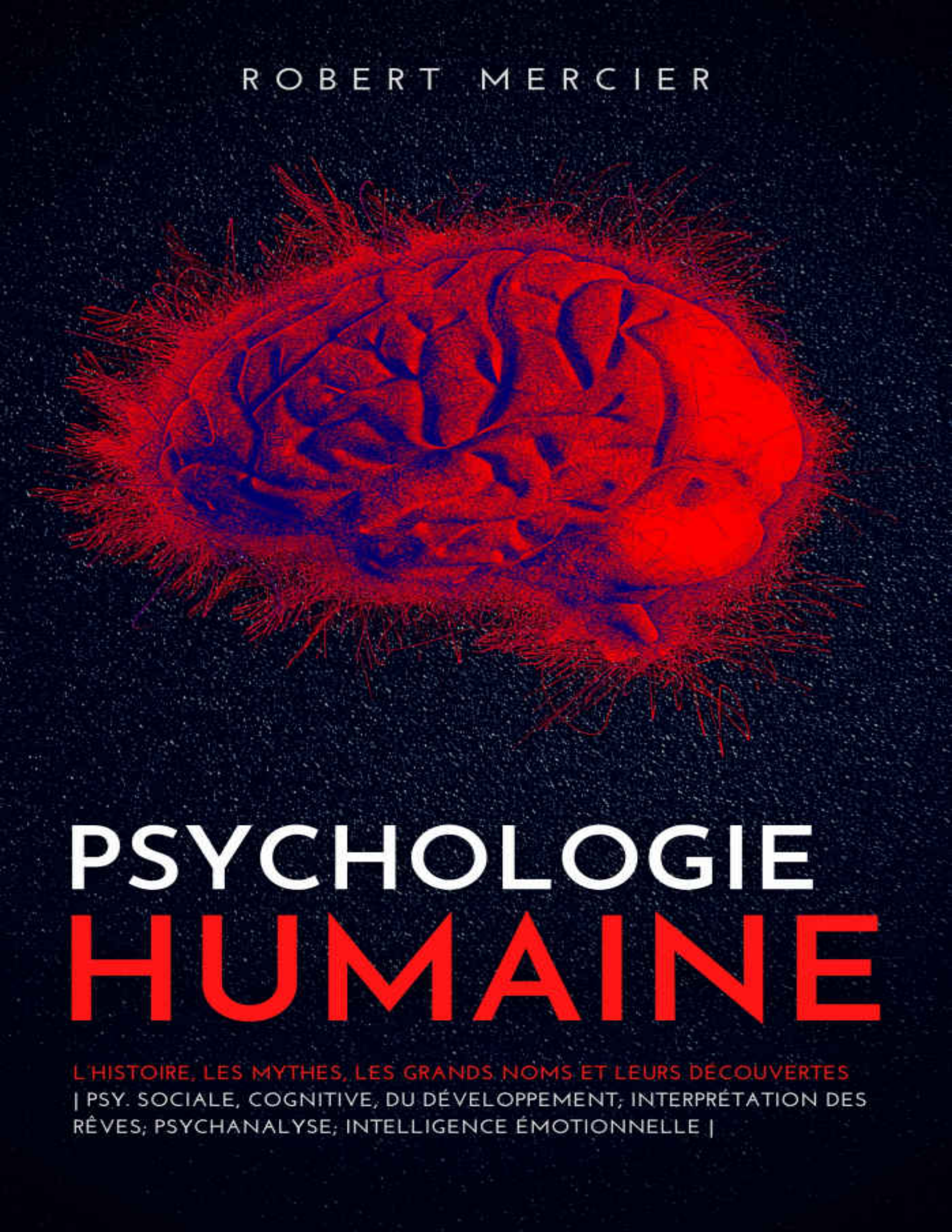
ROBERT MERCIER



PSYCHOLOGIE HUMAINE

L'HISTOIRE, LES MYTHES, LES GRANDS NOMS ET LEURS DÉCOUVERTES

| PSY. SOCIALE, COGNITIVE, DU DÉVELOPPEMENT; INTERPRÉTATION DES RÊVES; PSYCHANALYSE; INTELLIGENCE ÉMOTIONNELLE |

Manuel de Psychologie Humaine

L'histoire, les mythes, les grands noms et leurs découvertes

| Psychologie sociale, cognitive, du développement – Interprétation des rêves – psychanalyse – Intelligence émotionnelle et sociale – Tests et troubles de la personnalité |

Robert Mercier

Copyright 2021
Tous droits réservés

Sommaire

Introduction

PREMIERE PARTIE

Introduction à la psychologie humaine

- Comment, quand et pourquoi nait la psychologie humaine
- Pourquoi est-ce important de connaître les bases de la psychologie
- Psychologie, psychanalyse et psychothérapie
- Les grands mythes de la psychologie : démystifions-les immédiatement
- Les troubles de la personnalité et les troubles de stress aigu

DEUXIEME PARTIE

Les grands noms de la psychologie et leurs découvertes

- John B. Watson (1878 - 1956)
- Burrhus Skinner (1904 - 1990)
- Sigmund (1856 - 1931) et Anna Freud (1895 - 1972)
- Carl Gustav Jung (1875 - 1961)
- Hermann Rorschach (1884 - 1922)
- Lev Vygotski (1896 - 1934)
- Jean Piaget (1896 - 1980)
- Alfred Adler (1870 - 1937)
- Lawrence Kohlberg (1927 - 1987)
- Stanley Milgram (1933 - 1984)
- Carl Rogers (1902 - 1987)
- Abraham Maslow (1908 - 1970)
- Philip Zimbardo (1933 -)
- Solomon Asch (1907 - 1996)
- Harry Harlow (1905 - 1981)
- Albert Bandura (1925 -)

John Bowlby (1907 - 1990)
Erich Fromm (1900 - 1980)
Kurt Lewin (1890 - 1947)

TROISIEME PARTIE
Les grands thèmes de la psychologie
L’interprétation des rêves
Les étapes du développement
L’intelligence sociale
La perception visuelle et la Gestalt
La psychologie cognitive
L’image de soi

Cas d’études et expériences célèbres
Test de la personnalité
Le bon samaritain
Expérience de Rosenhan
Expérience Loftus-Palmer
Effet Spectateur
Effet halo
Stanford Marshmallow Experiment
Effet Pygmalion

Conclusion
Cela pourrait aussi vous plaire…

Introduction

Pourquoi ne devriez-vous pas vous intéresser à la psychologie ? N’est-ce pas un domaine réservé pour traiter les personnes fragiles ou souffrant de problèmes mentaux sévères ?

Si ceci est votre point de vue de départ, attachez vos ceintures et accrochez-vous : je vous garantis que vous serez surpris par ce que vous allez lire. Dans ce rapide voyage à travers l’histoire de la psychologie, vous aurez l’occasion de démolir tous vos préjugés et de rester bouche bée face à certaines des théories psychologiques les plus connues qui ont bouleversé le monde psychologique du début du vingtième siècle à nos jours.

Nous définissons ce livre comme un manuel, une aide, un guide. Il se veut être un soutien pratique, tant pour les néophytes, tant pour ceux qui ont toujours eu la curiosité « d’y mettre le nez » mais se sont arrêtés à l’idée de l’insurmontable tâche que cela engendrerait. Néanmoins, la psychologie n’est pas (seulement) pour les spécialistes ; en effet, il existe des principes très pratiques que nous pouvons tous appliquer dans la vie de tous les jours pour voir la réalité sous une perspective plus complète, et, chose encore plus intéressante, pour marcher à grand pas vers le chemin du bonheur.

Justement le bonheur, le bien-être et un esprit sain est ce qui a toujours intéressé les psychologues : leurs recherches, leurs expériences et leurs théories sont depuis toujours à la recherche d'un but précis : que les personnes se sentent en harmonie avec eux-mêmes et avec les autres, ou encore au sein de la société.

Ce ne sera pas difficile de comprendre alors pourquoi un livre comme celui-ci peut être le premier pas important pour commencer à acquérir une approche différente de la vie et de la réalité de tous les jours.

P.S. : Avant de commencer la lecture, cliquez ici pour télécharger un livre gratuit intitulé "Les 7 secrets de la communication persuasive".

Un petit guide pratique qui vous donnera les connaissances nécessaires pour améliorer vos compétences en matière de communication, parfaitement complémentaire au livre que vous allez lire.

PREMIERE PARTIE

Introduction à la psychologie humaine

Comment, quand et pourquoi nait la psychologie humaine

Il y a un peu plus d'un siècle. Voilà ! C'est le temps passé depuis la naissance « officielle » de la psychologie, ou bien depuis quand, dans la seconde partie du XIXe siècle, la psychologie s'est ouverte aux méthodes des sciences naturelles. Cela peut surprendre que la psychologie soit une science si récente, puisqu'aujourd'hui nous sommes désormais habitués à vivre immergés dans un monde riche de références à l'esprit, à son étude et à sa connaissance. La psychologie comme « étude autour de l'esprit », a néanmoins des racines bien plus lointaines.

L'homme s'est toujours intéressé à l'esprit. Il a toujours cherché à en découvrir les secrets, depuis les origines de la civilisation. En remontant aux premiers philosophes grecs, les plus anciens témoignages d'études sur l'esprit humain - pour n'en citer que deux : Platon et Aristote - ont tous les deux tenté de comprendre comment se forment les pensées et les connaissances, comment fonctionne la mémoire, comment nous pouvons apprendre de nouveaux concepts et comment notre esprit est capable de formuler des idées concrètes et abstraites. L'homme, donc, s'est toujours approché du domaine de la psychologie. La vraie révolution, néanmoins, s'est produite avant-hier, pour ainsi dire, grâce à la grande révolution scientifique du XIXe siècle.

Sensations et émotions furent les premiers arguments a susciter un intérêt concret et persistant de la part des scientifiques pour l'étude de l'esprit. Au cours des années 1850, les médecins, les physiciens et physiologistes se sont intéressés à l'esprit et à l'étude scientifique de ses processus : l'homme, en définitive, voulait savoir, comprendre le fonctionnement de cette merveilleuse « machine » qu'il avait dans la tête. La psychologie est sortie comme cela, sous l'aile protectrice de la philosophie et rentre de plein droit dans le domaine de la science moderne. Les discours sur l'âme pavaient la voie pour les discours liés aux expériences sur la mémoire, les émotions, les temps de réaction.

Parmi les noms célèbres qui se sont intéressés à la psychologie humaine, nous ne pouvons pas passer à côté du personnage le plus connu dans le domaine : **Charles Darwin**, qui dans les années 1865 élabora diverses théories sur la naissance des émotions, recueillies dans l'œuvre : *L'expression des émotions chez l'homme et les animaux*. Ce travail monumental posa les bases pour une approche physiologique des émotions, qui naissent en réponses à des stimuli précis externes.

Wilhelm Wundt est un autre nom fondamental : c'est à lui que nous devons la transformation de la psychologie en discipline académique dans la seconde moitié du XIXe siècle, enseignée à l'université et expérimentée en laboratoire (son travail se concentrait surtout sur les temps de réaction).

Hermann Ebbinghaus effectua d'importantes études sur la mémoire, fruits dont nous profitons encore aujourd'hui : certaines de ses découvertes sont à la base de nombreuses méthodes modernes d'apprentissage, utilisées encore quotidiennement par des millions d'étudiants partout dans le monde.

Pour répondre aux questions contenues dans le titre de ce premier chapitre, qui nous sert à ouvrir la porte sur l'univers fascinant dans lequel nous entrerons, la psychologie naît grâce à la curiosité des hommes et femmes de sciences, qui s'intéressent à l'esprit humain et commencent à l'observer à travers le filtre de la méthode scientifique (le "*comment")*. Le moment fort auquel nous pouvons faire remonter la naissance de la psychologie humaine avec la science moderne est le milieu du XIXe siècle (le "*quand"*). Quant à la raison pour laquelle la psychologie humaine nait… et bien, ceci peut être retracé en observant l'histoire même de l'homme, dans son – notre – irrépressible curiosité, désir de connaître, envie de se contrôler soi-même et l'environnement qui nous entoure, dans la mesure du possible (le "*pourquoi"*).

ourquoi est-ce important de connaître les bases de la psychologie

Peut-être que beaucoup d’entre vous ce sont déjà posé la question. Pourquoi ne devriez-vous pas lire tout le livre que vous tenez dans les mains ? Vous comprendrez peut-être le bénéfice que peut vous apporter un parcours de psychologie, mais quels avantages pourraient vous donner la connaissance d’un peu d’histoire de la psychologie et des théories qu’ont formulé ses plus célèbres représentants ? Et plus généralement, la psychologie est-elle vraiment utile dans notre vie quotidienne ?

Il suffirait peut-être de relire le premier chapitre pour arriver tout seul à une réponse. Depuis qu’il a été capable de penser, l’homme a commencé également à réfléchir sur lui-même et sa place dans le monde dans lequel il interagit. Et depuis qu’il a commencé à vivre en société il a également dû chercher des moyens de vivre qui lui permettent d’avoir conscience et maîtrise de son propre bien-être, sans se heurter aux autres. La psychologie n’est rien d’autre que la science qui s’occupe de comprendre comment nous fonctionnons dans notre « moi » le plus intime, la connaissance des principes qui régule le fonctionnement de notre esprit est alors fondamentale pour vivre une vie de bien-être.

L’esprit a ses règles. Même celle inconsciente, qui au premier regard peut sembler le règne du chaos. Les connaître, ou tout du moins en avoir une idée de base solide, nous permet de nous regarder nous-même et les autres de manière plus fonctionnelle. Connaître la psychologie nous permet de comprendre comment donner le meilleur de nous-même et comment s'adapter et réagir au mieux face à de multiples situations. En même temps cela nous permet d’entrer en relation avec les personnes de manière consciente, réussissant à prévoir (dans certains cas) leur comportement et à comprendre les motivations qui l’ont causé.

Comme nous l’avons dit dans le premier chapitre la psychologie est une science *nouvelle*. En effet, celle-ci a moins de deux-cent ans d’histoire ! C’est vraiment peu par rapport aux autres disciplines scientifiques, qui l'ont

souvent observée comme une étude ingrate et non noble, car impossible à prouver de manière intangible au moyen d'un processus scientifique. Il est donc possible aujourd’hui d’acquérir une connaissance large et variée avec relativement peu d’efforts ; en même temps nous nous trouvons encore dans une phase de grande effervescence, car les découvertes de la psychologie s’enchaînent encore de nos jours, ainsi que les expérimentations. Observer le monde à travers les lunettes de la psychologie nous permet donc d’adopter un regard réellement moderne, dans l’ère du temps, car nous découvrons encore des choses qui changent radicalement notre regard de cette science.

Un dernier point avant de continuer sur la découverte de la psychologie : elle est capable également de soigner des conditions pathologiques du comportement humain. Dans ce livre, évidemment, nous ne nous occuperons pas de cet aspect-là, mais la fonction de rééducation et thérapeutique de la psychologie reste son élément distinctif fondamental.

Psychologie, psychanalyse et psychothérapie

Souvent nous confondons la psychologie avec son application pratique et thérapeutique, c’est-à-dire la psychothérapie. D’autres confusions sont faites entre cette dernière et la psychanalyse. Que sont-elles et à quoi servent-elles ? Quelles sont les différences entre les trois approches ?

Voyons brièvement et schématiquement ce que sont ces multiples façons d’effectuer une thérapie psychologique.

Psychologie : La psychologie est l'étude des processus mentaux et l'esprit au sens large. Un psychologue a pour but de comprendre la structure et le fonctionnement à travers l'analyse de comportements et d'actions. On parle de psychologie autant en termes théorique que pratique.

Psychothérapie : La psychothérapie est une thérapie pratiquée par un psychothérapeute qui a pour but de traiter les troubles liés aux comportements, à la personnalité et à l’humeur par l’usage de la parole. Le psychothérapeute est un psychologue (inscrit à l’Ordre des Psychologues) qui a fréquenté une école spécialisée en psychothérapie reconnue par l’État. Seul le psychothérapeute peut effectuer une psychothérapie ; le psychologue, lui qui n’a pas fréquenté l’école de spécialisation peut effectuer une thérapie psychologique.

Psychanalyse : La psychanalyse est une thérapie pratiquée par un psychothérapeute qui s’est spécialisé dans la thérapie psychanalytique. Il s’agit donc toujours d’une psychothérapie, mais approchée de manière différente. La psychanalyse est née à la suite des découvertes de Sigmund Freud et aux fils des ans s’y sont développer des volets différents.

Psychologues, psychothérapeutes et psychanalystes sont donc des figures professionnelles partiellement différentes ; tous les trois sont diplômés en Psychologie et doivent être inscrits au registre professionnel (Ordre des Psychologues), mais alors que le psychologue interrompt son parcours universitaire après son diplôme, le psychothérapeute fréquente, comme nous l’avons vu, une école de spécialisation qui peut avoir une orientation

particulière, comme dans le cas de la psychanalyse, puisque chaque école fait référence à un cadre théorique différent.

Voyons maintenant en un coup d'œil quelles sont les caractéristiques qui distinguent psychanalyse et psychothérapie :

Méthode : Dans la psychanalyse sont utilisés les rêves, fantaisies, réflexions et intuitions de la personne qui se soumet à une thérapie.

Sujet : La psychothérapie se caractérise par une approche orientée sur le traitement des symptômes du mal-être, là où le psychanalyste s'occupe des causes qui ont amené à l'expression de tels ou tels symptômes.

Temps : La psychothérapie peut être de courte durée, dans certains cas très brève (moins de 10 séances), la psychanalyse demande plus de temps, souvent plusieurs années.

Et la psychiatrie ?

La psychiatrie est une branche de la médecine qui s'occupe du soin des troubles mentaux. La psychiatrie inclut, en quelques sortes, la psychologie dans son processus scientifique et s'approche des troubles mentaux du point de vue médical, en se fiant également au traitement pharmaceutique dans sa solution. Celle-ci est une distinction fondamentale : ni psychologue, ni physiothérapie ou psychanalyste ne peuvent prescrire de médicaments. Un psychiatre aura donc recours à des options de médication lors de traitement de patients, tandis que les autres domaines ne peuvent prescrire ou encourager la prise de médicaments ou de traitements spéciaux.

Les grands mythes de la psychologie : démystifions-les immédiatement

La psychologie est depuis toujours accompagnée d’une part d'un halo de mystère et d’autre part par un cortège de rumeurs plutôt difficiles à faire taire. Voyons tout de suite de quoi il s’agit et surtout… démystifions-les tout de suite!

La pleine lune aggrave les maladies mentales : Aucune étude scientifique psychiatrique n’a jamais réussi à démontrer de lien entre les phases lunaires et les troubles psychiatriques. Une étude en particulier a cherché à lier les admissions hospitalières urgentes pour troubles d’anxiété et les nuits de pleine lune, sans succès. Profitons-en pour démystifier les nombreuses rumeurs sur la pleine lune : elle n'augmente pas le nombre d'accouchements dans les hôpitaux, n'aide pas à la croissance des plantes et ne transforme pas les gens en loup-garous !

Les personnes avec des troubles mentaux sont violentes ou dangereuses : Au contraire ! La plupart du temps c’est le contraire qui est vrai. Une étude américaine a estimé que seulement un très petit pourcentage d’actes violents (égal à 3-5% de la totalité des cas reportés) est l’œuvre de personnes avec de graves troubles mentaux. Ces derniers, néanmoins, sont victimes d’actes violents de l’ordre de dix fois plus élevé par rapport aux personnes saines. En effet, il a été prouvé que les personnes souffrant de troubles mentaux se retrouvaient facilement victimes de violences domestiques de la part de leur entourage, justement car elles étaient considérée comme "troublées" ou faibles. Le nombre est probablement plus élevé, mais de par leurs problèmes psychiques, peu nombreuses sont les personnes victimes de violences qui osent porter plainte ou chercher de l'aide de la part d'autrui. Si vous êtes victimes de violences domestiques ou connaissez quelqu'un qui en est victime, n'hésitez surtout pas à contacter des centres d'aides.

Les maladies mentales sont héréditaires et nous ne pouvons rien faire à leur égard : Certes, certains troubles mentaux ont une forte composante génétique mais il n’existe aucun cas avec une certitude à 100% ni de transmission ni de manifestation de la part d’enfants de parents atteints. Le fait qu’un trouble mental se manifeste chez une personne dépend en grande partie de l’environnement, ainsi que des gènes. Par conséquent, un enfant héritant d’un trouble mental pourrait ne jamais le manifester au cours de sa vie, bien que ses gènes soient calibrés pour le développement de troubles mentaux. En effet, les personnes propices à un état de santé mental fragile peuvent également vivre une vie où leurs troubles ne seront jamais activés, et vivent donc de manière saine malgré leur propension aux troubles mentaux.

Une attitude mentale positive peut vaincre le cancer : Malheureusement non, même si sans doute qu’un comportement positif aide (et même beaucoup). Il n’existe pas de preuves scientifiques en soutien à la thèse qu’un comportement mental positif aide à faire régresser la maladie. A ce stade de la science, seuls les traitements chimiques peuvent résoudre le cancer, alors autant le faire avec un bon état d'esprit (mais pas seulement) !

Les opposés s’attirent : Ce mythe a une base de vérité, puisque c’est vrai que les opposés s’attirent souvent mais il a été révélé qu’ensemble ils ne vont pas très loin. Les relations (amoureuses, d’amitié, professionnelles) plus longues sont celles entre personnes similaires. En effet, nous allons chercher des personnes qui nous ressemblent dans le but de trouver des points communs, des centres d'intérêts, et ainsi trouver une zone de confort et d'apaisement en étant avec cette ou ces personnes.

L’hypnose aide à revivre et retrouver des souvenirs perdus : Il n’y a à ce jour pas de preuves scientifiques tangibles sur le sujet. Il existe néanmoins de nombreuses évidences sur ce que l'on appelle les "faux souvenirs", stimulés par la thérapie hypnotique, mais également créés tout au long de notre vie. En effet, il est extrêmement facile d'implanter des souvenirs de choses qui ne se sont jamais passées. De plus, nous avons tendance à nous souvenir de nos souvenirs, et non pas de l'évènement

même. Nous souvenirs d'une chose ou d'un évènement sont donc constamment modifiés selon nos précédents souvenirs.

Les expériences traumatiques peuvent être supprimés : Même dans ce cas il n’existe aucune preuve scientifique soutenant cette thèse. Souvent les traumas et les abus qui sont successivement "récupérés" à travers une intervention thérapeutique sont construits par la mémoire du patient. Souvent, les traumatismes ne sont pas supprimés à travers la thérapie, mais sont travaillés, analysés, afin que le patient n'en fasse pas un point de focalisation, mais une chose appartenant au passé. Dès lors, il sera plus facile de ne pas le repenser ou le ressasser, car cet événement est moins douloureux dans les souvenirs et émotions du patient.

Chaque personne à un hémisphère du cerveau dominant : Pour les personnes analytiques c’est le gauche et pour celles créatives c’est le droit, tout le monde le sait ! Et bien non, la théorie de l’hémisphère dominant a été discréditée grâce aux études qui firent recours à des techniques comme la résonance magnétique. Il a été clairement défini que nous utilisons pratiquement de manière égale l’hémisphère gauche et l’hémisphère droit, même si les tâches que nous faisons ou les émotions que nous ressentons sont largement différentes. Nous ne pouvons pas utiliser "uniquement" une partie de notre cerveau, car les deux hémisphères travaillent ensemble dans chaque élément de notre vie.

Les messages subliminaux contenus dans les films et programmes télévisés peuvent persuader les personnes à effectuer une action : Un mythe qui date des années 30, et qui a été de nombreuses fois discrédité. Les personnes, pour être persuadées d’accomplir une action (comme, par exemple, acheter un produit spécifique), devraient être exposées extrêmement longtemps à des messages subliminaux continus. Et même dans ce cas, le succès n’est pas scientifiquement garanti.

Écouter Mozart rend plus intelligent : Une expérience conduite dans les années quatre-vingt-dix révèle une augmentation temporaire (15 minutes) de l’intelligence spéciale d’un groupe d’élèves à qui l'on avait fait écouter une *Sonate* de Mozart. Dans les années suivantes, nous avons vu

des études parler « d’effet Mozart » et des effets supposés bénéfiques pour l’intelligence des enfants. Les études successives, néanmoins, établirent que l’amélioration cognitive fut minime, transitoire et limitée à une tâche particulière et que le quotient intellectuel ne fut en aucun cas impliqué.

La plupart des personnes utilisent seulement 10% de leur cerveau : Selon cette croyance, avec les formations opportunes nous pourrions être capables d’utiliser les 90% restant, base d’habilité psychique extraordinaire et inconnue pour la plupart. En réalité c’est une croyance sans fondement scientifique : nous connaissons le cerveau dans son intégralité et nous l’utilisons dans sa totalité, comme l’étude des dommages cérébraux l’a prouvé (n’importe quel dommage dans n’importe quelle zone cérébrale produit des effets mesurables). Même si certaines parties de notre cerveau sont essentielles à notre bon fonctionnement, les neurotransmetteurs qui constellent notre boîte crânienne sont des composants nécessaires à chaque activité de notre vie.

Il est inévitable d’expérimenter une crise de la quarantaine ou de la cinquantaine : Pas du tout. Au contraire, les personnes atteignant la quarantaine ou la cinquantaine sont plus heureuse que leurs homologues dans leur prime jeunesse. Ceci a été démontré par une étude qui a duré plus de 25 ans. La courbe du bonheur tend à augmenter, les personnes qui ont la vingtaine sont médicalement moins heureuses que ceux de la cinquantaine et donc la courbe est linéaire vers le haut, non pas en « U » comme nous l’avons toujours cru. En effet, cela est dû au fait que plus nous vieillissons, plus nous connaissons le monde qui nous entoure, mieux nous nous connaissons nous-mêmes et plus nous savons ce que nous voulons ou ne voulons pas. Nous n'avons pas tendance à devenir plus misérable, mais simplement plus satisfait de notre vie car nous savons ce que nous avons, et ce que nous n'avons pas envie d'avoir.

Les troubles de la personnalité et les troubles de stress aigu

Combien de fois avons-nous entendu l'expression très réductrice « personnalité dérangée » pour définir quelqu'un qui souffrirait de troubles mentaux. Les troubles de la personnalité, néanmoins pour la science psychiatrique sont de vraies conditions pathologiques, qui touchent en moyenne un petit pourcentage de la population (jusqu'à environ 10%).

Avant tout, définissions ce qu'est la personnalité : *La personnalité définit l'ensemble des pensées, des sentiments et des comportements d'une personne. La personnalité suit une progression généralement stable au cours de la vie et se forme, déjà depuis l'enfance, grâce à l'influence des gènes, de l'environnement et des expériences.*

Que signifie donc avoir un trouble de la personnalité ? Cela témoigne que quelque chose dans la perception de nous-même et des autres personnes, dans la manière d'être en relation avec elles, de gérer nos émotions et de nous comporter *ne sont pas conformes à la norme,* c'est-à-dire nos pensées et comportements ne sont pas cohérents avec ce que l'environnement attend. Une personne avec un trouble de la personnalité est une personne *non adaptée* à l'environnement propre. Ce côté mal adapté peut causer des souffrances pour soi et pour les autres.

Au cours des décennies se sont succédées diverses classifications des troubles de la personnalité. Actuellement il existe un consensus de la part de la communauté scientifique par rapport à la classification suivante :

Trouble de la personnalité borderline : Instabilité dans les rapports interpersonnels, mauvaise capacité à réguler les émotions, faible estime de soi, sensibilité à l'abandon, éternel solitude.

Trouble de la personnalité obsessionnelle-compulsive (TOC) : Préoccupation excessive pour la perfection, le contrôle de l'ordre ; difficulté

à prendre des décisions, peu de flexibilité, peu de tolérance aux erreurs, tendance à travailler trop.

Trouble de la personnalité schizotypique : Détachement émotionnel, retrait social, pensée paranoïaque, tendance à l'introversion, comportements inhabituels.

Troubles de la personnalité évitant : Timidité excessive et sentiment d'inadéquation, difficulté à être en relation avec les autres, tendance à l'isolement, sensibilité excessive aux critiques.

Trouble de la personnalité antisociale : Mépris pour les normes sociales et pour les droits d'autrui, qui deviennent répétitivement violents afin d'atteindre leurs propres buts ; tendance à la tromperie et au mensonge.

Trouble de personnalité narcissique : Manque d'empathie, sens de supériorité et nécessité d'affirmer sa propre position même en se servant des autres personnes ; extrême sensibilité aux critiques.

Trouble de la personnalité trait-spécifique : Sous ce terme se cache un trouble mental qui n'entre dans aucune des classifications précédentes et qui est donc diagnostiqué selon un processus spécifique.

Il existe également un autre trouble qui mérite d'être mentionné ici, même s'il n'a rien à faire avec les troubles de la personnalité, tout en ayant comme effet celui de bouleverser complètement la façon de penser, de se comporter et de se sentir d'une personne. On parle du **trouble de stress aigu** : celui-ci se manifeste lorsqu'une personne est la protagoniste directe ou indirecte d'un évènement fortement traumatique. Ce trouble diffère des autres mentionnés précédemment car celui-ci se manifeste à travers une durée temporelle (environ un mois après l'évènement traumatique). Il requière un traitement rapide et se manifeste par les symptômes suivants (ils peuvent même être présents tous en même temps) :

- Détachement émotionnel
- Souvenirs incontrôlables et intrusifs au sujet de l'évènement traumatique

- Sens altéré de la réalité
- Incapacité de sentir les émotions positives
- Troubles du sommeil
- Hypovigilance
- Irritabilité excessive
- Réponse excessive aux bruits et autres stimuli
- Évite les situations de rappel de l’évènement
- Perte du souvenir de tout ou d’une partie de l’évènement

Si le trouble de stress aigu persiste plus d’un mois et n’est pas traité, il évoluera en **trouble de stress post-traumatique (TSPT).**

Le TSPT est probablement l'un des troubles les plus mis en lumière ces dernières années dans la psychologie, principalement car de nombreuses découvertes ont été révélées. Une personne ayant vécu un événement traumatisant (mort inattendue d'une personne proche, viol, attaque terroriste...) risque de développer des troubles de stress aigu, qui, non-traités, peuvent se développer en troubles de stress post-traumatique. Ce trouble se manifeste dès que la personne vit un événement qui lui rappelle d'une façon ou d'une autre (bruits, mots, environnement) les évènements vécus. Ainsi, la personne pourrait avoir une crise de TSPT après avoir vu une voiture rouge dans la rue, car elle aurait vu une personne proche se faire tuer par une voiture rouge il y a plusieurs années. Plus de 31% des personnes victime des attentats de Charlie Hebdo en 2015 souffraient de TSPT 6 à 18 mois après l'évènement. De par son côté viscéral et multiple, il est très difficile de traiter le Trouble de Stress Post-Traumatique car de nombreux éléments peuvent le déclencher. Reviviscence, flashbacks, troubles de l'humeur, activité neurovégétative, le TSPT affecte le quotidien des personnes qui en souffrent de manière régulière, intense, et semble inéluctable.

DEUXIEME PARTIE

Les grands noms de la psychologie et leurs découvertes

Ivan Pavlov (1849 - 1936)

Nous ne pouvions que commencer par lui pour introduire les acteurs du monde du domaine de la psychologie : le physiologiste russe Ivan Pavlov. Qui ne connaît pas le célèbre chien de Pavlov ? Peut-être que cette expérience n'est pas connue de tous, nous allons donc faire une rapide mise à niveau.

Ivan Petrovich Pavlov, médecin, physiologiste et éthologue russe né en 1849 et mort en 1936, diplômé de médecine et Prix Nobel de physiologie en 1904, s'occupa par la suite de l'enseignement de la physiologie à l'université de Saint-Pétersbourg. Son intérêt majeur était pour la physiologie de la digestion, au regard de laquelle il conduisit de nombreuses expériences. La plus célèbre fut certainement celle réalisée sur les chiens et sur leurs glandes salivaires.

Grâce à l'observation de la sécrétion salivaire des chiens, Pavlov parvint à la découverte très importante du **réflexe conditionné**. Quelle fut sa démarche de recherches ? Découvrons-la de manière schématique :

- Nous faisons sonner une cloche – *aucune réaction de la part du chien*
- Nous donnons à manger au chien
- Nous donnons à manger au chien pendant que nous faisons sonner une cloche
- Nous faisons à nouveau sonner la cloche – *le chien présente maintenant une sécrétion salivaire.*

Pavlov avec cette expérience apparemment très simple a réussi à **conditionner la réponse du chien.** Le chien, donc, avait « apprit » à activer la salivation en présence non plus de la nourriture, mais seulement par la stimulation qui annonçait l'arrivée de la nourriture. La sécrétion de ses glandes salivaires s'était activée en avance sur le bon moment, c'est-à-dire celui du repas.

Celle-ci est celle qui en psychologie est définie, justement, **réponse conditionnée** : en présence d'un stimulus, le sujet met en acte une réponse automatique. Le sujet a donc associé une idée à un stimulus de réponse.

Comment Pavlov était-il parvenu à cette importante découverte qui avait révolutionné les méthodes expérimentales du moment ? A cette époque était pratiquée la dissection des cadavres pour observer ce qui s'était produit à l'intérieur du corps lors du décès ou juste avant. Pavlov néanmoins comprit les limites de cette méthode et décida donc de se servir de pontages artificiels qui lui permirent d'observer constamment les réactions physiologiques des animaux (les chiens dans ce cas). Cette méthode fut définie par lui-même « expérience chronique » et fut le moment clé, puisqu'il lui permit d'arriver à la révélation du réflexe conditionné, découverte qui lui valu le prix Nobel de médecine et de la physiologie en 1904.

Quelle influence a eu le travail de Pavlov sur la psychologie moderne ? A travers cette découverte, Pavlov posa les bases du processus de la psychologie du début du XXe siècle. Le réflexe conditionné et la théorie du conditionnement classique qui en dériva influencera toute la psychologie des premières années du vingtième siècle. Le béhaviorisme lui-même, que nous traiterons bientôt, s'appuie sur les découvertes d'Ivan Pavlov. Du plan physique et physiologique, donc, nous passerons au plan du comportement.

John B. Watson (1878 - 1956)

Nous ne pouvons pas parler de comportement et de béhaviorisme sans citer celui qui en est considéré comme le père, le psychologue américain John Broadus Watson. Il obtient son diplôme en psychologie à seulement 21 ans, puis à continué à travailler dans l'environnement universitaire en s'intéressant de façon particulière à l'éducation animale et à l'étude du comportement.

Sa pensée est très claire et révolutionnaire : seul le comportement humain peut être scientifiquement étudié et analysé par la psychologie. Il rejeta donc l'approche introspective et l'importance donnée, dans les années précédentes, à l'étude de la conscience. Watson dans sa recherche s'inspira de la biologie et de l'éthologie, en cherchant à en reprendre les modèles expérimentaux et sa configuration.

Ensuite Watson s'intéressa à l'apprentissage des enfants, de façon particulière au **conditionnement environnemental des émotions.** Pour le psychologue américain il existe chez l'être humain trois émotions de base : la peur, la colère, l'amour. Dans sa recherche il se donne pour objectif de démontrer expérimentalement que ces émotions, chez le jeune enfant, peuvent être conditionnées par l'environnement.

L'expérience que Watson conduisit en 1920 dite « du petit Albert » est très célèbre de par son caractère controversé déjà à l'époque, et d'autant plus de nos jours. Voyons-la brièvement :

- Watson choisi un enfant d'un an prénommé Albert
- Il lui propose plusieurs animaux avec lesquels interagir : chiens de différentes tailles, un lapin, un rat blanc...
- Il lui fait peur avec un grand bruit lorsqu'il est en train de jouer avec la souris blanche

Il répéta l'expérience plusieurs fois, toujours en faisant peur à l'enfant avec un gros bruit en présence de le rat blanc. Les résultats de l'expérience furent les suivants :

- Dans un premier temps Albert hurlait lorsqu’il entendait le gros bruit
- Puis il commença à avoir peur et à hurler uniquement à la vue du rat blanc
- Enfin *il généralisa* sa peur des autres animaux avec le poil blanc et aux objets inanimés réalisés avec du matériel en poil de couleur blanche

Watson avait à travers cette expérience réussi à démontrer ce qu'il a appelé le **conditionnement environnemental des émotions.** La réponse du petit Albert, en effet, avait été conditionnée, c’est-à-dire induite de l’extérieur à travers des modifications dans l’environnement (le gros bruit qui avait fait peur à l’enfant). La découverte sur la **généralisation** fut aussi importante : l’enfant avait graduellement et de manière autonome étendu sa peur à tous les animaux et aux objets avec le poil blanc ou une fourrure blanche.

Watson théorisa également le processus inverse, qui prend le nom de **désensibilisation systématique** : en le présentant de façon répétitive à un stimulus agréable en présence de l’élément qui suscitait la peur (le rat blanc), graduellement, l’enfant apprit à ne plus avoir peur de l’animal et en revanche à s’approcher de lui. Il n’a néanmoins pas conduit cette expérience sur Albert mais sur un autre enfant, qui présentait déjà de lui-même une phobie des souris de couleur blanche.

Les expériences de Watson et les publications qui suivirent furent d’une importance capitale pour le développement du béhaviorisme. Watson attira quelques critiques, surtout pour l’expérience sur le petit Albert : l’enfant était en effet atteint d’hydrocéphale : le fait de l’avoir choisi comme cobaye fut considéré dans un sens comme un élément invalidant pour l’expérience et de l’autre peu éthique. De plus, Watson marqua à vie l'existence d'une personne en lui inculquant une phobie non-nécessaire pour le reste de sa vie à travers cette expérience.

La contribution de Watson à la psychologie ne s’est néanmoins pas limitée au béhaviorisme. Dans la seconde partie de sa vie professionnelle, Watson se dédia aux études dans le domaine de la publicité : celui-ci devint le consultant pour la grande firme Macy’s, la célèbre marque de centre commerciaux américaine. Nous lui devons certaines idées encore très en vogue dans le monde du commerce de nos jours : par exemple le choix de placer vers les caisses les produits qui attirent le plus les achats impulsifs des clients, ou celle d’utiliser les personnages célèbres comme figure publicitaire afin de vendre un produit, un concept ou une marque.

Burrhus Skinner (1904 - 1990)

Ce fut le psychologue américain Burrhus Frederic Skinner qui reprit le travail de John Watson et le développa, quelques décennies plus tard, avec un système et une méthode articulés et méticuleux. Si Skinner peut être considéré comme le père du béhaviorisme, il en est également, pour ainsi dire, le digne héritier. Avec Skinner, le béhaviorisme fit un pas de plus en direction de la science. L'Américain dédia tous ses efforts et sa carrière à l'analyse expérimentale du comportement humain.

Le nom de Skinner est fortement lié au concept de **conditionnement opérant.** Le **conditionnement classique** est celui que nous avons vu précédemment avec Pavlov, soit un stimulus associé à une réponse. Le sujet qui apprend la réponse est donc passif, il ne fait rien de lui-même dans sa construction du comportement de réponse, car celle-ci est entièrement conditionnée de l'extérieur. Skinner, avec le conditionnement opérant, fait un pas supplémentaire et démontre comment les réponses comportementales peuvent être *renforcées*, en positif ou en négatif.

Skinner le découvre à travers la fameuse expérience de la « boîte de Skinner » (*Skinner box*) :

- Une souris est placée dans une boite pourvue de deux leviers
- Un levier transmet une décharge électrique, l'autre distribue un peu de nourriture
- Au début, la souris expérimente de manière aléatoire les deux leviers
- Après plusieurs tentatives elle comprend quel levier sert à fournir de la nourriture et apprend donc à éviter le levier qui transmet la décharge

La réponse de la souris a donc été **conditionnée par les renforts reçus :** en effet, le fait de recevoir de la nourriture (stimuli de récompense) l'amène à appuyer plus fréquemment sur le levier rattaché, et la pousse à arrêter

d’appuyer sur l’agaçant levier qui déclenche la décharge électrique (stimuli de punition).

Skinner exécuta d’autres expériences sur le renforcement en ne se servant plus des souris, mais des pigeons. Ce fut ainsi qu’il théorisa le ***shaping,*** ou modélisation en français:

- Un pigeon fait un mouvement donné *(par exemple, battre des ailes)*
- Le comportement était récompensé par une distribution de nourriture
- En récompensant continuellement le comportement les scientifiques ont réussi à faire effectuer le mouvement complet au pigeon

A travers les études sur les pigeons il théorisa aussi la fameuse « superstition du pigeon » :

- Un pigeon est dans une cage et à un moment donné il reçoit de la nourriture
- Une minuterie régule la distribution de la nourriture
- Le pigeon, dans la tentative de recevoir plus de nourriture, répète continuellement l’action qu’il faisait avant de recevoir la nourriture car il associe son mouvement avec la récompense. Si la minuterie lui fait recevoir de la nourriture, le pigeon se demande ce qu'il a fait pour mériter cela.

C'est de là que vient le terme « la superstition du pigeon », que l'on peut retrouver au quotidien avec des gris-gris ou des habitudes. D'aucun pensent qu'un événement aléatoire qui leur est arrivé est en lien direct avec une de leurs actions, et va donc chercher à réitérer l'action pour recréer l'évènement, sans pour autant qu'il y ait des liens entre les deux.

Toujours en se servant des pigeons, Skinner réussit à induire et à observer les comportements compulsifs typiques de la dépendance (comme la dépendance aux jeux de hasard par exemple). Dans ce cas, il suffisait de

varier de manière imprévisible la quantité de nourriture que le pigeon obtenait en appuyant sur le levier : le pigeon commençait à appuyer sur le levier de manière compulsive en espérant obtenir une quantité importante de nourriture, comportement qui lui causait une augmentation de stress.

Le conditionnement opérant, pour Skinner, était à la base de l'apprentissage humain :

- **Les stimuli renforçant** augmentent la probabilité qu'un certain comportement soit ensuite répété.
- **L'absence de tels stimuli renforçant** fera que, graduellement (soit après un certain nombre d'émissions), le comportement s'arrête.

Sigmund (1856 - 1931) et Anna Freud (1895 - 1972)

Un nom qui renferme en lui le concept même de la psychologie, tout du moins pour nous « commun des mortels » : Sigmund Freud est certainement le plus connu parmi les personnalités dont nous sommes en train de parler dans ce panorama des grands noms de la psychologie.

Neurologue et philosophe autrichien, Sigmund Freud est mondialement connu pour être le père de la **psychanalyse**. Ce qu'il a fait fut pour le moins révolutionnaire : il tenta de trouver une relation entre l'inconscient, l'esprit et le corps humain, soutenant que les procédés psychiques inconscients étaient capable d'influencer la pensée, le comportement et les interactions personnelles des hommes.

La psychanalyse est la transition vers une méthodologie différente de la psychologie courante qui a dominé le siècle précédent ; ses limites étaient évidentes déjà pour Freud lui-même, qui néanmoins la développa et s'en servit avec une évidente efficacité thérapeutique.

Psychanalyse : Courant psychologique qui fonda l'interprétation du comportement et de la pensée d'une personne sur les pulsions sexuelles infantiles et la soigner en lui retirant le traumatisme. Dans son étude, Freud se sert de l'interprétation des rêves du patient, des associations libres que ce rêve produit, de ses lapsus, actes manqués et actes involontaires. Il arrive donc à créer une carte émotionnelle inconsciente du mental de son patient à travers ses rêves et les éléments formateurs de son enfance.

Le travail de Freud est à la base de certains concepts psychologiques universellement connus, parmi lesquels :

- **Complexe d'Œdipe :** Ensemble de désirs sexuels ambivalents que l'enfant, âgé de 3 à 6 ans, éprouve pour ses parents. Il aurait le désir de remplacer le parent du même sexe que lui, pour posséder de manière exclusive l'amour du parent du sexe opposé.
- **Libido** : Pulsion principale de l'homme, désir de sexe naturel et, plus largement, énergie instinctive relative à l'amour.

- **Ça** : La partie inconsciente de notre psyché, où résident les pulsions sexuelles primitives et innées de l'homme.
- **Moi** : La partie consciente de notre psyché, qui cherche à servir de médiateur entre les pulsions du *Ça* et l'activité du *Surmoi*.
- **Surmoi** : On pourrait le définir comme le contraire du *Ça*. Super conscient qui se crée chez chacun de nous grâce à l'intériorisation des règles morales de la société civile, qui cherche à brider et à bloquer les pulsions du *Ça* pour atteindre un éveil supérieur.
- **Transfert** : Projection de sentiments d'affection et estime (transfert positif) ou envie et jalousie (transfert négatif) de la part du patient sur le thérapeute dans l'environnement de la thérapie psychanalytique ; le patient projette sur son thérapeute des sentiments relatifs à une relation interpersonnelle de son enfance.

Sigmund Freud eut une énorme influence sur la psychologie contemporaine et successive, ainsi que sur la société civile elle-même. En effet, le travail de Freud était extrêmement novateur et pose l'humain et ses émotions au centre de la psychanalyse. Nous parlerons de certains de ses élèves, de ceux qui feront progresser ses théories, mais dans ce chapitre nous ne pouvons pas ne pas parler de sa fille, **Anna Freud**, elle-même psychanalyste honorable et célèbre.

Anna Freud, devenue psychanalyste en suivant les traces de son père, s'est spécialisée dans la psychanalyse infantile. Active surtout dans la moitié du XXe siècle, elle fut une fervente partisane que la psychanalyse ne pouvait pas s'utiliser sur les enfants en bas âge. Anna Freud fut l'une des plus grandes représentantes de la **Psychologie du Moi,** une école qui se développa aux États-Unis à partir des années 1930, puis plus tard dans le monde entier.

Selon Anna Freud, une partie du Moi restait libre des conflits psychiques qui « envahissaient » le Ça et le Moi chez les personnes avec des détresses émotionnelles. Le Moi était donc capable de procéder aux fonctions normales et processus cognitifs, malgré la grande détresse émotionnelle

vécue par la personne. Pour cette raison sa recherche se dirigea sur l'étude de cette « zone » du Moi libre de conflits, de façon à pouvoir la renforcer et l'amplifier. Elle étudia les mécanismes de défense du Moi et amplifia le travail de son père en ce sens.

Carl Gustav Jung (1875 - 1961)

Presque contemporain de Freud et lié à lui initialement par un rapport d'estime et de collaboration réciproque aux débuts des expérimentations de Sigmund Freud, Carl Gustav Jung fut également l'un des piliers de la psychanalyse. Sans ne rien vouloir enlever aux psychologues qui viendront après eux, Freud et Jung furent les deux piliers sur lesquels s'appuie la psychologie pour la majorité du XXe siècle.

Jung s'intéressa également à la psychanalyse comme méthode d'étude de la psyché humaine, en partageant les bases de la théorisation freudienne. Il rencontra et collabora avec Freud au début du XXe siècle ; le voyage que tous les deux furent ensemble en bateau aux États-Unis pour se rendre à une conférence sur la psychologie est resté dans les annales: durant ce voyage ils analysèrent les rêves de l'autre, dans une psychanalyse « croisée » afin de parfaire leurs découvertes. Justement lors de cette situation naît le dilemme personnel et professionnel qui amena Jung à se délier de sa collaboration avec la figure du fondateur de la psychanalyse – il paraît que Freud se soit refusé à collaborer pleinement à la thérapie.

Jung approfondit les études freudiennes sur la libido, réussissant à amplifier son concept même : pour Jung la pulsion sexuelle est importante mais non exclusive, la libido sexuelle inclut des pulsions énergétiques plus larges, la sexualité n'est pas l'unique cause des comportements humains comme Freud cherche à le démontrer.

La théorie que Jung élabora à partir de la psychanalyse freudienne – et de laquelle est un dérivé – prend le nom de **psychologie analytique.**

Certains concepts fondamentaux de la théorisation jungienne sont les suivants :

Inconscient collectif : Jung soutenait qu'outre l'inconscient individuel nous possédons tous un inconscient collectif, partagé et hérité, pour ainsi dire, de nos ancêtres. Cet inconscient collectif s'exprime à travers *des*

archétypes, communs à tous les hommes et à toutes les cultures. L'homme se confronte donc, en plus de son propre inconscient individuel, avec cet inconscient universel.

Identification : Parcours de maturation psychique unique et irremplaçable d'une personne, qui consiste à attribuer une signification à des symboles internes et externes que l'individu rencontre aux différents cours de sa vie. L'identification est, pour Jung, le procédé qui amène à la maturation d'un individu, pour devenir un individu unique. Le soi de chaque personne, sa partie consciente, accomplie ce processus à travers la confrontation de l'inconscient individuel et collectif.

Archétypes : Organisations inconscientes de la personnalité de chaque individu, faisant partie de l'inconscient collectif. L'individu doit se confronter à eux lors du parcours de construction de sa propre personnalité (identification).

Type psychologique : Modèle de caractère typique d'une espèce ou d'une collectivité, qui se manifeste en diverses formes chez les individus. Un comportement mental et comportemental qui caractérise un individu.

Dans son important travail sur les types psychologiques, Jung s'attarda longuement sur les concepts d'introversions et d'**extraversions.** Pour Jung, est introverti l'individu qui tourne sa libido vers l'intérieur : la pulsion énergétique est donc dirigée non pas vers les objets extérieurs mais repliée sur soi-même. Est extraverti en revanche celui qui tourne sa libido vers l'extérieur et qui se focalise activement vers l'objet.

Jung identifiera quatre types psychologiques fondamentaux : type logique, type sentimental, type intuitif et type sensoriel. En combinant les types avec les deux orientations de base (introverti/extraverti) nous obtenons huit profils qui, selon Jung, conditionnent la façon de chaque individu de se rapporter au monde.

Le travail de Jung est encore extrêmement utilisé dans la psychanalyse actuelle, car, nous l'avons vu, son procédé est plus large et compte plus de facteurs que les travaux de Freud. Même si ce dernier reste l'un des

psychanalystes les plus connus, c'est néanmoins vers la méthodologie de Jung que de nombreux psychologues et psychanalystes actuels se tournent pour aider un patient, car de nombreux facteurs sont pris en compte afin d'avoir un profil plus caractérisé et personnalisé de chaque individu.

Hermann Rorschach (1884 - 1922)

Hermann Rorschach fut l'un des représentants les plus prolifiques et plus respectés de la psychologie moderne. Psychiatre d'origine suisse, il mourut jeune (37 ans) et ne put profiter pleinement du fruit de son travail. Il est considéré, grâce à son œuvre, comme le fondateur du mouvement psychologique dit *psychodiagnostic,* ou plus communément appelé Test de Rorschach, élaboré en 1921. son travail se concentra justement sur l'étude des perceptions humaines à partir de taches d'encre à signification ambiguë.

Si l'idée à la base du travail de Rorschach n'était pas nouvelle, l'approche que le psychiatre suisse appliqua l'était ; en effet, il se basa sur son talent pour la peinture pour approcher ce thème de manière scientifique et expérimentale. Il conduisit une étude sur plus de 300 patients, enregistrant de manière précise leurs perceptions face à une série de taches d'encre en noir et blanc ou en couleurs. L'hypothèse à la base de cette étude était celle que les différentes interprétations de chacune de ces taches abstraites provenaient de diverses façons de penser, percevoir la réalité, se représenter soi-même et sa vision des autres.

Ce sont ses disciples qui firent progresser son travail suite à la disparition prématurée et imprévue du jeune psychiatre ; la moitié du XXe siècle a vu naître un travail systématique et organisé qui prenait comme point de départ l'œuvre de Rorschach et proposait un système de test de la personnalité articulé en 10 planches.

Test de Rorschach :

- Nous montrons 10 planches au patient. Chacune contient une tache d'encre en forme abstraite et anormale; cinq planches sont monochromatiques, 2 bicolores, et 3 multicolores.
- Nous demandons au patient de nous dire ce qu'il perçoit de manière instinctive de toutes ces images.
- L'administrateur du test, grâce à un « catalogue » de contenus standardisés, reporte les réponses du patient dans certaines

catégories.

Rorschach travailla longtemps à cataloguer le plus grands nombres de réponses de la part de ses patients et les répertorier en groupes distincts. Ainsi, et même encore de nos jours, lorsque l'un patient répond au test de Rorschach, il est possible pour le thérapeute de classifier individuellement chaque groupe de réponses, développant ainsi un panel de personnalités uniques.

Le test de Rorschach peut être interprété de différentes manières selon l'approche théorique dont le thérapeute se sert. Il est considéré utile pour déterminer un profil de personnalité du patient, avec des références particulières aux dynamiques interpersonnelles. Grâce au test de Rorschach, nous pouvons étudier la sphère affective et sociale, ainsi que l'intelligence émotionnelle d'une personne.

Note : Différentes associations de psychologie du monde entier se sont battues pendant des années afin que les planches de test de Rorschach restent « secrètes ». Leur divulgation a un public non-spécialiste aurait pu, selon eux, compromettre les résultats du test puisqu'il aurait été possible que la composante instinctive et spontanée dans l'interprétation des taches d'encre soit diminuée, ou que les patient tentent d'apprendre par cœur les réponses que le psychiatre cherche à entendre pour compléter un profil souhaité. Aujourd'hui il est possible de trouver une reproduction des planches du test sur internet.

Cliquez ici pour essayer un test de Rorschach gratuit et en français.
Ou rendez-vous sur le site : https://www.idrlabs.com/fr/rorschach/test.php

Attention ! Ce test n'est pas un diagnostic : Se prêter au jeu du test de Rorschach est seulement une manière de confirmer des aspects sur des traits de la personnalité de chacun d'entre nous. Les résultats du test dépendent de beaucoup de facteurs, comme par exemple le temps de réaction, tenir compte du contexte dans lequel le sujet se trouve, des antécédents de sa vie privée, sans oublier que le psychanalyste doit également considérer les réponses générales de la totalité des 10 planches, etc...

Lev Vygotski (1896 - 1934)

Lev Vygotski fut indéniablement l'un des psychologues les moins valorisés par ses contemporains : il a dû attendre presque un siècle avant que ses travaux, traduits en anglais, ne pénètrent dans la société et lui garantissent la notoriété dont bénéficie aujourd'hui le psychologue et pédagogue russe.

Son visage est depuis toujours mis à côté de celui de Jean Piaget – que nous découvrirons juste après – et la notoriété de ce dernier a altéré longuement le travail et les idées de Vygotski.

Il s'occupa essentiellement de la psychologie sociale et de l'éducation, en portant une grande attention sur l'étude du développement des fonctions cognitives supérieures (pensée, langage, mémoire). Vygotski soutient que le développement de la psyché de l'enfant est influencé par le **contexte social** dans lequel il vit. L'environnement culturel et social détermine le développement cognitif de l'enfant, car celui-ci est influencé par les outils que l'environnement lui met à disposition.

Dans cette théorisation – contrairement, nous le verrons plus tard, à celle de Piaget – Vygotski dériva sur le concept de **zone proximale de développement (ZPD) :**

- Zone constituée de la distance entre le développement actuel de la faculté cognitive de l'enfant et le développement potentiel qui pourrait être atteint grâce à l'aide d'une personne avec des compétence majeures.

Si un enfant est stimulé de manière adéquate, son développement actuel peut croître en arrivant à englober l'actuelle zone proximale de développement ; à ce moment, la zone précédant la zone proximale de développement deviendra la zone de développement actuelle, et une nouvelle zone proximale de développement plus large se formera donc. C'est ainsi que l'enfant développera ses facultés cognitives.

Vygotski s’occupa également de définir comment l’enfant doit être stimulé afin qu’il puisse faire ce « saut », soit de dépasser ses compétences actuelles et posséder des compétences potentielles. La personne avec de plus grandes compétences (que l'on pourrait définir par un adulte, mais aussi une personne de même âge avec des compétences plus développées que notre sujet) doit suivre ces points :

- **Première phase :** Montrer à l’enfant comment réaliser une tâche, en lui apprenant et en le guidant. L’enfant recopie, il obéit et suit en fonction des instructions données.
- **Deuxième phase :** Permettre à l’enfant de contrôler ce qu’il fait, c’est-à-dire de passer graduellement à assumer la responsabilité du résultat, tout en continuant à se laisser guider par instants pour se guider soi-même par la suite.
- **Troisième phase :** Vérifier que la prestation soit dorénavant automatique chez l’enfant et soit faite sans erreur.

Avec ce type de soutien, grâce à l’exploitation de cette zone proximale de développement, les fonctions cognitives de l’enfant peuvent se développer et ses compétences dans un domaine peuvent être amplifiées.

Un enfant qui ne sera pas guidé par le biais de la zone proximale de développement ne pourra pas atteindre les mêmes résultats uniquement en vertu de la génétique, prône Vygotski. Ses théories sur la psychologie éducative eurent un profond impact sur l’éducation scolaire moderne. En effet, nous n'avions pas vraiment conscience de cet effet miroir qui aide l'enfant à répéter les informations afin de se développer.

Jean Piaget (1896 - 1980)

Jean Piaget, lui aussi psychologue et pédagogue suisse, s’occupa principalement de la psychologie du développement. Son intérêt principal fut le développement cognitif de l’enfant, bien que dans la première partie de sa vie, ses intérêts résidaient dans divers domaines scientifiques, comme la sociologie et la philosophie des sciences, qu'il étudiera à l'université de Neuchâtel. Piaget a eu au cours de sa vie l’occasion de travailler dans différents instituts, à l’intérieur desquels il put effectuer ses recherches et observations ; ses enfants (il en eu 3) furent aussi des sujets d’étude ; il en étudia attentivement le développement cognitif.

Les théories de Piaget sont différentes de celles de Vygotski. En effet, pour Piaget l’environnement avait une importance passive dans le développement d'une personnalité. Il pouvait favoriser ou défavoriser le développement d’un enfant mais en aucun cas en être la cause.

Selon Piaget le développement cognitif de l’enfant se produit par **assimilation** et **accommodation,** qui s’alternent l'une l'autre en phases régulières :

- **Assimilation :** L’enfant incorpore un évènement (ou un objet) à l’intérieur d’une structure cognitive ou d’un schéma comportemental qu’il possède déjà.
- **Accommodation :** L’enfant modifie le schéma comportemental ou une structure cognitive pour inclure un nouvel événement ou un nouvel objet.

L’assimilation et l’accommodation s'alternent régulièrement en continu et permettent grâce à leurs motifs le bon développement cognitif de l’enfant. Le développement, pour Piaget, peut donc être vécu comme un processus continu de **recherche d’équilibre** par rapport au monde extérieur. Assimilation et accommodation ne disparaissent pas à l’âge adulte, mais alors que l’enfant est flexible et modelable, l’adulte est plus rigide et par

conséquent moins flexible par rapport aux nouvelles acquisitions, dans la mise en discussion de son propre équilibre.

Piaget fit un pas supplémentaire et identifia quatre phases du développement cognitif, selon la prédominance de l'accommodation ou de l'assimilation et de l'équilibre majeur ou mineur par rapport au monde extérieur :

- **Stade sensori-moteur :** De 0 à 2 ans. L'enfant utilise les sens et la capacité motrice pour connaître l'environnement dans lequel il évolue.
- **Stade préopératoire :** De 2 à 6-7 ans. L'enfant utilise les symboles, le jeu créatif et la décontextualisation. Sa pensée est privée de connections logiques entre elles.
- **Stade opératoire concret :** De 6-7 à 11 ans. L'enfant commence à utiliser les symboles de manière logique.
- **Stade opératoire formel :** Dès 12 ans. L'enfant devient capable d'utiliser la pensée abstraite et hypothético-déductive.

L'enfant, à partir de 12 ans, est pour Piaget comparable à un adulte sur sa capacité de penser.

Le mérite de Piaget fut justement celui d'identifier une différence fondamentale entre la pensée de l'adulte et celle de l'enfant ; en se concentrant sur ce dernier, il fut capable de démontrer que les enfants en-dessous de l'âge adolescent pensent de manière complètement différente des adultes. Ses études sur les stades du développement cognitif ont ouvert les portes à une éducation plus décente sur les besoins primordiaux de l'enfant, ce qui a grandement contribué au développement du système éducatif mondial.

La psychanalyse se penche énormément sur le côté infantile, car l'on croit à l'époque que c'est de là que tout vient. En effet, Freud fit grand bruit avec ses principes de pulsions primitives infantiles, et de nombreux chercheurs décidèrent donc de se concentrer sur les enfants, car ceux-ci sont dans les années formatrices de leur vie, qui décideront de leur futur. Grâce au travail

de Piaget, nous avons pu revoir tout le système éducatif, mais également parental, car nous arrivons à définir les stades formateurs de la vie d'un individu. Avant Piaget, les enfants étaient considérés comme tels durant de longues périodes. On dénotait principalement la partie infantile (nourrisson, puis apprenant à parler et développant le langage), puis la partie plus formatrice, où l'enfant apprend l'indépendance, avant de terminer sur ce que l'on pourrait considérer aujourd'hui comme l'adolescence, où l'enfant se forme à sa future vie d'adulte. Piaget démontra ici que les stades sont beaucoup plus courts et segmentés, et que chaque période de développement de l'enfant aura un impact sur sa croissance émotionnelle et cognitive.

Alfred Adler (1870 - 1937)

D'origine autrichienne, Alfred Adler fut un contemporain de Sigmund Freud, avec lequel il collabora de manière extensive et régulière. Diplômé de médecine, il la pratiqua dès la remise de son diplôme et tout au long de sa vie ; au début du XXe siècle, Adler rencontra Freud, dont il adoptera et défendra les thèses publiquement. Il commença également à collaborer avec un groupe de psychologues qui était en train de donner vie à une école psychanalytique en 1902, la Société psychologique du mercredi, appelée plus tard la Société psychanalytique de Vienne.

L'intérêt d'Adler était tourné vers la formation de la personnalité et l'étude des névroses. C'est justement au sujet des névroses que certaines divergences le portent à s'éloigner de Freud une dizaine d'années après leur rencontre. Séparé de Freud, Adler fonda celle qui est aujourd'hui définie **psychologie individuelle comparée.** Adler proposait une vision différente de l'origine de la personnalité de l'homme, en se détachant de la théorie de Freud centrée sur la sexualité infantile.

Adler conféra une extrême importance à la société dans son processus d'analyse. Il dissociait ainsi les choses : d'une part l'individu, un système indissociable esprit/corps, de l'autre la société, à son tour composée de beaucoup de systèmes esprit/corps uniques et indivisibles. L'homme pour autant pouvait être étudié seulement en relation au contexte social auquel il appartenait. Les piliers de la théorie d'Adler furent les suivants :

- **Nature sociale de l'homme :** Depuis tout petit l'homme se trouve immergé dans un contexte social : premièrement celui de la famille, qu'il connaît grâce à l'action de la mère, puis dans un deuxième temps celui de la société dans laquelle il se retrouve à vivre et avec laquelle il interagit.
- **Coopération :** L'homme, en tant qu'animal social, est naturellement porté à la coopération et à l'instauration de relations interpersonnelles : dès lors, on ne peut pas considérer

l’homme sans le lier à ce contexte de sociabilité et de désir de créer des liens.

- **Volonté de puissance :** Chaque homme, selon Adler, vit et évolue, poussé par deux forces diverses : l’une des deux est la volonté de puissance, soit l’aspiration à la supériorité, à l’amélioration, à la perfection. L’enfant en particulier vit cette condition d’infériorité et de manque et agit ainsi avec l’aspiration à la supériorité et à l’exhaustivité. S’il se trouve dans un environnement favorable, ses aspirations seront réussies ; dans le cas contraire, il pourra développer un complexe d’infériorité.
- **Sentiment social :** On l'a vu au préalable, ce sentiment est inné chez l’homme, car il oriente sa volonté de puissance. L’homme désire coopérer, collaborer, aider les autres et, grâce à la volonté de puissance, développe le désir de contribuer à améliorer la société dans laquelle il vit et de son entourage proche.
- **Soi créatif :** C’est le caractère d’une personne, ce qui détermine sa personnalité et oriente ses actions et son comportement. Il s’interpose entre les gènes et l’environnement, en filtrant l’expérience réelle selon l’optique subjective
- **Style de vie :** Modèle interprétatif de la réalité qu’une personne se construit depuis l’enfance et qui permet d’orienter sa vie vers une direction précise. Le style de vie personnel recueille les tendances et aspirations, pensées, idées et il consent à la personne de réguler sa propre activité psychique en la conformant au modèle qu’elle s’est construite tout au long de sa vie.

Au cours de ses études sur la personnalité, Adler identifia quatre typologies de personnes, en grandes lignes qui peuvent se classifier selon leurs rapports face à leurs propres problèmes et à la société :

- Personnes qui dominent
- Personnes qui prennent

- Personnes qui évitent
- Personnes qui combattent

Lawrence Kohlberg (1927 - 1987)

Kohlberg, psychologue américain, est mondialement connu pour ses études sur le développement moral des individus. Diplômé en psychologie, il s’intéressa au travail de Jean Piaget et développa sa théorie sur la moralité sur les bases du travail de l'Helvète. La morale en psychologie a été jusqu'alors, pour ainsi dire, gardée dans l’ombre : en effet, on estimait alors que le concept de morale était quelque chose que l’enfant intériorisait grâce à des modèles familiaux ou en observant la société civile qui l'entourait, et qu'il était possible de la renforcer par le moyen de la punition ou de l’identification avec une figure familière pour générer un sentiment de récompense.

Kohlberg en revanche envisagea d’étudier profondément comment se formait le sens moral de l’homme. Il théorisa que chaque individu présente une tendance innée vers la compétence : les enfants se forcent à devenir compétents, et comme modèle de référence, ils ont les adultes qui les entourent et dont lesquels ils s'inspirent. En grandissant ils apprennent à imiter le comportement des personnes qu'ils estiment les plus compétentes dans les secteurs de leurs intérêts. Plus tard, ils utilisent en général leurs propres compétences pour l’amélioration de la société et des conditions de vie de tous ; selon Kohlberg chaque individu aurait en soi une tendance à devenir mondialement compétent, c’est-à-dire capable de contribuer à l’amélioration de la société dans son ensemble. Chaque individu aurait une vision de ce qu'est une société idéale, et plonge désormais son comportement dans l'incarnation de ce qu'il souhaite voir dans la société.

Grâce à la présentation des dilemmes moraux à des groupes d’individus, Kohlberg fut capable de théoriser les **stades du développement moral :**

- **Niveau pré-conventionnel :** À ce niveau, le plus bas, il n’y a pas d’intériorisation des principes moraux et l’individu se limite donc à obéir par peur d’une potentielle punition. À un niveau légèrement au-dessus, l’individu agit selon ses propres

intérêts mais autorise néanmoins que les autres fassent la même chose.

- **Niveau conventionnel :** L’individu commence à accorder de l’importance à la confiance réciproque, au dévouement et à l’altruisme et reconnaît que ces principes sont à la base de la société. En progressant dans le développement moral, il comprend les valeurs de la loi, du devoir, de la justice et l’importance de l’ordre social
- **Niveau post-conventionnel :** À ce niveau, le développement des principes moraux a été pleinement intériorisé et l’individu est capable de comprendre quels droits individuels sont à l’encontre de la loi. Dans le dernier stade du développement, l’individu arrive à développer une conscience éthique intérieure qui le guide dans le cas de contraste entre loi et conscience.

Une grande partie du travail de Kohlberg, en prenant exemple sur Piaget, se basait sur l'observation et l’application de ses théories dans un environnement scolaire. Il expérimenta certaines méthodes pour faire en sorte que les écoles deviennent également des lieux d’éducation morale en encourageant l'étude et la découverte des éléments suivant dans le cursus scolaire :

- **Exemples historiques influents :** Prendre en exemple des personnages historiques de valeur morale incontestée, en étudier les discours et les actions afin d’inspirer le raisonnement moral des étudiants.
- **Introduction de dilemmes moraux :** Stimuler la discussion morale grâce à de vrais dilemmes pour aider les étudiants à développer leur propre raisonnement moral, également grâce l’aide d’un adulte compétant
- **Création d’un "just community" :** Stimulation d’une démocratie à l’intérieur de l’école, avec étudiants et enseignants porteurs de droits et de devoirs égaux.

Stanley Milgram (1933 - 1984)

Le psychologue américain Stanley Milgram a été l'une des personnalités les plus discutées du siècle dernier. Son travail est considéré aujourd'hui très important, même si, lorsqu'il était encore en vie, Milgram ne pu malheureusement pas profiter de cette appréciation à juste titre. Milgram s'est concentré sur les études les mécanismes d'obéissance à l'autorité et son domaine fut celui de la **psychologie sociale.**

Pourquoi la théorie de Milgram se heurtait à tant de résistance lorsqu'il était encore en vie ? Facile : les résultats de ses expériences avaient – et ont encore – le pouvoir de compromettre les bases de la société civile. La très célèbre expérience, intitulée *L'Expérience de Milgram*, faite en 1961, avait également pour but d'enquêter sur les motivations possibles de l'holocauste : un thème sensible, en particulier car il fut mené peu d'années après la fin du second conflit mondial, et rendu encore plus déroutant par les résultats inattendus de l'expérience elle-même.

Milgram, au cours de sa courte vie – il mourut d'un infarctus à seulement 51 ans – se consacra avec un engagement particulier aux expériences. L'*Expérience de Milgram* est la plus connue de toutes celles qu'il a mené, et est encore aujourd'hui d'une importance capitale dans le domaine de la psychologie sociale. Voyons en quoi elle consiste :

- Le participant ignorant devait endosser le rôle « d'enseignant ». Sa tâche était de faire passer un test de mémoire facile à des « élèves », complices de l'expérimentateur, qui lui-même revêtait le rôle de « scientifique ».
- Le « scientifique » avait la tâche de contrôler « l'enseignant » et de l'inciter à punir « l'élève » lorsqu'il répondait mal à une question, par le biais d'une décharge électrique d'intensité croissante en relation aux nombres d'erreurs commises par « l'élève ».
- « L'enseignant » pouvait administrer la décharge électrique en actionnant des leviers, chacun correspondant à une charge

électrique d’un certain nombre de Volt. S’il montrait une résistance à l’actionner, le « scientifique » intervenait en le rappelant à l’ordre.

Les résultats de cette expérience furent renversant, même pour Milgram lui-même : le taux d’obéissance dépassa ses attentes. En effet, la majeure partie des participants à l’expérience se montra disponible à obéir à l’autorité de manière infaillible, même lorsque celle-ci signifiait violer les propres principes éthiques et moraux. En effet, la personne ne savait pas que les décharges électriques étaient fausses, mais le nombre de Volt augmentait à chaque fausse réponse, donnée bien évidemment consciemment par « l'élève ». Cela était donc une forme de torture infligée simplement par le fait que « l'enseignant » avait reçu l'ordre de la part du « scientifique », présent dans la pièce mais ne lui donnant pas forcément l'indication de presser le levier à chaque fausse réponse.

Milgram en tira les conclusions suivantes :

- **Autorité et état d’hétéronomie :** Une figure autoritaire considérée légitime peut induire un état d’hétéronomie (inverse de l'autonomie) chez les personnes, qui agissent en obéissant à l’autorité et renoncent à leur propre autonomie.
- **Redéfinition de la signification de la situation :** La perception qu’un individu a de la situation peut le porter à adopter une conduite agressive contraire aux propres principes moraux. Dans le cas de l’expérience, le participant pouvait se percevoir lui-même comme instrument de la volonté de quelqu’un d’autre, et donc juger nécessaires les punitions administrées mais ne pas s’en sentir pour le moins responsable. Son comportement, probablement à l'inverse de ce qu'il aurait fait si le faux scientifique n'était pas dans la pièce, était en quelques sortes engourdi par le fait que l'ordre lui était donné. Le participant se détachait émotionnellement de ce qui lui a été dit de faire.

Milgram réussit aussi à identifier quels facteurs prédisposaient l’installation de l’état d’hétéronomie.

- Légitimité d’autorité
- Adhésion à l’autorité
- Pression sociale

Le psychologue mit l’accent sur le fait que puisque les individus étaient éduqués à l’obéissance, il peut donc être facile de la part d’une autorité de *redéfinir une situation,* s’imposer comme *autorité légitime* et obtenir notre obéissance indépendamment de nos principes moraux. Il réussit également à indiquer et démontrer le poids omniprésent des pressions sociales, c’est-à-dire à la difficulté que les individus éprouvaient à désobéir, à enfreindre des règles ou à rompre des accords passés.

Bien que les nombreuses critiques que l’expérience de Milgram souleva, de son vivant et même par la suite, ses résultats sont retenus valides et ont été confirmés par de nombreuses expériences successives qui ont repris la structure de l’expérience originale.

Cette expérience, menée en 1963, fut réalisée seulement deux ans après le procès d'Adolf Eichmann, criminel de guerre Nazi qui fut responsable du réseau ferroviaire menant les Juifs vers les camps de concentration, et responsable de la logistique de la « solution finale ». La philosophe Anna Arendt reporta son procès, car elle était persuadée qu'Eichmann serait un monstre et une bête furieuse. Pourtant, l'homme est insignifiant, et ne comprend pas pourquoi il est persécuté. En effet, d'après lui, il ne faisait que d'obéir aux ordres, menant des trains d'un point à un autre de manière efficace. C'est de cette dissonance cognitive que naît cette idée de "banalité du mal", un concept philosophique qui donne l'impression aux gens d'être déresponsabilisés de leurs actes, car ils ne font qu'obéir aux ordres. Le livre du même nom sorti en même temps que les expériences de Milgram, et soutient donc des thèses similaires.

Cette expérience est encore actuellement démontrée et expérimentée, principalement sur de grandes chaînes télévisées, car l'expérience est visuelle, choquante, et permet au public d'être sensibilisé à l'idée que nous pouvons tous être manipulés par ce que l'on appelle désormais "l'autorité de la blouse blanche".

Carl Rogers (1902 - 1987)

Le nom du psychologue américain Carl Rogers est étroitement lié avec le terme de **psychologie humaine.** Rogers en est considéré comme le fondateur et un des représentant principal avec Abraham Maslow (que nous verrons ensuite). Carl Rogers est aussi l'inventeur de la méthode thérapeutique dénommée **thérapie non-directive** ou **psychothérapie centrée sur le client,** qui deviendra plus tard **l'approche centrée sur la personne**.

C'est en lisant la biographie de Carl Rogers que nous découvrons pourquoi son intérêt se tourna vers ce qui sera ensuite défini comme de la psychologie humanistique. Lancé dans une formation pour suivre une carrière dans le secteur agricole, Rogers abandonna tout pour étudier la théologie et, surtout, pour effectuer un voyage en Chine qui lui donna le temps de réfléchir profondément sur lui-même et sur ce qu'il voulait faire dans la vie. C'est ici que commença à devenir central le concept de l'auto-réalisation dans la vie de Rogers.

Selon le psychologue américain, tout homme recherche l'auto-réalisation et l'application totale de ses propres capacités. La maladie mentale dériverait ainsi du fait de ne pas réussir à exprimer – du moins ce que nous pensons être - nos propres capacités : la distance entre les attributs que le sujet croit posséder et celle qu'il possède réellement est l'origine du désagrément et de la maladie.

Le rôle du psychothérapeute, pour Rogers, est celui d'observer la personne dans son ensemble et pas uniquement dans son comportement : ainsi, lorsque nous étudions un cas, nous ne nous focalisons pas seulement sur les interprétations des actions et des pensées du patient, mais les interrogations honnêtes et empathiques pour comprendre ses vraies aspirations et pouvoir ainsi l'aider à les réaliser. Le travail du thérapeute devient donc celui de faire en sorte que les aspirations et les attributs du

patient soient cohérents, harmonieux, une condition nécessaire à sa totale auto-réalisation.

- **Auto-réalisation et valeurs imposées de l'extérieur :** Pour Rogers il est fondamental d'aider le patient à trouver un équilibre entre les valeurs imposées et celles en accord avec l'auto-réalisation de soi.
- **Détresse émotionnelle :** Celle-ci se génère lorsqu'un individu a des comportements *inappropriés*, c'est-à-dire en cohérence avec les valeurs de la société / imposées par l'extérieur mais incohérents avec son propre système intérieur de valeurs.

Rogers se concentra beaucoup sur le rapport thérapeute-patient, qu'il définit comme « client » afin de souligner la valeur volontaire du choix de se faire aider de la part de la personne. Ses théorisations révolutionnent le concept même de la psychothérapie, de la manière dont elle était réalisée dans la première moitié du XXe siècle. Substantiellement, Rogers refusa l'idée d'un thérapeute qui étudie et observe le patient comme s'il était un rat de laboratoire, en favorisant une approche définitivement paritaire entre le médecin et le patient. Celles-ci sont les caractéristiques fondamentales que le « nouveau » psychothérapeute doit posséder afin que la thérapie puisse être menée à bon terme :

- **Cohérence :** Le thérapeute doit montrer sa vraie nature et être honnête et authentique sur ses sentiments lors de ses sessions avec son client, sans recourir au mensonge.
- **Empathie :** Le thérapeute se force à éprouver ce que le patient éprouve, afin d'agir comme un « miroir » et aider le patient à comprendre ses propres émotions et sensations.
- **Suspension du jugement :** Le thérapeute accepte inconditionnellement le point de vue du patient. Il peut ne pas être d'accord avec celui-ci, mais il le respecte. Les idées du patient prennent donc une dignité inviolable.

Rogers la définie thérapie *non directive* parce que le thérapeute renonce à orienter le patient vers une direction choisie par lui : le thérapeute se limite

donc *à accompagner* le patient sur *sa* voie, celle qu'il a choisi comme nécessité pour son auto-réalisation.

Abraham Maslow (1908 - 1970)

Abraham Maslow, lui aussi américain, fut l'autre représentant de la **psychologie humanistique.** Plutôt, sa notoriété auprès du grand public excéda de beaucoup celle de son collègue contemporain Rogers. Le nom de Maslow est lié à sa théorisation la plus connue et encore utilisée à large échelle actuellement : la **Pyramide des besoins de Maslow.**

Lui aussi, tout comme Rogers, révolutionna l'approche de la psychothérapie. Au centre de tout, objet de l'attention, il n'y a plus le patient-cobaye (une des critiques posthumes de Maslow fut justement celle de ne pas avoir donné de véracité expérimentale à ses théories) mais l'être humain avec tous ses **besoins.** Ce sont justement les besoins de l'homme, selon Maslow, qui en déterminent les actions et le comportement : des besoins dépendent les **motivations**, ainsi que les envies d'agir des individus.

Bien que les individus soient uniques, les besoins les regroupent : ceci fut l'objet des études de Maslow, dédiées à organiser les besoins humains en une structure hiérarchique. Le thérapeute avait donc, selon Maslow, un nouvel outil à sa disposition : la classification des besoins humains, utile pour comprendre les motivations de certaines actions en apparence difficilement compréhensibles et indispensables pour aider le patient à vaincre le malaise et à retrouver un équilibre sain.

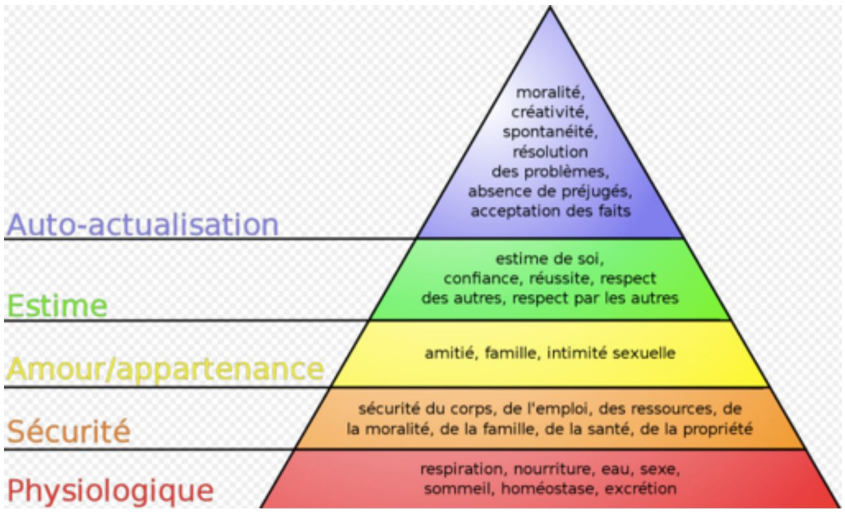
Voyons la structure de la pyramide théorisée par Maslow :

- A la base de la pyramide sont les **besoins physiologiques.** Tous les individus ont besoin de les satisfaire pour pouvoir être bien. Manger, boire, dormir, avoir des rapports sexuels, bénéficier d'une santé normale sont des exemples de besoins physiologiques que nous avons tous constamment et sommes motivés à satisfaire quotidiennement.

- A la deuxième marche, nous trouvons les **besoins de sécurité.** L'homme a besoin de se sentir en sécurité sous tous les aspects : professionnel, familial, personnels, la santé...
- Les **besoins d'apparence** sont au milieu de la pyramide : les individus, pour être bien, ont besoin d'amis, de parents, de partenaire affectif.
- A l'avant dernière marche, nous trouvons les **besoins d'estime**. Un autre élément de bien-être est représenté par l'estime de soi, l'autocontrôle et la réalisation de soi.
- A la pointe de la pyramide, soit à la dernière marche, sont les **besoins d'auto-réalisation.** Font partie de ces besoins tous ces éléments moraux et spirituels comme la créativité, l'acceptation, l'absence de jugement, la spontanéité.

Maslow divise la pyramide des besoins en deux : besoins **primaires** et physiologiques et besoin d'auto-réalisation ou **spirituels**. Sa théorie du bien-être prévoit qu'un être humain puisse passer à une marche supérieure seulement si les besoins de la marche inférieure ont été pleinement satisfaits.

Gravir la pyramide des besoins équivaut donc à atteindre la totale réalisation de soi et à un bien-être complet. La pyramide est aussi un instrument qui améliore l'être humain, puisqu'avec son aide, l'individu devient capable d'analyser sa propre situation de vie même sans l'aide d'un thérapeute, pour une première et générale prise de conscience.



Philip Zimbardo (1933 -)

Le nom de Philip Zimbardo, psychologue américain, est souvent associé à celui de Stanley Milgram. Comme Milgram, Zimbardo a aussi lié son propre nom à la notoriété de l'expérience réalisée dans la deuxième moitié du XXe siècle, et comme Milgram, Zimbardo s'est occupé d'étudier les mécanismes qui sont à la base de l'**agressivité.**

Les théories de Zimbardo ont suscité de nombreuses controverses. Comme Milgram avait été critiqué durement à cause de ses expérimentations en relation avec l'holocauste, de même Zimbardo a reçu des critiques car ses théories, apparemment, justifieraient le comportement agressif et cruel de certains soldats américains dans la prison d'Abu Ghraib.

L'**expérience de Stanford,** également appelé l'effet Lucifer, est ce qui a rendu célèbre Zimbardo. Avec cette expérience, le psychologue se donna l'objectif d'étudier le comportement individuel à l'intérieur des groupes et d'analyser les mécanismes qui portent à une conduite agressive. Voyons comment Zimbardo a structuré l'expérience :

- 24 jeunes américains (étudiantes universitaires) ont été choisis pour participer à l'expérience, nous leur avons donné, de manière aléatoire, le rôle de gardiens ou de prisonniers
- Dans les souterrains de l'Université de Stanford, l'équipe de recherche avait reconstruit fidèlement l'environnement d'une prison, avec autant de cellules qu'une prison typique américaine.
- Aux jeunes américains, divisés en deux groupes, ont été attribué différentes tenues qui favorisèrent l'immersion dans le rôle de chacun.
- Zimbardo avait le rôle du directeur de la prison
- Il fut simplement demandé aux jeunes de jouer leur propre rôle (garde ou prisonnier).

L’expérience se déroula sur quelques jours et les résultats furent surprenants. De suite, après les deux premiers jours, les gardes et les prisonniers s’étaient complètement immergés dans le rôle : les gardes montraient des comportements répressifs, violents et même sadiques, alors que les prisonniers s’unissaient pour s’opposer à l’autorité. A la montée de la répression et du harcèlement des gardiens, on assista à une progressive dissolution du groupe de prisonniers, qui montrèrent des signes dépressifs et prirent un comportement passif et concilient. La détresse émotionnelle de certains participants fut telle qu’elle obligea l’équipe de recherche à interrompre l’expérience.

Quelles déductions tira Zimbardo de cette expérience qui déchaîna autant la presse que le monde scientifique de par ses résultats surprenants ?

- **Désindividualisation :** Un individu inséré dans un groupe d’appartenance peut aller à l’encontre d’un processus qui le porte à « se dénuder » de sa propre individualité pour assumer celle du groupe. La conséquence est que l’individu à tendance à perdre le sens de responsabilité de ses propres actions, le contrôle basé sur le sens de culpabilité et la peur est l’inhibition des comportements agressifs et destructeurs. L’individu, donc, ne se sent plus responsable des actions qu’il accomplit, justifiées dans sa tête par l’appartenance à l’institution (sur laquelle repose la responsabilité ultime).
- **Effet Lucifer :** L’agressivité d’une personne est influencée par le contexte dans lequel elle se trouve, l’environnement a donc une grande importance dans le fait de déterminer la conduite de l’individu.
- **Redéfinition de la situation :** Zimbardo confirme la thèse de Milgram, démontrant qu’assumer un rôle institutionnel (en l'occurence, le « garde » de la prison, comme Milgram l'avait démontré avec le « scientifique ») porte l’individu à prendre en considération les valeurs et les règles de l’institution comme les seules auxquelles adapter son propre comportement.

Les théories de Zimbardo eurent un fort impact dans le monde de la psychologie et psychanalyse, en particulier sur les études relatives à l’agressivité humaine. Avant l’expérience de Stanford, on considérait que l’agressivité dans le milieu carcéral dépendait des troubles de la personnalité des gardes ou des prisonniers : Zimbardo veut démontrer en revanche que le contexte et le processus de désindividualisation peuvent amener à manifester de l’agressivité chez n’importe quel individu, même si l'on peut le considérer comme généralement parfaitement équilibré.

Il n'est pas rare de tomber sur un épisode d'une série (*Castle*, *Faking It*, *Alice Nevers*, *Veronica Mars*...) qui relate ces évènements. La chaîne nationale anglaise BBC a même cherché à recréer l'expérience pour en faire un documentaire, mais celle-ci a dû être interrompue pour le bien-être des participants. En effet, de nombreuses personnes prirent leur rôle un peu trop à cœur, et violentèrent d'autres participants sous l'oeil incrédule des caméras. Big Brother l'essaya plus tard, et divisa les colocataires en prisonniers et gardes, pour recréer l'expérience.

Si vous souhaitez voir cette expérience sous forme cinématographique, le film allemand *Das Experiment* sorti en 2001, relate cette expérimentation. Une version américaine avec Adrian Brody intitulé *The Experiment* est sorti en 2010.

Dans la même veine, le film – également allemand – intitulé *Die Welle* (*La Vague*) réalisé par Dennis Gansel en 2008, lui-même inspiré par un téléfilm sort en 1981. Celui-ci illustre un professeur de science sociale qui décide de tenter une expérience avec sa classe, elle-même persuadée qu'il serait impossible de recréer l'idéologie néonazie, car nous avons désormais conscience de notre endoctrinement. Ce film passionnant fut inspiré d'une expérience menée en Amérique en 1961, où le professeur Ron Jones instaura un régime autocratique en seulement un mois avec ses élèves afin d'expliquer l'endoctrinement à sa classe.

Livre, film ou expérience, il est toujours bon de se rappeler à quel point nous sommes en réalité facilement influençables, malgré le fait que nous pensions le contraire. Nous avons parfois tendance à nous dire que nous avons le contrôle total sur nous-même, et que nous ne plierions

probablement pas à tous ces exercices de manipulation, comme les scientifiques ont le goût de faire. Et pourtant ! Nous sommes probablement bien plus crédules, facilement influencés et malléables que l'ont aimerait le croire, tout cela dans le simple but de nous plier à l'effet de groupe ou à notre volonté d'appartenir à un tout, et donc d'oublier notre individualité pour céder la place au groupe.

Solomon Asch (1907 - 1996)

Psychologue d'origine polonaise naturalisé américain, Solomon Asch s'est inscrit dans le volet de la **psychologie sociale** et son travail a influencé profondément Stanley Milgram, qui a été son élève à l'Université d'Harvard. La psychologie sociale, née au début du XXe siècle, a comme objet d'étude l'interaction entre l'individu et les groupes sociaux et considère donc le comportement comme un résultat de l'interaction avec la personne et l'environnement qui l'entoure.

L'**Expérience de Asch**, la contribution pour laquelle le psychologue d'origine polonaise est connu, eut lieu en 1951 et a donné un nouvel élan aux études de la psychologie sociale. Asch voulait étudier de manière particulière les mécanismes à la base du conformisme des individus par rapport à un groupe. Pour cette raison, il structura l'expérience de la manière suivante :

- Huit sujets furent invités dans un laboratoire pour un test de discrimination visuelle.
- Sept de ces huit sujets étaient complices de l'expérimentateur, un seul était le *sujet expérimental.*
- Était montré aux sujets une fiche avec trois lignes verticales de longueur décroissante, successivement était présentée une fiche avec une seule ligne, identique à celle la plus longue de la première fiche, et nous leurs demandions de dire à quelle ligne de la première fiche celle-ci correspondait.
- Les sujets complices répondirent au début de la bonne manière, puis tous commençaient à répondre de manière parfaitement fausse.
- Le sujet expérimental devait répondre en dernier ou avant dernier.

Les réponses données par les différents sujets expérimentaux qui prirent part de l'expérience furent très claires. 75% des sujets se conforma aux

réponses des sujets complices au moins une fois (desquels 5% se conformèrent chaque fois), alors que seulement 25% des sujets répondirent de manière correcte « en s'opposant » au groupe.

Ce qui amena Asch à en déduire les conséquences suivantes :

- **Pression du groupe :** Fait qu'un sujet sent le devoir de se conformer à l'opinion des autres, tout en sachant que c'est faux, renonçant à ses propres opinions même en présence de données objectives les soutenant.
- **Conformisme :** Tendance à assumer l'opinion prédominante dans un contexte social donné, en sacrifiant sa propre liberté expressive.
- **Unanimité :** La pression du groupe est plus grande si tous les éléments le consistant sont unanimes.
- **Dimensions :** Plus le groupe est grand, plus l'influence sur les individus qui entrent dans le groupe sera rapide.

Asch alla plus loin, en émettant l'hypothèse que l'appartenance à un groupe puisse amener les individus à modifier non seulement leurs propres actions, mais aussi leurs propres perceptions visuelles : son expérience visait justement à établir si la pression du groupe était capable de modifier la perception et l'appréciation d'un individu.

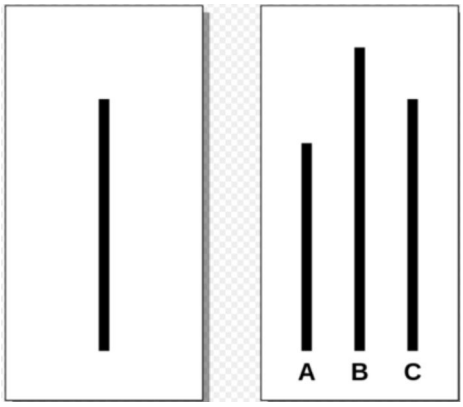
- **Influence sociale :** Pression exercée par le groupe sur l'individu qui a pour conséquence l'altération des perceptions, attitudes, comportements et appréciation de ce dernier.

Les conclusions auxquelles arrivèrent Asch à travers son expérience et les recherches qui s'en suivirent eurent un fort impact sur la psychologie sociale des décennies précédentes et certaines dynamiques explicitées par lui-même sont encore actuellement très faciles à voir quotidiennement dans la société moderne dans laquelle nous vivons.

Il n'est pas rare d'entendre « si ce fut le choix de plusieurs millions de personnes, alors cela doit être le meilleur choix ! » Autant en politique que dans le monde du marketing, cette pensée est encore d'actualité et est presque une excuse pour justifier certaines choses. Asch a découvert ici un

argument de force : l'idée que le groupe puisse effectuer une pressions sociale sur un individu de manière inconsciente, et qui arrivera donc à le persuader de se conformer aux normes et recréer les motifs imposés par la société ou un large groupe d'individus.

Cela est un argument très fort qui peut se retrouver être une arme redoutable si mise entre les mauvaises mains, autant en matière de politique que commerciales. En effet, imaginez-vous presque contraint de voter pour un parti que vous n'avez pas choisi, juste parce que le monde autour de vous (la presse, les réseaux sociaux, les discussions surprises dans un bar) décide que ce parti est le meilleur ? Malgré tout votre bon vouloir, vous aurez sûrement tendance à vous plier à la norme afin de faire partie de ce groupe social auquel vous vous considérez appartenir.



Harry Harlow (1905 - 1981)

Un autre psychologue américain, lui aussi assez controversé, tout du moins par l'opinion publique : Harry Harlow avec son travail d'isolement social a en effet suscité de nombreuses critiques, même s'il a permis à la psychologie sociale et cognitive de faire de grands pas en avant.

Son domaine d'étude fut limité au développement cognitif et social pendant l'enfance : de façon particulière, Harlow s'occupa d'étudier les raisons des problèmes tels que l'isolement social, la dépendance et la privation d'un rapport correct entre la mère et nouveau-né.

Pourquoi s'attira-t-il tant de critiques ? Harlow, ne pouvant bien évidemment pas utiliser de nouveau-nés ni d'enfants en bas âge pour ses expérimentations, décida d'élever une colonie de macaques Rhésus pour ses expériences et prit des décisions controversées comme celle d'isoler pendant 24 mois certains petits macaques afin d'étudier les effets que cet isolement aurait produit sur eux. Les défendeurs des animaux jugèrent le travail de Harlow inutilement cruel, lui-même fit beaucoup parler de lui lorsqu'il déclara que la majeure partie des expériences sur les animaux pouvait être évitée, puisqu'elles ne réussissent pas à produire de données utiles à la découverte de quoi que ce soit qui soit transposable sur le monde humain.

Mis à part les critiques, le travail de Harlow fut fondamental pour le développement d'une théorie encore très connue aujourd'hui et largement utilisée en psychothérapie : la théorie de l'attachement formulée par John Bowlby (que nous aborderons bientôt).

Harlow, comme nous l'avons dit, se servit d'une colonie de macaques et fit de nombreuses expériences sur les liens mère-enfant. Voyons les principales :

- **Mère de substitution :** Harlow fabriqua des mères de substitutions pour les petits des macaques, de deux sortes différentes. L'une était faite de fer et de bois, l'autre avait la

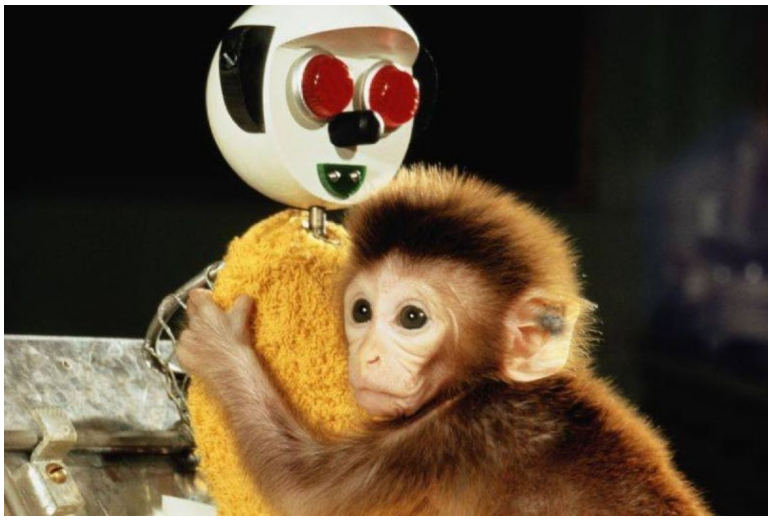
même structure mais elle était recouverte d'un tissu doux. Il observa que les petits des macaques préféraient la mère « douce » même lorsque celle-ci ne pouvait pas leur offrir de nourriture, les renvoyant à la mère « froide et métallique » seulement pour se rassasier.

- **Importance du contact :** À travers ses expériences Harlow observa que les enfants nourris correctement mais privés d'un contact physique réconfortant avec la mère (les petits qui avaient seulement la mère de fer) développèrent des formes émotionnelles physiques de détresse, comme des diarrhées récurrentes et des problèmes digestifs. Ceci l'amena à conclure que le manque de contact physique réconfortant avec la mère induisait un stress physique et psychologique, alors que les petits prenaient du poids de la même manière que ceux qui avaient à disposition la mère « douce ».
- **Mère-base :** Harlow construisit des *réglages spécifiques* dans lesquels il soumettait les petits macaques à des expériences stressantes ou qui induisaient de la peur : il observa que les petits qui avaient près d'eux la mère de substitution se sentaient plus en sécurité et moins apeurés d'aborder de nouvelles situations potentiellement dangereuses ou effrayantes. S'il manquait ce soutien, les petits, apeurés, montraient une attitude passive de capitulation.
- **Isolement partiel et total :** Dans le cadre de ces expériences très controversées, Harlow priva de contact social les petits macaques et les macaques adultes, pour une période de temps variant d'un mois jusqu'à même 15 ans. Les résultats furent plutôt évidents : tous les macaques retenus en isolement montrèrent des troubles mentaux de diverses natures, très peu d'entre eux réussirent à retrouver un état mental sain grâce à la thérapie. L'isolement social et total étaient dévastateurs et handicapants, ayant des répercussions graves et inchangeables durant toute leur vie.

Les conclusions auxquelles Harlow parvint avec ces expérimentations eurent un impact révolutionnaire sur la pédagogie et sur cette même

psychologie. A cette époque, en effet, on considérait que le contact physique avec des nouveau-nés et les enfants pouvait être néfaste, puisqu’il pouvait amener au développement d’enfants « gâtés ». Harlow (et Bowlby) réussit à démontrer le contraire : les enfants privés de ce contact physique et social développeront une variété de troubles émotionnels, sociaux et psychologiques profonds qui leur empêchera une communication sociale sains tout au long de leur vie.

Et c'est là que réside la force de cette expérience : les contacts avec les autres sont cruciaux pour notre développement. Mais il ne s'agit pas n'importe quel contact : nous cherchons constamment des contacts plaisants, affectifs, qui se trouvent rassurants et nous aident à pouvoir nous développer dans un environnement sain et sans danger. Comme les bébés macaques lors des expériences de Harlow, nous allons avoir tendance à rechercher une figure rassurante lors d'expériences traumatisantes, stressantes ou déplaisantes. Dès lors, nous ne sommes pas si éloignés du comportement de ces animaux, et cela prouve que les figures que l'on va appeler « maternelles » se doivent d'être protectrices et rassurantes. Pour notre bon développement mental, nous avons besoin d'amour et de protection qui est également stable, afin de pouvoir tenter des choses et en découvrir d'autre, tout en ayant la possibilité d'avoir ce recueil chaleureux si nos découvertes tournent mal. Imaginons cela ainsi : avoir une figure protectrice, une sorte de colonne vertébrale émotionnelle, nous aide à grandir, à nous épanouir et à pouvoir nous développer émotionnellement, tout en ayant cette base stable qui nous soutient lors de nos aventures et déambulations.



Albert Bandura (1925 -)

Albert Bandura est un psychologue canadien professeur dans la prestigieuse université de Stanford. Représentant de la psychologie sociale cognitive, il a eu une très forte influence sur la psychologie de l'apprentissage, grâce à ses recherches justement sur le thème de la psychologie sociale. Sa notoriété est aussi liée à l'**expérience de la poupée Bobo** sur l'agressivité infantile par imitation. Partons justement de cette expérience pour analyser l'illustration du psychologue.

Expérience de la poupée Bobo (1961) :

- Ont été formés trois groupes d'enfants (de moins de 6 ans) et chaque groupe fut mis dans une pièce où il y avait des jeux et une poupée gonflable du nom de Bobo.
- Avec le premier groupe, il y avait un adulte qui tapait la poupée Bobo en hurlant des phrases qui incitaient à la violence.
- Avec le deuxième groupe, il y avait un adulte qui se limitait à jouer avec d'autres jeux, en ignorant la poupée Bobo.
- Le troisième groupe d'enfant n'était pas accompagné d'adulte et était invité à jouer librement.
- Dans la deuxième phase de l'expérience, les enfants furent conduits dans une pièce où il y avait différents types de jeux, parmi lesquels Bobo et autres jeux de type agressifs (parmi lesquels des fusils en plastique).
- Il résulta que les enfants du premier groupe choisirent de leur propre chef les jeux les plus agressifs et montrèrent un comportement plus violent que les enfants des deux autres groupes (8 enfants sur 10).

L'expérience de Bandura avait réussi à démontrer que le comportement des enfants, en ce qui concerne l'agressivité, peut être **modelé,** c'est-à-dire qu'il était possible que ceux-ci apprennent une conduite à travers

l’**imitation.** Bandura définissait même les caractéristiques qui rendaient plus ou moins efficaces les modèles :

- Compétence
- Ressemblance à l’observateur
- Multiplicité et variété

Plus nous pouvons nous identifier avec le modèle, plus celui-ci aura une influence sur notre conduite. Cette théorie est à la base de multiples mécanismes de marketing modernes, si nous y réfléchissons bien ; Bandura mit l’accent sur les enfants parce que, je souligne, ceux-ci étant inexpérimentés ils ne possédaient donc pas les moyens nécessaires pour faire la distinction entre un modèle à imiter et un modèle à repousser. Il est d’autant plus important pour Bandura de dépasser les limites du comportement classique et de reconnaître que l’apprentissage peut se produire aussi de manière passive, par les *expériences indirectes*, c’est-à-dire par « simple » imitation d’un modèle après l'avoir observé.

- **Modelage :** Procédé d’apprentissage qui se produit lorsque le comportement d’une personne se modifie en fonction du comportement d’une autre personne (le modèle).

Autre concept central dans la théorisation de Bandura est celui de l’**auto-efficacité**, un concept-clef de la psychologie cognitiviste qui a ouvert la voie à beaucoup de nouveautés dans le domaine de l’apprentissage.

- **Auto-efficacité :** L’ensemble des croyances qu’une personne possède sur sa propre capacité de gérer divers types d’évènements et qui influencent sur les habilités même de la personne.

Ce qui fut intéressant dans le travail de Bandura fut surtout la notion de l'influence du monde qui nous entoure sur notre comportement personnel. Nos croyances sont forgées en réalité par les personnes qui nous entourent et nous montrent donc quelle attitude adopter par rapport à une situation. Nous sommes donc modelé sur une structure qui ne nous est pas forcément

connue lors de notre processus d’apprentissage et de formation. Nous allons donc imiter et recréer la façon dont les gens qui nous entourent (de manière générale ou temporaire) d'une manière assez inconsciente. A travers ces répétitions et ces croyances, nous forgeons ainsi notre identité et notre caractère. Nous ne sommes que l'addition et la répétition de facteurs externes auxquels nous sommes confrontés dès notre plus jeune âge.

John Bowlby (1907 - 1990)

Nous pouvons dire sans peur d'être contredit que le psychologue londonien John Bowlby a révolutionné grandement notre regard sur le lien mère-enfant. Bien que ses théories n'aient pas connu le succès escompté au moment de la publication, elles ont ensuite profondément influencé la psychologie moderne et même la société à grande échelle, même si de manière souvent inconsciente, certains concepts théorisés par Bowlby font désormais partie du patrimoine culturel partagé.

L'histoire personnelle de Bowlby a fortement influencé son parcours de recherche en tant que psychologue. De famille bourgeoise, le petit John est élevé principalement par sa nourrice, en même temps que ses cinq frères ; il développa vers cette personne un attachement qui lui donnera le moyen, une fois adulte, d'atteindre d'importantes conclusions sur le rapport enfant-adulte de référence (dit *caregiver* en anglais*)*. De cette manière, le fait d'être envoyé au collège loin de la maison familiale à l'âge de dix ans aura un fort impact sur sa vie émotionnelle.

Les théories de Bowlby furent toutes vérifiées par lui « sur le terrain», de manière expérimentale. Il s'intéressa d'abord à étudier les effets de l'insuffisance ou du manque de soins maternels ; le travail réalisé pour l'Organisation Mondiale de la Santé fut d'une importance fondamentale et le porta à fréquenter et visiter de nombreux orphelinats pour étudier les conditions émotionnelles et affectives des enfants en attente d'adoption.

La découverte la plus célèbre de Bowlby remonte autour de la moitié du vingtième siècle et à la **théorie de l'attachement :**

- Dans les premiers mois de vie, l'enfant développe un lien affectif et émotionnel (attachement) avec l'adulte qui s'occupe de lui.
- Cet attachement à une base biologique a la fonction de garantir une protection à l'enfant.

- L’attachement perdure dans le temps et sa qualité détermine et oriente les relations et le développement émotionnel de l’enfant lorsqu’il deviendra adulte.
- La mère est la figure de référence la plus probable, en vertu du fait que c’est elle qui généralement prend soin de l’enfant dans les premiers mois de vie.

La qualité de la figure de référence (le *caregiver*), en particulier sa disponibilité aux demandes de l’enfant et la sensibilité avec laquelle elle les exauce, détermine le **style d’attachement** de l’enfant :

- Style sécure : L’enfant a conscience qu’il reçoit de la protection et de l’affection et se sent par conséquent en sécurité.
- Style anxieux : L’enfant ne ressent pas qu’il reçoit suffisamment de protection et d’affection et donc se présente incertain, excessivement prudent, dépendant de la figure de référence, et excessivement peureux de son abandon.

Bowlby étudia de manière approfondie également les effets de la séparation – momentanée ou définitive – de l’enfant à la figure de référence. De manière particulière il élabora le concept de **cycle de privation,** selon lequel l’enfant qui a subi pendant son enfance le manque de soin de la part du *caregiver,* à son tour sera amené à traiter de manière négligée ou inappropriée ses enfants si à l’âge adulte il devient parent. Cela peut être expliqué de par le fait que, si l'enfant n'a pas eu d'exemple d'affection à donner pour ses futurs enfants, il ne pourra pas les reproduire lors de sa vie adulte. Un comportement négligé ou inapproprié sera donc pour lui la "norme" et ne se rendra pas compte de son manque d'affection auprès de ses propres enfants.

Le rapport avec la figure de référence se développe à partir des tous premiers jours de vie jusqu’aux environs de l'adolescence, l’âge auquel l’enfant avec un style d’attachement sécure, devient capable de se séparer de la figure de référence pour explorer le monde, certain qu’il pourra retourner à elle chaque fois qu’il en sentira le besoin, pour recevoir du réconfort, de la protection et de la sécurité. On pourra néanmoins noter que,

même si cette notion de *caregiver* s'atténue vers l'adolescence, l'enfant cherchera néanmoins un modèle de *caregiver* à travers ses pairs s'il n'a pas eu assez d'attention et d'affection de la part de ses parents ou de la personne de référence.

Cette idée de figure de référence peut se lier directement aux recherches de Freud, qui montre que notre développement est intimement lié à ce qui nous a formé dans notre petite enfance. On pourrait effectivement se demander quel impact une personne présente – ou non – dans notre enfance aura sur notre développement personnel lors de notre vie adulte. Et il est clairement impossible de savoir qui aura quelle influence sur notre développement lorsque nous sommes enfants. Même si nous sommes entourés au mieux, une situation ou une interaction de très courte période peut avoir des répercussions non-négligeables sur notre développement et sur notre vie adulte. Et même si l'on souhaite le meilleur pour chacun d'entre nous, il nous est impossible de prédire quels évènements vont marquer notre vie à tout jamais. Après tout, notre vie entière réside autour de l'attachement que l'on nous offre ou que l'on trouve chez les autres.

Erich Fromm (1900 - 1980)

Nous devons à Fromm rien de moins que la naissance de la **psychanalyse humaniste.** Le psychologue allemand a été une des personnalités culturellement les plus influentes du siècle dernier et son travail a contribué à donner un visage plus humain à la psychanalyse, conceptualisant et refaçonnant les théories de Freud en les libérant, dans un certain sens, de leurs composantes plus mécaniques.

Son sujet d'intérêt majeur au cours de toute sa carrière a été la **personnalité humaine**, à laquelle il a ajouté une vision capable d'intégrer les aspects sociaux que les théories freudiennes, dans un certain sens, avaient mis de côté. Ne faisons pas l'erreur de penser à une dichotomie Freud/Fromm : le psychologue allemand n'a pas été un opposant des théories freudiennes, mais au contraire un grand modernisateur de celles-ci, capable de fournir une version plus « au goût du jour », pour les psychologues actuels et pour toutes les personnes intéressées à la psychanalyse moderne.

Fromm dans son étude prit comme point de départ l'individualisation des besoins primaires de l'homme. C'est ce que l'on nomme aujourd'hui encore **les ''instincts'',** et Fromm en constate les liens avec le monde animal : ce sont nos instincts primaires, ils sont rigides et sont fixes, c'est-à-dire communs à tous les hommes et intangibles. Ils sont les besoins physiologiques tels que manger, boire, dormir, avoir des rapports sexuels et ainsi de suite, comme étudié précédemment avec la pyramide des besoin de Maslow.

Fromm distingue néanmoins les instincts des **désirs,** c'est-à-dire les besoins secondaires ou psychologiques, qui sont les suivants :

- Relation
- Identité
- Orientation
- Transcendance

- Enracinement
- Stimulation
- Unité
- Réalisation

Mais pourquoi avons-nous chacun un caractère différent ? Comment, finalement, se forme la personnalité de l'homme ?

Pour Fromm la réponse est claire :

- La personnalité est l'ensemble des caractéristiques psychiques héritées et acquises.

L'homme est soumis à deux forces qui se déplacent dans des directions opposées : les besoins primaires, internes, et les demandes du monde extérieur (société, environnement). C'est grâce à cette logique que se forme le caractère et se modèle la personnalité. L'homme interagit constamment avec le monde, nous ne pouvons pas, selon Fromm considérer l'aspect social des individus et considérer l'homme comme un ensemble de pulsions et désirs, qui commanderaient ses agissements.

Le rapport de l'homme avec le monde est régulé par deux procédés :

- Assimilation : L'homme acquiert des éléments de l'environnement dans lequel il se trouve.
- Socialisation : L'homme agit par rapport au climat dans lequel il se trouve.

Si ce rapport est équilibré, la personnalité se construit de manière harmonieuse et l'homme peut donc se permettre de rechercher la réalisation de lui-même et le **bonheur**. Dans le cas contraire peuvent apparaître ceux que Fromm définit comme des **attitudes** qui endommagent le bien-être de l'individu : conformisme, masochisme, sadisme et destruction.

Comme mentionné, Fromm contribua profondément à donner un visage plus humain et moderne à la psychanalyse. Avec son travail et sa pratique,

en particulier, il indiqua des lignes directrices pour une approche différente au patient :

- Le thérapeute doit travailler afin que le patient puisse se connaître lui-même et parvenir à la réalisation personnelle (et donc au bonheur).
- La thérapie psychanalytique doit viser à réintégrer l'individu dans la société, pas seulement à guérir ses pathologies.
- Le thérapeute doit favoriser la prise de responsabilité de la part du patient.

Kurt Lewin (1890 - 1947)

Lewin, psychologue allemand et ensuite naturalisé citoyen américain en 1933, n'est pas un nom très connu du grand public mais sa contribution à la **psychologie sociale** a été d'une importance catégorique. Au cours de sa carrière, il se rapprocha de la **psychologie de Gestalt** dont il fut le partisan. Il s'intéressa lui aussi principalement au comportement, avec une approche innovante à cette époque, une approche typiquement scientifique-expérimentale. Lewin arriva à définir ce qu'était pour lui était la **formule du comportement** humain :

- C = f(P+E)

Où **C** est le comportement, **P** la personnalité et **E** l'environnement. Lewin soutenait que le comportement humain s'exprime en fonction de la personnalité de l'individu et de l'environnement dans lequel il se trouve immergé, qui constitue un ensemble indissociable et qui est donc considéré conjointement. Si la personnalité et l'environnement sont connus, il est donc possible de prévoir le comportement de la personne.

Certainement, la découverte pour laquelle Lewin est principalement connu est celle du **T-Group** – *Sensitivity Training Group.*

C'est une méthode d'intervention pédagogique dans le domaine psychologique qui a pour but de sensibiliser les participants au la dynamique d'un groupe. Voyons les éléments d'un T-Group :

- Durée idéale : 3 jours
- Participants : De 8 à 15, le plus hétérogène possible
- Lieu : Protégé/isolé, sans interférence avec l'extérieur
- Thématique : Absente
- Session de travail : Cycles de 90 minutes + pause de 30 minutes

Pour Lewin le groupe devait servir à favoriser un **apprentissage autocentré,** les participants devaient apprendre d'eux-mêmes par le biais des retours et commentaires de la part des autres. L'évènement pédagogique n'avait pas de thème central : la formation est renfermée dans l'expérience elle-même, celle de se découvrir soi-même et les autres à travers les dynamiques relationnelles de groupe. Le conducteur du groupe doit être le plus transparent possible, il ne doit ni diriger ni soutenir les participants, qui ont la possibilité de découvrir l'expérience des autres personnes et, à travers les retours et commentaires qu'ils reçoivent, approfondir la connaissance de soi en tant qu'élément d'un groupe.

L'importance de ce travail par rapport à la psychologie sociale a été énorme. Le T-Group de Lewin a eu un très grand succès et a permis d'approfondir les éléments importants qui concernent la vie sociale de l'individu, ainsi que sa manière de se rapporter et se comporter face aux autres personnes. Le T-Group, en effet, donne la possibilité aux participants de se mesurer dans des rôles différents (se mettre « dans la peau » des autres), et d'améliorer ainsi ses propres capacités relationnelles et surtout comprendre quels comportements sont nécessaires à la vie d'un groupe, à la vie sociale, et de pouvoir ainsi les corriger ou s'y adapter afin de créer une harmonie et dynamique de groupe idéale.

Lewin fut un partisan d'une recherche d'un environnement psychologique toujours très expérimental sur le terrain ; il voyait le processus de recherche scientifique comme une dynamique entre recherche et action : le chercheur planifie une action, la vérifie sur le champ et va de l'avant, par le biais d'un mouvement « à spirale », d'action en action jusqu'à atteindre la vérité.

Lorsque l'on se penche sur ce qu'est la psychologie, on remarque bien que ce n'est pas uniquement une interprétation de rêves, ou encore des expérimentations loufoques aux résultats surprenants. La psychologie est en réalité bien plus profonde que l'on le croit, et les thèmes étudiés sont autant basés sur l'intimité que sur les mouvements de foule. Ce sujet est d'ailleurs si vaste qu'on ne pourrait que l'effleurer au travers de ces pages. Et c'est cela qui reste fascinant : à quel point le sujet est toujours plus poussé, inspirant,

et à quel point nous découvrons de nouvelles choses sur l'être humain au quotidien !

TROISIEME PARTIE

Les grands thèmes de la psychologie

L’interprétation des rêves

Nous ne pouvons pas commencer la partie du livre dédiée aux grands thèmes de la psychologie sans commencer par lui, le grand père de la psychologie moderne dont nous avons déjà parlé précédemment : Sigmund Freud. Que l’on le veuille ou non, plus de cent ans après ses intuitions et théorisations, nous sommes encore ici à nous mesurer à des concepts qu’il a introduit dans la psychologie et dans le sentiment commun ; celui des rêves est un thème qui a depuis toujours suscité un intérêt non-négligeable de la part des « profanes » également. J’ai donc choisi de partir à la découverte des pierres angulaires de la psychologie justement avec ce sujet.

Au cours de l’année 1899, Freud révolutionna d’un coup le concept même du rêve. Jusqu’alors, les rêves étaient considérés substantiellement inutiles : tout au plus, ils pouvaient être prémonitoires, utiles pour tirer quelques indications sur le futur. Mais ils étaient plus des « trucs de sorcières » que du matériel utile pour les médecins, et de ce fait ils n’avaient pas de pertinence clinique. Mais Freud eut une intuition qu'il présenta au monde médical et fit grand bruit dès son annonce:

- Les rêves sont la satisfaction des **désirs refoulés**

Les rêves sont donc très utiles, pour le bien-être psychologique de la personne et aussi parce qu’ils permettent à la personne elle-même de connaître le contenu de son inconscient. Les désirs refoulés selon Freud se logent dans l’inconscient d'un individu et, si ce n’était pas par les rêves, ils ne seraient pas connus de la personne. Mais, à leur tour, quelle est l’origine de ces désirs refoulés ? Pour Freud, de **la sexualité infantile**, c’est-à-dire cette phase de notre vie pendant laquelle nous ne pouvons pas satisfaire les pulsions et nos fantaisies sexuelles et par conséquence nous les « cachons », nous les poussons de force dans notre inconscient. En d'autre termes, nous refoulons nos pulsions et nos désirs, jusqu'à croire qu'ils ont disparu, alors que ceux-ci résident, intacts, dans notre inconscient. Ceux-ci restent capables de conditionner notre vie même à l’âge adulte.

Voilà alors que le rêve ouvre la porte de l’inconscient et nous permet donc d’y jeter un œil. Le mécanisme d’action du rêve selon Freud est le suivant :

- Les désirs refoulés fournissent l’impulsion.
- L’esprit, à travers le travail onirique, cherche à dépasser sa propre censure.
- Le produit qui dépasse la censure se jette dans le rêve pur et dur, la partie manifeste que nous sommes capables de nous rappeler une fois réveillés.

On peut indéniablement le deviner : les désirs refoulés sont inconfortables pour la partie de notre esprit qui soumet tout au contrôle de la conscience. Dès lors, celle-ci met en œuvre une action de **censure** et cherche à « repousser » à nouveau les désirs dans l’inconscient, afin de ne pas les faire apparaître dans le rêve. La censure atténue et modifie les contenus du rêve, qui néanmoins, grâce au **travail onirique**, réussissent souvent à passer au travers les mailles du filet et à se manifester de manière explicite. Le travail onirique se sert des mécanismes suivants :

- Condensation
- Symbolisation
- Déplacement
- Élaboration

Voici pourquoi les rêves nous paraissent souvent si bizarres ! Parce qu’en effet, ils le sont ! Nous voilà donc revenus au thème principal : comment pouvons-nous les interpréter ? Comment peuvent-ils être un instrument vraiment utile pour la connaissance de nous-même ?

La réponse, pour Freud, est dans la **libre association.** Avec l’aide d’un thérapeute ou même seul avec un peu d'entraînement, nous devons associer librement des concepts, paroles et pensées aux images que nous avons vu dans nos rêves. C’est seulement ainsi qu’il est possible – à travers justement les associations – d’atteindre la signification originale des éléments vus dans les rêves.

Le rêve donc n’a pas une signification unique et universellement valide : deux personnes peuvent rêver d’images similaires mais elles auront une signification complètement différente, tributaire du vécu personnel des deux personnes, selon le ressenti que les personnes ont de ces choses vues en rêve. Par exemple, rêver d'un chat peut être bien différent si l'une personne a grandi entouré de ces félins et les sent comme affectueux et amicaux, ou si l'autre s'est faite attaquer durant son enfance et associe donc l'animal avec un sentiment négatif.

L'interprétation des rêves est un domaine qui a toujours fasciné. Pourtant, Freud en a fait un argument principal de ses recherches, et ceci s'est avéré être une recette gagnante. En effet, qui ne s'est jamais réveillé un jour en se disant « quel rêve étrange ! Je me demande pourquoi j'ai rêvé de cela ». D'une certaine façon, l'interprétation des rêves est un moyen de s'intéresser à la psychologie et la psychanalyse même pour les néophytes. En prenant cela comme une porte vers notre inconscient, nous nous ouvrons également à vouloir en savoir plus. Si je rêve que je grimpe une maison, cela ne veut pas forcément uniquement dire que je cherche à acheter une maison, mais que je met tout en place pour y arriver. Je sais que le chemin sera ardu et mon cerveau traduit cela comme un exercice périlleux mais surmontable.

Freud eu son lot de détracteurs de par son parti-pris de tout vouloir lier à la sexualité infantile. En effet, même si ceci fut une découverte intéressante et un sujet absolument fascinant, de nombreux chercheurs ne souhaitaient pas résumer l'être humain à des pulsions infantiles. Nous le verrons plus tard, notre psyché et notre personnalité ne sont pas des choses fixes, mais évoluent au fil du temps. Pour Freud néanmoins, nous sommes mus et régis par des choses hors de notre portée, forgées dans notre subconscient, et par conséquent, nous n'avons que très peu d'emprise sur cela. Seulement quelques années après que le père de la psychanalyse ait révélé ses thèses au monde, de nombreux psychologues et chercheurs ont cherché à étayer le sujet afin de comprendre l'humain dans son ensemble, autant dans son "moi" le plus profond que dans les actions immédiates et leur raisonnement intime.

Les étapes du développement

Le développement psychologique de l’homme a intéressé le monde de la psychologie depuis son commencement, même si elle a été une matière presque uniquement focalisée sur la **psychologie du développement,** qui s’est occupée de comprendre l’évolution de l’enfant jusqu'à l’âge adulte. L’hypothèse de départ est que pour tous les individus il existe des **trajectoires communes** et peuvent donc être identifiées comme des **étapes** précises dans le parcours du développement traditionnel.

Le développement individuel est le résultat de la combinaison de deux processus : **maturation** (intrinsèque) et **apprentissage** (de par l'imitation et l'analyse de facteurs provenant de l’extérieur). Il s’agit donc toujours d’une dynamique d’interaction entre les gènes et l’environnement : en effet, la psychologie s’est longuement interrogée au sujet de l’importance de l’influence de l’environnement et surtout de sa quantification.

La fenêtre temporelle, sujet d’intérêt pour la psychologie du développement, est comprise de 0 à 18 ans. Voici les phases identifiées :

- Période prénatale
- Nouveau-né (0-2 ans)
- Première enfance (2-7 ans)
- Seconde enfance (7-11 ans)
- Préadolescence (11-14 ans)
- Adolescence (14-18 ans)

Nous ne pouvons qu’évoluer d’une phase à l’autre, mais dans certaines conditions particulières un enfant peut aussi, pour ainsi dire, retourner en arrière dans le parcours du développement.
À travers le processus de régression, on remarquera un déclin, une perte de capacités ou de compétences ; mais également un trauma qui pourrait porter à la régression vers une phase précédente du développement (infantilisation).

Le nom le plus connu au niveau de la psychologie évolutive est probablement celui de **Jean Piaget.** Comme nous l'avons vu dans la seconde partie du livre, le philosophe suisse concentra son attention sur le développement des enfants et sur l'évolution de leurs apprentissages. Ce fut Piaget qui identifia la dynamique assimilation-changement avec l'environnement, en étudiant de manière approfondie comment les enfants arrivent à la formation d'idées et de schémas cognitifs.

Voyons plus en détail les étapes du développement selon Piaget :

1. **Stade sensorimoteur :** L'enfant initialement utilise seulement les réflexes, puis il passe à la répétition des comportements pour en vérifier l'effet sur lui-même d'abord (réaction circulaire primaire) et sur les autres ensuite (réaction secondaire). À 8 mois, l'enfant est capable de se rendre compte comment son comportement impacte l'environnement proche. À 18 mois, il est capable de tester la portée de son comportement puisque le raisonnement symbolique se développe, c'est-à-dire qu'il devient capable de formuler des représentations mentales. L'enfant durant toute cette phase est profondément *égocentrique* et procède en utilisant la dynamique assimilation-arrangement (c'est-à-dire qu'il assimile les informations du monde extérieur et intègre ces informations nouvelles dans ses schémas cognitifs naissants).

2. **Stade pré-conceptuel :** Jusqu'à ses 4 ans, l'enfant est encore égocentrique, tout du moins intellectuellement. En effet, il n'est pas capable de différencier son point de vue de ceux des autres. Il commence à élargir son propre langage et se dédie aux jeux créatifs. Du point de vue des raisonnements, le jeune enfant vit dans le raisonnement général et n'est donc pas capable d'élaborer un raisonnement individuel.

3. **Stade de la pensée intuitive :** L'enfant continue d'élargir ses connaissances. Son raisonnement se fait plus affiné mais il n'est pas encore capable de l'utiliser pour organiser des actions

dirigées vers un but précis. Il assimile le concept de *réversibilité* et devient capable de comprendre le concept de quantité invariable.

4. **Stade des opérations concrètes :** Dans cette phase (7-11 ans), l'enfant devient capable d'utiliser la pensée de façon intuitive et peut désormais passer de la pensée générale à celle individuelle et vice-versa, mais il a encore du mal à utiliser la pensée abstraite.

5. **Stades des opérations formelles :** Ceci est la phase finale du développement de l'enfant (11-14 ans). Sa pensée se fait plus fine et il maitrise le raisonnement hypothético-déductif. Il élabore la capacité de jugement, comprend la relativité des points de vue, arrive à se mettre à la place des autres et est capable d'utiliser la pensée dans des buts imaginaires et donc amplifie son cercle d'action.

L’intelligence sociale

Leadership, empathie, relations, neurones miroirs… combien de fois avez-vous entendu parler de ces concepts ? Probablement plus souvent que vous pouvez l'imaginer, j’en suis sûr. La modernité est imprégnée de la société : nous pourrions dire, même si cela vous semble une affirmation insensée, à partir du moment où l’histoire même de l’homme se développe dans l’environnement de la société. Jamais comme aujourd’hui, nous n’avons été autant connectés les uns aux autres et c’est pour cette raison que le concept d’**intelligence sociale** est d’une importance considérable pour qui souhaite s'intéresser à la psychologie actuelle, mais également pour voir la société sous son ensemble, et découvrir les mouvements et comportements des individus et des sociétés à travers les âges.

Partons d’une hypothèse : il n’existe pas une seule intelligence mais plusieurs intelligences, conclusion à laquelle sont parvenus beaucoup de savants et chercheurs à la recherche de quelque chose capable de « classifier » les personnes bien mieux que le score du quotient intellectuel (Q.I.), qui fut démystifié récemment. Et parmi les diverses intelligences, celle sociale est certainement l'une des plus importantes, car c’est à elle qu’est liée l’atteinte même du bonheur. Vous n’y croyez pas ? Relisez ce que beaucoup de psychologues étudiés dans la deuxième partie soutiennent au sujet de la réalisation de l’individu et sur sa possibilité d’atteindre le bonheur. Vous découvrirez que celle-ci n’a jamais été sans lien avec la réussite à être intégré correctement dans l’environnement dans lequel nous vivons. En effet, la tendance à observer le quotient intellectuel comme preuve d'intelligence fut très en vogue récemment, et souvent démontré comme preuve d'intelligence sociale : si nous sommes intelligents, nous avons une meilleure place dans le monde. Pourtant, ces tests de Q.I. ne signifient en aucun cas l'intelligence générale, et surtout pas émotionnelle ! Un test de quotient intellectuel montre simplement l'aisance d'une personne à résoudre des puzzles et problèmes très spécifiques et très liés à un mode de vie et d'études scolaires eurocentrés. Plus récemment, le monde scientifique s'est accordé pour dire que les tests de quotients intellectuels ne

prenaient en aucun cas compte de l'intelligence émotionnelle, pourtant extrêmement importante dans la capacité d'interaction avec autrui. Au contraire, le quotient intellectuel pourrait presque être apparenté à un manque d'intelligence émotionnelle et vice-versa, mais les études sur le sujet sont encore à leurs balbutiements.

Ce fut le psychologue Daniel Goleman (1946 -) qui introduisit à grande échelle le concept d'**intelligence émotionnelle,** étape antécédente (et nécessaire) à l'obtention de l'intelligence sociale. Goleman a identifié les caractéristiques qui composent ce type particulier d'intelligence, parmi lesquelles les éléments les plus importants sont :

- Empathie
- Persistance
- Connaissance de soi
- Compréhension des autres

L'**empathie** est l'élément le plus important de cette liste. Seul celui qui est capable de s'identifier dans les émotions des autres et ressentir ce qu'ils éprouvent sera capable de tisser des relations interpersonnelles harmonieuses, en en obtenant même l'énorme avantage d'être perçu comme une personne influente et dotée de leadership. Pour être empathiques, nous devons néanmoins être conscients de nos propres émotions et de celles des autres. Une connaissance approfondie de soi et des palettes d'émotions que nous pouvons ressentir selon les circonstances ou des cas bien précis est indispensable.

Ce qui semble faire la différence au niveau social peut être réuni en seulement trois facteurs principaux : perception, compréhension et mémoire sociale. En résumé, les personnes les plus intelligentes socialement sont capables de comprendre la situation émotionnelle d'une autre personne en fonction de ses expressions du visage, comprendre les rapports qui existent entre deux ou plusieurs personnes et sélectionner les informations sociales pertinentes dans la profusion d'informations à laquelle nous sommes constamment exposés lors de nos interactions avec le monde extérieur.

Les **neurones miroirs** ont un rôle fondamental au niveau biologique : plusieurs recherches ont démontré que ceux-ci s’activent non seulement lorsque nous sommes impliqués personnellement dans un rapport interpersonnel, mais également lorsque nous sommes spectateurs. Ils seraient donc à la base des processus de compassion et d’empathie.

Vous l'aurez compris, cette intelligence sociale, aussi appelé intelligence émotionnelle, est une chose extrêmement importante dans nos interactions avec les gens et le monde qui nous entoure. On ne peut plus définir l'intelligence comme quelque chose qui est mesurable, à l'image d'un test de Q.I. Les facettes de l'intelligence sont multiples et par conséquent beaucoup plus difficiles à cerner au premier abord. L'empathie est un muscle émotionnel qui doit se travailler régulièrement, tout comme la connaissance de soi et la capacité à se mettre à la place des autres pour mieux pouvoir les comprendre.

La perception visuelle et la Gestalt

Sommes-nous absolument sûrs que ce que nous voyons soit vraiment la réalité ? De cette question cruciale débute le mouvement de la Gestalt, un courant psychologique né et développé en Allemagne au début du XXe siècle. Un courant qui a donné du fil à retordre au béhaviorisme, et même dans beaucoup de cas, il représenta la réussite de ses théorisations. La psychologie de la Gestalt se base sur la **perception visuelle** : ses représentants soutenaient que ce que nous voyons n'est pas la réalité, mais notre *perception* de la réalité.

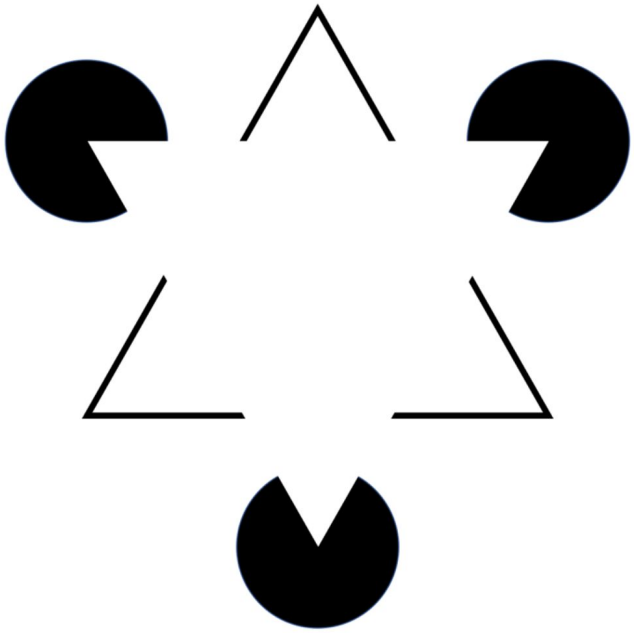
Il est important de le comprendre, car une fois ce concept assimilé nous pouvons faire un pas supplémentaire dans nos recherches : étudier les mécanismes mentaux à la base de l'élaboration de la représentation de la réalité. Les représentants de la Gestalt firent justement cela, arrivant à d'importantes conclusions sur la perception humaine. Les retombées sur les études sur le comportement furent énormes : les psychologues du mouvement de la Gestalt théorisèrent que le comportement d'un individu dépend uniquement de la perception de la réalité qu'il en a.

La Gestalt gagna du terrain sur le béhaviorisme et sur le structuralisme alors présent aussi pour d'autres raisons : celle-ci soutenait en effet que l'homme ne procède pas par tentatives et erreurs mais en utilisant la compréhension et l'intuition, et que le tout est différent de la somme de ses deux différents éléments. Cela n'a pas de sens, donc, d'étudier et d'analyser l'expérience humaine dans ses deux différents éléments : nous devons au contraire considérer l'homme comme un « ensemble », un système complexe qui agit grâce à une organisation très structurée.

Comme mentionné plus haut, la Gestalt se concentra principalement sur les perceptions visuelles. A ce sujet elle identifia certaines lois générales sur notre perception :

- Bonne forme : Nous percevons toujours la structure la plus simple.
- Proximité : Les éléments proches sont regroupés et considérés ensemble.
- Similitude : Les éléments similaires sont regroupés.
- Continuité : Les éléments d’un ensemble qui se succèdent sont considérés faisant partis d’une forme unique.
- Destin commun : Les éléments d’un ensemble qui ont des caractéristiques égales de mouvement, forme, orientation sont perçus de manière uniforme.
- Figure/Fond : Les lignes regroupées en un ensemble cohérent peuvent être perçues soit comme une personne soit comme un arrière-plan.
- Familiarité : Les éléments ambigus sont réduits en forme simple.

Le courant de la Gestalt eut de nombreux représentants également en Italie. Le **triangle de Kanizsa,** psychologue italien qui se consacra à l’étude de la perception visuelle, est très connu. Dans la figure élaborée par Kanizsa l’œil humain voit deux triangles qui en réalité n'existent pas (les lignes ne sont pas fermées et en réalité le triangle central n’existe pas non-plus) et en perçoit un plus lumineux que l’autre (celui du centre). Grâce à la règle figure/fond, en effet, notre cerveau va chercher instinctivement à toujours trouver un arrière-plan pour chaque figure et vice-versa. Nous sommes donc capables de percevoir comme figure définitive les portions de l’espace qui en réalité ne le sont pas, de par notre capacité à combler le vide, créer des lignes imaginaires et anticiper des mouvements.



La psychologie cognitive

La psychologie cognitive donne le coup de grâce, pour ainsi dire, au béhaviorisme au milieu du XXe siècle. Née dans les années 1950, elle eut son moment de développement majeur vers la fin des années 1960 et le début des années 1970. La psychologie cognitive est une branche de la psychologie très active encore aujourd'hui, car elle reçoit des contributions fondamentales de beaucoup d'autres secteurs de la science (médecine, neuroscience, biologie, cybernétique etc.) Ses découvertes sont fondamentales pour la vie de l'homme.

Mais pourquoi est-ce que je parle de "coup de grâce" du béhaviorisme ? Le mouvement serait-il mort à la suite de la naissance des mouvements de la Gestalt et de la psychologie cognitive ? Presque ! La réponse est facile ; le cognitivisme renverse la question, bien plus que ce que l'avait fait la Gestalt, et affirme que le comportement humain est un *effet* des processus mentaux et cognitifs qui peuvent être connus. L'objet d'étude n'est donc plus (seulement) le comportement, mais se concentre sur l'esprit lui-même : celui-ci n'est plus un incompréhensible "contenant" duquel le "contenu" n'est pas pertinent pour l'homme.

La psychologie cognitive élabore différents modèles de l'esprit. Le premier - le plus simple - voit l'esprit comme un élaborateur très basique : apport (input) → élaboration → résultat (output). L'homme est un sujet passif, soumis à des stimuli entrants. Ce sera le psychologue Ulric Neisser (1928-2012) qui fournira une théorie plus élaborée de l'esprit, qui prend le nom de **Human Information Processing – H.I.P.** Selon cette théorie, l'esprit humain a un rôle bien plus actif : l'homme élabore, traite, sélectionne, transforme, emmagasine, crée sur la base des informations entrantes. Il sélectionne néanmoins lui-même les informations qu'il trouve utiles ou nécessaires parmi une profusion incessante d'informations qui arrivent chaque seconde à nos sens.

Les contributions de la psychologie cognitive en termes de connaissance de l'homme ont été nombreuses et très importantes. La psychologie cognitive s'est occupée d'étudier la mémoire, arrivant à fournir un modèle opérationnel encore aujourd'hui largement accepté. Selon ce modèle, la mémoire est tripartite :

- Mémoire de travail
- Mémoire à court terme
- Mémoire à long terme

Les chercheurs se sont plus concentrés sur le fait de chercher à comprendre comment fonctionne « l'entrepôt » de la mémoire, notre archive mentale, et ont découvert que nous nous servons de **modèles de connaissances** pour garder en mémoire toutes les nouvelles informations que nous apprenons quotidiennement : nous raccrochons donc les nouvelles connaissances à celles déjà en mémoire. Nous avons découvert également que l'homme n'est pas passif face aux *inputs*, aux informations entrantes : bien au contraire, il élabore les *inputs* qu'il reçoit et plus il les élabore, meilleures sont les chances d'apprentissage.

Une contribution fondamentale au cognitivisme est également donnée par Howard Gardner, auteur de la théorie de l'**intelligence multiple**. D'après Gardner, l'homme ne possède pas une seule intelligence mais diverses formes d'intelligence, qui travaillent en synergie mais qui sont également capables de travailler de manière quasi autonome. L'environnement et la culture peuvent favoriser le développement d'une intelligence par rapport à une autre. Voici les huit intelligences selon Gardner :

- Intelligence linguistique
- Intelligence logico-mathématique
- Intelligence spatiale
- Intelligence musicale
- Intelligence corporelle-kinesthésique
- Intelligence intra-personnelle
- Intelligence interpersonnelle
- Intelligence naturaliste

Chacun de nous aurait par conséquent une capacité différente d’organisation de la pensée et des procédés mentaux qui amène à l’action en fonction de l’environnement considéré.

L’image de soi

Qu'est-ce que l’identité, ou l’image de soi : l’homme réfléchit depuis toujours sur ces concepts. On pourrait ainsi dire qu'il y réfléchit depuis la nuit des temps. En effet, les philosophes grecs se sont occupés d’étudier le concept d’identité et dans les siècles suivants d’autres philosophes se sont aussi creusés la tête sur ce sujet. Il a fallu attendre jusqu'à la naissance de la psychologie, qui a englobé – en quelques sortes – beaucoup de théories philosophiques et s’est tournée vers l’analyse de l’homme et de l’esprit humain. Wundt et Freud au XIXe et début du XXe siècle en sont les précurseurs. Comme nous l'avons déjà indiqué auparavant, c'est une science encore très jeune dans le domaine, et ce n'est qu'encore plus récemment que les scientifiques et le monde de la science médicale a décidé d'accorder de l'importance à cette science qu'ils définissaient d' « impropre ».

Le concept « d’image de soi » est l'un des plus complexes, même s'il peut sembler très simple au premier abord. Qui, en effet, ne possède pas une claire image de lui-même, et a l'impression de savoir qui il est, ce qu'il se veut, comment il agit avec le monde ? Mais comment se forme cette image ? Qu’est-ce qui la conditionne ? Quelle influence peut-elle avoir sur notre vie ?

Ce type de questionnements ont amenés de nombreux philosophes à se pencher sur le sujet, qui s'est avéré être une réflexion beaucoup plus intense qu'on ne pourrait y penser !

L'une des théories les plus intéressantes sur le sujet est celle du **Soi miroir** élaborée par l’Américain Charles Horton Cooley (1864 - 1929). Il soutient que l’image que nous avons de nous dépend uniquement de la *perception que nous avons des perceptions des autres à notre égard.* C’est-à-dire, pour construire l’image de soi, une personne ne considère pas seulement comment apparaître auprès des autres, mais considère aussi comment les autres considèrent cette apparence. Notre image de nous est donc un miroir de ce que les autres reflètent de nous. Une personne en définitive construit l’image personnelle en fonction de la signification

qu'elle donne aux considérations que les autres personnes pourraient donner envers cette image. Il est certain que les considérations que les autres donnent directement comptent également (appréciations, confirmations, démentis), mais Cooley met l'accent sur l'importance de ce que nous nous *imaginons* que les autres pourraient penser à notre égard.

Une autre théorie intéressante sur la construction de l'image de soi est celle élaborée par George Herbert Mead (1863 - 1931), psychologue américain qui vécut la naissance de la psychanalyse au début du XXe siècle. Mead émit l'hypothèse que le développement de l'image de soi se produisait en trois phases :

> **Première phase (préparatoire) :** Pendant l'enfance, l'enfant est égocentrique et n'est par conséquent pas capable de prendre le point de vue des autres : il se limite donc à imiter les adultes qu'il observe autour de lui, et a par conséquent tendance à reproduire leurs comportements.
> **Deuxième phase :** Les enfants commencent à prêter attention aux comportements et aux pensées des autres personnes (d'abord uniquement aux personnes qui lui sont signifiantes) et passent graduellement de l'imitation à la communication symbolique**.**
> **Troisième phase :** Les enfants commencent désormais à prêter attention à la société entière, une sorte de généralisation de « l'autre » en les comparant à soi-même, et leurs actions et leurs pensées sont influencées par les attentes de la société.

Mead établit également qu'il existe une hiérarchie dans les modèles extérieurs : la société est importante, mais les adultes de référence le sont un peu plus. Donc, les enfants développent l'image d'eux-mêmes principalement en fonction de la perception des valeurs que ces adultes de référence leur attribuent.

L'univers lié à l'image de soi est tellement large qu'analyser dans ce chapitre toutes les contributions fournies par la psychologie serait impossible. Essayons donc de citer quelques concepts généraux qui ont été

confirmés au cours du siècle dernier grâce aux théories et visions multiples de divers psychologues :

- Il existe **de multiples images de soi.** L'image de soi « globale » est la plus importante mais les personnes possèdent une image d'eux-mêmes différente pour chaque domaine/secteur de leur vie. L'image de soi générale est plus stable, alors que les autres visions des comportements d'un individu peuvent plus facilement varier.
- L'image de soi **conditionne nos actions.** Qui se perçoit de manière positive – et a donc une image positive de soi – a tendance à obtenir de meilleurs résultats dans la vie car elle aborde les situations avec plus de sécurité et de tranquillité. Et vice-versa, il se produit le contraire pour la personne qui a une image de soi négative et aura tendance à se critiquer, à ne pas voir ses actions à juste valeur, et presque à saboter son travail car elle sera semée de doutes.
- L'**estime de soi** est une conséquence directe de l'image de soi qu'un individu se crée.
- L'image de soi et l'estime de soi sont donc à la base du comportement de l'homme.

Nous pouvons le constater, l'idée du "moi" et de notre personnalité s'avère être changeante. Nous ne pouvons pas nous définir comme quelque chose d'immuable, inchangé. Notre personnalité, notre image de soi, tout cela dépend de notre évolution culturelle et émotionnelle, ou même encore simplement si l'on a passé une bonne ou mauvaise journée, ou si nous sommes entourés de personnes qui influencent notre caractère. Notre personnalité change avec le temps, et notre santé mentale peut être mise à mal à travers des évènements dramatiques ou choquants. Notre état mental évolue au fil du temps, et il est parfois difficile de garder une mentalité positive, par exemple. Nous pouvons être défini durant notre enfance comme un enfant joyeux et gai, et pourtant nous retrouver comme un adulte taciturne, meurtri par la vie. Pire encore, nous pouvons également apprendre à porter un masque qui cache nos douleurs et garder cette façade

de personne joyeuse, même si les évènements de la vie peuvent nous avoir blessé à un moment ou à un autre.

Il faut toujours garder en tête, lorsque l'on cherche à se plonger dans la psychologie, que l'être humain est soumis à plusieurs facteurs : son caractère de base, les choses qui ont influencé, d'une manière ou d'une autre, son caractère actuel, et sans oublier les petits détails de la vie qui viennent assombrir ou embellir notre quotidien. Le terrain de la psychologie et de la psyché est vaste et reste encore très vague, bien que de nombreux scientifiques et chercheurs se sont penchés activement sur le sujet ces cinquante dernières années.

Cas d’études et expériences célèbres

Test de la personnalité

Test de la personnalité : n’avez-vous jamais pensé que ce test soit une « bêtise », quelque chose d'absurde à la limite du charlatanisme ? Rassurez-vous, vous n’êtes pas les seuls. Mais il vous manque probablement un peu d’informations pour pouvoir juger ces tests de manière objective. Dans ce chapitre, nous aborderons l’argument des tests que divers psychologues au cours du XXe siècle ont imaginé afin de pouvoir dresser un profil pertinent de la personne qui s’y soumet. Avant toute chose, nous devons faire la distinction entre les tests formulés pour évaluer un seul aspect de la personnalité et les tests qui, en revanche, peuvent évaluer la personnalité dans son ensemble. Mais indépendamment de la typologie du test, les prérequis que chaque test de personnalité doit avoir sont les suivants :

- Évaluation standardisée
- Manuel d’instruction

Comme ceci : même si une partie de l’évaluation est laissée à la discrétion de la personne qui soumet le test, pour le reste les réponses sont évaluées en fonction de grilles standardisées et l’exécution même du test est également soumise à une procédure préfixée, contenue justement dans le manuel d’instruction. Les psychologues qui ont élaboré les tests, au cours de la phase de préparation de l’outil ont recueilli de nombreuses réponses, de façon à pouvoir élaborer celle qui devient la grille de référence. Même les tests qui semblent moins « objectifs » ont en réalité une base solide dans le fond, car les réponses que les personnes donnent sont évaluées avec des milliers de réponses recueillies en amont, afin de fournir un résultat le plus objectif possible.

Tests objectifs et tests projectifs

La nature des tests de la personnalité peut être différente. En effet, on observe deux écoles lorsqu'il s'agit d'analyser la personnalité des gens. Les tests se divisent en deux macro-catégories :

- Tests objectifs : Le sujet qui se soumet au test doit répondre à une série de questions ou noter son degré d’adhésion à une affirmation. Le score est ensuite établi dans le manuel d’instruction de façon rigoureuse – voire rigide -, peu de place est laissée à l’interprétation de la personne qui soumet le test.
- Tests projectifs : Le sujet ne doit pas répondre à des questions mais est stimulé par des *inputs* qui laissent plus ou moins d’espace à l’interprétation personnelle. Le sujet est par la suite invité à répondre de manière instinctive et spontanée. L’évaluation de ce type de test dépend majoritairement de l’arbitraire et de l’interprétation de la part de la personne qui soumet le test.

Exemples de célèbres tests de la personnalité

(Re)découvrons maintenant les tests de personnalité les plus célèbres. Pour ce qui est du test de Rorschach dont nous avons parlé dans le chapitre dédié à son inventeur, je vous renvoie donc à cette page. Ici, nous allons nous focaliser sur les tests les plus célèbres à travers les époques, et selon les individus. Et qui sait, peut-être qu'en découvrant l'un d'entre eux, vous aurez l'occasion de découvrir de nouveaux traits de votre personnalité !

En restant dans le cadre des tests projectifs, voici quelques exemples connus et encore très utilisés :

- **Test de l’arbre :** Y sont soumis les individus de plus de 4 ans. On y demande de dessiner un arbre, sans donner d’indications particulières ; l’arbre symbolise l’homme et les différents éléments de l’arbre (tronc, racines, branches, cime) et du style du dessin (couleurs, spécificités, détails etc...) sont interprétés en fonction des significations psychologiques précises qu’ils ont. Le test a été organisé par le psychologue Karl Koch, qui a récolté un large dossier et classé les données récoltées au fil de son travail de recherche.
- **Test du village :** Il est demandé à la personne de construire un village avec des éléments en bois fournis par le thérapeute (maisons, arbres, immeubles variés, barrières etc...) La forme

du village que la personne construit représente l’organisation du soi intérieur, le vécu intérieur relatif à la perception du propre corps, ainsi que le système de « défense » mental dont la personne dispose pour se schématiser le monde dans lequel elle évolue.

- **Test du dessin de la famille :** Y sont soumis les enfants (généralement de 6 à 15 ans). Il est demandé à l’enfant de dessiner sa famille, au fur et à mesure que l’enfant dessine, le thérapeute note l’ordre avec lequel il dessine les divers éléments de la famille et peut poser quelques questions simples à l’enfant au sujet des éléments du noyau familial. Comment l’enfant dessine la famille révèle la qualité de ses liens affectifs et explique d’éventuelles problématiques dans cet environnement. La taille des personnes, l’ordre dans lequel elles sont posées, puis disposées sur la feuille, les rayures, le type de lignes, l’absence de personnage centraux, nombreux sont les éléments évalués pour dresser un portrait de la personne et de sa famille.
- **Test des Big Five :** Ceci est un test objectif qui, à travers une série de questions, a pour but d’évaluer la personnalité d’un individu selon la théorie qui veut qu’il existe cinq grands traits de personnalité (extroversion, amabilité, consciencieuse, stabilité émotionnelle, ouverture mentale).
- **SESAMO (Sexrelation Evaluation Schedule Assessment Monitoring) :** Derrière ce nom un peu barbare se trouve un test d'origine italienne de type objectif qui étudie les aspects sexuels et relationnels des individus. Il est soumis aux personnes qui souffrent d’une détresse affective ou sexuelle. Il existe donc une version masculine et féminine. Ce test peut être fait également à distance s'il est prodigué par un médecin et se compose de trois parties.
- **ITAPI-G :** Ce test sur la personnalité ayant également ses origines en Italie, mais ayant été depuis traduit en de multiples langues, est de type objectif et se compose de 105 questions. Le but est celui de fournir un « inventaire » de la personnalité pour que le médecin et le patient puissent l'interpréter.

- **Indicateur Myers-Briggs :** Test objectif basé sur la théorie des *types de personnalité* de Jung ; le but est de découvrir comment une personne se rapporte au monde extérieur. Il en ressort un résultat en fonction des quatre copies dichotomiques des traits de la personnalité (extraversion/introversion, raisonnement/sentiment, sensibilité/intuition, jugement/perception)

Nous allons désormais développer plusieurs tests de la personnalité célèbres, qui furent des découvertes notoires pour le monde de la psychologie, mais également dans leur façon de révéler des traits de personnalité surprenants dont nous étions sûr d'avoir compris leur fonctionnement. En effet, nos préjugés nous laissent trop penser que nous avons compris certaines choses, alors que les études sur le sujets nous prouvent tout leur contraire ! Vous serez surpris par les études suivantes si vous ne les connaissez pas déjà !

Le bon samaritain

Lorsque vous êtes en état de stress, ou travaillez contre la montre, vos opinions changent-elles ? Peut-être avez-vous déjà pris des décisions hâtives que vous regrettez par la suite, car vous vous êtes fiés à votre instinct et n'avez pas pris le temps de réfléchir de manière posée ? Ou au contraire, vous êtes-vous déjà rendus compte que vous atteignez vos objectifs de manière plus rapide, et souvent plus efficace, lorsque vous êtes soumis à un délai strict ? N’avez-vous jamais pensé combien le facteur temps influence vos choix et vos actions ? Si vous ne l’avez jamais fait, l'expérience que nous sommes sur le point d’analyser vous en donnera l’occasion.

L’importance du temps a été l’argument au centre d’une expérience devenue très célèbre, réalisée en 1973 par les psychologues John M. Darley (1938 - 2018) et Daniel Batson (1943 -). L’expérience, dite « du bon samaritain », en réalité visait également à approfondir la connaissance de l’altruisme, c’est-à-dire de la prédisposition des individus à aider son prochain de manière désintéressée – justement comme le samaritain de la célèbre parabole biblique.

Les chercheurs néanmoins réussirent à démontrer combien le temps influence également l’altruisme des personnes. Ils choisirent un échantillon de personnes très significatives : un groupe de séminaristes. Qui mieux qu’eux pouvaient être naturellement orientés vers des actions charitables ? Voyons comment ils mirent en place l’expérience :

- Un groupe de séminaristes fut chargé de préparer un sermon ; la moitié de celui-ci devait le préparer sur la parabole du samaritain, l’autre moitié sur un thème générique dans le cadre professionnel.
- Il est donné aux deux sous-groupes des délais différents : un groupe ne fut pas mis sous pression, tandis que l’autre le fut, par le biais de délais plus court.

- Le jour où ils durent tenir le sermon, les séminaristes ont été conduits sur un chemin où un complice des expérimentateurs, au bord du sentier, prétend ne pas se sentir bien et avoir besoin d'aide.
- Les séminaristes qui transitaient n'avaient pas tous la même hâte : il avait été dit à certains intentionnellement de se dépêcher puisqu'ils étaient en retard pour leur rendez-vous du jour.

Les résultats de l'expérience furent totalement surprenants ! Découvrons-les ci-dessous :

- Plus de la moitié des séminaristes qui étaient pressés ne se sont pas arrêtés pour aider la personne en difficulté.
- L'autre moitié des séminaristes - ceux qui n'étaient pas pressés - se sont arrêtés pour aider la personne en difficulté (un pourcentage cependant loin des 100%).
- Il n'y eu aucune différence entre les séminaristes qui avaient préparé le sermon sur la parabole du bon samaritain et ceux qui l'avaient préparé sur le thème professionnel. En bref, le message sur lequel les séminaristes avaient travaillé n'avait aucune influence sur leur comportement.

Mais ce n'est pas la notion du "bon" ou "mauvais" qui a été recherché ici. Cette expérience démontre l'influence que le temps peut avoir sur les actions humaines, et de manière particulière combien l'altruisme peut diminuer lorsque nous sommes sous pression.

Dans un deuxième temps, il est intéressant de noter comment les résultats de l'expérience de Darley et Batson démontrent que les principes religieux ou les études faites sur un sujet n'ont pas d'incidence de manière significative sur l'altruisme des personnes – ou cependant n'influent pas autant que peut influer le temps à disposition.

Dès lors on peut se demander quelle est notre véritable identité : pouvons-nous nous définir comme altruiste si nous ne nous arrêtons généralement pas pour aider un inconnu, mais que nous allons régulièrement prêter main forte à ses amis proches ? Peut-on également être influencé par le monde

qui nous entoure, et notre comportement change-t-il par rapport à l'environnement qui nous entoure ? Sommes-nous donc fortement influencés par nos états de stress, ou les choses qui se passent immédiatement en face de nous, plutôt que par nos principes et nos croyances ? Darley et Batson soulevèrent également un point culturel, en plus d'avoir mené une étude psychologique intéressante qui souleva bien des questions autant psychologiques qu'éthiques.

Expérience de Rosenhan

Toujours en 1973 – il faut croire que les années 70 furent une période prolifique pour les études psychologiques – une autre expérience jaillit avec force et fit la une des journaux, déchaînant la presse de par son côté révolutionnaire. L'auteur de l'expérience David Rosenhan (1929 - 2012) s'était donné un objectif décidément ambitieux : démontrer que la psychiatrie ne pouvait pas être retenue comme une science médicale et qu'il y avait encore de très grandes difficultés dans le fait de distinguer les personnes saines et les personnes souffrant de troubles mentaux.

Pour ce faire, Rosenhan élabora une expérience vraiment maligne. Il sélectionna huit faux patients et les envoya dans douze hôpitaux psychiatriques américains, choisis à l'intérieur de cinq Etats différents. L'objectif était de se faire hospitaliser, sur la base des symptômes donnés par les faux patients. Ceux-ci se présentèrent tous en déclarant qu'ils souffraient d'hallucinations auditives. Dans tous les cas, ils furent admis sans aucun problème dans chacun des hôpitaux psychiatriques auxquels ils se présentèrent.

Les critères instaurés par Rosenham pour mener cette étude furent les suivants :

- Huit faux patients, trois femmes et cinq hommes.
- Tous devaient déclarer avoir entendu des paroles sans aucun sens à de nombreuses reprises, soit récemment, soit sur un long ou moyen terme.
- Tous furent admis et étiquetés comme « schizophrènes ».
- Tous, une fois à l'intérieur des hôpitaux, les sujets de l'expérience reprirent à se comporter de manière absolument normale.
- Tous, une fois admis, devaient indiquer à leur médecin ou à la personne en charge ne plus entendre les voix.

Les résultats de cette expérience furent plutôt surprenants. Outre le fait que tous les hôpitaux étaient tombés dans le « piège » et malgré le comportement absolument normal des faux patients, les médecins les diagnostiquèrent très facilement comme « schizophrènes » et les faux patients ont dû accepter de prendre des antipsychotiques pour être « guéris ». Une fois que les patients avaient indiqués ne plus entendre ces voix, le diagnostic à la guérison fut celui de « schizophrène en rémission ».

L’expérience de Rosenhan déclencha une tempête dans le monde scientifique et dans la presse de l'époque. La conclusion qu’en tira le psychologue ne laissait aucune place au doute : le système psychiatrique, selon lui, n’était pas capable de distinguer de manière efficace une personne saine ou malade mentalement. Au niveau médical, ces personnes se faisant diagnostiquer comme « schizophrènes » reviendrait au même de mettre un plâtre à une personne qui dit qu'elle s'est cassé le bras sans pour autant faire une analyse au préalable ! Dès lors, comment pouvait-on donc nous fier à cette institution, et dans un certain sens à la psychiatrie et aux psychiatres eux-mêmes ?

L’expérience eu également une seconde phase. Un institut psychiatrique défia Rosenhan à inviter les faux patients, de manière imprévue, certain que leur personnel serait capable de reconnaître la supercherie. Rosenhan accepta à se prêter au jeu ; au cours des trois mois prévus néanmoins… il n’envoya aucun patient. Toutefois, le personnel de l’hôpital identifia 41 faux patients, qu'ils croyaient être des faux-patients envoyés par Rosenham. A travers ce tour de passe-passe, Rosenham prouva encore une fois la validité des conclusions de ses expériences, et pour le monde scientifique de se faire remettre à sa place par une expérience pourtant simple.

Ce qui est choquant avec cette expérience, c'est de voir à quel point nous savons peu de la santé mentale des personnes, et à quel point il est difficile de le diagnostiquer. Nous avons des outils extrêmement précis pour définir des membres cassés, des excroissances qui peuvent lier à des cellules cancéreuses, mais lorsque l'on parle de psyché, il n'y a presque aucun moyen de déceler quoi que ce soit, si ce n'est de se baser sur la bonne foi de la personne. Et souvent, nous nous fions trop sur ce que nous croyons voir,

à l'imager de son personnel d'hôpital qui croyaient déceler des faux-patients, ou ceux de l'expérience originelle qui étaient persuadés que les faux-sujets aux crises psychotiques étaient en rémission, plutôt que des charlatans au cœur d'une expérience scientifique.

S'il était possible de pouvoir déceler un trouble mental comme l'on arrive si facilement à le faire pour des membres cassés, nous ferions une avancée énorme dans la recherche sur la santé mentale dans le monde entier. Comme nous l'avons indiqué plusieurs fois dans ce livre, la psychologie est une science jeune et nous avons encore beaucoup à apprendre sur elle.

Expérience Loftus-Palmer

Toujours dans les années soixante-dix, une autre expérience très importante gagna en notoriété de par ses résultats surprenants, même s'ils étaient certainement moins éclatants que l'expérience de Rosenhan que nous venons tout juste d'explorer. Dans ce cas, Elisabeth Loftus (1944 -) et John Palmer s'intéressèrent à un autre argument d'étude : ils avaient l'intention de démontrer que le témoignage oculaire peut être influencé, et même complètement falsifié par certains facteurs qui peuvent en diminuer le degré de véracité. De plus, ils découvrirent qu'il était possible de complètement falsifier des souvenirs selon le vocabulaire utilisé, ou les directions données par la personne menant l'analyse. En particulier, la psychologue Elizabeth Loftus voulait démontrer que les informations qu'un témoin reçoit après le crime/incident sont fondamentaux dans l'influence de son souvenir de ce qu'il a vu avec ses propres yeux.

Pour démontrer ceci, Loftus et Palmer élaborèrent une expérience qui impliqua 45 étudiants américains :

- Était présenté aux étudiants sept enregistrements d'accidents de la route, d'une durée de 5 à 30 secondes.
- Après la visualisation des films les étudiants devaient décrire les accidents comme s'ils avaient été des témoins oculaires.
- Des questions spécifiques furent posées aux étudiants, parmi lesquelles une en particulier concernait la vitesse à laquelle les voitures roulaient au moment de l'accident.
- Cette question était formulée en utilisant cinq verbes différents, d'intensité croissante : *contacted* (tamponné), *hit* (frappé), *bumped* (heurté), *collided* (entré en collision), *smashed* (fracassé).

Les résultats ne laissèrent pas beaucoup d'espace aux doutes : la croissance de l'intensité du verbe utilisé (la fourchette d'intensité allait de

« tamponner » à « fracasser »), et ceci augmentait la vitesse de la voiture donnée par les témoins selon le terme utilisé.

Ceci suffit à Loftus et Palmer pour confirmer leur thèse : le simple fait de choisir un langage spécifique dans la formulation des questions posées aux témoins, ainsi que les informations que ce langage véhicule, a le pouvoir d'influer sur le souvenir de l'évènement auxquels les témoins ont assisté.

Loftus et Palmer donnèrent aussi une explication alternative : le langage utilisé dans les questions pouvait influencer seulement la réponse, sans affecter la mémoire de l'évènement. Mais dans une seconde expérience qu'ils ont élaborée plus tard afin de poursuivre leurs recherches sur le sujet, ils furent capables de démontrer que le langage utilisé influençait bien le souvenir des sujets : les personnes, dans cette deuxième expérience (similaire à la première), lorsqu'elles étaient sollicitées avec des questions qui se référaient aux détails de l'incident à peine vu en vidéo, disaient se souvenir de détails qui en réalité ne se voyaient pas. Par exemple, ils disaient avoir vu du verre cassé, principalement lorsque l'on parlait de « voiture fracassée », un terme qui implique que certaines parties de la voiture étaient brisées. De leur propre chef, les sujets entraient dans des détails élaborés, bien qu'ils n'aient pas vu ces choses. Une fois que l'on leur remontrait la vidéo, certains croyaient même fermement qu'il ne s'agissait pas de la vidéo d'origine ! Ceci démontrait leur théorie : les informations reçues après avoir été témoin de l'événement, également celles véhiculées par le biais de questions apparemment impartiales, étaient capables de déformer drastiquement la perception de l'événement et la mémoire même de celui-ci.

En plus du monde philosophique, c'est également le monde du domaine criminel qui fut chamboulé : en effet, comment savoir si les témoins nous relataient les évènements qu'ils avaient effectivement vus, ou des souvenirs forgés suite à des termes utilisés lors de l'interrogatoire ? De nombreuses études plus poussées démontrèrent qu'il est plutôt facile de créer des faux-souvenirs. Notre cerveau fonctionnerait ainsi : on se souvient de notre dernier souvenir, et pas du souvenir d'origine. Ainsi, si je suis témoin d'un accident, je peux me souvenir d'une voiture rouge et un homme au volant. Mais mon cerveau peut également créer des liens entre eux. Par exemple, si

mon père avait également une voiture rouge, et que mon père a une moustache, alors j'attacherais une moustache paternelle à l'homme à la voiture rouge qui aurait généré l'accident... et ainsi de suite.

Vous l'aurez deviné, une fois cette étude découverte, ce sont de nombreux cas et enquêtes criminelles qui furent remises sur le tapis, car les souvenirs sont poreux, malléables, et ceci même si la personne témoigne de bonne foi. Il est utile de garder cela en tête lorsque l'on parle de souvenirs avec d'autres personnes, car rien ne peut être inscrit dans le marbre, même si l'on est sûr de ce que l'on avance lorsque l'on se remémore quelque chose.

Effet Spectateur

Imaginez-vous la scène : années 70, New York, Queens. Une jeune femme rentre à la maison en fin de soirée, elle est rejointe par un individu qui la poignarde par derrière. Les voisins, alarmés par les cris, s'approchent des fenêtres et en criant réussissent à faire s'éloigner l'agresseur ; personne néanmoins ne descend dans la rue pour porter secours à la jeune femme blessée, la laissant gisant au sol. Peu de temps après (environ une demi-heure), l'assassin revient et termine le travail en lui assénant le coup de grâce.

Un scénario digne d'un film d'horreur ? C'est pourtant une histoire vraie : le cas de Kitty Genovese. La femme assassinée fit la une des journaux de l'époque en faisant beaucoup de bruit de par ce meurtre horrible, et surtout par le manque de réaction du voisinage face à cette atrocité se déroulant littéralement sous leurs fenêtres. Comment était-ce possible que pas une seule personne ne soit descendue dans la rue pour lui porter secours, ou simplement appeler la police ? Tout le voisinage fut témoin de la scène, et pis encore, les gens s'étaient pourtant lancés à la rescousse en criant et effrayant le meurtrier lors de la première attaque. Etaient-ils désormais innocents, ou complices ? Et surtout, qu'aurions-nous fait à leur place ?

S'y sont intéressés, outre l'opinion publique, plusieurs psychologues. Deux en particulier, Stanley Milgam (1933 – 1984, à qui l'on doit l'expérience de Milgram vu dans les chapitres précédents) et Matthew M. Hollander, proposèrent une interprétation qui s'avère être aussi une thèse psychologique : les personnes qui assistent à un événement tragique ou une situation d'urgence vivent un conflit intérieur, d'une part les principes moraux et de l'autre les peurs. Ils seraient donc retenus par la peur (plus ou moins rationnelle) sur les conséquences de leur implication face à une situation donnée, très probablement en termes d'implication personnelle.

Ce furent Bibb Latané (1937 -) et John Darley (1938 - 2018), deux psychologues sociaux, qui approfondirent l'étude de ce qu'ils définiront comme l'**effet spectateur** (*bystander effect*), grâce à une expérience, faite

en 1968, devenue célèbre de par ses résultats étonnants. Voyons comment ils l’ont structurée :

- 72 étudiants en psychologie ont été recrutés pour participer à l’expérience.
- Ils furent divisés en groupes de 2 à 6 personnes, et avaient à l’intérieur de chaque groupe incorporé un sujet expérimental.
- L'environnement était composé d’une salle aseptisée neutre, les participants pouvaient communiquer entre eux uniquement par le biais d’interphones, qu’ils pouvaient utiliser chacun leur tour pendant deux minutes.
- Un participant, en accord avec l’expérimentateur, après avoir communiqué aux autres participants qu’il souffrait d’épilepsie, prétendait avoir une attaque épileptique lorsqu'était venu son tour de parler, en simulant une crise et en demandant explicitement de l’aide avant d’interrompre d’un coup la communication.

Les résultats de l’étude furent très éclairants et permirent à Latané et Darley de tirer les conclusions que nous connaissons tous aujourd’hui : lorsque nous sommes en groupe et qu'une personne à besoin d'aide, nous allons forcément assumer que "quelqu'un" d'autre que nous va lui venir en aide.

Lorsque le nombre de participant était de deux seulement, le sujet expérimental et la personne qui prétendait le malaise, 85% des sujets expérimentaux cherchaient de l’aide immédiatement, avant même que la personne finisse sa demande d’aide. Mais lorsque le groupe était constitué de plus de personnes, ce pourcentage s’abaissa pour descendre jusqu'à seulement 31%.

Latané et Darley formulèrent alors le concept de **diffusion de la responsabilité :**

- La présence d’autres observateurs dans la situation d’urgence amène le sujet à se sentir moins responsable et en même temps moins coupable pour le manque d’intervention, principalement

parce qu’il pense que quelqu’un d’autre à peut-être déjà pensé à intervenir à sa place.

- De plus, le manque d’implication ou de réaction de la part des autres spectateurs de l’événement pourrait amener le sujet à une mauvaise interprétation de la situation et à sous-estimer l’urgence véritable.

En dernière instance donc, l’expérience de Latané et Darley ainsi que de nombreuses autres expériences qui suivirent le mouvement, démontrèrent que la probabilité d’intervention de la part d’un spectateur lors d’une situation d’urgence est inversement proportionnelle au nombre même de spectateurs présents. Au fil des années ont été identifié, en plus de la diffusion de la responsabilité, d’autres causes à la base de ce procédé :

- **Ambiguïté** : Plus la situation est difficile à interpréter, plus long sera le temps d’intervention. En soit, il faut un certain temps pour que le témoin réalise la gravité de la situation, car l'état de surprise, de choc, de questionnement puis de réalisation sont des processus longs. Nous ne sommes pas habitués à vivre des situations extrêmes, et ne savons par conséquent pas réagir de manière adéquate.
- **Cohésion sociale** : Si c’est un membre d’un groupe qui a demandé de l’aide, les autres membres seront portés à intervenir rapidement, en vertu des normes sociales qui tiennent le groupe soudé. Nous aurons tendance à venir en aide à quelqu'un que nous connaissons de manière beaucoup plus rapide que si nous devions aider un inconnu. Mais pas besoin que cette personne soit notre ami, ou quelqu'un de proche : il nous suffit simplement d'être dans une situation où nous nous identifions comme un groupe. Dès que nous avons décidé qu'une personne faisait partie de notre "groupe", nous avons tendance à lui venir très facilement en aide si celle-ci a besoin que l'on lui prête main forte lors d'une situation extrême.

Dès lors, comment éviter cet effet spectateur sur notre quotidien ? La réponse la plus simple serait : remarquez-le ! Si vous êtes dans une salle comble et que quelque chose de terrible se passe, alors prenez le devant et ne pensez pas une seule seconde que quelqu'un va le faire à votre place. On l'aura remarqué : ce n'est pas le cas. Encouragez également les autres à prendre conscience de cet effet spectateur, car cela peut littéralement être une question de vie ou de mort. Si vous avez déjà fait un cours de premiers secours par exemple, votre instructeur indiquera toujours qu'il vous faudra désigner une personne responsable d'appeler la police ou une ambulance. Dans les films, le héros hurle toujours « que quelqu'un appelle une ambulance ! », mais dans la vie réelle, personne ne le fera. En désignant verbalement une personne en charge d'appeler des secours, celle-ci sera donc responsable de cette tâche, et ne pourra pas la déléguer ou se dire que quelqu'un d'autre s'en chargera. Cela est également valable pour d'autres évènements moins dramatiques, certes, mais gardez toujours en tête que nous avons tous tendance à nous fier aux autres lorsque nous faisons partie d'un groupe. Plus nous sommes conscients de cet effet, plus nous arriverons à nous en détacher, et pouvons donc, littéralement, sauver des vies.

Effet halo

Comme le dit l'adage, l’habit ne fait pas le moine. On nous l’enseigne depuis l’enfance. Et pourtant ! Même en tant qu’adultes, nous jugeons très souvent et volontairement en nous basant sur les apparences et nos premières impressions. Nous ne le faisons pas parce que nous sommes « méchants » ou peu informés ; nous le faisons parce que c’est notre cerveau lui-même qui nous le demande ! Il a en effet besoin de prendre des décisions immédiates basées sur un tout aussi rapide jugement de la situation ou de la personne que nous avons en face de nous. Dès lors, notre jugement d'une personne va biaiser notre vision que nous avons d'elle, et cette sera très dur à changer, même si la personne change radicalement.

La psychologie, néanmoins, au fil des années s’est occupée d’étudier combien ce jugement des apparences impacte nos vies. Le premier à s’en intéresser fut Edward Lee Thorndike (1874 - 1949), qui dans les années 1920 conduisit une expérience qui l’amena à inventer le terme **effet halo** :

- Le processus de généralisation d’une caractéristique d’une personne ou d’un objet à toutes ses autres caractéristiques.

En peu de mots, si nous jugions positivement une personne parce qu’elle est belle en apparence, nous serions amenés à penser qu’elle soit également intelligente, compétente, éduquée et ainsi de suite. A l'inverse, si l'on voit une personne plutôt répugnante, nous aurons tendance à la considérer comme stupide, vulgaire, ou encore malveillante. Mais est-ce vraiment le cas ? Thorndike structura une expérience pour le déterminer :

- Il demanda à certains officiers de l’armée d’évaluer certains de leurs subordonnés.
- L’évaluation concernait : l’aspect physique, l’intelligence, loyauté, fiabilité, les capacités de leadership.
- Il calcula la corrélation entre les évaluations positives de la première caractéristique analysée par les officiers et les

suivantes.

Thorndike par le biais de cette expérience réussit à démontrer que si l’évaluation initiale était positive, celles successives se maintenaient substantiellement sur le même niveau de positivité ; idem dans le cas négatif : si un soldat était jugé négativement pour l'une des cinq caractéristiques à évaluer, il recevait des résultats également bas dans les quatre autres évaluations. Il n’y avait pas, en définitive, d’écarts substantiels entre les évaluations des cinq caractéristiques. Thorndike conclut alors que l’évaluation des officiers était basée sur une généralisation de certaines caractéristiques en particulier.

Beaucoup de psychologues continuèrent, les études de Thorndike, en approfondissant la thématique de l’effet halo. Richard Nisbett (1941 -), en particulier, effectua une expérience intéressante dans les années soixante-dix :

- 118 étudiants furent divisés en deux groupes.
- A chaque groupe fut présenté une vidéo d’un seul et même enseignant à l’intérieur d’une classe.
- Le premier groupe voyait l’enseignant se comporter de manière aimable et montrer de la gentillesse envers les étudiants.
- Le deuxième groupe voyait l’enseignant se comporter de manière autoritaire et plutôt sévère.
- A chaque étudiant était enfin demandé de décrire l’aspect physique de l’enseignant.

Les résultats furent très révélateurs : le premier groupe décrivit l’enseignant de belle allure et attirant, alors que le deuxième groupe alla jusqu'à se moquer de lui pour sa mauvaise image.

Mais Nisbett poussa son exercice encore plus loin : il demanda aux jeunes si l’attitude de l’enseignant pouvait avoir influencé leur jugement sur son aspect physique. La réponse fut absolument négative : les jeunes étudiants étaient convaincus que ce facteur n’avait rien à voir dans leur jugement impartial et présumé objectif.

L’effet halo est justement cela : un halo de positivité – ou négativité – qui donne une caractéristique physique ou caractérielle qui s’étend à toutes les autres caractéristiques du sujet ou de l’objet. L’effet halo est utilisé amplement encore aujourd’hui par les services marketing des entreprises, pour créer un halo de positivité autour de la marque grâce à des objets particulièrement bien choisis pour booster la façon donc les gens perçoivent leur produit.

Pour le commun des mortels, il est impossible de ne pas être victime de cet effet halo : en effet, nous avons tendance à juger quelqu'un sur notre première impression. Et celle-ci ne se fait qu'en quelques secondes ! Imaginez : dès que vous posez les yeux sur quelqu'un, votre jugement sur cette personne est presque déjà faite. Dès lors, il est très difficile de se séparer de cet effet de halo. C'est ainsi que l'on encourage toujours, dans les entretiens d'embauche par exemple, à se présenter de manière impeccable. Si vous avez mal dormi la nuit précédente - et qui ne dort pas mal avant un entretien d'embauche ! - et avez des cernes ou l'air pâle ? La personne qui mènera l'interview notera ces petites choses et, de manière inconsciente, vous jugera comme faible, même si votre entretien prouve le contraire. Il est presque impossible pour nous de nous défaire de ce biais, et dès lors le monde du marketing en profite à cœur joie. Notre première impression se doit être forte, positive, et indiquer un message clair dès les premiers millièmes de secondes d'une interaction. Cet effet halo est donc extrêmement pénalisant ou avantageux, selon l'impact ce que ces premières secondes eurent sur nous.

Stanford Marshmallow Experiment

Croyez-le ou non, notre second test de personnalité nous emmène encore dans les années 1970, et à nouveau aux États-Unis. Le scénario est celui de Stanford University, un pôle d'excellence en ce qui concerne les études psychologiques et sociales. Walter Mischel (1930 - 2018), professeur à l'université, organisa une expérience qui prit le nom de **Stanford Marshmallow Experiment** (l'expérience du marshmallow de Stanford)**.** Sous ce nom un peu étrange se cache pourtant un des exercices les plus populaires de la psychologie actuelle. L'objectif était d'approfondir la connaissance des mécanismes sur la gratification différée.

Mischel voulait comprendre quels processus cognitifs soutenaient la capacité humaine à attendre, à renvoyer le plaisir à un moment ultérieur : en résumé, d'être patient alors que l'on attend que notre récompense arrive. Si nous y pensons bien, c'est une capacité fondamentale dans la vie de tous les jours, puisque c'est d'elle que dérive également la capacité de résister, d'insister, de poursuivre dans nos propres efforts certains qu'ensuite quelque chose de beau arrivera, que l'objectif durement gagné sera finalement à notre portée.

Mischel structura l'expérience de la manière suivante :

- Il choisit 50 enfants entre 3 et 5 ans parmi les élèves d'une école maternelle.
- Il prépara une salle dans laquelle était présentée sur une table deux friandises (un marshmallow et un bretzel). Il installa également quelques jeux à disposition des enfants puis il sortit de la salle.
- Les friandises étaient dissimulées par un couvercle, de façon à ne pas être visibles des enfants.
- Les friandises étaient montrées aux enfants et il leur était dit que, s'ils ne les mangeaient pas de suite et qu'ils attendaient 15 minutes, ils en auraient le double.

Les enfants furent testés dans différents contextes. Pour certains, les jeux furent laissés à disposition, pour d'autre non. Certains furent encouragés à s'amuser, en leur donnant la possibilité de dessiner ou de faire quelque chose de créatif, à d'autres non.

Les résultats, dans chaque cas, furent très clairs : tous les enfants qui avaient réussi à attendre les 15 minutes pour obtenir la double récompense, avaient utilisé des stratégies efficaces pour supprimer la tentation de la friandise durant ce temps. C'est-à-dire :

- Ils avaient réussi à ne pas penser à la récompense.
- Ils avaient réussi à attendre patiemment lorsque la récompense n'était pas visible.
- Ils avaient eu recours à différentes stratégies (jouer, chanter, dessiner, tambouriner avec leurs mains ou leurs pieds, jusqu'à faire une petite sieste !) pour se distraire, avec l'objectif de ne plus penser momentanément à la tentation qu'offrait l'objet de la récompense.

Ce qui est intéressant est que Mischel réussit ainsi à démontrer qu'il n'avait pas seulement suffi aux enfants de penser à autre chose : ils avaient dû s'impliquer activement mentalement dans une activité alternative, et avaient donc été capables de porter de manière efficace leur attention ailleurs, pour ainsi oublier une friandise si tentante durant une période qui semble interminable pour les enfants de cet âge !

Mischel poursuivit les études de manière plus poussée suite à cette expérience. Il fit des vérifications sur certains enfants qui avaient pris part à l'expérimentation à l'adolescence, puis lorsqu'ils étaient jeunes adultes et même à l'âge adulte (dans ce cas, avec l'aide de techniques de *neuro-imaging*). Ce qu'il découvrit fut encore plus surprenant : les enfants qui avaient réussi à différer le plaisir de la récompense avaient également démontré de meilleurs résultats scolaires, un plus grand intérêt dans les activités dans lesquelles ils étaient impliqués et, en tant qu'adulte, un plus

grand développement du cortex préfrontal, cette partie de notre cerveau chargée de l’autocontrôle.

La chose à retenir ici est à quel point notre cerveau est facilement malléable, et s'adapte aux choses qu'ils souhaite retenir, en l'occurence l'idée de récompense qui guide les comportements immédiats. La facilité pour un être humain à se projeter dans l'avenir, à imaginer une situation future, potentielle, l'aide à guider et diriger ses actions immédiates. En effet, nous réalisons que certaines personnes arrivent mieux à avoir un contrôle sur elle-même, et une certaine rigueur. Ceci les aide à se tenir à leurs résolutions : que ce soit de faire du sport régulièrement, de surveiller ses dépenses afin de se payer la voiture - voire même, la maison ! - de leur choix, tout ceci pourrait se résumer à cette simple expérience du marshmallow. La capacité que certains ont à avoir un certain contrôle sur eux-mêmes, en focalisant leur attention immédiate sur quelque chose d'autre afin d'atteindre leur objectif à moyen terme.

Effet Pygmalion

A quel point les personnes sont-elles influencées par les attentes qu'elles ont d'une personne ou d'une situation ? Ceci était la question à partir de laquelle débutèrent les recherches de Robert Rosenthal (1933 -), philosophe américain qui, dans les années 1970, s'occupa de chercher la réponse à cette question ardue par le biais de certaines expériences conduites en particulier dans les écoles. Le point de départ de Rosenthal était la fameuse théorie de la prophétie auto-réalisatrice : une prophétie se réalisant par le simple fait d'avoir été exprimée. Au cours des années 1950, de nombreux sociologues s'étaient occupés d'étudier ce phénomène, arrivant à la conclusion qu'entre la prophétie et la réalisation de l'événement se produisait un rapport circulaire.

Rosenthal commença à étudier sur des rats. En sélectionnant douze rats et en les traitant de manière sévère ou positive avant de les envoyer dans un labyrinthe à résoudre, jeu dont les rats sont friands. Les résultats furent étonnants : les rats mieux traités se retrouvaient à terminer leur labyrinthe facilement, tandis que ceux du groupe négatif, critiqués ou dénigrés par la personne menant l'expérience, se retrouvèrent à faire des résultats médiocres. Certains ne quittaient même pas la ligne de départ ! Les projections fantaisistes de Rosenthal furent confirmés, et il se demanda donc à quel point cette théorie pouvait s'appliquer directement aux hommes et au développement de leurs compétences. Donc : si les enseignants jugent ouvertement un enfant comme « incapable », quel effet ce jugement aurait-il sur son parcours d'études, et quel serait donc son impact sur son cursus scolaire ? Pour le vérifier, le philosophe élabora une expérience plutôt simple, mais très efficace :

- Il choisit une école élémentaire de référence.
- Il soumit un certain nombre d'élèves à un test d'intelligence (mesure du Q.I.)
- Il choisit au hasard un petit groupe d'élèves, indépendamment du résultat de leur test, et communiqua aux enseignants

respectifs qu’il s’agissait d’enfants avec un Q.I. supérieur à la norme.

- Il revint à l’école un an plus tard pour vérifier les effets que cette fausse communication avait produit.

Les résultats furent bouleversants. Rosenthal, en retournant dans cette école une année après ses fausses déclarations, s’est retrouvé face à une situation qui confirmait ses hypothèses de base. Tous les élèves indiqués comme ayant un quotient intellectuel supérieur à la norme, et pourtant choisis totalement au hasard, avaient « confirmé » le jugement que Rosenthal avait exprimé aux enseignants : ils avaient démontré un rendement optimal et, dans beaucoup de cas, avaient même amélioré leurs propres prestations, jusqu'à être jugés comme « meilleurs de la classe » par les enseignants. Et tout cela sur la seule annonce de la part d'un philosophe ! Ces résultats ne surprirent pas Rosenthal, qui se retrouva avec ses théories confirmées, mais le monde de la science et également du public général en fut complètement retourné. Comment ceci était-il possible ? Selon Rosenthal la raison est claire : les attentes influencent le rapport social et les enseignants réussirent à motiver les enfants qu’ils considéraient les plus doués, en les stimulant et les encourageant à obtenir des résultats toujours meilleurs. De plus, les enfants eurent cette motivation interne : ils étaient plus intelligents, donc devaient par conséquent avoir une certaine aisance pour apprendre et découvrir, n'est-ce pas ? Avec cette motivation interne, les élèves eux-mêmes arrivaient à se motiver à apprendre mieux, travailler plus, car ils avaient non seulement cette attente du monde externe, mais également cette connaissance d'eux-mêmes (enfin, de ce qu'ils croyaient savoir d'eux-mêmes!), à savoir qu'ils étaient plus intelligents que la moyenne et donc plus enclin à offrir de meilleurs résultats scolaires.

Les attentes - autant internes qu'externes -, dans n’importe quel secteur, sont donc capables de déterminer les prestations et les résultats finaux. Un enfant, considéré comme intelligent et capable de la part des enseignants, sera plus motivé à s’impliquer puisqu’il percevra le sens de ce qu’il fait, là où un enfant catalogué « peu intelligent » ou « peu capable » ne trouvera pas facilement la stimulation à s’impliquer parce que l’enseignant,

influencé par ses propres attentes, sera réticent à lui concéder la bonne reconnaissance.

Cette étude démontra que les attentes et les étiquetages que les gens font sur les individus aura un très fort impact sur leur développement et sur leurs performances. Ainsi, si l'on voit que les élèves de hautes écoles réussissent mieux que les enfants des milieux défavorisés, cela n'est pas complètement dû à leur intelligence, mais également à la façon dont ils sont perçus, et donc la façon dont le monde projette leur succès ou leur échec.

Certains scientifiques exécutèrent l'exercice inverse afin de confirmer la théorie du Pygmalion, au moyen de la prophétie auto-réalisatrice dite de l'effet Golem. En plaçant des objectifs moins élevés sur des personnes, celles-ci se retrouvent effectivement à offrir de moins bons résultats.

Certes, cette étude fut menée dans le milieu scolaire, mais l'on pourrait également la projeter dans sa vie quotidienne. En encourageant les gens avec qui nous interagissons à offrir de meilleures performances, car elles en ont la capacité, nous arriverons à de meilleurs résultats finaux. Dans le monde du travail, il est facile d'utiliser cet effet Pygmalion afin d'obtenir de meilleures réponses de la part de nos collègues ou employés. Si l'on encourage une personne en renforçant son égo et en indiquant publiquement quelles sont nos attentes, nous renforçons cet effet Pygmalion, qui aura donc une aura bénéfique sur la tâche à accomplir, et bien plus !

Conclusion

Un voyage long de presque cent cinquante ans. Mais, en réalité, le long voyage de la psychologie est tumultueux et s'avère être long au moins comme l'histoire de l'homme : l'exploration de l'esprit, des procédés mentaux et des milles facettes du comportement humain n'a jamais eu de véritable commencement, puisque depuis toujours il a accompagné l'homme dans son évolution. Depuis la naissance de la civilisation, l'homme a toujours cherché à découvrir la psyché profonde de l'humanité, leur vraie nature, leurs troubles et, au fond, ce qui fait réellement de nous des êtres humains.

Aujourd'hui nous regardons tout avec une perspective extrêmement privilégiée : celle d'homme moderne qui a à sa disposition la recherche de la science, de ses découvertes, des nouvelles perspectives que chaque jour elle contribue à ouvrir.

Comme vous avez pu voir - je l'espère -, la psychologie est bien plus que « un canapé, un thérapeute et quelques rêves bizarres » comme l'on aurait trop facilement tendance à le croire. Elle se recoupe avec beaucoup de branches du savoir, et a également une utilité sociale inégalable et elle nous permet d'éclairer des situations qui, peut-être, nous ont laissé parfois perplexes.

Ce manuel veut être une première, bien que dans certain cas approfondi, introduction pour qui désire lever le voile sur certains mystères qui enveloppent le comportement de l'homme ; pour l'approfondir il n'existe pas de limite, seulement votre curiosité et votre temps. De plus, nous l'avons indiqué plusieurs fois dans ce livre, la psychologie est une science médicale encore jeune, et nombreuses sont les découvertes encore aujourd'hui. Avec l'avancée technologique et la communauté scientifique se penchant enfin sur ce sujet, qui sait où cette science sera dans 150 ans ! Le monde de la psyché est vaste et beaucoup plus ardu que celui de la médecine physique, et il reste un océan de connaissances à découvrir et dévoiler au grand jour !

La connaissance, du reste, n’a jamais fait de mal à personne. Les histoires que nous avons lues ensemble, de psychologie et d’expériences audacieuses, en sont la démonstration : seulement en osant, seulement avec le courage et une touche de curiosité nous pouvons réussir à faire ce petit pas supplémentaire vers une meilleure connaissance plus exacte de notre esprit. Le deuxième cœur de notre corps, après celui qui bat dans notre torse. Rester curieux, ouvert au monde et apprendre à analyser ce qui nous entoure en incorporant ces éléments psychiques ne peuvent être que bénéfiques. On a trop souvent tendance à voir les individus comme le résultat de notre interaction, mais c'est pourtant une multitude de facettes qui mène une personne à se comporter et agir de la manière dont elle le fait à l'instant même où vous communiquez avec elle. Prêtez-vous donc à l'exercice, au travers de tout ce que nous avons découvert dans ces pages, d'analyser une situation, autant individuelle que collective et sociale, et découvrez quel mouvement psychologique se cache derrière ceux-ci. Vous réussirez à voir le monde sous un nouvel œil, et arriverez à porter un jugement plus objectif sur les situations auxquelles vous êtes confrontés au quotidien, autant en interagissant avec les gens qu'en lisant la presse et les dernières nouvelles du monde.

La meilleure manière pour rendre hommage aux chercheurs qui ont souvent passé une vie entière pour nous offrir un petit supplément de connaissance est justement celui-ci : lire, comprendre, appliquer.

A votre succès,
Robert Mercier

P.S. : Si vous ne l'avez pas encore fait, cliquez ici pour télécharger un livre gratuit intitulé "Les 7 secrets de la communication persuasive".

Un petit guide pratique qui vous donnera les connaissances nécessaires pour améliorer vos compétences en matière de communication, parfaitement complémentaire au livre que vous venez de lire.

Cela pourrait aussi vous plaire…

RAISONNEZ COMME SHERLOCK: Secrets et techniques de psychologie pour booster votre mémoire, résoudre les problèmes et développer un instinct brillant

Comment fait Sherlock Holmes pour résoudre les cas les plus compliqués uniquement grâce à l'observation et au raisonnement ?

Quel est son secret ?

Grâce à ce livre, vous vous apprêtez à découvrir les stratégies que Sherlock Holmes utilisait pour lire dans l'esprit des gens, tout mémoriser et résoudre les mystères les plus indéchiffrables.

Dans *« Raisonnez comme Sherlock »*, vous découvrirez comment nous aussi, avec un peu d'exercice, nous pouvons améliorer notre esprit d'observation et nos capacités décisionnelles dans chaque domaine de la vie, en apprenant du brillant détective que nous connaissons tous.

Ce livre vous guidera à travers des techniques d'observation et de déductions que Sherlock utilisait pour absorber et mémoriser plus d'informations, obtenir un esprit lucide et avoir de purs éclairs de génie. Ce livre vous donnera une paire de lunettes qui, si portées, vous feront voir le monde de manière claire et précise. Imaginez ce que vous pourrez faire avec ce super pouvoir !

Dans « Raisonnez comme Sherlock », vous découvrirez :

- Les secrets pour mémoriser tout ce que vous voulez, quel que soit votre âge.
- Comment améliorer votre capacité de Problem Solving, en seulement quelques heures.
- Comment améliorer votre capacité d'observation.
- Comment résoudre les problèmes en raisonnant avec la méthode déductive, même si vous ne vous êtes jamais considéré particulièrement intelligent.

- Comment reconnaître les signaux de tromperies et de mensonges.

- Comment absorber des centaines de données et d’informations et les bloquer dans la mémoire à long terme : vous ne les oublierez pas facilement.

- Comment apprendre à raisonner en dehors des schémas.

- Comment reconnaître les différents types de personnalités autour de vous.

- Et bien plus encore !

Du développement d’une capacité de raisonnement enviable jusqu'à affuter votre instinct, ce livre vous donnera les outils nécessaires pour surpasser les défis de la vie quotidienne et professionnelle.

Avec les bons conseils, exercices, informations et astuces, n’importe qui peut entraîner sa capacité de penser en dehors des schémas, trouver des solutions à n’importe quel problème et avoir du succès dans la vie.

Cliquez ici pour télécharger « RAISONNEZ COMME SHERLOCK »

COMMENT ANALYSER LES PERSONNES: Manuel de Communication Humaine pour entrer dans la profonde psychologie d'autrui et déchiffrer leurs comportements, par le biais du langage corporel et l'empathie

Pourquoi les personnes parlent-elles et agissent-elles de telle ou telle manière ?

Qu'est-ce qui les pousse à faire ce qu'elles font ?

Heureusement, cela ne demande pas des années d'entraînement pour apprendre à « lire » les personnes ; il suffit de savoir quoi relever, y porter un peu d'intérêt et un peu de mise en pratique.

Grâce à ce livre, vous apprendrez à lire et à comprendre les émotions, les langages et les comportements d'autrui : ce qui les anime, motive ou démotive, ce qui les émeut réellement, les pensées de chacun, etc.

Vous découvrirez comment identifier les traits de personnalité, le caractère, les émotions et les valeurs à travers une simple observation ou de simples demandes.

Ainsi, chaque personne fournit plus d'informations qu'elle ne le pense. C'est à vous de les déchiffrer pour les exploiter à votre avantage.

Voici ce que vous découvrirez dans ce livre :

- Comment améliorer la qualité de vos relations grâce à une communication qui va toucher les bonnes cordes émotionnelles chez la personne en face de vous.

- Comment reconnaître ses propres besoins psychologiques et ceux d'autrui, afin d'être capable de les satisfaire.

- Comment comprendre ce que les autres voudraient vraiment vous dire sans vraiment le dire avec des mots.

- Comment faire des présentations simples, impactantes, efficaces et immersives.

- Comment comprendre instantanément la personnalité de celui ou celle qui est en face de vous.

- Comment reconnaître et gérer les états émotionnels difficiles, les situations conflictuelles et les objections.

- Comment comprendre ce que les autres pensent de vous, simplement en les regardant en face.

- Comment maintenir une communication charismatique, convaincante, sûre et persuasive.

- Et beaucoup d'autres conseils.

Même si vous n'êtes pas psychiatre avec des années d'études derrière vous, après avoir lu ce livre, vous serez capable de lire les expressions et le langage non verbal des autres, sans aucun effort.

En effet, nous envoyons tous de subtils signaux avec le corps de façon inconsciente dans plus de 90 % de notre temps. Nous communiquons par le biais de notre corps à chaque instant de notre vie, y compris en dormant.

Savoir déchiffrer correctement ces signaux vous permettra d'interpréter plus facilement les pensées et les émotions des personnes autour de vous.

Vous avez désormais l'occasion d'apprendre les informations qui vous seront utiles pour le reste de votre vie.

Si vous ne connaissez rien dans ce domaine, vous pouvez apprendre beaucoup. Ne perdez donc plus de temps !

Cliquez ici pour télécharger « COMMENT ANALYSER LES PERSONNES »

NEURO-DISCIPLINE: Techniques de Biohacking et de Neuroscience pour augmenter votre discipline, construire des habitudes positives et combattre la nature impulsive et distraite de votre cerveau

Pensez-y un instant : est-ce vous qui contrôlez votre cerveau… ou est-ce lui qui vous contrôle ?

Si vous avez des objectifs, des rêves ou des désirs dans la vie…

Et bien… voici la dure vérité : votre cerveau n'est pas prédisposé pour les atteindre. Au contraire, il vous met des bâtons dans les roues. Il est programmé pour survivre dans le moment présent, exactement comme le cerveau de nos ancêtres il y a 2000 ans.

Si vous voulez avoir du succès, il est temps de lutter contre cette tendance primitive et faire de l'autodiscipline votre nouvelle normalité.

Neuro-Discipline raconte l'histoire de notre organe le plus précieux, le cerveau et explique la raison pour laquelle nous sommes prédisposés à la fainéantise et à la procrastination. La clef pour dépasser ce problème est de comprendre les impératifs du cerveau et de travailler avec lui. Biologie et psychologie s'unissent dans ce manuel pour vous fournir des conseils pratiques, utiles et applicables immédiatement.

Comprenez votre cerveau. Changez-le. Formatez-le. Dirigez-le !

Voici un aperçu de ce que vous trouverez dans Neuro- Discipline :

- Comment atteindre votre productivité maximum, en dupant votre cerveau.

- Le rôle de la dopamine et comment l'exploiter pour atteindre vos propres objectifs et non contre vous-même.

- Comment construire une force de volonté sans faille, en partant de zéro.

- Quels sont les biais cognitifs et comment éviter de tomber dans leurs pièges.

- Comment se parler à soi-même et définir son environnement pour être toujours à l'affût.

- Comment reformuler vos excuses et analyser vos réactions émotionnelles.

- Comment obtenir un esprit serein, lucide et brillant, quelle que soit la situation.

- Comment augmenter votre vitesse mentale, penser plus rapidement et prendre de meilleures décisions.

Apprenez à vaincre vos tentations, excuses et faiblesses. Construisez des habitudes saines et positives et luttez contre la nature impulsive et distraite de votre cerveau.

La discipline est quelque chose que nous pouvons tous acquérir. Dans ce livre, vous trouverez des conseils, des exercices, des informations et des astuces provenant des plus grandes études de Biohacking et de Neuroscience. Grâce à ces outils, nous pouvons tous entraîner notre force de volonté, arrêter de procrastiner et avoir du succès dans la vie.

Donc n'attendez pas davantage !

Cliquez ici pour télécharger « NEURO-DISCIPLINE »

This file was downloaded from Z-Library project

zlibrary

Your gateway to knowledge and culture. Accessible for everyone.

z-library.se singlelogin.re go-to-zlibrary.se single-login.ru

Official Telegram channel

Z-Access

https://wikipedia.org/wiki/Z-Library