mateixa manera?

Per a Watson la psicologia ha d'estudiar el comportament, entenent com a tal la relació estímulo-resposta (E-R). Amb la paraula 'estímulo', designa tot objecte o esdeveniment observable que desencadena manifestacions reaccionals ('respostes') de l'organisme, igualment observables. El problema que es planteja un behaviorista és, donada una conducta, veure quin estímulo la provoca.

Per il·lustrar aquests dos aspectes, prenem l'exemple de la por. En un conegut film d'època sobre el 'bebè Albert', Watson i la seva ajudant Rosalie Rayner van mostrar que el nen en origen no té cap por jugant amb un gos, una rata o un conill (estímulo), però si cada cop que se li presenten aquests animals, se li provoca un ensurt, amb crits, xiscles, cops de martell, etc, la seva resposta variarà radicalment.

Manipulant els estímulo podem aconseguir qualsevol resposta. Watson va arribar a dir: 'Doneu-me una dotzena de nens saludables i els garanteixo que en prendré un qualsevol a l'atzar i el convertiré en qualsevol mena d'especialista: doctor, advocat, artista, fins i tot, rodamón o lladre, sense tenir en compte el seu talent, la seva vocació o la raça dels seus avantpassats'.

Per a Watson, l'estudi dels comportaments s'inscriu en una perspectiva pragmàtica. És un ambientalista radical. El que li interessa de la psicologia és que ha de poder preveure els comportaments, modificar-los i, si cal, crear-ne de nous.

El marc conceptual del behaviorisme deriva de les teories d'Ivan Pavlov (1849-1936) sobre el reflex condicionat, tot i que Watson l'esmenta molt rarament en els seus escrits. Es diferencien quasi tan sols en què Pavlov pensava que el nucli del condicionament calia buscar-lo a nivell cerebral, mentre per a Watson el cervell és una 'caixa negra' ('black box') i es negà sempre a formular hipòtesis sobre els mecanismes interns que provoquen el condicionament. Aquest programa de recerca, avui totalment abandonat, va marcar la psicologia americana durant més

de cinquanta anys i va acostumar els psicòlegs a malfiar-se de les hipòtesis especulatives sobre l'esperit humà i a relativitzar les posicions innatistes, donant més importància al medi.

Metodològicament, el behaviorisme és una teoria empirista. Com els clàssics Locke i Hume, també els behavioristes consideren que les associacions entre entitats mentals (percepcions i idees) són el mecanisme clau en la construcció de coneixements.

Watson era un individu emocionalment molt inestable, la seva mare havia estat una fanàtica de l'església baptista a Carolina del Sud i el seu pare era alcohòlic. Ell mateix va tenir molts problemes en l'adolescència i fins i tot fou arrestat per disparar una arma en públic. L'any 1920, la seva esposa va descobrir que ell l'enganyava amb la seva ajudant Rosalie Rayner. El va expulsar de casa, va perdre la feina i es va haver de guanyar la feina escrivint en revistes populars. Però aviat va trobar feina en el cap de la publicitat, a l'agència J. Walter Thompson; en 1924 ja era vicepresident de la companyia i l'any següent va crear la seva pròpia empresa.

Va aplicar la seva teoria behaviorista a la publicitat i fou el primer a realitzar 'investigacions de mercat'. Descobrí que per a les vendes el més important és la imatge associada a la marca, més que la qualitat del producte. Comprovà que els consumidors no solen ser capaços de diferenciar un producte d'un altre similar i que quan la gent compra un producte, ho fan molt majoritàriament, basant-se en la imatge associada a la marca. Així dissenyà campanyes per al talc d'infants Johnson's, la crema de bellesa Ponds o el desodorant Odorono, que són autèntics clàssics de la publicitat.