



Albert Bandura (Stanford University)

l'apprentissage social

(modèle transactionnel)

Traduit par Jean-A. RONDAL (Université de Liège)

Un grand nombre de théories ont été proposées depuis un certain nombre d'années pour expliquer le comportement humain. Jusqu'à ce que certains théoriciens soutenaient que les forces motivationnelles, c'est-à-dire les besoins, les tendances et les impulsions, opérant les plus souvent à un niveau infraconscient, sont les principaux déterminants du comportement. Les tenants de cette règle de pensée considèrent que les principales causes du comportement sont des forces opérant à l'intérieur des individus. De ce fait, c'est à ce niveau qu'ils cherchent à expliquer pourquoi les individus se comportent de la façon dont ils le font. Bien que cette façon de voir les choses ait bénéficié d'une grande popularité et d'une grande influence, il s'en faut qu'elle n'ait été mise en question.

De telles théories furent critiquées à la fois d'un point de vue conceptuel et d'un point de vue empirique. Les déterminants internes sont censés expliquer de telle sorte que ce qui est fourni à titre d'explication est en fait une description. Par exemple, à partir d'un comportement hostile, on impute une impulsion hostile à la personne, impulsion dont on fait ensuite dépendre le comportement observé. De la même façon, l'existence d'une motivation poussant à réussir est inférée à partir des comportements de réussite, la curiosité à partir des comportements de recherche, le désir de puissance à partir de comportements de domination, etc. Il n'y a pas de limite au nombre des motifs qu'on peut trouver par inférence à partir des types de comportements qu'ils sont censés produire. Différentes théories, en effet, ont proposé diverses listes de motifs. Certaines listes contiennent quelques motivations de base, d'autres recouvrent une large variété de motivations particulières.

La structure conceptuelle des théories qui invoquent les impulsions comme principaux motifs du comportement ont également été critiquées pour leur absence de prise en considération de l'énorme complexité du comportement humain. Un élément de motivation interne ne peut rendre compte des notables variations de fréquence et de force d'un comportement en différentes situations, avec différentes personnes, et à différents moments. Lorsque des conditions environnementales diverses produisent des variations correspondantes dans le comportement, la cause interne postulée ne peut être d'un moindre degré de complexité que ses effets.

Il faut noter, en passant, que ce qui est discuté n'est pas l'existence de la motivation qui sous-tend le comportement mais bien la question de savoir si l'attribution de la responsabilité de l'action à l'impulsion postulée constitue en fait une explication. Les limitations de ce type peuvent être illustrées en considérant une activité aussi commune que la lecture, laquelle présente toutes les qualités d'un comportement à fort degré de motivation. Nous dépensons beaucoup d'argent dans l'achat de livres et autres sources écrites. Nous nous efforçons d'emprunter des livres dans les bibliothèques. Nous lisons pendant des heures au point d'être sérieusement irrités lorsque l'approvisionnement vient à manquer (comme lorsque le journal n'est pas distribué par inadvertance).

En suivant la pratique qui consiste à inférer l'existence d'un motif à partir d'un comportement persistant, on pourrait attribuer l'habitude de la lecture à une « impulsion de lecture » — ou plus probablement à quelque motif plus complexe. Cependant, si on cherche à prédire ce que les gens lisent, à quels moments, pendant combien de temps, et la façon dont ils choisissent leurs différentes lectures, on doit chercher à identifier non pas des impulsions mais des encouragements antérieurs à lire et des bénéfices attendus dérivés de l'activité de lecture, et également des facteurs cognitifs qui influencent ces activités. En ce qui concerne les antécédents, il convient de savoir, entre autres choses, quelles sont les obligations de lecture des gens, les dates limites pour ce faire, et le type d'information nécessaire de façon à se tirer d'affaire dans le cours de l'existence quotidienne. Parmi les conséquences importantes des activités de lecture dont il faut tenir compte parmi les déterminants de ces dernières, il y a l'information sur ce que les gens trouvent stimulant ou ennuyant ainsi que les effets liés à la lecture ou au fait de laisser de côté certaines lectures. Les activités de lecture sont également contrôlées cognitivement par les anticipations, les intentions et les auto-évaluations des gens. Il y a une différence cruciale entre attribuer un potentiel motivateur aux antécédents, aux effets stimulants et aux encouragements contrôlés cognitivement, tous les effets étant vérifiables expérimentalement, et poser l'existence de motivations acquises dont on a établi par ailleurs le manque de valeur explicative (Bolles, 1975).

La valeur conceptuelle de la théorie dynamique des impulsions peut être débattue indéfiniment. Ses limitations sur le plan empirique ne peuvent cependant continuer à être ignorées. Cette théorie fournit une interprétation acceptable des événements passés mais elle ne peut prédire correcte-

ment les événements futurs (Mischel, 1968; Peterson, 1968). A peu près n'importe quelle théorie peut expliquer les choses après coup. La puissance explicative d'une théorie psychologique est indiquée par sa précision dans la spécification des conditions qui gouvernent les phénomènes psychologiques par lesquels les déterminants produisent leurs effets. L'approche discutée n'est pas allée très loin non plus lorsqu'on a testé sa capacité d'explication.

La valeur d'une théorie est démontrée en fin de compte par la puissance des procédures qu'elle sert à produire de façon à influencer le changement psychologique. Les autres sciences sont évaluées par leurs contributions prédictives et les innovations techniques permises par cette connaissance. Supposons, par exemple, qu'un expert en aéronautique élabore certains principes d'aérodynamique à l'issue de tests en usines. Si l'application desdits principes ne permet pas de mettre au point un avion capable de voler, la valeur de la théorie est hautement discutable. Le même jugement est applicable au domaine médical, si certaines théories sur les processus physiologiques, par exemple, n'aboutissent jamais à aucun traitement effectif des maladies physiques. Les approches psychologiques qui attribuent la cause du comportement à l'opération d'impulsions internes voient l'insight ou la prise de conscience de soi-même comme des facteurs essentiels dans la production de changements comportementaux durables. Les déterminants sous-jacents du comportement sont progressivement rendus conscients grâce à une procédure d'étiquetage verbal des impulsions, lesquelles se manifestent sous de nombreuses formes. Après la prise de conscience, ces impulsions cessent de fonctionner comme agent déclenchant ou bien elles sont davantage susceptibles d'être contrôlées consciemment.

Cependant, des études impliquant une mesure effective du changement comportemental n'ont pu démontrer que le comportement de personnes ayant reçu un traitement psychodynamique change plus que celui d'individus comparables non soumis au traitement (Bandura, 1969; Rachman, 1971). Il semble que le fait d'appréhender ses propres motivations sous-jacentes tient davantage de la conversion basée sur la croyance que d'une procédure d'autodécouverte. Comme Marmor (1962), parmi d'autres, le note, chaque approche psychodynamique a sa série favorite de causes internes et son type préféré d'insight. Les déterminants posés à titre d'hypothèse peuvent être aisément confirmés au moyen d'interviews se validant eux-mêmes en suggérant des interprétations et en renforçant sélectivement les observations des clients lorsque ces dernières correspondent aux convictions du thérapeute. De ce fait, les tenants des diverses orientations théoriques découvrent continuellement leurs motivations préférées à l'œuvre chez leurs clients. Rarement cependant, trouvent-ils des indications en faveur des motivations sur lesquelles insistent les tenants des divers points de vue. En fait, si on veut prédire les types d'insight et les motivations inconscientes que les personnes sont capables de découvrir en elles-mêmes dans le cours de telles analyses, il est plus utile de connaître le

système de croyances conceptuelles du thérapeute que le statut psychologique réel des clients.

Les mêmes questions à propos des changements de croyance sous le nom de prise de conscience de soi s'appliqueraient également aux approches comportementales si ces dernières visaient seulement à apprendre aux gens à articuler leurs actions en termes comportementaux sans chercher à modifier les comportements qui sont problème. C'est pour cette raison qu'une évaluation adéquate des méthodes psychologiques doit porter sur leur efficacité à modifier le fonctionnement psychologique réel.

Finalement, il est devenu évident que de façon à faire progresser notre compréhension du comportement humain, il faut avoir recours à des critères plus sévères dans l'évaluation des systèmes explicatifs. Les théories doivent démontrer leur valeur explicative. Elles doivent identifier avec précision les déterminants du comportement humain ainsi que les mécanismes responsables des modifications comportementales.

Les développements intervenus en théorie du comportement ont déplacé l'accent dans l'analyse causale des déterminants internes à une étude détaillée des influences externes sur le comportement humain. Le comportement a été systématiquement analysé, en termes des conditions de renforcement qui le maintiennent. Les chercheurs ont démontré de façon répétée que les patrons de réponses généralement attribués à des causes internes peuvent être induits, éliminés et rétablis en faisant varier les influences externes. Les résultats de ces recherches ont amené beaucoup de psychologues à envisager les déterminants du comportement comme résidant non pas au sein de l'organisme mais dans les forces de l'environnement.

La notion selon laquelle le comportement est réglé de l'extérieur, bien que largement documentée, n'a pas été reçue avec enthousiasme. Cette notion implique pour beaucoup un processus de contrôle unidirectionnel qui réduit les individus à des réacteurs passifs à la merci de diverses influences qui les atteignent. Les représentations populaires de la puissance du contrôle psychologique évoquent des images effrayantes de sociétés dans lesquelles les citoyens sont manipulés à volonté par des technocrates occultes.

Une autre implication du behaviorisme radical suscite beaucoup d'objections. Si l'environnement contrôle le comportement, entend-on, le comportement doit varier avec les circonstances. Les behavioristes eux-mêmes ne seraient pas entièrement d'accord avec cette opinion. En effet, le fait que les individus se comportent d'une façon uniforme ou variée dépend de l'équivalence fonctionnelle des environnements. Dès lors, si agir intelligemment a valeur fonctionnelle dans différents environnements, les individus se comportent intelligemment de façon consistante dans des situations très différentes par ailleurs. Au contraire, si donner des ordres aux officiers de police est punissable tandis que le même comportement à l'égard de vendeurs de magasin permet d'obtenir un meilleur service, alors les gens se comporteront autoritairement avec les vendeurs et prudemment avec la police. La théorie du comportement se doit donc d'éclairer les conditions

qui déterminent à la fois la généralité et la spécificité des conduites plutôt que la seule variabilité du comportement. La notion selon laquelle un comportement peut être lié spécifiquement à une situation particulière est en contradiction avec les croyances fermement établies selon lesquelles les gens possèdent en propre des traits ou des dispositions qui les amènent à se comporter de la même façon dans des circonstances changeantes. La vieille controverse sur les déterminants situationnels et dispositionnels du comportement, qui est restée à l'état léthargique pendant des années, est revenue une fois encore au centre des préoccupations.

Des études dans lesquelles, par exemple, l'agression ou la dépendance furent mesurées en différentes situations n'ont révélé qu'une consistance réduite dans les conduites d'une situation à une autre (Mischel, 1968). En commentant ces questions, Mischel discute certains facteurs qui pourraient amener les individus à voir des similarités comportementales là où elles n'existent pas. Les facteurs cités comme pouvant créer l'impression de similarité incluent les constantes physiques liées à l'apparence, la parole, et les comportements expressifs; le caractère habituel des endroits dans lesquels une personne est observée de façon répétée; le fait de se baser sur des catégories de temps larges et ambiguës qui recouvrent des comportements hétérogènes; les pressions intérieures en faveur de la consistance de façon à maintenir une image stable des gens; et l'utilisation par le chercheur de tests de personnalité dans lesquels on demande aux gens d'évaluer leur comportement dans des situations typiques plutôt que particulières. Les changements dans les réponses tendent dès lors à être minimisés, ignorés ou réinterprétés.

Les efforts destinés à détrôner ces traits et les motifs dans l'explication du comportement n'ont pas manqué d'être contestés. Les tenants de ces théories prétendent que des comportements différents en apparence peuvent représenter la manifestation des mêmes motifs sous-jacents. Ce type d'argument n'est pas particulièrement convaincant parce qu'on n'a pas fourni des critères fiables permettant d'identifier les comportements qui sont l'expression d'un motif donné et ceux qui ne les sont pas. Certains chercheurs ont mis en doute les hypothèses de base des méthodes utilisées traditionnellement pour étudier la consistance comportementale. Bem et Allen (1974) ont émis l'opinion que certaines personnes sont hautement consistantes dans certains domaines comportementaux. Mais l'évidence en faveur de la consistance obtenue en comparant plusieurs situations est obscurcie par le regroupement des données en provenance des sujets consistants et des sujets variables dans les dimensions du comportement définies selon le cadre de référence des chercheurs. En testant cette proposition, Bem et Allen ont montré que des individus qui se décrivent eux-mêmes comme consistants dans certaines dimensions du comportement si on utilise des noms pour désigner ces traits (par exemple, caractère amical, consciencieux), sont évalués par les autres avec un plus grand degré d'accord dans ces domaines que ceux qui s'identifient eux-mêmes comme étant hautement variables dans leurs comportements. Les implications de cette

recherche en ce qui concerne le problème de la constance comportementale sont difficiles à établir parce que la plupart des données sont rapportées en termes de corrélations entre évaluateurs à partir des scores totaux plutôt qu'en termes d'évaluations combinées des comportements dans les différentes situations. En plus de la mesure effectuée sur le comportement, les sujets furent évalués par leurs parents, par un pair, et par eux-mêmes quant au caractère amical et consciencieux au moyen d'un questionnaire portant sur différents situations. Les évaluations de chaque trait furent additionnées pour chaque évaluateur à travers les différentes situations de façon à fournir un score global. Pour tester la consistance, on doit mesurer la façon dont les individus varient dans leurs comportements en différentes circonstances plutôt que la façon dont ils se situent par rapport aux autres ou la façon dont les évaluateurs s'accordent entre eux dans leurs évaluations globales.

La méthode la plus informative pour étudier la consistance comportementale dans différentes situations consiste à quantifier la façon dont les individus varient dans leurs comportements dans des situations qui diffèrent d'une façon qui peut être mesurée quant aux conséquences probables du comportement étudié. Les situations choisies à fin de recherche devraient être hiérarchisées selon les conséquences habituelles des comportements étudiés plutôt que de procéder arbitrairement au choix des comportements. De telles études révéleraient sans aucun doute que les individus se comportent différemment la plupart du temps. C'est seulement en établissant une série de valeurs dans l'environnement que les réponses des sujets aux circonstances situationnelles peuvent être évaluées correctement. Le nombre d'individus qu'on peut catégoriser comme répondants consistants fluctue selon le comportement étudié dans la mesure où les situations choisies diffèrent dans leurs conséquences probables pour le comportement en question, selon le degré de variabilité admis dans le critère de consistance et selon que l'on base la mesure sur les rapports verbaux à propos du comportement ou sur le comportement lui-même. Se comporter amicalement, exactement comme se comporter intelligemment, a valeur fonctionnelle dans une variété de situations. Un tel comportement devrait donc se retrouver avec une plus grande consistance que des comportements qui produisent des effets différents dans des circonstances différentes. Il est difficile, par exemple, de trouver des adolescents agressifs au même degré envers leurs parents, enseignants, pairs, officiers de police, parce que les conséquences des mêmes comportements varient notablement (Bandura et Walters, 1959). Même dans le cas d'un comportement aussi largement accepté que la gentillesse, les rangs des répondants consistants peuvent être réduits considérablement simplement en incluant certaines situations dans lesquelles la gentillesse est moins probable, comme lorsque des individus sont exploités ou victimes de discrimination. Ce sont seulement les sujets qui manquent de discernement ou ceux dont le sens de la réalité est appauvri qui persistent à se comporter amicalement dans de telles circonstances.


Il est regrettable que l'étiquette « consistance » ait été appliquée au problème de la variabilité comportementale parce que le terme comporte des connotations qui induisent en erreur. La notion de consistance n'implique pas seulement les vertus de la conduite stable et organisée, elle nourrit aussi le contraste « inconsistance » avec ses implications d'instabilité et d'opportunisme. Dans beaucoup de cas, c'est l'inverse qui est vrai. Les individus devraient être hautement inattentifs au monde autour d'eux, obtus ou indifférents aux conséquences personnelles et sociales de leurs conduites pour agir de façon identique quelles que soient les circonstances. Néanmoins, l'inversion des valeurs impliquée par le terme consistance sert à divertir l'attention de l'étude des interactions réciproques entre les déterminants environnementaux et comportementaux au profit de la recherche des conduites invariantes.

La plupart des auteurs qui s'intéressent à la controverse sur les déterminants de la variation comportementale ont finalement adopté le point de vue selon lequel le comportement est la résultante de l'interaction des personnes et des situations plutôt que l'influence d'un des deux facteurs considérés séparément (Bowers, 1973; Eandler et Magnuson, 1975). Le consensus ainsi atteint a réduit l'acuité des oppositions. Cependant, la question de base quant à la façon dont ces deux sources d'influence interagissent dans la détermination du comportement reste à clarifier.

L'interaction peut être conceptualisée de différentes façons qui reflètent des points de vue opposés sur la manière dont les processus causals opèrent. Dans une conception unidirectionnelle de la notion d'interaction, les personnes et les situations sont traitées comme des entités indépendantes qui se combinent pour produire le comportement. Cette approche est habituellement représentée par la formule $C = f(P, E)$, où C signifie comportement, P personne et E environnement. Comme on le verra plus loin, la validité de ce point de vue fort répandu doit être remise en question pour plusieurs raisons. Les déterminants personnels et environnementaux ne sont pas indépendants. Ils s'influencent mutuellement. De même, les « personnes » ne peuvent être considérées comme des causes indépendantes de leur comportement. C'est en grande partie par leurs actions que les individus produisent les conditions environnementales qui en retour affectent leur comportement. Les expériences de vie que produisent les comportements déterminent également en partie ce qu'une personne devient et peut faire, ce qui, en retour, influence les comportements subséquents.

Une seconde conception de la notion d'interaction prend en considération le fait que les influences personnelles et environnementales sont bidirectionnelles mais elle conserve un point de vue essentiellement unidirectionnel du comportement. Selon cette orientation, les personnes et les situations sont décrites comme des causes interdépendantes du comportement comme s'il s'agissait seulement d'un produit qui n'intervient pas du tout dans le processus causal [$C = f(P \rightleftharpoons E)$]. Comme nous l'avons vu, le comportement est un déterminant interactif et non simplement le résultat d'un effet interactif « personne-situation ».

Dans la conception de l'interaction avancée par la théorie de l'apprentissage social, conception analysée en détail plus loin comme un processus de déterminisme réciproque, le comportement, les autres facteurs personnels et les facteurs environnementaux opèrent tous comme des déterminants

interdépendants les uns des autres [C  E]. Les influences relatives exercées par ces facteurs interdépendants diffèrent selon les situations et les comportements. En certaines occasions, les facteurs environnementaux exercent une puissante influence sur le comportement. En d'autres occasions, ce sont les facteurs personnels qui prévalent dans la régulation des événements environnementaux.

Une critique valable des formes extrêmes de behaviorisme est la négligence des déterminants cognitifs du comportement, dans un effort vigoureux visant à éviter le recours aux causes internes considérées comme contrefaites. Les tenants de cette approche ont avancé de nombreuses raisons pour lesquelles l'intégration des facteurs cognitifs dans les analyses causales est inadmissible. Les arguments étaient, et sont encore, que les facteurs cognitifs sont inaccessibles sauf au moyen de rapports introspectifs peu fiables, qu'ils sont inférés à partir des effets observés, qu'ils sont des épiphénomènes, ou qu'ils sont simplement fictifs.

Le fait que certaines causes internes invoquées par les théoriciens des années passées aient été mal conçues ne justifie pas l'exclusion de tous les déterminants internes du champ de la recherche scientifique. Un grand nombre d'études existent dans lesquelles l'intervention des facteurs cognitifs est menée au moyen d'instructions spécifiques, la présence de ces facteurs évaluée indirectement, et leurs relations fonctionnelles avec le comportement soigneusement étudiées. Les résultats de ces études révèlent que les individus apprennent et retiennent beaucoup mieux en faisant usage d'adjuvants cognitifs produits par eux-mêmes que par le renforcement d'une performance répétitive. A mesure que les données s'accumulent en faveur de l'influence causale des facteurs cognitifs sur le comportement, les arguments à l'encontre des déterminants internes du comportement perdent de leur force.

Une théorie qui refuse le fait que les pensées peuvent contrôler les actions ne se prête pas facilement à l'explication du comportement humain complexe. Bien que les activités cognitives soient désavouées dans le cadre théorique du conditionnement opérant, le rôle de ces activités dans les séquences causales ne peut être simplement éliminé. Dès lors, les partisans de la théorie opérante traduisent les opérations cognitives en termes comportementaux et attribuent leurs effets à l'action directe des événements externes. Examinons quelques exemples de cette procédure d'externalisation. Lorsque des indices informatifs affectent le comportement par l'intermédiaire de la pensée, le processus est décrit comme un épisode de contrôle du comportement par le stimulus. Il faut entendre par là que les stimuli déclenchent le comportement directement sans passage par l'étape

réflexif. Lorsque les individus agissent de façon à se protéger des expériences pénibles, on préfère supposer que les stimuli sont devenus aversifs plutôt que d'envisager que les individus aient pu apprendre à anticiper les conséquences aversives de certains de leurs comportements. En fait, c'est la connaissance que les individus ont de leur environnement, et non les stimuli, qui change en fonction des expériences vécues. Si, par exemple, un mot donné annonce une stimulation physique douloureuse, le mot prend une valeur prédictive pour l'individu. Il ne se charge pas cependant des propriétés douloureuses du stimulus physique.

La question de savoir comment agissent exactement les déterminants du comportement se pose pour les influences renforçantes aussi bien que pour les stimuli environnementaux. La règle cardinale de la théorie opérante a toujours été que le comportement est contrôlé par ses conséquences immédiates. Si les effets immédiats de la réponse déterminaient la performance, les organismes devraient rapidement cesser de répondre lorsqu'ils sont renforcés seulement de façon intermittente. Or, c'est dans ces conditions que le comportement est le plus persistant. Si chaque 50^e réponse seulement était renforcée, 98 % des effets du comportement conduiraient à l'extinction, tandis que 2 % seulement seraient renforçants. C'est parce que le comportement persiste en dépit de conséquences essentiellement défavorables, qu'il faut en chercher les déterminants au-delà des conséquences immédiates.

Certains chercheurs opérants ont récemment proposé que le comportement est contrôlé par un feedback intégré plutôt que par ses conséquences immédiates (Baum, 1973). Selon ce point de vue, les organismes intègrent des données sur la fréquence avec laquelle leurs réponses sont renforcées pendant une période de temps relativement longue. Ils règlent leur comportement selon l'information ainsi intégrée. Ce type d'analyse est près d'établir la relation entre les effets des conséquences des actions et l'influence intégrative de la pensée. Les individus doivent se rappeler les circonstances de leurs actions et la fréquence avec laquelle leurs comportements sont renforcés et en extraire le patron des résultats en fonction des séquences d'événements dans le temps. Les capacités cognitives fournissent la base de cette activité d'intégration des informations.

Dans le cadre de la théorie de l'apprentissage social, les individus ne sont pas vus comme menés par des forces internes non plus que simplement mus par des stimuli environnementaux. Le fonctionnement psychologique y est expliqué en termes d'une interaction continue et réciproque entre les déterminants personnels et environnementaux. Au sein de cette approche, les processus symboliques, vicariants et autorégulateurs ont un rôle éminent.

Les théories psychologiques ont traditionnellement supposé que l'apprentissage ne peut se faire qu'en accomplissant une action et en faisant l'expérience de ses conséquences. En réalité, pratiquement tous les phénomènes d'apprentissage par expérience directe surviennent sur une base vicariante, c'est-à-dire en observant le comportement des autres et les

conséquences qui en résultent pour eux. Le fait de pouvoir apprendre par observation rend les gens capables d'acquérir des répertoires comportementaux larges et coordonnés sans avoir à les élaborer graduellement par un processus laborieux d'essais et d'erreurs.

Le raccourcissement du processus d'acquisition au moyen de l'apprentissage par observation est vital à la fois pour le développement et la survie. En raison des erreurs qui peuvent avoir des conséquences coûteuses, voire fatales, les chances de survie seraient minces si on ne pouvait apprendre qu'en subissant les conséquences de ses essais et erreurs. C'est pour cette raison qu'on n'apprend pas aux enfants à nager, aux adolescents à conduire une voiture automobile, et aux étudiants en médecine à effectuer une intervention chirurgicale en les laissant découvrir par eux-mêmes les comportements appropriés à travers les succès et les échecs. Plus les erreurs possibles sont coûteuses et dangereuses, plus on a recours à l'observation de modèles compétents. En dehors de la question de la survie, il est difficile d'imaginer un processus de transmission sociale dans lequel les langages, les styles de vie et les pratiques des institutions d'une culture seraient enseignés à chaque nouveau membre par renforcement sélectif de comportements fortuits sans le bénéfice de modèles illustrant les patrons culturels.

Certains comportements complexes ne peuvent être produits que par modelage. Si les enfants n'avaient jamais l'occasion d'entendre les productions verbales des modèles autour d'eux, il serait virtuellement impossible de leur enseigner le savoir-faire linguistique qui fonde le langage. Il est douteux qu'on puisse jamais déterminer la production de mots complexes, sans parler du langage grammatical, par renforcement sélectif de vocalisations produites au hasard. Les chances de produire spontanément les réponses appropriées, ou quelque chose qui y ressemble, sont très réduites. Lorsque de nouvelles formes de comportement ne peuvent être transmises effectivement qu'au moyen d'indices sociaux, le modelage est une partie indispensable de l'apprentissage. Même lorsqu'il est possible d'établir de nouveaux comportements par d'autres moyens, le processus d'acquisition peut être considérablement raccourci au moyen du modelage.

La capacité d'utiliser des symboles fournit aux humains un moyen puissant pour manipuler leur environnement. Grâce aux symboles verbaux et imaginaires, les individus analysent et préservent leurs expériences sous une forme représentationnelle qui sert de guidance pour le comportement futur. La capacité d'agir intentionnellement prend ses racines dans l'activité symbolique. Les images d'états futurs et désirés servent de support pour les actions visant des objectifs éloignés. Les gens peuvent résoudre leurs problèmes par le médium des symboles sans avoir à accomplir réellement les diverses solutions possibles. Ils peuvent donc prévoir les conséquences probables des diverses actions possibles et modifier leur comportement en conséquence. Sans ce pouvoir symbolique, les êtres humains seraient incapables de pensée réflexive. Une théorie du comportement humain ne peut donc se permettre de négliger les activités symboliques.

Un autre trait distinctif de la théorie de l'apprentissage social est le rôle éminent attribué aux capacités autorégulatrices. En arrangeant les stimulations en provenance de l'environnement, en produisant leurs propres supports cognitifs, en assurant certaines conséquences pour leurs propres actions, les individus sont capables d'exercer un certain contrôle sur leur propre comportement. Les fonctions autorégulatrices sont évidemment créées et à l'occasion supportées par des influences extérieures. Cependant, le fait que ces fonctions aient des origines extérieures ne nie pas le fait qu'une fois établie, l'auto-influence détermine en partie les actions qu'une personne accomplit.

Une théorie compréhensive du comportement doit expliquer comment les patrons comportementaux sont acquis et comment leur expression est réglée en continuité par le jeu des influences internes (autogénérées) et externes. Dans la perspective de l'apprentissage social, la nature humaine est conceptualisée comme un vaste potentiel pouvant être façonné par des expériences directes et vicariantes de façon à donner une variété de formes à l'intérieur des limites biologiques. Le niveau de développement psychologique et physiologique limite, évidemment, ce qui peut être acquis à un moment donné. Ces questions sont discutées en détails dans les chapitres qui suivent.