

MAXI FICHES



Psychologie

Courants, débats,
applications

Jacques Lecomte

**Comprendre
et retenir
l'essentiel**

DUNOD

Ppsychologie

**Courants, débats,
applications**

Jacques Lecomte

DUNOD

Le pictogramme qui figure ci-contre mérite une explication. Son objet est d'alerter le lecteur sur la menace que représente pour l'avenir de l'écrit, particulièrement dans le domaine de l'édition technique et universitaire, le développement massif du photocopillage.

Le Code de la propriété intellectuelle du 1^{er} juillet 1992 interdit en effet expressément la photocopie à usage collectif sans autorisation des ayants droit. Or, cette pratique s'est généralisée dans les établissements

d'enseignement supérieur, provoquant une baisse brutale des achats de livres et de revues, au point que la possibilité même pour

les auteurs de créer des œuvres nouvelles et de les faire éditer correctement est aujourd'hui menacée. Nous rappelons donc que toute reproduction, partielle ou totale, de la présente publication est interdite sans autorisation de l'auteur, de son éditeur ou du Centre français d'exploitation du droit de copie (CFC, 20, rue des Grands-Augustins, 75006 Paris).



© Dunod, Paris, 2008

ISBN 978-2-10-053483-8

Le Code de la propriété intellectuelle n'autorisant, aux termes de l'article L. 122-5, 2° et 3° a), d'une part, que les « copies ou reproductions strictement réservées à l'usage privé du copiste et non destinées à une utilisation collective » et, d'autre part, que les analyses et les courtes citations dans un but d'exemple et d'illustration, « toute représentation ou reproduction intégrale ou partielle faite sans le consentement de l'auteur ou de ses ayants droit ou ayants cause est illicite » (art. L. 122-4).

Cette représentation ou reproduction, par quelque procédé que ce soit, constituerait donc une contrefaçon sanctionnée par les articles L. 335-2 et suivants du Code de la propriété intellectuelle.

Sommaire

Avant-propos

V

PREMIÈRE PARTIE

Les grands courants théoriques

1	La psychanalyse	6
2	Le comportementalisme	12
3	La psychologie humaniste	16
4	La psychologie cognitive	21
5	La psychologie sociale et le sociocognitivism	26
6	La psychologie des émotions	31
7	La psychologie de la personnalité	36
8	La psychologie différentielle	41
9	La psychologie évolutionniste	44
10	La neuropsychologie	48
11	La psychologie positive	54
12	La psychologie intégrative	59

DEUXIÈME PARTIE

Les applications pratiques

13	La psychologie du développement de l'enfant	67
14	La psychologie de l'éducation	72
15	La psychologie de la communication	77
16	La psychologie économique	83

17	La psychologie légale	86
18	La psychologie de la santé	89
19	La psychologie communautaire	93
20	La psychologie environnementale	97
21	La psychologie du sport	100
22	La psychologie du travail	104
23	La psychologie politique	108

TROISIÈME PARTIE

Les grands débats

24	L'être humain est-il libre ou déterminé ?	115
25	Quelle est la part de la génétique et celle de l'environnement ?	119
26	Le fonctionnement humain est-il culturel ou universel ?	125
27	Tout se joue-t-il dans l'enfance ?	130
28	Femmes et hommes ont-ils une psychologie différente ?	135
29	Est-ce notre personnalité ou la situation qui nous pousse à agir ?	138
30	Nos décisions sont-elles fondées sur la raison ou sur les émotions ?	143
31	Quelles différences y a-t-il entre l'animal et l'être humain ?	148
32	Notre esprit influence-t-il notre santé ?	153
33	Les psychothérapies sont-elles efficaces ?	158

Avant-propos

Qu'est-ce que la psychologie ? Que sont les psychologues et que font-ils ? C'est à ces questions que cet ouvrage s'efforce de répondre.

Et tout d'abord, faut-il parler de la psychologie ou des psychologies ?

Définir LA psychologie n'est pas chose simple. La définition la plus simple et la plus évidente consiste à dire qu'il s'agit de l'étude scientifique des processus psychiques. Mais dès ce moment, des désaccords surviennent. Un psychologue comportementaliste pur et dur nous rétorque : « Le psychisme est une illusion, seul compte le comportement. » Un psychanalyste nous interpelle : « Quand vous utilisez l'expression processus psychiques, parlez-vous des processus conscients ou inconscients ; car au fond, seuls ces derniers sont essentiels », etc.

Pour bien appréhender l'être humain, il faut le faire en tenant compte de toute sa complexité. Pour ma part, je propose une représentation que je qualifie de « modèle 6 D » ou « Modèle des six dimensions de l'être humain » (**figure 12.1**¹).

Ce modèle permet à la fois d'avoir une vue globale de l'être humain et de repérer où se situe tel ou tel courant de recherche. En effet, derrière le mot psychologie se cachent des approches très diverses, qu'il s'agisse des thèmes d'étude, des théories et même des visions de l'être humain. La psychologie est un grand puzzle dont certaines pièces sont proches et s'imbriquent bien, tandis que d'autres sont très éloignées et cohabitent difficilement dans le même espace. C'est précisément pour y voir plus clair dans cet ensemble multiforme que cet ouvrage a été rédigé.

1. Voir p. 64.

PARTIE 1

Les grands courants théoriques

Depuis sa naissance à la fin du XIX^e siècle, la psychologie n'a cessé de se transformer. Tel courant, quasiment hégémonique, finit par quasiment disparaître, tel autre renaît de ses cendres sous une autre forme, tel autre encore émerge de façon inattendue.

1. LA NAISSANCE DE LA PSYCHOLOGIE À LA FIN DU XIX^E SIÈCLE : UNE DÉMARCHE EXPÉRIMENTALE

On a coutume de faire remonter la naissance de la psychologie scientifique aux travaux de Wilhelm Wundt (1832-1920), lequel a fondé le premier laboratoire entièrement consacré à la *recherche psychologique expérimentale*, à l'université de Leipzig en Allemagne en 1879. C'est la raison pour laquelle différents auteurs considèrent que 1879 constitue l'année de naissance de la psychologie. D'autres pionniers vont également utiliser la méthode expérimentale, en particulier Ivan Pavlov (1849-1936), qui reste connu dans le grand public comme le découvreur du « réflexe conditionné ». Ces travaux de Pavlov sur le conditionnement vont précisément être à l'origine, après sensible modification, d'un courant qui s'est longtemps imposé dans l'univers de la psychologie scientifique : le behaviorisme ou comportementalisme. Ainsi, les premiers pas de la psychologie se sont essentiellement effectués dans un cadre expérimental. Même William James (1842-1910) aux États-Unis, un autre père fondateur qui développe des recherches sur des thèmes plus existentiels, consacre une partie de son activité à des recherches expérimentales.

2. UN DEMI-SIÈCLE DE RIVALITÉ ENTRE PSYCHANALYSE ET COMPORTEMENTALISME

Les cinquante premières années de la psychologie du XX^e siècle ont été largement dominées par deux courants diamétralement opposés : d'un côté, la psychanalyse, créée par Sigmund Freud (1856-1939), de l'autre le comportementalisme, fondé par John B. Watson (1878-1958) et dont le principal représentant est Burrhus F. Skinner (1904-1990).

Pour la *psychanalyse* (**fiche 1**) l'essentiel de notre existence est dominé par nos processus psychiques inconscients. Ils agissent à notre insu, et c'est l'accès aux conflits inconscients, puis leur résolution, par le biais de séances de psychanalyse, qui permet à l'individu d'accéder à une vie psychologiquement satisfaisante.

Le *comportementalisme* (**fiche 2**) adopte un point de vue totalement différent. Dans une version *soft*, le « behaviorisme méthodologique », ses représentants estiment que même si le psychisme existe, il n'est pas possible d'y accéder ; nous pouvons seulement observer des comportements, et la psychologie doit se limiter à leur étude. Dans la version *hard*, le « behaviorisme radical » largement popularisé par Skinner, la pensée n'existe pas. Et donc très logiquement, la personnalité, la liberté, la morale et la responsabilité personnelle n'existent pas non plus.

Entre la psychologie du psychisme profond et la psychologie du comportement visible, le fossé est abyssal.

3. DE NOUVELLES APPROCHES

Ces deux courants vont ainsi dominer la psychologie durant de longues décennies. Mais leur approche monocentrée (sur le comportement ou sur l'inconscient) va progressivement faire naître des sentiments d'insatisfaction chez de nombreux psychologues.

Une première réaction va émerger à partir des années 1940 et se développer surtout après la Seconde Guerre mondiale. Plusieurs psychologues en arrivent à considérer ces deux approches comme réductionnistes, car elles affirment que l'être humain est essentiellement le jouet de ses pulsions internes (psychanalyse) ou des pressions de l'environnement (behaviorisme). Se crée ainsi le courant de la *psychologie humaniste* (**fiche 3**) qui adopte comme principe que l'individu est avant tout désireux de s'accomplir dans l'épanouissement personnel et la relation avec autrui. Ses représentants vont ainsi surtout s'efforcer de repérer et d'étudier les fonctionnements psychologiques qui relèvent de la bonne santé mentale, et non pas de la psychopathologie. Carl Rogers va notamment exercer une influence certaine dans les domaines de la psychothérapie et du travail social.

Une autre frustration se fait jour après la Seconde Guerre mondiale. Des chercheurs de plus en plus nombreux s'écarteront à la fois du behaviorisme, en considérant que le psychisme existe bien et qu'il est possible de l'étudier, et de la psychanalyse, en estimant que la recherche en psychologie doit relever d'une démarche scientifique rigoureuse. Ce courant va progressivement s'amplifier et donner naissance à la *psychologie cognitive* (**fiche 4**). Cette approche qui n'avait

aucunement droit de cité il y a un demi-siècle, est aujourd'hui le courant dominant de la psychologie scientifique. Elle s'est d'ailleurs associée à d'autres disciplines (en particulier la linguistique, les sciences de la communication, la philosophie, la neuropsychologie et l'anthropologie) pour constituer les sciences cognitives.

La **figure 1** montre clairement l'essor de la psychologie cognitive et la chute simultanée du comportementalisme. Les chiffres à gauche indiquent le pourcentage de thèses de psychologie dont les titres contiennent les mots clés relatifs à une discipline (par exemple tous les mots tels que « cognition », « cognitive », etc., pour la psychologie cognitive), recensées dans la base Psyclit (plus grosse base de données en psychologie dans le monde). Cette figure montre également la très faible proportion de thèse en psychanalyse. Il en est apparemment de même pour les neurosciences, mais ceci ne rend pas véritablement compte de la réalité car un nombre important de thèses de neurosciences sont soutenues dans d'autres disciplines que la psychologie, en particulier en médecine.

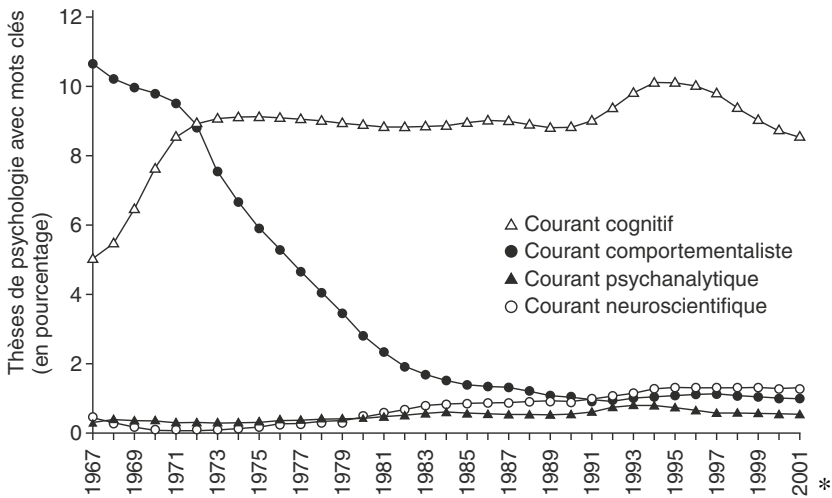


Figure 1. Pourcentage de thèses soutenues dans quatre courants psychologiques.

Tracy J. L., Robins R. W. & Gosling S. D. (2003), « *Tracking trends in psychological science, an empirical analysis of the history of psychology* », in T. C. Dalton & R. B. Evans, *The life cycle of psychological ideas*, Springer, 105-132.

4. AUJOURD'HUI, UNE EXPLOSION DE « NOUVELLES PSYCHOLOGIES »

Depuis une trentaine d'années, on observe un renouvellement total de l'univers de la psychologie scientifique, que l'on peut résumer sous formes de trois évolutions majeures :

- émergence de nouvelles disciplines
- renouvellement d'anciennes approches
- rapprochement de courants autrefois opposés

a Émergence de nouvelles disciplines

La *psychologie évolutionniste* (**fiche 9**) considère que la plupart des comportements humains s'expliquent par la théorie de l'évolution. Ce courant de recherche rassemble non seulement des psychologues, mais également des biologistes et généticiens, des éthologues, des anthropologues et paléanthropologues.

La *psychologie intégrative* (**fiche 12**) s'efforce de rassembler les savoirs issus de différents courants théoriques et empiriques pour proposer une connaissance de l'être la plus globale possible. Entreprise délicate lorsque l'on sait qu'un être humain est composé à la fois d'émotions, de cognitions, de comportements, et qu'il s'exprime à de multiples niveaux : biologique, interpersonnel, social et culturel.

b Renouveau d'anciennes approches

La *neuropsychologie* (**fiche 10**), dont les premières connaissances scientifiques datent de la seconde moitié du XIX^e siècle, a pris une nouvelle ampleur, grâce à de récentes avancées technologiques. On peut aujourd'hui mieux comprendre ce qui se passe dans le cerveau lorsqu'une personne accomplit telle action ou réfléchit à tel problème.

La *psychologie des émotions* (**fiche 6**) a été nettement mise à l'écart au cours de la révolution cognitive. Il y a peu de temps encore, les psychologues scientifiques considéraient que les émotions « parasitaient » la pensée rationnelle, principal thème de recherche. De nos jours, elle fait un étonnant retour en force, au point que certains prédisent que la révolution émotionnelle va prendre le relais de la révolution cognitive.

Après une période de croissance, la psychologie humaniste a vu son influence diminuer à partir des années 1980. Mais depuis le début du nouveau millénaire, la perspective optimiste portée sur l'être humain est reprise par le courant de la *psychologie positive* (**fiche 11**) qui connaît un essor considérable outre-Atlantique en multipliant les thèmes de recherche.

c Rapprochement de courants autrefois opposés

La psychologie sociale, qui étudie les influences réciproques entre l'individu et son environnement humain, et la psychologie cognitive, qui étudie les processus mentaux, se sont associées pour former le *sociocognitisme* (ou *cognition sociale*) (**fiche 5**), qui étudie les processus cognitifs impliqués dans les interactions sociales.

La psychologie cognitive s'est créée en s'opposant radicalement au comportementalisme, et ce dernier est aujourd'hui très peu présent dans l'univers de la recherche. En revanche, ces deux approches se sont réconciliées en psychothérapie, pour donner naissance à la *thérapie cognitivo-comportementale* (**fiche 33**).

La psychologie sociale a longtemps considéré que le comportement de l'individu est essentiellement le résultat de l'influence de son environnement social et a fortement remis en cause la psychologie de la personnalité, pour laquelle il existe des caractéristiques personnelles, différentes d'un individu à l'autre, assez stables quel que soit le contexte. Aujourd'hui, des chercheurs issus de ces deux disciplines

considèrent qu'il est nécessaire, pour bien comprendre le comportement d'une personne, d'étudier l'interaction entre sa personnalité et le contexte (**fiche 29**).

Telle est la situation en ce début de millénaire. Quant à ce que sera la psychologie de demain, bien difficile de le prédire !

La psychanalyse, courant psychologique le plus connu du grand public, désigne à la fois :

- une approche théorique du fonctionnement psychique de l'être humain, qualifiée également de métapsychologie ;
- une démarche thérapeutique.

On utilise également l'adjectif « psychodynamique » pour regrouper un ensemble d'approches cliniques, allant de la psychanalyse traditionnelle à des thérapies brèves d'orientation psychanalytique. Leur point commun est de considérer que le psychisme humain est sous-tendu par une dynamique, essentiellement sous l'effet des pulsions internes et des expériences précoces de l'existence.

1. LA PSYCHANALYSE FREUDIENNE

a La structuration de la personnalité

Selon Freud, le psychisme humain possède une structure, qu'il qualifie de topique, comprenant plusieurs facettes. En fait, il a proposé deux versions successives : la première et la seconde topiques.

Première topique : la distinction entre conscient, préconscient et inconscient

La première topique, élaborée à la fin du XIX^e siècle, comprend :

- le conscient, ce qui nous est directement accessible ;
- le préconscient, ce qui est stocké en mémoire, mais qui passe facilement à l'état conscient ;
- l'inconscient, ce qui est profondément enfoui dans notre psychisme, en particulier les souvenirs refoulés, qui sont normalement inaccessibles.

Il existe des systèmes de censure, qui bloquent la communication de certaines informations entre ces instances, afin de maintenir notre santé psychologique.

Seconde topique : la distinction entre Ça, Moi, Surmoi et idéal du Moi

À partir de 1920, Freud crée une seconde topique qui comporte :

- le Ça, instance pulsionnelle de la personnalité, uniquement guidée par le principe de plaisir, et qui recherche des gratifications immédiates. Il ignore les notions

de bien et de mal, la morale. Il constitue le réservoir des pulsions, en particulier sexuelles ;

- le Surmoi, intériorisation des exigences et interdits parentaux et sociaux ;
- le Moi, partie la plus consciente de la personnalité, soumise au principe de réalité. Elle s'efforce de réconcilier les pulsions du Ça et les limites imposées par le Surmoi.

En résumé, selon Freud, « le Ça est tout à fait immoral, le Moi s'efforce d'être moral, le Surmoi peut devenir hypermoral et, en même temps, aussi cruel que le Ça ». Freud ajoutera ensuite une quatrième instance psychique, l'idéal du Moi, conception idéalisée de la personne à laquelle l'individu cherche à se conformer. Il se met en place au cours de l'enfance, par identification aux personnes aimées et admirées (souvent les parents).

b Les stades de développement de l'enfant

Selon la psychanalyse freudienne, l'enfant passe par plusieurs étapes au cours de son développement, essentiellement centrées sur la sexualité infantile :

- *le stade oral* (de la naissance à 18 mois) : le plaisir du nourrisson est focalisé sur la bouche et la succion. Le sein maternel est un objet de plaisir. Le bébé porte spontanément à la bouche les objets présents dans son environnement. C'est une façon de les découvrir, mais aussi de se les approprier ;
- *le stade anal* (de 18 mois à 3-4 ans) : l'activité sexuelle de l'enfant est liée au contrôle de son sphincter. C'est la période d'acquisition de la propreté et du langage. L'enfant considère ses excréments comme une partie de lui-même. Il peut les offrir ou les refuser aux adultes et découvre ainsi son pouvoir sur l'environnement ;
- *le stade phallique* (de 3-4 ans à 5-6 ans) : la zone érogène préférée est alors constituée par les organes génitaux. L'enfant pose des questions sur l'origine de la vie et la différence des sexes. Au cours de cette période, se manifeste le complexe de castration, qui s'exprime de manière différente chez le garçon et chez la fille : le garçon craint de perdre son pénis (angoisse de castration) et la fille souffre de ne pas en avoir un (envie du pénis). C'est également à cette étape que se développe le complexe d'Œdipe : le garçon est sexuellement attiré vers sa mère et considère son père comme un rival ;
- *la période de latence* (de 5-6 ans à la puberté) : les pulsions sexuelles de l'enfant sont moins fortes, il intériorise les premiers interdits moraux et devient pudique. C'est la période de « résolution de l'Œdipe » : l'enfant renonce aux pulsions sexuelles et agressives liées au complexe d'Œdipe et s'identifie au parent du même sexe. Ses centres d'intérêt et ses activités se diversifient ;
- *le stade génital* (à partir de la puberté) : l'individu apprend progressivement à contrôler ses pulsions d'une manière souple et qui le satisfait. Son Moi est fort et parvient à équilibrer l'action du Ça et celle du Surmoi.

c Les mécanismes de défense

Les mécanismes de défense constituent un élément central de la théorie psychanalytique¹. Il s'agit de processus inconscients élaborés par le Moi pour se défendre de pulsions incontrôlables générées par le Ça, et donc destinés à se protéger de l'angoisse. Il en existe de multiples, le premier décrit par Freud étant le refoulement, qui désigne le rejet dans l'inconscient de représentations inacceptables aux yeux de la personne. C'est en quelque sorte un faux oubli, susceptible de réapparaître sous forme de rêves (« la voie royale qui mène à l'inconscient » selon Freud), d'actes manqués tels que les lapsus ou de psychopathologie (retour du refoulé).

Autre exemple : la rationalisation est l'explication apparemment logique et raisonnable d'un acte ou d'une pensée, mais dont les vrais motifs sont enfouis dans l'inconscient.

Freud, puis sa fille Anna, ont surtout insisté sur la facette pathologique des mécanismes de défense. Cependant, le regard des psychanalystes a fortement évolué depuis. En particulier, George Vaillant répartit les mécanismes de défense en quatre grandes catégories, selon leur niveau de (dys)fonctionnement² :

- matures : altruisme, amour, sublimation... ;
- névrotiques : intellectualisation, refoulement, dissociation... ;
- immatures : projection, hypochondrie... ;
- psychotiques : déni, projection délirante...

d Les troubles mentaux et la thérapie psychanalytique

Selon Freud, les troubles psychiques sont le produit de conflits inconscients. La personne peut donc retrouver un équilibre psychique lorsqu'elle est parvenue à vaincre ces conflits et lorsque les mécanismes refoulés sont parvenus à la conscience. Pour cela, elle doit surmonter de fortes résistances, ce qui est précisément un objectif majeur de la cure psychanalytique. Un élément essentiel est l'association libre : le patient dit tout ce qui lui passe par l'esprit. Il s'agit là du contenu manifeste, dont le psychanalyste va décoder le contenu latent inconscient.

Une étape essentielle de la thérapie est le transfert du patient sur son analyste, par lequel l'individu reporte sur le thérapeute des sentiments (amour, haine, etc.) qu'il ressent en fait pour une personne importante à ses yeux (souvent l'un des parents). L'analyse de ces projections facilite la prise de conscience des conflits inconscients de la personne.

2. AUTRES FORMES DE PSYCHANALYSE

Bien que Freud reste la référence centrale dans l'univers psychanalytique, de nombreux autres auteurs ont apporté leur contribution. Parmi eux, Alfred Adler,

1. Ionescu S., Lhote C. et Jacquet M. M. (2005). *Les Mécanismes de défense*, Paris, Armand Colin.

2. Vaillant G.E. (1992). *Ego Mechanisms of Defense : A Guide for Clinicians and Researchers*, Washington, American Psychiatric Press.

Carl Gustav Jung et Jacques Lacan ont donné des orientations spécifiques à cette discipline.

a Alfred Adler (1870-1937)

Ce médecin autrichien a élaboré une théorie, la « psychologie individuelle », selon laquelle les troubles psychologiques ne sont pas le fruit de conflits sexuels inconscients, mais du sentiment d'infériorité. Ce processus peut conduire aussi bien à une faible estime de soi qu'à une survalorisation de soi, au travers du mécanisme de compensation.

b Carl Gustav Jung (1875-1961)

Ce psychiatre suisse accorde lui aussi nettement moins d'importance à la sexualité que Freud. En particulier, il considère que les problèmes psychiques d'un individu adulte ne sont pas nécessairement la conséquence d'expériences enfantines, ce qui le conduit à développer le concept d'inconscient collectif, qui renvoie à l'histoire ancestrale de l'humanité. Cette forme d'inconscient est composée d'archétypes, structures de base innées et universelles. C'est le cas par exemple de l'animus (facette masculine de l'inconscient chez la femme), l'anima (facette féminine de l'inconscient chez l'homme), la persona (apparence de soi-même que l'on montre) ou encore l'ombre (personnification de tout ce que nous refusons de reconnaître en nous).

c Jacques Lacan (1901-1981)

Jacques Lacan est le psychanalyste français le plus connu. Une de ses préoccupations est de rapprocher la psychanalyse et la linguistique structuraliste, en affirmant que « l'inconscient est structuré comme un langage ». Lacan développe notamment le thème du « stade du miroir », en s'inspirant d'Henri Wallon, psychologue spécialiste du développement de l'enfant. Ce stade apparaît chez le bébé à partir de l'âge de 6-8 mois. Celui-ci va progressivement reconnaître son propre corps, ce qui lui permet de le différencier de celui de sa mère et plus généralement des autres humains. De nombreuses scissions ont eu lieu au sein du milieu psychanalytique francophone, en grande partie centrées sur des positions divergentes relatives à l'œuvre de Jacques Lacan.

3. LES CRITIQUES DE LA PSYCHANALYSE

Depuis ses débuts, la psychanalyse a été soumise à des critiques, essentiellement de deux ordres :

- épistémologique, sur son statut scientifique ;
- médical, sur son efficacité thérapeutique.

a La psychanalyse est-elle scientifique ?

La critique la plus influente concernant le caractère non scientifique de la psychanalyse est due à Karl Popper. Cet épistémologue considère que « le critère de scientificité d'une théorie réside dans la possibilité de l'invalider, de la réfuter

ou encore de la tester ». Seules peuvent donc être qualifiées de scientifiques les théories à la fois réfutables et non encore réfutées¹. Autrement dit, pour qu'une théorie puisse être qualifiée de théorie scientifique, il faut qu'elle puisse donner lieu à des tests empiriques susceptibles de l'infirmier et qu'elle sorte « victorieuse » de ces tentatives de réfutation. Or, selon Popper, les théories psychanalytiques sont purement et simplement impossibles à tester comme à réfuter. Il n'existe aucun comportement humain qui puisse les contredire. Cette capacité de tout expliquer, présentée comme le point fort de la théorie, est considérée, au contraire, par Popper comme son point le plus faible. À titre d'exemple, Jacques van Rillaer cite le complexe d'Œdipe : « Si un garçon aime sa mère et déteste son père, il présente un complexe d'Œdipe manifeste. Si un autre adore son père et se montre agressif envers sa mère, ses tendances œdipiennes sont refoulées². »

b La psychanalyse est-elle thérapeutique ?

Depuis Freud, les psychanalystes ont surtout privilégié la présentation de cas individuels et dédaigné la démarche statistique, seule apte à évaluer véritablement l'efficacité d'une thérapie (fiche 33). Cependant, diverses enquêtes se sont précisée-ment efforcées d'évaluer l'efficacité de la psychanalyse. Une importante polémique a surgi il y a quelques années en France, à la suite d'un rapport de l'INSERM (Institut national de la santé et de la recherche médicale)³. Ce rapport a suscité une levée de boucliers chez les psychanalystes, car il concluait à la faible efficacité de la psychanalyse, comparativement à d'autres thérapies. Cependant, un rapport de quatre cents pages publié par l'Association psychanalytique internationale reconnaît qu'« il n'y a pas d'étude incontestable qui montre que la psychanalyse est efficace sans ambiguïté par rapport à un placebo actif ou à une autre méthode de traitement⁴ ». Aujourd'hui, de nombreux psychanalystes considèrent, comme Jacques Lacan, que la psychanalyse est plus une méthode permettant un travail sur soi qu'une véritable thérapie.

4. BIBLIOGRAPHIE

ADLER A. (2004). *Connaissance de l'homme, études de caractérologie individuelle*, Paris, Payot.

CHEMAMA R. (dir.) (1993). *La Psychanalyse, textes essentiels*, Paris, Larousse.

FREUD S. (2004). *Introduction à la psychanalyse*, Paris, Payot.

FREUD S. (2004). *Psychopathologie de la vie quotidienne*, Paris, Payot.

IONESCU S., LHOE C. et JACQUET M. M. (2005). *Les Mécanismes de défense*, Paris, Armand Colin.

JUIGNET P. (2006). *La Psychanalyse, histoire des idées et bilan des pratiques*, Grenoble, Presses universitaires de Grenoble.

1. Popper K. (1985). *Conjectures et réfutations ; la croissance du savoir scientifique*, Paris, Payot.

2. Van Rillaer J. (2005). « Les Mécanismes de défense des freudiens », in C. Meyer (dir.) *Le Livre noir de la psychanalyse*, Paris, Les Arènes, p. 421.

3. Inserm (2004). *Psychothérapie, trois approches évaluées*, Paris, Inserm.

4. International Psychoanalytical Association (2001). *An Open Door Review of Outcome Studies in Psychoanalysis*, p. 311. Document disponible sur Internet.

LACAN J. (1990). *Le Séminaire, les quatre concepts fondamentaux de la psychanalyse*, Paris, Le Seuil, coll. « Points ».

MEYER C. (dir.) (2006). *Le Livre noir de la psychanalyse*, Les Arènes.

MILLER J.-A. (dir.) (2006). *L'Anti-Livre noir de la psychanalyse*, Paris, Le Seuil.

MOLINIÉ M. (dir.) (2007). *La Psychanalyse. Points de vue pluriels*, Auxerre, Sciences Humaines.

ROUDINESCO E. (2001). *Pourquoi la psychanalyse ?* Paris, Flammarion, coll. « Champs ».

STENGERS I. (2006). *La Volonté de faire science, à propos de la psychanalyse*, Paris, Synthélabo, coll. « Les empêcheurs de penser en rond ».

Le comportementalisme, ou behaviorisme, a constitué pendant plusieurs décennies (essentiellement entre les années trente et les années soixante) l'un des deux principaux courants psychologiques, à côté de la psychanalyse. Il prend le contre-pied de cette dernière, en affirmant que les processus mentaux sont soit inexistants, soit inaccessibles à l'étude scientifique. Seul compte le comportement, strictement déterminé par l'environnement.

1. LES GRANDES ÉTAPES DU BEHAVIORISME

a Les origines philosophiques chez les philosophes empiristes

Les origines philosophiques du behaviorisme remontent essentiellement à la philosophie empiriste des XVII^e et XVIII^e siècles, particulièrement représentée par John Locke, George Berkeley et David Hume, qui considèrent que l'esprit humain est comme une page blanche à la naissance et que ce sont les multiples expériences de la vie qui lui fournissent les matériaux nécessaires à sa construction.

b Les travaux précurseurs de Pavlov sur le réflexe conditionné

Le physiologiste russe Ivan Pavlov (1849-1936) étudie le réflexe de salivation chez les chiens, ce qui lui vaut le prix Nobel de médecine en 1904. Normalement, le réflexe se déclenche lorsque la nourriture entre en contact avec les papilles gustatives. Mais Pavlov remarque que les chiens, habitués à l'employé chargé de les nourrir, salivent dès que celui-ci apparaît. Il établit donc une distinction entre le réflexe originel inné (« réflexe inconditionné ») et le réflexe acquis (« réflexe conditionné ») qui résulte d'un apprentissage.

Pour étudier ceci de façon systématique, il crée un dispositif expérimental très simple : une sonnerie retentit avant chaque distribution de nourriture. Après plusieurs séquences de ce type, la salivation se déclenche après la sonnerie.

c Les fondements conceptuels posés par Watson

John B. Watson (1878-1958) pose, en 1913, les bases conceptuelles du behaviorisme dans un article généralement considéré comme le manifeste de ce courant psychologique¹. Il y affirme que la psychologie est une science naturelle objective dont l'objectif est la prédiction et le contrôle du comportement. L'introspection et

1. Watson J.B. (1913). « Psychology as the behaviourist views it », *Psychological Review*, 20, 158-177.

l'analyse des processus mentaux n'entrent pas dans son domaine d'études. L'un de ses propos est resté célèbre :

« Donnez-moi une douzaine de bébés en bonne santé, bien formés, ainsi que mon propre monde spécifié pour les élever et je m'engage à prendre n'importe lequel d'entre eux et à le former pour qu'il devienne n'importe quel type de spécialiste que je peux sélectionner (médecin, avocat, artiste), quels que soient ses talents, penchants, tendances, aptitudes, vocation et race de ses ancêtres¹. »

d Skinner et sa boîte à renforcements

Cependant, c'est surtout grâce à l'action inlassable de Burrhus F. Skinner (1904-1990) que le comportementalisme prend véritablement son essor. L'apport majeur de Skinner, comparativement aux travaux de Pavlov, est d'affirmer que « l'environnement ne se borne pas à aiguillonner, il sélectionne ». En d'autres termes, l'environnement a un impact sur l'organisme non seulement avant (« conditionnement classique » de Pavlov) mais également après la réaction de cet organisme. Le comportement est façonné et maintenu par ses conséquences (« conditionnement opérant » de Skinner).

Le renforcement joue ici un rôle central. Il peut s'agir soit d'un renforcement positif, que l'individu cherche à reproduire, soit d'un renforcement négatif (ou aversif), que l'individu cherche à éviter. Le dispositif expérimental le plus connu à cet égard est la « boîte de Skinner ». Un animal (pigeon, rat, etc.) est placé dans une cage où se trouvent une mangeoire et une boîte dans laquelle apparaissent des signaux. Si, lorsqu'apparaît le bon signal (décidé comme tel par l'expérimentateur), le pigeon pique par hasard la boîte à signaux, la mangeoire se remplit (renforcement positif). Après plusieurs situations identiques, le pigeon apprend qu'il peut obtenir de la nourriture en piquant la boîte après l'apparition du bon signal. Certaines expériences incluent également des renforcements négatifs (par exemple un choc électrique).

2. APPLICATIONS PRATIQUES ET CONCEPTION PHILOSOPHIQUE

a Les applications pratiques

Skinner a également mené de nombreuses recherches auprès de l'être humain, tout particulièrement dans l'enseignement et l'éducation. Il constate avec regret que l'enseignement a été essentiellement aversif : l'élève étudiait pour échapper à des conséquences négatives en cas d'absence de travail. Mais, affirme-t-il, les enseignants et parents adroits apprennent à récompenser l'enfant de ses bonnes actions plutôt que de le punir pour ses mauvaises. Pour résoudre le problème de la délinquance, il prône également un mode éducatif qui limiterait les punitions (renforcements négatifs). Il propose diverses stratégies, en particulier :

- augmenter l'usage de renforcements positifs (par exemple faire faire du sport à des jeunes pour éviter des comportements violents, plutôt que les punir) ;

1. Watson J.B. (1930). *Behaviorism*, Chicago, University of Chicago, p. 104.

- modifier l'environnement de telle façon que la punition ait moins de probabilité de survenir (par exemple, mettre sous clé tout ce qui peut se voler).

Selon Skinner, « il devrait être possible de construire un monde dans lequel tout comportement qui risque d'être puni n'apparaîtrait que rarement ou jamais¹ ».

b L'être humain, dépourvu de liberté

On peut distinguer deux courants théoriques dans le behaviorisme :

- le « behaviorisme méthodologique » considère que le seul élément observable est le comportement. Les processus mentaux existent peut-être, mais ne peuvent être étudiés par la science ;
- le « behaviorisme radical » postule que la pensée n'existe pas.

C'est précisément cette seconde orientation qu'adopte Skinner. Dans son ouvrage, *Par-delà la liberté et la dignité*, il défend une conception de l'être humain fondée sur un déterminisme environnemental presque absolu. Tout comportement peut être facilité ou au contraire inhibé en aménageant les conditions environnementales appropriées. Ceci a pour corollaires que :

- *la personnalité n'existe pas* : ce que l'on qualifie de traits de caractère ne sont en fait que les dérivés de contingences de survie ou de renforcement ;
- *la liberté n'existe pas* puisque celle-ci « n'est qu'une question de contingences de renforcement² » ;
- *la morale n'existe pas* : les comportements considérés comme bons ou mauvais ne sont pas dus à la bonté ou à la méchanceté ni à une connaissance du bien et du mal, mais à des renforcements, en particulier les renforcements verbaux du type « C'est bien ! » ou « C'est mal ! ». Par exemple, le fait qu'un individu obéisse ou non à la règle « Tu ne voleras point » dépend exclusivement des renforcements auxquels il a été soumis ;
- *la responsabilité personnelle n'existe pas* : c'est l'environnement qui est « responsable » du comportement répréhensible ; c'est lui qu'il faut changer, non quelque attribut de l'individu.

« Ce que l'on est en train d'abolir, écrit Skinner, c'est l'homme autonome [...], l'homme qu'ont défendu les littératures de la liberté et de la dignité. [...] À l' "Homme en tant qu'homme" nous disons sans hésiter : Bon débarras. Ce n'est qu'en le dépossédant que nous nous tournerons vers les véritables causes du comportement humain³. »

3. AUJOURD'HUI

À partir des années 1950-1960, le behaviorisme a décliné puis quasiment disparu, en raison du développement de la psychologie cognitive (**fiche 4**). Cependant,

1. Skinner B.F. (1971). *Par-delà la liberté et la dignité*, Paris, Robert Laffont, p. 84.

2. *Idem*, p. 5.

3. *Idem*, p. 242-243.

associé au cognitivisme, il constitue aujourd'hui l'un des fondements de la thérapie cognitivo-comportementaliste, en plein essor (fiche 33).

4. BIBLIOGRAPHIE

GIURGEA C.E. (1995). *L'Héritage de Pavlov*, Bruxelles, Mardaga.

SKINNER B.F. (1968). *La Révolution scientifique de l'enseignement*, Bruxelles, Éditions Charles Dessart.

SKINNER B.F. (1972). *Par-delà la liberté et la dignité*, Paris, Robert Laffont.

SKINNER B.F. (1995). *L'Analyse expérimentale du comportement*, Bruxelles, Mardaga.

SKINNER B.F. (2005). *Walden 2, Communauté expérimentale*, In Press.

SKINNER B.F. (2005). *Science et comportement humain*, In Press.

RICHELLE M. (1977). *B. F. Skinner ou le péril behavioriste*, Bruxelles, Mardaga.

WATSON J. (1972). *Le Behaviorisme*, Paris, Centre d'étude et de promotion de la lecture.

La double domination de la psychanalyse et du behaviorisme sur la psychologie a suscité, à partir des années 1940, une réaction chez certains psychologues qui considéraient ces deux approches comme réductionnistes. Pour eux, l'être humain n'est pas d'abord le jouet de ses pulsions internes (psychanalyse) ou des pressions de l'environnement (behaviorisme), mais un individu désireux de s'accomplir dans l'épanouissement personnel et la relation avec autrui.

Abraham Maslow, l'un des principaux artisans de ce renouvellement conceptuel, a notamment critiqué la tendance du freudisme « à donner à toutes choses une coloration pathologique et à ne pas voir suffisamment les saines possibilités de l'être humain, à tout voir à travers des verres sombres. [...] On pourrait dire que Freud a découvert la psychologie pathologique et qu'il reste maintenant à faire la psychologie de la santé¹ ».

1. LES PRINCIPAUX REPRÉSENTANTS

Les représentants les plus connus de cette approche sont Abraham Maslow, Carl Rogers, Erich Fromm et Viktor Frankl. Ces auteurs, bien que conscients des faces sombres présentes chez chaque être humain, s'intéressent surtout aux aspects positifs de l'existence. Ainsi, selon Rogers, « la nature fondamentale de l'être humain, quand il fonctionne librement, est constructive et digne de confiance ».

a Abraham Maslow (1908-1970)

Par le biais d'enquêtes, Maslow s'est efforcé de repérer les caractéristiques des personnes en bonne santé mentale. Il observe notamment une bonne acceptation de soi et des autres, une importante ouverture à l'expérience, l'autonomie et la capacité de résister aux pressions, l'originalité du jugement et la richesse de l'émotivité, une certaine spontanéité et facilité d'expression, l'aptitude à aimer et à entretenir des relations enrichissantes.

Cet auteur est surtout connu pour sa « hiérarchie des besoins », souvent appelée « pyramide de Maslow » (bien que Maslow n'ait pas utilisé ce terme lui-même), qu'il décrit dans son ouvrage *Une théorie de la motivation humaine*². Il y a, selon lui, cinq niveaux de besoins, qu'il classe du plus basique au plus élevé :

- besoins physiologiques (manger, boire, dormir, avoir suffisamment chaud) ;

1. Maslow A.H. (1972). *Vers une psychologie de l'être*, Paris, Fayard, p. 6.

2. Maslow A.H. (1943). *A Theory of Human Motivation*, Harper and Brothers.

- besoins de sécurité (logement, ressources financières, sécurité physique et psychologique, stabilité affective, sécurité médicale) ;
- besoins de reconnaissance et d'appartenance (amour, amitié, solidarité) ;
- besoins d'estime (se sentir respecté par les autres et par soi-même, respecter les autres, exercer des activités valorisantes) ;
- besoins de réalisation de soi.

Ce dernier thème — la réalisation de soi — est un concept central de la psychologie humaniste. Elle est conçue comme un processus dynamique, non comme un état statique. La personne en cours de réalisation (*self-realizing*) connaît ses richesses et ses limites et accepte sa condition humaine réelle, avec ses insuffisances. Elle parvient à harmoniser des tendances apparemment contradictoires : intérêt pour soi et pour les autres, goût pour la solitude et pour les contacts sociaux, rationalité et irrationalité, etc.

b Carl Rogers (1902-1987)

Carl Rogers s'est lui aussi intéressé à ce qu'il appelle la « vie pleine », processus qui entraîne une ouverture accrue à l'expérience. Dans cette situation, « l'individu devient plus capable d'être à l'écoute de lui-même, de faire l'expérience de ce qui se passe à l'intérieur de lui-même. [...] Il est libre de vivre ses sentiments subjectivement, comme ils existent en lui-même, et libre aussi d'être conscient de l'existence de ces sentiments¹ ». Lorsque l'individu se libère de ses attitudes de défense et qu'il s'ouvre au vaste éventail de ses véritables besoins, ses réactions sont positives, dynamiques et constructives. Sa personnalité est à la fois assurée et capable de s'adapter aux diverses situations de l'existence.

Carl Rogers a beaucoup œuvré pour offrir des implications concrètes de la psychologie humaniste, en thérapie, ainsi que dans l'enseignement et en politique (voir ci-dessous).

c Erich Fromm (1900-1980)

Erich Fromm s'est particulièrement intéressé à l'ambivalence fondamentale de l'être humain, ce qu'il appelle « sa propension au bien et au mal ». Il oppose par exemple les tendances « biophiles » et nécrophiles ou encore les orientations vers l'« être » et vers l'« avoir », présentes chez chacun d'entre nous, mais dans des proportions diverses selon les individus.

Ainsi, dans le mode être, l'individu entretient un lien vivant et authentique avec le monde qui l'entoure ; son bonheur se fonde sur l'amour, le partage et le don. Inversement, dans le mode avoir, il établit sa relation au monde essentiellement sur la base de possession et de propriété, il tire son bonheur de sa supériorité sur les autres, de sa propre puissance et de la capacité de conquérir, voire de voler et tuer.

Par exemple, il existe, selon Fromm, une différence essentielle entre avoir de l'autorité et être une autorité :

1. Rogers C.R. (1968). *Le Développement de la personne*, Paris, Dunod, p. 142.

« L'autorité rationnelle est fondée sur la compétence et elle aide à se développer la personne qui s'appuie sur elle. L'autorité irrationnelle est fondée sur le pouvoir et sert à exploiter la personne qui lui est soumise¹. »

Erich Fromm a plaidé pour l'avènement d'une société qui valorise et facilite le développement de l'orientation biophile de l'être humain.

d Viktor Frankl (1905-1997)

Viktor Frankl occupe une place à part dans cette galerie d'auteurs. En fait, il est rarement cité comme faisant partie intégrante du courant de la psychologie humaniste car il a creusé son sillon à part, sur un thème unique : le sens de l'existence. Selon lui, « la principale préoccupation de l'homme n'est pas de gagner du plaisir ou d'éviter la souffrance, mais plutôt de voir un sens dans sa vie. »

Ses réflexions sont le fruit de son expérience de prisonnier durant la Seconde Guerre mondiale. Après avoir survécu à quatre camps de concentration, il est libéré par les Américains en 1945. Revenu chez lui, il apprend que ses parents, son frère et sa jeune femme ont tous disparu en déportation. Il écrit alors, en neuf jours, un ouvrage qui est la clé de voûte de son œuvre et l'origine de sa méthode psychothérapeutique (traduit en français sous le titre *Découvrir un sens à sa vie*). Dans les camps, écrit-il, « il fallait que nous changions du tout au tout notre attitude à l'égard de la vie. Il fallait que nous apprenions par nous-mêmes et, de plus, il fallait que nous montrions à ceux qui étaient en proie au désespoir que l'important n'était pas ce que nous attendions de la vie, mais ce que la vie attendait de nous. Au lieu de se demander si la vie avait un sens, il fallait s'imaginer que c'était la vie qui nous questionnait, journellement et à toute heure² ».

Plus tard, devenu thérapeute, il mettra au point une psychothérapie basée sur la découverte du sens à la vie, appelée logothérapie (voir ci-dessous).

2. LES APPLICATIONS

a En psychothérapie

Carl Rogers est à l'origine d'une forme de thérapie qualifiée d'« approche centrée sur la personne » et reposant sur trois piliers³ :

- la congruence (ou authenticité) : le thérapeute rencontre personnellement le patient, sur la base d'une relation directe de personne à personne ;
- la considération : le thérapeute éprouve un véritable intérêt et une profonde acceptation du patient et de ses sentiments ;
- la compréhension empathique : le thérapeute s'efforce de se mettre à la place de son patient, de comprendre ses réactions de l'intérieur.

1. Fromm E. (1978). *Avoir ou être, un choix dont dépend l'avenir de l'homme*, Paris, Robert Laffont, p. 56.

2. Frankl V. (1988), *Découvrir un sens à sa vie avec la logothérapie*, Montréal, Éditions de l'homme/Actualisation, p. 91-92.

3. Rogers C.R. (1968). *Le Développement de la personne*, op. cit.

Selon Rogers, une thérapie ne peut réussir que si « le thérapeute a réussi à établir avec le client une relation intensément personnelle et subjective [...], une relation de personne à personne ». Rogers a également développé la thérapie de groupe.

Les connaissances actuelles sur l'efficacité des psychothérapies donnent raison à Rogers. De multiples évaluations ont mis en évidence qu'au-delà des diverses orientations théoriques, l'essentiel de l'impact des psychothérapies est dû à l'« alliance thérapeutique », terme qui recouvre trois aspects (fiche 33) :

- la collaboration entre le patient et le thérapeute ;
- le lien affectif entre eux ;
- leur aptitude à se mettre d'accord sur les objectifs du traitement et sur les tâches à accomplir.

Une approche thérapeutique contemporaine, appelée « entretien motivationnel », mise au point par William Miller et Stephen Rollnick, s'inspire fortement de Rogers, notamment par son insistance sur le rôle de l'empathie¹. Diverses études d'évaluation ont clairement démontré son efficacité, en particulier auprès de personnes alcooliques ou toxicomanes.

La logothérapie a été élaborée par Viktor Frankl, qui déclare que cette « guérison par le sens [...] se penche tant sur la raison de vivre de l'homme que sur ses efforts pour en découvrir une : ces efforts, à mon avis, constituent une force motivante fondamentale chez l'être humain ».

Contrairement à Freud, qui estimait que la quête de sens était une manifestation névrotique, Frankl considère que ce questionnement est salutaire et bénéfique :

« Il existe une frustration existentielle, [...] c'est-à-dire le sentiment d'absence de sens de sa propre existence. [...] La frustration existentielle n'a rien de pathologique [...] ; elle peut — et doit — être mobilisée dans une action thérapeutique. C'est là un des buts les plus nobles de la logothérapie². »

b Dans l'enseignement

Pour favoriser l'apprentissage, Carl Rogers a proposé que l'enseignant adopte dans ses cours les trois attitudes que sont l'authenticité, la considération et l'empathie.

Deux chercheurs en sciences de l'éducation, David Aspy et Flora Roebuck, ont constaté que les élèves dont les enseignants manifestent un haut degré d'empathie, de congruence et de considération ont de meilleurs résultats scolaires, sont moins souvent absents et ont une meilleure image d'eux-mêmes³. Ces auteurs ont élaboré un programme destiné à augmenter le niveau de ces caractéristiques chez les

1. Miller W.R. et Rollnick S. (2006). *L'Entretien motivationnel. Aider la personne à engager le changement*, Paris, Interéditions.

2. Frankl V. (1970). *La Psychothérapie et son image de l'homme*, Paris, Resma/Centurion, p 59, 67.

3. Aspy D. et Roebuck F. (1990). *On n'apprend pas d'un prof qu'on n'aime pas, Résultats de recherches sur l'éducation humaniste*, Montréal, Actualisation.

enseignants. Les résultats, au sein d'une école située dans un environnement socio-économique très faible, sont impressionnants : nette augmentation du niveau scolaire de l'ensemble des élèves, baisse significative de l'absentéisme, de la violence et du vandalisme, pourcentage de démission chez les enseignants passant de 80 % à 0 % (fiche 14).

c En politique

Erich Fromm et Carl Rogers ont étendu leurs réflexions jusqu'à envisager l'émergence d'une société basée sur les valeurs de la psychologie humaniste.

Fromm considère que « la société et l'économie existent pour l'homme, ce n'est pas l'homme qui existe pour elles » et prône un « socialisme communautaire et humaniste », dont la base politique serait la tendance à se réaliser et qui éviterait les excès respectifs du capitalisme et du communisme¹.

Quant à Rogers, il a imaginé les fondements d'une « politique de la personne² ». Le cœur serait constitué par des individus attentifs aux autres, à eux-mêmes et à leur environnement. Leurs orientations « pourraient devenir le courant vivifiant d'un avenir constructif ».

Aux États-Unis, John Vasconcellos a été député de Californie pendant trente-huit ans. Il s'est efforcé pendant cette longue carrière de diffuser et de mettre en application les propositions des psychologues humanistes. Son action est aujourd'hui reprise par le Projet Vasconcellos, qui a notamment développé le Réseau de politique de la confiance (*Politics of Trust Network*).

3. BIBLIOGRAPHIE

FRANKL V. (2005). *Découvrir un sens à sa vie avec la logothérapie*, Montréal, Éditions de l'homme.

FROMM E. (2004). *Avoir ou être ?* Paris, Robert Laffont.

LUKAS E. (2000). *Quand la vie retrouve un sens, Introduction à la logothérapie*, Paris, Pierre Téqui.

MASLOW A. (2004). *L'Accomplissement de soi, De la motivation à la plénitude*, Paris, Eyrolles.

MASLOW A. H. (1972). *Vers une psychologie de l'être*, Paris, Fayard.

ROGERS C. (2005). *Le Développement de la personne*, Paris, Dunod.

ROGERS C. (1988). *Un manifeste personnaliste, Fondements d'une politique de la personne*, Paris, Dunod.

TRAUBE P. (2004). *Les Psychothérapies humanistes, Une troisième voie entre psychanalyse et comportementalisme*, Namur, Les Éditions namuroises.

1. Fromm E. (1989). *Société aliénée et société saine, Du capitalisme au socialisme humaniste*, Paris, Le Courrier du livre.

2. Rogers C. (1988). *Un manifeste personnaliste, Fondements d'une politique de la personne*, Paris, Dunod.

La psychologie cognitive est la science qui étudie les processus mentaux. Il s'agit évidemment là d'un univers très vaste qui comprend la perception, l'intelligence, la résolution de problèmes, la créativité, les représentations mentales, la prise de décision, la catégorisation, l'apprentissage, la mémoire, etc. Après avoir été longtemps mise à l'écart, elle constitue aujourd'hui l'un des plus importants courants de la psychologie scientifique. Associée à diverses autres disciplines (philosophie, intelligence artificielle, linguistique, anthropologie et neurosciences), elle forme avec elles ce que l'on appelle les sciences cognitives.

1. FONDEMENTS PHILOSOPHIQUES

Bien que relativement récente, la psychologie cognitive puise à d'anciennes sources philosophiques, notamment :

- à Platon, pour qui les idées constituent la véritable réalité ;
- aux philosophes stoïciens qui considèrent que « ce qui tourmente les hommes, ce n'est pas la réalité mais les opinions qu'ils s'en font¹ » ;
- à Descartes qui, parmi de multiples centres d'intérêt, s'est penché sur le fonctionnement cérébral et a laissé cette phrase célèbre : « Je pense, donc je suis » ;
- à Kant qui estimait que nous n'avons pas un accès direct au monde, mais seulement par le biais de connaissances *a priori*.

La psychologie cognitive s'est construite après la Seconde Guerre mondiale en réaction au comportementalisme (**fiche 2**) qui refusait de prendre en compte le fonctionnement du psychisme. Jerome Bruner, l'un de ses pères fondateurs, a ainsi déclaré : « Nous n'entendions pas réformer le behaviorisme : nous voulions le remplacer². »

Parmi les thèmes étudiés par la psychologie cognitive, trois ont fait l'objet de nombreuses recherches : la perception, l'intelligence et la mémoire. Cette fiche présente succinctement l'état des connaissances dans ces domaines.

1. Épicète (1995). *Ce qui dépend de nous, Manuel et entretiens*, Paris, Arléa, p. 17.

2. Bruner J. (1997). ... *Car la culture donne forme à l'esprit, De la révolution cognitive à la psychologie culturelle*, Genève, Eshel, p. 19.

2. LA PERCEPTION

Toute perception est le résultat de la présence conjointe de trois éléments :

- le stimulus (élément environnemental) : un paysage, un son, une odeur, etc. ;
- le système sensoriel (élément physiologique) : la vue, l'audition, l'odorat, etc. ;
- l'interprétation (élément psychologique).

La présence de ce troisième élément, l'interprétation, signifie qu'il n'y a pas de perception « pure » ; la perception comporte une part de traitement de l'information par le cerveau pour que celle-ci prenne sens pour nous. Les illusions visuelles constituent une démonstration bien connue de ce processus.

Un élément important de la perception est l'attention sélective : il nous est difficile de nous concentrer simultanément sur toutes les informations sensorielles qui nous parviennent. Ceci a par exemple une conséquence importante pour les conducteurs. Dans une étude effectuée en laboratoire, des personnes se trouvent devant un simulateur de conduite, tout en menant une conversation par téléphone mobile, soit en le tenant dans leur seule main libre, soit avec un kit mains libres¹. D'autres sujets d'expérience font la même tâche, mais sans conversation. Les personnes oublient deux fois plus souvent de freiner à un feu rouge lorsqu'elles sont en communication téléphonique, quel que soit le mode (téléphone en main ou kit mains libres). Ainsi, contrairement à une opinion commune, c'est la réduction de la concentration entraînée par la conversation qui est source de dangers ; l'usage du kit mains libres ne réduit pas ce risque.

Cette difficulté à se concentrer sur plusieurs choses en même temps a également été mise en évidence dans une étude originale². Des sujets regardent un petit film (1 mn 15 s) dans lequel six jeunes jouent au basket ; on leur demande de prêter tout particulièrement attention au nombre de passes effectuées par l'une des équipes. Or, dans le film, 45 secondes après le début, un individu entièrement recouvert d'un costume de gorille traverse la scène pendant cinq secondes. On demande ensuite aux participants le nombre de passes et s'ils ont observé quelque chose d'anormal. Seulement la moitié des personnes ont repéré la présence du faux gorille !

3. L'INTELLIGENCE

L'intelligence a fait l'objet d'innombrables travaux. Une question hante l'univers de la psychologie depuis fort longtemps : y a-t-il une ou plusieurs intelligences ? Au début du siècle dernier, Charles Spearman, par le biais d'une procédure statistique appelée analyse factorielle, met en évidence qu'un facteur se retrouve présent dans de multiples tâches intellectuelles. Il le qualifie de facteur G (pour général). Mais les travaux ultérieurs se sont inversement surtout intéressés à distinguer les

1. Stayer D.L. et Johnston W.A. (2001). « Driven to distraction : dual-task studies of simulated driving and conversing on a cellular telephone », *Psychological science*, 12 (6), 462-466.

2. Simons D.J. et Chabris C.F. (1999). « Gorillas in our midst : Sustained inattention blindness for dynamic events », *Perception*, 28, 1059-1074.

différentes facettes de l'intelligence. Louis L. Thurstone différencie en 1938 huit aptitudes majeures : aptitude numérique, de compréhension verbale, de fluidité verbale, spatiale, de raisonnement, de mémoire, de vitesse de perception, et de motricité.

De nos jours, diverses théories existent à ce propos, la plus connue étant celle d'Howard Gardner intitulée « théorie des intelligences multiples¹ ». Ayant rassemblé des données issues de divers domaines (études auprès d'individus prodiges, de patients atteints de lésions cérébrales affectant telle fonction mentale et non telle autre [fiche 10], etc.), il établit une liste de sept intelligences : musicale, kinesthésique (aptitude à mouvoir son corps, particulièrement présente chez les danseurs et sportifs), logico-mathématique (celle à laquelle on pense généralement lorsqu'on parle d'intelligence), langagière, spatiale, interpersonnelle, intrapersonnelle (connaissance introspective de soi). Par la suite, Gardner a rajouté l'intelligence naturaliste (sensibilité à la nature) et l'intelligence existentielle (aptitude à s'interroger sur des questions métaphysiques relatives à la vie et à la mort). Sa théorie a suscité des réactions diverses, de l'enthousiasme au rejet.

Une autre question est souvent soulevée à propos de l'intelligence, celle de son origine : génétique ou environnementale (fiche 25).

4. LA MÉMOIRE

Les spécialistes considèrent qu'il n'y a pas une seule mémoire mais trois, qui interviennent successivement : la mémoire sensorielle à très court terme, la mémoire de travail à court terme et la mémoire à long terme.

a La mémoire sensorielle (à très court terme)

L'information qui parvient à nos sens est enregistrée très brièvement. C'est une mémoire quasi photographique mais qui dure moins d'une seconde puis disparaît sauf si elle est transmise dans la mémoire de travail. C'est notamment grâce à cette mémoire que nous allons au cinéma : nous voyons un mouvement continu alors que ce qui nous est projeté est une série d'images qui se succèdent au rythme de 24 par secondes.

Ce qui détermine le passage de la mémoire sensorielle à la mémoire de travail est le degré d'attention accordé à l'information. La plus grande partie de ce que nous voyons, entendons, etc., n'entre jamais dans cette seconde mémoire et sera donc définitivement perdu.

b La mémoire de travail (anciennement appelée mémoire à court terme)

Cette mémoire est par exemple utilisée lorsque nous mémorisons un numéro de téléphone avant d'appeler quelqu'un. L'information sert au moment présent, mais si elle n'est pas répétée, elle est généralement oubliée au bout d'une trentaine de

1. Gardner H. (1996). *Les Intelligences multiples*, Paris, Retz, et Gardner H. (1997). *Les Formes de l'intelligence*, Paris, Odile Jacob.

secondes. Elle a longtemps été considérée comme un réservoir passif temporaire. Mais on sait aujourd'hui qu'elle traite également l'information, sous forme de révision mentale, d'où cette nouvelle appellation de mémoire de travail.

c La mémoire à long terme

Contrairement aux deux précédentes, la mémoire à long terme est quasiment illimitée. On peut la comparer à une immense bibliothèque contenant des millions de livres.

Elle n'est cependant pas infaillible, loin de là. Un exemple remarquable nous est fourni par le psychologue Jean Piaget :

« Un de mes premiers souvenirs, écrit-il, daterait, s'il était vrai, de ma deuxième année. Je vois encore très nettement la scène suivante, en laquelle j'ai cru jusqu'à quinze ans. J'étais assis dans mon landau et ma nurse me poussait sur les Champs-Élysées lorsqu'un homme tenta de me kidnapper. J'étais retenu par une courroie qui passait tout autour de moi ; ma nurse, bravement, essayait de s'interposer entre moi et le voleur. Elle était couverte d'égratignures, et il me semble vaguement revoir celles qu'elle avait au visage. Puis la foule s'assembla, un policier avec sa veste courte et son bâton blanc survint, et l'homme s'enfuit à toutes jambes. Je peux voir encore toute la scène, et je peux même la situer près d'une station de métro. Lorsque j'eus quinze ans, mes parents reçurent une lettre de mon ancienne nurse, disant qu'elle s'était convertie à l'Armée du Salut. Elle voulait se confesser de ses fautes passées, et en particulier rendre la montre qu'elle avait reçue en récompense à cette occasion. Elle avait inventé, toute l'histoire et truqué ses égratignures. Moi, par conséquent, j'avais dû enfant, entendre le récit de cette histoire, en laquelle mes parents croyaient, et je l'avais projeté dans le passé sous la forme d'un souvenir visuel¹. »

5. LA THÉRAPIE COGNITIVE ET COGNITIVO-COMPORTEMENTALE

Puisant dans les écrits des philosophes stoïciens (en particulier Épictète et Marc Aurèle), Albert Ellis en a tiré une méthode, la « thérapie émotive-rationnelle », selon laquelle les névroses proviennent essentiellement de pensées irrationnelles, par exemple : « J'ai besoin d'être approuvé et aimé par presque tout le monde pour presque tout ce que je fais » ou encore : « Je dois agir avec compétence, efficacité et succès dans certains domaines importants, sinon ma valeur diminue². »

De manière parallèle, mais selon des principes de base proches, le psychiatre Aaron T. Beck a mis au point la thérapie cognitive à partir des années 1960. Il s'est notamment intéressé aux « schémas », manières dont nous traitons l'information sur nous-mêmes, le monde et l'avenir, et qui conduisent parfois à des troubles psychiques, en particulier la dépression³.

Aujourd'hui, les thérapeutes de ce courant emploient surtout l'expression « thérapie cognitivo-comportementale » car ils associent à la fois une intervention sur les pensées dysfonctionnelles du patient et sur ses modes de comportement.

1. Cité par Loftus E. (1983). *La Mémoire*, Montréal, Éd. Le jour, p. 132.

2. Ellis A. et Harper R. A. (1992). *L'Approche émotive-rationnelle*, Montréal, Éditions de l'Homme.

3. Beck A. T. (1979). *Cognitive Therapy and the Emotional Disorders*, New York, Penguin group.

6. CRITIQUES INTERNES ET EXTERNES

La psychologie cognitive a connu une expansion considérable au cours des trente dernières années, que ce soit dans le monde de la recherche ou de la thérapie. Mais elle est également l'objet de certaines critiques, venant de l'intérieur ou de l'extérieur.

La critique interne est notamment venue de Jerome Bruner, l'un des pères fondateurs de la psychologie cognitive, ou encore d'Howard Gardner, l'un de ses principaux représentants actuels. Tous deux critiquent le fait que cette science s'inspire aujourd'hui essentiellement du modèle informatique, en considérant que le cerveau fonctionne comme un ordinateur (et vice-versa). Cette approche leur semble particulièrement réductionniste face à la complexité de la pensée humaine. Selon Jerome Bruner, « la révolution cognitive [...] s'est maintenant fourvoyée dans des chemins de traverse, loin de l'élan qui lui a donné le jour. [...] Que signifiait pour nous cette révolution dans les années cinquante ? C'était un effort acharné pour mettre la signification au centre de la psychologie. [...] Petit à petit, l'accent s'est déplacé de la signification à l'information, et de la construction de la signification au traitement de l'information. Ce sont pourtant des choses bien différentes. [...] Le traitement de l'information [...] n'a que faire de questions oiseuses comme : "En quoi le concept de moi diffère-t-il dans la Grèce d'Homère et dans la société postindustrielle ?" Il leur préfère des questions comme "Quelle est la stratégie optimale de contrôle de l'information qui garantira à un opérateur qu'un véhicule restera sur une orbite prédéterminée¹ ?" ».

On a également reproché à la psychologie cognitive d'avoir quasiment éliminé les émotions dans l'étude de l'être humain. La situation est en train de changer et les émotions constituent un thème croissant d'études en psychologie scientifique (fiche 6).

7. BIBLIOGRAPHIE

ANDLER D. (dir.) *Introduction aux sciences cognitives*, Paris, Gallimard, coll. « Folio ».

COLLECTIF (2003). *Le Cerveau et la Pensée, la révolution des sciences cognitives*, Auxerre, Sciences Humaines.

COTTRAUX J. (2006). *Les Thérapies cognitives, comment agir sur nos pensées et nos émotions ?* Paris, Retz.

GAONAC'H D., IONESCU S. et BLANCHET A. (dir.) (2006). *Psychologie cognitive et bases neurophysiologiques du fonctionnement cognitif*, Paris, PUF.

GARDNER H. (1993). *Histoire de la révolution cognitive, La nouvelle science de l'esprit*, Paris, Payot.

GODEFROID J. (2001). *Psychologie, science humaine et science cognitive*, Bruxelles, De Boeck.

LEMAIRE P. (2006). *Psychologie cognitive*, Bruxelles, De Boeck.

LIEURY A. (2008). *Psychologie cognitive*, Paris, Dunod.

1. Bruner J., *op. cit.*, p. 17, 18, 20, 21. Voir également Gardner H. (1993). *Histoire de la révolution cognitive, La nouvelle science de l'esprit*, Paris, Payot, p. 440-441.

La psychologie sociale et le sociocognitivism

Étudiant le fonctionnement de l'individu dans son environnement social et, inversement, l'influence de l'individu sur les personnes qui l'entourent, la psychologie sociale occupe une place spécifique, distincte à la fois de la psychologie et de la sociologie. Elle a mis en évidence que le comportement de l'être humain peut varier fortement en fonction de la situation.

1. UNE DISCIPLINE EN MOUVEMENT

Née en 1897 avec Norman Triplett, la psychologie sociale a été longtemps marquée par l'approche behavioriste (**fiche 2**), qui met principalement l'accent sur l'impact direct de la situation sur l'individu. L'influence a alors constitué un des thèmes de recherche les plus productifs de cette discipline, que cela concerne la soumission à l'autorité, le changement d'opinion, la socialisation en entreprise, etc.

Mais la conception mécaniste selon laquelle tel contexte entraîne quasi automatiquement tel type de comportement, a été critiquée, en particulier pour deux raisons. D'une part, des individus placés dans une situation identique ne réagissent pas tous de la même manière, comme le montrent les travaux de psychologie de la personnalité et de psychologie différentielle (**fiches 7, 8 et 29**). D'autre part, les processus mentaux jouent un rôle important dans le choix de comportement de l'individu, comme le soulignent les chercheurs en psychologie cognitive. Ce dernier aspect a entraîné une nette réorientation de cette discipline qui est essentiellement aujourd'hui une psychologie sociocognitive. À titre d'illustrations, je présenterai successivement ci-dessous des travaux relevant de la psychologie sociale « classique » (influence directe), puis de la cognition sociale.

2. LA PSYCHOLOGIE SOCIALE « CLASSIQUE »

a Quand le contexte transforme des gens doux en individus cruels

L'expérience de psychologie sociale la plus connue est certainement celle de Stanley Milgram sur la soumission à l'autorité, au cours de laquelle des individus normaux ont agi d'une manière particulièrement cruelle (**fiche 29**). Une autre recherche est moins connue, mais tout aussi impressionnante. Philip Zimbardo et ses collègues de l'université de Stanford recrutent par une petite annonce des volontaires pour une expérience : certains joueront le rôle de gardiens, d'autres celui de prisonniers au sein d'une prison fictive, aménagée dans les sous-sols de

l'université de Stanford¹. Sur les soixante-quinze volontaires qui se sont présentés, les chercheurs en choisissent vingt et un (dix prisonniers et onze gardiens) en raison de leur stabilité émotionnelle.

Dès le deuxième jour, une rébellion éclate parmi les prisonniers. Les gardiens pénètrent de force dans les cellules et, entre autres, déshabillent complètement les prisonniers et isolent les leaders de la rébellion. Dans les jours qui suivent, ils imposent des brimades, insultent les prisonniers, les agressent physiquement. Zimbardo constate que tous les gardiens se sont comportés de manière sadique à un moment ou un autre de l'expérience. L'un d'eux dira plus tard avec remords : « J'étais surpris de moi-même... Je leur ai fait nettoyer les toilettes à mains nues. J'ai pratiquement considéré les prisonniers comme du bétail. » La tension est montée si vite et si fort que l'expérience a été interrompue au bout de quelques jours seulement. La publication de cette étude a conduit à une nouvelle loi américaine imposant que les mineurs emprisonnés soient séparés des détenus adultes.

b La dynamique de groupes

Le fonctionnement des groupes est l'un des thèmes privilégiés des chercheurs en psychologie sociale. Ces études ont vu le jour aux États-Unis, dans les années trente et quarante, essentiellement à partir de travaux de psychologie expérimentale, sous l'impulsion de trois auteurs : Kurt Lewin, Elton Mayo et Jacob Moreno. Les recherches portent sur le leadership, l'influence d'une majorité ou d'une minorité, l'identité sociale, etc.

Un courant de recherche s'est ainsi penché sur les risques générés par une tendance exagérée au consensus au sein d'un groupe. Irving Janis a analysé plusieurs échecs américains majeurs, tels que l'échec de l'invasion de la Baie des Cochons en 1961 (opération destinée à renverser le régime cubain) ou encore l'escalade de la guerre du Vietnam, et deux réussites : le plan Marshall et la résolution de la crise des missiles de Cuba.

Janis constate que les différents groupes de décideurs ayant échoué présentent des caractéristiques communes de fonctionnement, en particulier une intense loyauté envers leur groupe ainsi que des pressions vers l'uniformité. Cette loyauté requiert de chaque membre qu'il évite de soulever des sujets de controverse et de contester la faiblesse de certains arguments. Ce qui amène Janis à élaborer le concept de « pensée de groupe² ». Aveuglés par leur volonté de maintenir l'harmonie du groupe, les membres sont victimes d'une détérioration de leur efficacité mentale, de leur capacité à tester la réalité et de leur jugement moral ; ils commettent alors de graves erreurs qui auraient pu être évitées autrement.

1. Haney C., Banks C. et Zimbardo P. (1973). « Interpersonal dynamics in a simulated prison », *International Journal of Criminology and Penology*, 1, 69-97. Cette expérience a été critiquée par la suite, tant sur le plan éthique que méthodologique.

2. Janis I.L. (1982). *Groupthink*, Houghton Mifflin.

3. LA PSYCHOLOGIE SOCIOCOGNITIVE

Comme je l'ai signalé ci-dessus, la psychologie sociale a progressivement intégré les apports de la psychologie cognitive, au point d'être aujourd'hui essentiellement une psychologie sociocognitive. Les recherches en cognition sociale étudient notre perception d'autrui et l'influence du contexte social sur cette perception. Elles ont notamment abordé les préjugés et stéréotypes raciaux et sexuels, les rumeurs, les erreurs de raisonnement, etc. L'un des modèles les plus élaborés de cette approche est la théorie sociocognitive d'Albert Bandura (**fiche 12**).

Les travaux sur la « dissonance cognitive » illustrent bien ce courant de recherches. Selon Léon Festinger, créateur du concept, il désigne la présence simultanée d'éléments de connaissance contradictoires. Par exemple, à chaque fois que nous faisons un choix, nous déclenchons une dissonance puisque nous sommes alors amenés à rejeter les éléments positifs d'un des termes de l'alternative. Une telle situation entraîne de la part de l'individu un effort pour mieux faire s'accorder ces éléments (réduction de la dissonance). Il existe plusieurs moyens pour y parvenir : la personne peut modifier son comportement, changer ses opinions ou encore incorporer de nouvelles informations.

Prenons l'exemple d'une personne qui adhère à un groupe « idéologique » (parti politique, syndicat, organisation religieuse, etc.). Au début, elle se sent pleinement à l'aise dans ce mouvement et il y a donc consonance cognitive. Mais au fil du temps, elle peut se sentir plus ou moins en décalage. Cette personne peut d'abord tenter de réduire la dissonance en justifiant le groupe. Mais si la tension est trop forte, elle peut quitter le groupe et, pour réduire la nouvelle dissonance, le critiquer parfois fortement.

L'une des plus impressionnantes études sur la dissonance cognitive a été réalisée par Léon Festinger et ses collègues dans les années cinquante. Ils se sont intégrés à une secte religieuse américaine qui annonçait la fin du monde pour une date proche, ses membres devant échapper au déluge grâce au secours d'une soucoupe volante¹. Les psychologues sociaux avaient eux-mêmes prédit deux comportements apparemment aberrants pour les jours consécutifs à la prophétie ratée : un prosélytisme accru et une démarche de persuasion mutuelle des membres selon laquelle ils détenaient bien le monopole de la vérité. C'est effectivement ce qui s'est produit. Par exemple, les journalistes et curieux, auparavant repoussés, étaient maintenant les bienvenus.

Ces attitudes surprenantes confirmaient en fait la théorie de la dissonance cognitive. En l'occurrence, pour affronter l'échec de la prophétie, les membres de la secte ont tenté de réduire la dissonance en se rassurant grâce aux convictions partagées par d'autres (nouveaux convertis et anciens membres).

1. Festinger L., Riecken H. et Schachter S. (1993). *L'échec d'une prophétie*, Paris, Puf.

4. ÉVOLUTIONS ET CRITIQUES

Les recherches en psychologie sociale constituent aujourd'hui un ensemble impressionnant de connaissances. Ainsi, une synthèse de méta-analyses (qui sont déjà des synthèses statistiques) recensait en 2003 environ vingt-cinq mille études portant sur 8 millions de personnes, sans prétendre être exhaustive¹.

Cette discipline a connu et connaît toujours des transformations et remises en question. Nous avons vu ci-dessus que la psychologie sociale et la psychologie cognitive se sont unies pour donner naissance au sociocognitivism. De même, la psychologie sociale et la psychologie de la personnalité, longtemps ennemies, sont aujourd'hui quasiment réconciliées (fiche 29).

Mais certains représentants de la discipline estiment qu'en s'alliant à la psychologie cognitive, la psychologie sociale contemporaine est devenue trop psychologique, trop cognitive, et pas assez sociale. Par ailleurs, deux critiques adressées à la psychologie sociale sont d'actualité. La première concerne la méthodologie. Depuis ses débuts, mais plus encore à partir des années 1960, les chercheurs en psychologie sociale ont très largement utilisé la méthode expérimentale dans leurs travaux. Cette procédure présente l'avantage de démontrer des liens de causalité entre telle situation et tel comportement, mais pose un problème majeur : les résultats obtenus sont-ils extrapolables dans la vie réelle, hors laboratoire ?

La question est d'autant plus sensible que la plupart des expériences sont réalisées avec des étudiants, et souvent des étudiants de psychologie, ce qui conduit à une vision très parcellaire du fonctionnement humain. Par exemple, comparativement à la population générale, les étudiants ont tendance à être moins sûrs de leurs préférences, émotions et aptitudes, à changer plus facilement d'opinion, à accorder moins d'importance aux aspects matériels de l'existence, aux normes de groupe et au soutien social, à accorder plus d'importance aux éléments cognitifs qu'aux émotions².

Une autre critique, plus récente, concerne la « négativité » de la psychologie sociale. Selon Joachim Krueger et David Funder, cette discipline s'est surtout focalisée sur ce qui fonctionne mal chez les gens, qu'il s'agisse de l'aspect social (violations de normes morales, comme dans la soumission à l'autorité) ou cognitif (erreurs de raisonnement)³. Ces auteurs proposent donc que les études futures donnent la possibilité que puisse s'exprimer l'éventail complet des fonctionnements de l'individu.

1. Richard, F. D., Bond, C. F., Jr., et Stokes-Zoota, J. J. (2003). One hundred years of social psychology quantitatively described, *Review of General Psychology*, 7(4), 331-363.

2. Sears D. O. (1986). College sophomores in the laboratory : Influences of a narrow data base on social psychology's view of human nature, *Journal of Personality and Social Psychology*, 51 (3), 515-530.

3. Krueger, J., et Funder, D. (2004). Towards a balanced social psychology : Causes, consequences and cures for the problem-seeking approach to social behavior and cognition. *Behavioral and Brain Sciences*, 27, 313-376.

Le tableau n'est probablement pas aussi noir que le décrivent Krueger et Funder, puisque des travaux de psychologie sociale portent sur la coopération, l'altruisme, la résolution des conflits, etc. Il invite cependant à la réflexion... et à l'action.

5. BIBLIOGRAPHIE

AEBISCHER V. et OBERLÉ D. (2005). *La psychologie des groupes*, Paris, Dunod.

BLANCHET A. (2006). *Le groupe en psychologie sociale*, Paris, Armand Colin.

CIALDINI R. (2004). *Influence et manipulation*, Paris, First Éditions.

COLLECTIF (2005). *Psychologie sociale*, Paris, Hachette.

DELHOMME P. et MEYER T. (2002). *La recherche en psychologie sociale, Projets, méthodes et techniques*, Paris, Armand Colin.

DUBOIS N. (2005). *Psychologie sociale de la cognition*, Paris, Dunod.

FISCHER G.-N. (2005). *Les concepts fondamentaux de la psychologie sociale*, Paris, Dunod.

GUÉGUEN N. (2004). *Psychologie de la manipulation et de la soumission*, Paris, Dunod.

JOULE R.-V. et BEAUVOIS J.-L. (2004). *Petit traité de manipulation à l'usage des honnêtes gens*, Grenoble, Presses universitaires de Grenoble.

JOULE R.-V. et BEAUVOIS J.-L. (2006). *La soumission librement consentie*, Paris, PUF.

MOSCOVICI (dir.) (2003). *Psychologie sociale*, Paris, PUF.

VALLERAND R. J. (dir.) (2006). *Les fondements de la psychologie sociale*, Montréal, Gaëtan Morin/Chenelière Éducation.

6. SITE INTERNET

www.psychologie-sociale.org

La psychologie des émotions

6

Une émotion est une réaction de l'organisme à un événement extérieur, et qui comporte des aspects physiologiques, cognitifs et comportementaux. Par exemple, la peur peut s'exprimer par des battements de cœur, une interprétation négative de la situation et le fait de courir.

1. COMMENT CLASSER LES ÉMOTIONS ?

a Émotions de base et émotions secondaires

Paul Ekman, l'un des spécialistes les plus influents dans l'étude des émotions, affirme qu'il y a six émotions de base : la joie, la tristesse, le dégoût, la peur, la colère et la surprise¹. Celles-ci surgissent brusquement et ne sont ni volontaires, ni raisonnées.

Les émotions secondaires (ou émotions mixtes) constituent, quant à elles, des mélanges d'émotions de base. C'est par exemple le cas de la honte qui réunit de la peur et de la colère (envers soi-même). Elles sont également plus « réfléchies ». La liste des émotions secondaires est longue et comporte notamment l'amour, la haine, la méfiance, la culpabilité, etc.

b Peut-on être heureux et triste en même temps ?

Une autre manière de classer un certain nombre d'émotions a été proposée par James Russel et James Carroll². Sur la base d'enquêtes, ils ont élaboré un modèle qui répartit les émotions en fonction de deux axes : le premier allant des émotions négatives aux émotions positives ; le second allant de l'activation forte à l'activation faible. Ce qui aboutit à la **figure 6.1**.

Cette approche a été contestée par d'autres chercheurs qui estiment que les émotions positives et les négatives ne sont pas nécessairement opposées entre elles. Ils affirment ainsi que, dans certaines circonstances, un individu peut se sentir en même temps heureux et triste³. Le débat est toujours en cours.

1. Ekman P. (1980). *The face of man : Expressions of universal emotions in a New Guinea village*, New York, Garland STPM Press.

2. Russell J.A. (1980). « A circumplex model of affect », *Journal of Personality and Social Psychology*, 39 (6), 1161-1178. Russell J. A. et Carroll J.M. (1999). « On the bipolarity of positive and negative affect », *Psychological Bulletin*, 125, 3-30.

3. Voir par exemple Larsen, J. T., McGraw, A. P., et Cacioppo, J. T. (2001). « Can people feel happy and sad at the same time ? », *Journal of Personality and Social Psychology*, 81 (4), 684-696.

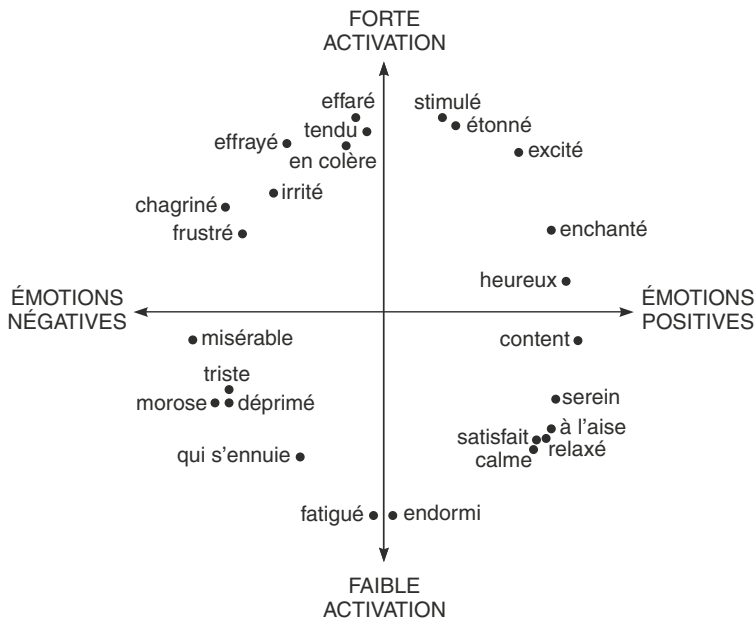


Figure 6.1. Modèle de Russel et Carroll.

2. LES ÉMOTIONS SONT-ELLES UNIVERSELLES OU CULTURELLES ?

C’est Charles Darwin (1872-1965) qui a initié cette réflexion en affirmant, dans *L’Expression des émotions chez l’homme et chez l’animal*, le caractère universel des expressions faciales. Beaucoup plus récemment, Paul Ekman est l’auteur qui a le plus marqué ce débat¹. À partir de 1966, très influencé par le courant comportementaliste (fiche 2), il est convaincu que nos comportements sont essentiellement appris et qu’ils varient donc selon les cultures. C’est ce qu’il pensait démontrer en étudiant les émotions. Or les enquêtes qu’il va mener vont le faire totalement changer d’avis.

Avec deux collègues (Sorensen et Friesen), il présente trente photographies d’expressions faciales à des étudiants de diverses nationalités (Américains, Japonais, Brésiliens, Chiliens et Argentins). Il leur fournit également la liste des six émotions de base (joie, tristesse, colère, peur, surprise et dégoût) et leur demande de choisir l’émotion qui paraît correspondre à chaque photographie. Or la plupart des personnes interrogées donnent des réponses identiques, quelle que soit leur nationalité, ce qui semble confirmer la thèse de l’universalité de l’expression faciale des émotions.

Mais l’argument décisif est mis en évidence quelques années plus tard lorsqu’Ekman travaille avec un groupe de cent quatre-vingt-neuf adultes et cent trente enfants de Nouvelle-Guinée découverts depuis seulement quatorze ans et qui n’avaient jamais été en contact avec des missionnaires, administrateurs ou

1. Ekman P. (1989). « L’expression des émotions », in B. Rimé et K. Scherer (dir.) *Les Émotions*, Delachaux et Niestlé.

commerçants. Les résultats obtenus sont alors très proches des précédents, hormis le fait que les sujets de Nouvelle-Guinée ne distinguent pas la peur de la surprise (ce qu'Ekman explique par le fait que, dans leur culture, les événements générateurs de peur déclenchent également la surprise). Par ailleurs, Ekman et ses collègues décrivent de petits scénarios aux membres de ce groupe et leur demandent de mimer l'expression du visage qu'ils auraient dans cette situation. Lorsqu'ils reviennent aux États-Unis et présentent les photographies de ces expressions faciales à des étudiants, qui n'ont jamais vu d'habitants de la Nouvelle-Guinée, les étudiants reconnaissent sans difficulté les émotions exprimées.

D'autres recherches, menées en particulier par Carroll Izard, ont confirmé ces résultats. Il y a eu parfois contestation de cette thèse de l'universalité de l'expression des émotions¹, mais elle est aujourd'hui largement confirmée².

En revanche, Ekman constate des différences culturelles sur les règles d'expression des émotions ou encore les conditions de déclenchement de telle ou telle émotion. Par exemple, la joie ou le dégoût ne sont pas forcément provoqués par les mêmes événements d'une culture à une autre.

3. PARTAGER SES ÉMOTIONS AVEC AUTRUI

La plupart d'entre nous avons tendance à partager avec nos proches les moments forts d'émotion que nous vivons. Des études ont montré que c'est ce qui se produit dans 90 % des cas. Par ailleurs, nous croyons généralement que ceci est bénéfique, surtout lorsqu'il s'agit d'événements douloureux. Or les recherches expérimentales de Bernard Rimé (professeur de psychologie à l'université de Louvain, en Belgique) aboutissent à des résultats opposés. Elles montrent que le fait de décrire un événement gardé secret jusqu'alors ne réduit pas ni ne modifie l'émotion ressentie. Par contre, le « partage social » augmente la satisfaction générale, le sentiment d'avoir reçu de l'aide, de mieux comprendre l'épisode, etc. Par ailleurs, la synthèse de multiples recherches sur le *debriefing* ont montré que celui-ci ne diminue pas le risque que les victimes soient traumatisées (fiche 33).

4. L'INTELLIGENCE ÉMOTIONNELLE : MYTHE OU RÉALITÉ ?

L'expression « intelligence émotionnelle » s'est largement répandue depuis la publication du best-seller de Daniel Goleman justement titré *L'Intelligence émotionnelle*. Précisons cependant que ce sont Peter Salovey et John Mayer qui ont été les premiers à utiliser cette expression et à la définir. Il s'agit de « la capacité à surveiller ses propres sentiments et ceux des autres, à les discriminer, et à utiliser cette information pour guider sa réflexion et ses actions³ ».

1. Voir le débat dans la revue *Psychological Bulletin* de 1994, 115 (1).

2. Elfenbein H.A. et Ambady N. (2002). « On the universality and cultural specificity of emotion recognition : A meta-analysis », *Psychological Bulletin*, 128 (2), 203-235.

3. Grewal D. et Salovey P. (2005). « L'intelligence émotionnelle », *Pour la science*, 237, 78-83.

Il existe trois principaux modèles de l'intelligence émotionnelle¹ :

- le modèle de Peter Salovey et John Mayer est centré sur quatre compétences liées : la capacité à percevoir les émotions, à les utiliser pour faciliter le raisonnement, à comprendre le langage des émotions et à gérer ces dernières. Selon ces auteurs, l'intelligence émotionnelle comprend deux aspects : la dimension expérientielle (capacité à percevoir et utiliser les émotions ainsi qu'à y réagir, sans nécessairement les comprendre) et la dimension stratégique (capacité à comprendre et gérer les émotions sans nécessairement les percevoir ou les éprouver) ;
- le modèle de Reuven Bar-On distingue cinq composants de l'intelligence émotionnelle : l'intrapersonnel (par exemple la conscience de ses émotions et l'affirmation de soi), l'interpersonnel, l'adaptabilité, la gestion du stress et l'humeur générale. Selon cet auteur, il est possible d'améliorer son intelligence émotionnelle par des formations et la thérapie ;
- le modèle de Daniel Goleman met l'accent sur quatre facettes : la conscience de soi, la maîtrise de soi, la conscience sociale (capacité à détecter et à comprendre les émotions d'autrui et à y réagir), la gestion des relations avec les autres.

La pertinence scientifique ou non de l'intelligence émotionnelle a évidemment fait l'objet de débats, qui semblent pencher aujourd'hui en faveur de ce concept. Par exemple, le questionnaire élaboré par Reuven Bar-On a montré que l'intelligence émotionnelle est corrélée avec le sentiment de bien-être personnel, mais pas avec l'intelligence cognitive. Par ailleurs, une étude menée par cet auteur et par des neurophysiologistes a mis en évidence que des patients ayant des lésions du cortex préfrontal ventromédial ont une faible intelligence émotionnelle et des problèmes dans leurs relations sociales, alors même que leur intelligence cognitive est normale et qu'ils ne souffrent pas de psychopathologie².

Divers chercheurs se sont efforcés de mettre au point des programmes d'amélioration de l'intelligence émotionnelle. En France, Daniel Favre, professeur de sciences de l'éducation à l'IUFM de Montpellier, a montré qu'un programme d'« alphabétisation émotionnelle » pouvait sensiblement réduire la violence des jeunes à l'école³.

1. Stys Y. et Brown S.L. (2004). *Étude de la documentation sur l'intelligence émotionnelle et ses conséquences en milieu correctionnel*, Direction de la recherche du service correctionnel du Canada. Document téléchargeable sur Internet.

2. Bar-On R., Tranel D., Denburg N.L. et Bechara A. (2003). « Exploring the neurological substrate of emotional and social intelligence », *Brain*, 126, 1790-1800.

3. Favre D. (2007). *Transformer la violence des élèves*, Paris, Dunod.

5. BIBLIOGRAPHIE

CHANNOUF A. (2006). *Les Émotions : une mémoire individuelle et collective*, Bruxelles, Mardaga.

COLETTA J.-M. et TCHERKASSOF A. (2003). *Les Émotions : cognition, langage et développement*, Bruxelles, Mardaga.

COSNIER J. (1994). *Psychologie des émotions et des sentiments*, Paris, Retz.

DARWIN C. (2001). *L'Expression des émotions chez l'homme et les animaux*, Paris, Payot/Rivages.

DE BONIS M. (2006). *Domestiquer les émotions*, Paris, Les empêcheurs de penser en rond.

DENTON D. (2005). *Les Émotions primordiales et l'éveil de la conscience*, Paris, Flammarion.

FAVRE D. (2007). *Transformer la violence des élèves*, Paris, Dunod.

GOLEMAN D. (2003). *L'Intelligence émotionnelle*, J'ai lu.

LEDOUX J. (2005). *Le Cerveau des émotions*, Paris, Odile Jacob.

RIMÉ B. (2005). *Le Partage social des émotions*, Paris, PUF.

SANDER M. et SCHERER K.M. (dir.) (2008). *Manuel de psychologie de l'émotion*, Paris, Dunod.

La psychologie de la personnalité est un univers aux multiples facettes. En effet, cette expression a au moins trois significations différentes, correspondant à trois niveaux d'analyse : l'ensemble de l'humanité, de grandes catégories humaines, chaque individu :

- *l'ensemble de l'humanité* : les grands courants théoriques (psychanalyse, comportementisme, psychologie humaniste, etc.) ont chacun une conception de la nature fondamentale de l'espèce humaine, considérée comme pertinente pour chacun de nous ;
- *de grandes catégories humaines* : selon cette conception, il existe quelques grands « types » de personnalité. Nous appartenons à une catégorie et non à la catégorie opposée. Par exemple, il y a des individus extravertis et d'autres introvertis. Les types sont relativement peu nombreux (de deux à douze selon les théories) ;
- *chaque individu* : selon cette approche, la personnalité spécifique d'un individu est le produit complexe d'un ensemble de traits stables au fil du temps et des contextes. Chaque trait est présent à un niveau plus ou moins important selon les individus et c'est précisément pour cela que chacun de nous est unique.

La première approche étant présentée dans les autres fiches du livre, seules les approches en termes de types ou de traits seront abordées dans la présente fiche.

1. LES GRANDS TYPES DE PERSONNALITÉ

a Les quatre tempéraments d'Hippocrate

L'approche en termes de types remonte à l'Antiquité. Par exemple, Hippocrate (460-370 avant J.-C.) considérait qu'il existe quatre grands tempéraments, reliés aux quatre humeurs (fluides corporels) que sont le sang, la bile jaune, la bile noire et la lymphe :

- l'individu à la personnalité sanguine est optimiste, a une forte confiance en lui-même, est souvent impulsif et peut agir d'une manière imprévisible ;
- l'individu colérique a beaucoup d'ambition et d'énergie. Il est souvent un leader et peut dominer d'autres personnes, en particulier celles au tempérament flegmatique. Il peut se mettre facilement en colère ;
- l'individu mélancolique est souvent perfectionniste et est rarement satisfait de ce qu'il a réalisé. Il est prédisposé à la dépression, mais peut être très créatif ;
- le flegmatique est calme et généralement satisfait de lui-même. Il est rationnel et assez constant dans ses réactions.

Par la suite, d'autres auteurs reprendront cette typologie, en particulier Galien (131-201). Plus près de nous, le psychologue statisticien Hans Eysenck (1916-1997) retrouvera globalement cette classification¹.

b La caractérologie de Le Senne

Le philosophe René Le Senne publie en 1945 un traité de caractérologie², dans lequel il définit le caractère comme « l'ensemble des dispositions congénitales qui forme le squelette mental d'un homme ». Il considère que la personnalité humaine est fondée sur trois propriétés de base : l'émotivité, l'activité et le retentissement des représentations. Ce dernier terme désigne le fait de réagir à un événement d'une manière primaire immédiate ou secondaire nettement plus tard, après réflexion). En croisant ces trois paramètres (absents ou présents chez un individu), on obtient huit types de personnalité :

- le type nerveux (émotif-inactif-primaire) ;
- le type colérique (émotif-actif-primaire) ;
- le type sentimental (émotif-inactif-secondaire) ;
- le type passionné (émotif-actif-secondaire) ;
- le type sanguin (non émotif-actif-primaire) ;
- le type flegmatique (non émotif-actif-secondaire) ;
- le type amorphe (non émotif-inactif-primaire) ;
- le type apathique (non émotif-inactif-secondaire).

Ces différentes typologies créées depuis l'Antiquité sont abandonnées aujourd'hui par la psychologie scientifique. En revanche, d'autres sont largement utilisées ; c'est le cas notamment des seize types de personnalité mis en évidence par le MBTI ou encore du modèle hexagonal de Holland.

c Le MBTI (*Myers Briggs Type Indicator*)

En se fondant sur les écrits du psychanalyste Carl Gustav Jung (1875-1961), d'abord proche de Freud, puis en désaccord profond avec ce dernier, deux psychologues américaines, Katharine Cook Briggs (1875-1968) et sa fille Isabel Briggs Myers (1897-1980) ont mis au point le MBTI (*Myers Briggs Type Indicator*)³, un instrument conduisant à une typologie comportant seize grands types de personnalité, obtenues à partir de quatre composantes :

- l'orientation de l'énergie : extraversion ou introversion ;
- le recueil d'information : sensation ou intuition ;
- la prise de décision : la pensée ou le sentiment ;
- le mode d'action : le jugement ou la perception.

1. Eysenck H.J. (1997). *Dimensions of Personality*, Transaction Publishers.

2. Le Senne R. (1945). *Traité de caractérologie*, Paris, PUF.

3. Cauvin P. et Cailloux G. (2007). *Les Types de personnalité, les comprendre et les appliquer avec le MBTI*, Paris, ESF.

Un autre modèle, très utilisé dans l'univers de l'orientation professionnelle, a été proposé par John Holland dans les années 1960. Selon cet auteur, il y a généralement cohérence entre tel ou tel type de personnalité et tel ou tel choix professionnel. Il existerait ainsi six types de personnalités et d'environnements professionnels (réaliste, investigateur, artiste, social, entreprenant et conventionnel)¹ :

- *réaliste* : ces personnes ont des aptitudes manuelles et aiment travailler sur des choses concrètes. Elles recherchent surtout les métiers de l'agriculture, de l'industrie et de l'artisanat ;
- *investigatif* : ces personnes aiment manipuler les idées et les symboles, s'intéressent aux mathématiques et à la science et apprécient souvent de travailler seules ;
- *artiste* : comme le terme l'indique, ces personnes aiment l'art et les activités créatives : musique, littérature, spectacles, décoration, etc. ;
- *social* : ces personnes aiment entrer en contact avec les autres et leur rendre service. Elles préfèrent les métiers de l'enseignement, des soins, de l'aide sociale, de la psychothérapie ;
- *entreprenant* : ces personnes sont à l'aise pour parler en public et savent influencer les autres. Elles aiment diriger et prendre des risques, et sont attirées par l'engagement politique, le commerce ;
- *conventionnel* : ces personnes préfèrent les activités stéréotypées et aiment l'ordre. Elles apprécient les activités de bureau et de calcul et préfèrent les métiers de la banque, de l'administration, de la comptabilité.

Des centaines d'études ont été réalisées et ont globalement confirmé la pertinence de ce modèle, à quelques nuances près².

L'approche de la personnalité en termes de types a cependant fait l'objet de critiques, ce qui conduit de nos jours beaucoup de psychologues de la personnalité à adopter une approche en termes de traits. Quelle est la différence entre ces deux conceptions ? La perspective en termes de types fonctionne globalement selon un mode binaire, malgré certaines nuances (par exemple, pour le MBTI, une personne est extravertie ou introvertie). Or la plupart d'entre nous sommes situés quelque part entre des tendances extrêmes, et il est donc plus pertinent de parler en l'occurrence d'un niveau plus ou moins élevé d'extraversion (ou inversement d'introversion). Dès lors, la combinaison de traits de personnalité à des degrés divers fait de chacun de nous une personnalité unique.

1. Holland J. L. (1966). *The Psychology of Vocational Choice : A Theory of Personality Type and Model Environments*, Waltham, MA : Blaisdell.

2. Tétreau B. (2005). « L'essor d'une psychologie des intérêts professionnels », *Carrièreologie*, 10 (1). 75-118.

2. LES TRAITS DE PERSONNALITÉ

a La difficulté : ni trop, ni trop peu de traits

Les traits de personnalité ont été parfois décriés (fiche 29) mais sont aujourd'hui remis à l'honneur. *A priori*, selon cette conception, le nombre de traits pouvant décrire la personnalité d'un individu est illimité. En 1936, deux psychologues avaient d'ailleurs noté que quatre mille cinq cent quatre adjectifs de la langue anglaise pouvaient servir à définir des traits. Il apparaît dès lors nécessaire de réduire cet ensemble sur des bases objectives. Il s'agit alors de s'efforcer de répondre à deux exigences relativement opposées : d'une part, l'exigence d'exhaustivité (ne pas oublier un trait important), d'autre part, l'exigence d'économie (ne pas utiliser trop de traits).

Raymond Cattell (1905-1998) a été l'un des premiers à introduire les statistiques dans l'analyse de la personnalité. Cet outil lui a permis de mettre en évidence seize facteurs sous-tendant la personnalité (chaleur, stabilité émotionnelle, dominance, perfectionnisme, tension, etc.). À noter qu'il n'y a pas de relation formelle entre ces seize facteurs et les seize types du MBTI.

b Les Big Five

Mais des recherches ultérieures ont mis en évidence qu'un nombre moins important de facteurs suffit pour rendre compte de la personnalité d'un individu. Le modèle de traits le plus connu à cet égard est celui du modèle des cinq facteurs, également appelé *Big Five* (« les cinq gros », par analogie avec les *Big Five* africains : l'éléphant, le buffle, le lion le léopard, le rhinocéros).

Des enquêtes empiriques ont en effet conduit divers chercheurs à la conclusion que la personnalité peut être décrite en évaluant l'importance respective de cinq traits de caractères fondamentaux, que l'on peut résumer en français sous le terme OCEAN : Ouverture d'esprit, Conscience (au sens d'être consciencieux), Extraversion, « Agréabilité », Névrosisme (contraire de l'équilibre émotionnel). Tout autre trait de personnalité peut ainsi être intégré dans celui qui lui est le plus proche. Par exemple, coopératif s'apparente à « caractère agréable », « optimiste » à « extraverti », etc.

Les deux chercheurs qui ont le plus contribué aux connaissances scientifiques sur les *Big Five* sont Robert McCrae et Paul Costa¹. Pour ces auteurs, les cinq facteurs sont universellement présents dans toutes les cultures où ils ont été étudiés et la proportion respective de chacun des facteurs est assez stable chez un individu au fil du temps. Une synthèse d'études, portant sur plus de cinquante mille personnes, a cependant montré que cette proportion varie au fil du temps (fiche 27).

Ces cinq facteurs constituent de bons prédicteurs de divers aspects de l'existence quotidienne, en particulier les aspirations professionnelles et les performances

1. Voir, entre autres, McCrae R.R. et Costa P.T. (2006). « Perspectives de la théorie des cinq facteurs (TCF) : traits et culture », *Psychologie française*, 51, 227-244. McCrae R.R. et Costa P.T. (1997). « Personality trait structure as a human universal », *American Psychologist*, 52 (5), 509-516.

au travail, l'orientation politique, l'adaptation à la vie conjugale et les troubles de la personnalité. Par exemple, plus un demandeur d'emploi a un score élevé d'extraversion, plus il recherche activement un emploi. Le modèle des cinq facteurs semble particulièrement prometteur, bien que certaines études conduisent à relativiser l'enthousiasme de ses représentants¹.

3. BIBLIOGRAPHIE

BENOIST G. et DESCHAMPS S. (2007). *Tests psychotechniques et de personnalité*, Paris, Vuibert.

BISSON T. (1997). *Le MMPI, Pratique et évolutions d'un test de personnalité*, Grenoble, Presses universitaires de Grenoble.

BOUCHARD S. et GINGRAS M. (2007). *Introduction aux théories de la personnalité*, Montréal, Gaëtan Morin/Chenelière.

BOUVARD M. (2002). *Questionnaires et échelles d'évaluation de la personnalité*, Paris, Masson.

CAUVIN P. et CAILLOUX G. (2007). *Les Types de personnalité, les comprendre et les appliquer avec le MBTI*, Paris, ESF.

CLAPIER-VALLADON S. (1997). *Les Théories de la personnalité*, Paris, PUF, coll. « Que sais-je ? ».

FILLOUX J.-C. (1999). *La Personnalité*, Paris, PUF, coll. « Que sais-je ? ».

LÉVY-LEBOYER C. (2005). *La Personnalité, un facteur essentiel de réussite dans le monde du travail*, Paris, Éditions d'Organisation.

HENSENNE M. (2006). *Psychologie de la personnalité*, Bruxelles, De Boeck.

Psychologie française (2006). Numéro 51 : Dossier sur la psychologie de la personnalité.

ROLLAND J.-P. (2004). *L'Évaluation de la personnalité, le modèle en cinq facteurs*, Bruxelles, Mardaga.

1. Voir notamment Cervone D. (2006). « Systèmes de personnalité au niveau de l'individu : vers une évaluation de l'architecture sociocognitive de la personnalité », *Psychologie française*, 51, 357-376.
Patel T. (2006). « Comparing the usefulness of conventional and recent personality assessment tools : Playing the right music with the wrong instrument ? », *Global Business Review*, 7 (2), 195-218.

La psychologie différentielle



La psychologie différentielle, née au début du XIX^e siècle, vise à décrire et expliquer les différences psychologiques entre individus et entre groupes. Son fondateur est Francis Galton (1822-1911), cousin de Darwin

1. NOUS NE FONCTIONNONS PAS TOUS DE LA MÊME MANIÈRE ____

La psychologie différentielle est complémentaire d'autres courants de recherche, en particulier la psychologie générale, qui s'efforcent d'établir des lois générales de fonctionnement de l'être humain. Par exemple, les psychologues sociaux ont montré que l'environnement dans lequel nous nous trouvons influe fortement sur notre comportement (**fiche 5**). Il s'agit certes là d'une tendance générale, cependant, placés devant la même situation, différents individus ne réagiront probablement pas tous de la même manière. C'est la raison d'être des recherches en psychologie différentielle.

Les thèmes abordés par cette discipline sont multiples. On pourrait même dire que toutes les facettes du fonctionnement de l'être humain intéressent les spécialistes de psychologie différentielle :

- différences individuelles : intelligence (**fiches 4 et 25**), mémoire (**fiche 4**), motivation, émotions (**fiche 6**), personnalité (**fiche 7**), comportements de santé (**fiche 18**), fonctionnement au travail (**fiche 22**), etc. ;
- différences entre groupes : entre âges, classes sociales, cultures (**fiche 26**), sexes (**fiche 28**).

Le lecteur pourra se référer à ces différentes fiches pour découvrir ces domaines d'application. La présente fiche vise à présenter l'utilité de la démarche différentielle en psychologie, au travers d'un exemple.

2. UNE ILLUSTRATION : LA RÉSILIENCE APRÈS MALTRAITANCE DANS L'ENFANCE ____

Il y a quelques années, j'ai effectué une recherche sur la résilience de personnes ayant été maltraitées dans leur enfance et devenues des parents affectueux¹. Pour

1. Lecomte J. (2004). *Guérir de son enfance*, Paris, Odile Jacob. Lecomte J. (2002). *Briser le cycle de la violence ; quand d'anciens enfants maltraités deviennent des parents non maltraitants*, thèse de doctorat en psychologie sous la direction de M. Étienne Mullet, École pratique des hautes études, Toulouse.

tirer des conclusions plus pertinentes, j'ai fait un travail comparatif : toute personne ayant un ou des enfants de plus de cinq ans pouvait me répondre. Toutes celles qui m'ont répondu étaient affectueuses avec leurs enfants (ce qui se comprend aisément : quel parent maltraitant souhaiterait répondre spontanément à une telle enquête ?). Le questionnaire comprenait des questions sur l'attitude de leurs parents, ce qui m'a permis de classer les personnes en quatre catégories selon le niveau de « bienveillance »-maltraitance quand ces personnes étaient enfants. Les nombreux autres items du questionnaire concernaient les projets d'avenir quand ils étaient jeunes, l'estime de soi actuelle, les relations avec les autres, le regard porté sur l'existence, etc.

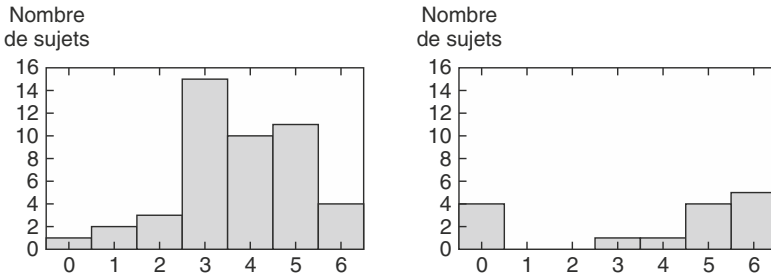
Les réponses à ces questions étaient très différentes selon les catégories de personnes (maltraitées ou non) ayant répondu. En d'autres termes, alors que toutes ces personnes étaient affectueuses avec leurs enfants, les caractéristiques psychologiques liées à cette manière d'être parent variaient fortement selon l'expérience vécue en tant qu'enfant.

Par exemple, les sujets aimés par leurs parents ont tendance à prendre modèle sur eux dans l'éducation de leurs propres enfants, tandis que plus un enfant a été maltraité dans l'enfance, plus il pratique le « contre-modélage », c'est-à-dire une attitude parentale volontairement opposée à celle des parents. Cette décision d'agir ainsi se prend dès l'enfance ou la jeunesse. L'enfant maltraité se projette alors dans l'avenir, avec des propos tels que : « Quand je serai grand et que j'aurai des enfants, je ferai exactement le contraire de mon père »... généralement avec succès quinze ou vingt ans plus tard.

Autre exemple : parmi les cent vingt items du questionnaire, figurait celui-ci : « Quand j'y pense, je m'estime vraiment chanceux(se). » Chaque personne devait cocher une réponse sur une échelle en sept points, depuis « Pas du tout d'accord » (0) jusqu'à « Tout à fait d'accord » (6). La moyenne des réponses des personnes non maltraitées est quasiment la même (3,73/6) que celle des personnes fortement maltraitées physiquement et psychologiquement (3,80/6). Si l'on s'arrête à cela, on peut se dire qu'il y a une loi générale selon laquelle les gens s'estiment moyennement chanceux dans l'existence, quelles que soient leurs expériences enfantines. Ce serait une fausse interprétation, car la répartition des réponses est très différente entre ces deux catégories de personnes, comme le montrent les deux histogrammes de la **figure 8.1**.

Ainsi, les non-maltraités ont tendance à se considérer comme moyennement chanceux. Rares sont ceux qui s'estiment très peu ou très chanceux. Ils ont le sentiment d'avoir vécu un bonheur moyen. C'est exactement le contraire pour les sujets très maltraités. Ils ont tendance à s'estimer soit très peu chanceux dans la vie (ce qui se comprend), soit très chanceux (ce qui est plus étonnant, d'autant plus que cette réponse est nettement plus fréquente chez eux que la réponse « pas du tout chanceux(se) »).

Les entretiens que j'ai eus avec ces personnes m'ont permis de comprendre cette réponse apparemment surprenante. Elles sont extrêmement sensibles aux êtres et aux événements qui les ont aidés à s'en sortir et en gardent un vif souvenir. À chaque



**Figure 8.1. Distribution des réponses à l'item :
« Quand j'y pense, je m'estime vraiment chanceux(se) ».**

À gauche : chez les personnes non maltraitées. À droite : chez les personnes fortement maltraitées physiquement et psychologiquement.

Lecture des figures : Chaque barre verticale représente le nombre de personnes ayant coché telle réponse (de 0 c'est-à-dire « pas du tout d'accord » à 6, c'est-à-dire « tout à fait d'accord »). À titre d'exemple : une personne qui coche le chiffre « 3 » manifeste par là qu'elle estime avoir eu moyennement de la chance. C'est le cas de 15 personnes non maltraitées dans l'enfance, mais d'une seule parmi les personnes qui ont été fortement maltraitées physiquement et psychologiquement.

fois, elles ont eu le sentiment d'avoir eu beaucoup de chance à ce moment. C'est le cas par exemple d'une femme d'une cinquantaine d'années, extrêmement maltraitée dans son enfance (incestes multiples, tortures physiques et psychologiques, etc.). Elle se souvient avec une précision impressionnante de sa seconde maîtresse d'école primaire qui lui a permis de changer définitivement le regard qu'elle avait sur elle-même. Cette rencontre a été pour elle une chance immense. Or qu'a fait cette institutrice ? Elle l'a aidée à se coiffer, lui a appris à se brosser les dents, lui faisait faire des calculs pendant la récréation, etc. Tout cela était bien banal, mais ce qui a touché la petite fille était la gentillesse de cette femme.

La psychologie différentielle nous apprend donc qu'il faut compléter la connaissance de grandes lois générales sur le fonctionnement humain par des analyses permettant de comprendre le vécu personnel des individus.

3. BIBLIOGRAPHIE

EME E. (2003). *Psychologie différentielle*, Paris, Armand Colin.

HOUSSEMAND C., MARTIN R. et DICKES P. (dir.) (2006). *Perspectives de psychologie différentielle*, Rennes, Presses universitaires de Rennes.

HUTEAU M. (2006). *Psychologie différentielle, Cours et exercices*, Paris, Dunod.

HUTEAU M. (1998). *Manuel de psychologie différentielle*, Paris, Dunod.

LAUTREY J. (dir.) (2006). *Psychologie du développement et psychologie différentielle*, Paris, PUF.

REUCHLIN M. (2001). *La Psychologie différentielle*, Paris, PUF.

REUCHLIN M. (1999). *Évolution de la psychologie différentielle*, Paris, PUF.

REUCHLIN M. (1991). *Les Différences individuelles à l'école : Aperçu et réflexions sur quelques recherches psychologiques*, Paris, PUF.

Pour la psychologie évolutionniste, domaine en pleine expansion outre-Atlantique et, dans une moindre mesure, en Europe, la plupart des comportements humains s'expliquent par la théorie de l'évolution. Affirmation qui suscite de nombreux débats au sein de la communauté scientifique. Ce courant de recherche rassemble non seulement des psychologues, mais également des biologistes et généticiens, des éthologues, des anthropologues et paléoanthropologues. Les thèmes de prédilection de la psychologie évolutionniste sont l'amour et la sexualité, l'amitié, l'altruisme, la hiérarchie.

1. HISTOIRE DE LA PSYCHOLOGIE ÉVOLUTIONNISTE

a Darwin et la théorie de la sélection sexuelle

On connaît surtout de Charles Darwin (1809-1882) la théorie de la sélection naturelle, selon laquelle ce sont les individus les mieux adaptés à leur environnement qui ont le plus de probabilité de survivre et de laisser une descendance. Mais Darwin a également développé la théorie de la sélection sexuelle, mécanisme parallèle selon lequel la nature sélectionne les individus les plus attractifs aux yeux de l'autre sexe (force, couleur du plumage, qualité du chant, etc.), idée qui est à la base de multiples recherches contemporaines de psychologie évolutionniste.

b Edward Wilson et la sociobiologie

En 1975, le livre *Sociobiologie, la nouvelle synthèse*, du naturaliste Edward Wilson, défraie la chronique¹. Selon cette théorie, extension du darwinisme, les comportements sociaux de l'être humain s'expliquent par une base biologique : la reproduction des gènes. C'est le dernier chapitre de cet ouvrage qui génère une vaste polémique : Wilson étend son interprétation au comportement humain, censé être essentiellement déterminé par son matériel génétique. Il récidive quelques années plus tard avec *L'Humaine nature*². Certains voient alors dans ces écrits une conception de l'homme dépourvu de liberté, voire un risque de résurgence du « racisme scientifique » et de l'eugénisme.

c Naissance de la psychologie évolutionniste

Bien que le premier usage du terme « psychologie évolutionniste » date de 1973, c'est surtout à partir des années 1990, qu'il se diffuse largement, notamment sous

1. Wilson E.O. (1989, édition française). *La Sociobiologie*, Monaco, Le Rocher.

2. Wilson E.O. (1979). *L'Humaine nature. Essai de sociobiologie*, Paris, Stock.

l'influence de Lela Cosmides (psychologue) et John Tooby (anthropologue)¹. Ces chercheurs remettent en cause ce qu'ils appellent le « modèle standard des sciences sociales », c'est-à-dire la conception selon laquelle le contenu de l'esprit humain est essentiellement une construction sociale. Selon eux, au contraire, nos circuits cérébraux sont destinés, par la sélection naturelle, à résoudre des problèmes auxquels nos ancêtres ont été confrontés au cours l'histoire évolutive de notre espèce.

2. L'AMOUR N'AURAIT RIEN DE ROMANTIQUE

Selon les psychologues évolutionnistes, tout être humain cherche, sans le savoir, à multiplier ses gènes. Une notion clé est l'« investissement parental », qui désigne le temps et l'énergie consacrés à la progéniture, depuis la fécondation jusqu'au sevrage. Ce sont les femmes qui ont l'investissement parental le plus important : la gestation dure neuf mois, habituellement suivie d'une période de lactation qui s'étend de plusieurs semaines à plusieurs années selon les groupes humains. En revanche, l'investissement parental minimal de l'homme est réduit à l'éjaculation.

La conséquence de tout cela est que, pour permettre une propagation maximale des gènes, les mâles ont intérêt à adopter une stratégie quantitative, c'est-à-dire féconder un maximum de femelles, tandis que celles-ci ont intérêt à adopter une stratégie qualitative, c'est-à-dire à s'accoupler avec les meilleurs mâles. Cette conception a suscité de nombreuses critiques puisqu'elle paraît justifier le comportement aisément volage de l'homme et, parallèlement, confiner la femme dans ses rôles d'épouse et de mère.

En 1979, Donald Symons publie la première analyse de la sexualité humaine réalisée dans une perspective darwinienne². Se basant sur l'étude de diverses sociétés, cet auteur confirme que les femmes ont tendance à être sélectives dans le choix de leurs partenaires sexuels, tandis que les hommes sont surtout attirés par la plus grande variété possible de partenaires. Par la suite, David Buss, professeur de psychologie à l'université du Michigan, effectue une enquête dans trente-sept cultures du monde³. Elle montre que les femmes sont plus attirées par le statut social que les hommes, ceux-ci étant, en revanche, surtout intéressés par la jeunesse et la beauté. D'ailleurs, l'apparence physique d'une femme (bien plus que son intelligence ou son niveau d'éducation) constitue le meilleur indicateur du statut professionnel de son époux. Ces travaux semblent bien confirmer le postulat selon lequel l'homme a une stratégie quantitative de reproduction (une femme jeune est plus apte à la fécondité qu'une femme âgée), tandis que la femme a une stratégie qualitative (un homme ayant un statut social élevé pourra fournir davantage de ressources permettant d'élever confortablement la progéniture).

1. Voir notamment Tooby J., Barkow, Jerome H. et Cosmides L. (dir.) (1992). *The Adapted Mind : Evolutionary Psychology and the Generation of Culture*. Oxford, Oxford University Press.

2. Symons D. (1979). *The Evolution of Human Sexuality*, Oxford University Press.

3. Buss, D. M. (1989). « Sex differences in human mate preferences : Evolutionary hypotheses tested in 37 cultures », *Behavioral and Brain Sciences*, 12, 1-49.

Par ailleurs, les recherches de David Buss sur la jalousie ont mis en évidence que l'homme est surtout affecté par l'infidélité sexuelle de sa compagne, tandis que la femme souffre surtout si l'homme est affectivement attaché à une autre femme¹. Deux attitudes différentes qui confortent l'approche de la psychologie évolutionniste.

3. CRITIQUES DE LA PSYCHOLOGIE ÉVOLUTIONNISTE

La psychologie évolutionniste a suscité des réactions, parfois vives, et des réfutations au sein de la communauté scientifique. Cette discipline prétend interpréter pratiquement tous les comportements au travers d'une grille de lecture biologique ; or certains comportements paraissent difficilement explicables par cette théorie. C'est notamment le cas de l'infanticide, de l'homosexualité, du suicide ou de la mort pour la patrie, puisque ces comportements empêchent la transmission des gènes de l'individu à la génération suivante. Les explications des psychologues évolutionnistes sont alors parfois surprenantes. Par exemple, selon Robert Wright, le suicide s'explique par le fait que dans l'environnement ancestral de l'être humain, la nourriture était peut-être rare, et que cet acte permettait à une personne devenue un fardeau pour ses proches de ne pas priver ceux-ci de la valeur reproductive importante des aliments. Nous aurions gardé ce comportement, même s'il n'a plus de valeur adaptative aujourd'hui.

Par ailleurs, selon la théorie sociobiologique de l'altruisme, nous aidons préférentiellement les personnes qui nous sont génétiquement proches. Il y a déjà une trentaine d'années, l'anthropologue Marshall Sahlins fournissait une sévère critique de cette conception, en montrant que, dans de nombreux groupes humains, la parenté est une notion plus sociale que biologique². « Les catégories du "proche" et du "distant" sont des variables indépendantes de la distance consanguine. » Si un homme a quitté son village d'origine pour aller vivre dans un autre lieu à l'occasion de son mariage, il considère comme ses proches parents les personnes du village dans lequel il habite plutôt que ses apparentés génétiques. Sahlins conclut que « les êtres humains ne perpétuent pas leur être physiologique, mais leur être social ».

Plusieurs auteurs ont réexaminé les données des trente-sept cultures étudiées par David Buss et sur lesquels celui-ci s'est fondé pour affirmer le primat des forces de l'évolution sur le comportement humain. Ils constatent qu'il y a d'importantes variations interculturelles en ce qui concerne le degré de différences comportementales entre sexes. Par exemple, même si dans les diverses cultures, les hommes valorisent plus que les femmes la chasteté de leur partenaire, cette différence entre sexes varie fortement selon les pays. L'écart est ainsi très peu marqué en Suède et bien plus fort au Nigeria. Ce qui a conduit certains auteurs à

1. Buss D. (2005). *Une passion dangereuse, la jalousie*, Paris, Odile Jacob.

2. Sahlins M. (1980). *Critique de la sociobiologie*, Paris, Gallimard.

affirmer que la culture des sujets est un prédicteur plus fort de leurs préférences de conjoints que le genre¹.

Quant à Alice Eagly et Wendy Wood, elles proposent une interprétation des données de Buss en termes de division du travail domestique, socialement construite² car, montrent-elles, les différences entre sexes sont corrélées au niveau d'inégalité des sociétés. Elles soulignent qu'une importante différence entre sexes est négligée par les psychologues évolutionnistes : les hommes valorisent plus que les femmes le fait que leur partenaire fasse de la bonne cuisine et s'occupe bien de la maison. Utilisant un indicateur des Nations Unies intitulé « mesure d'*empowerment* » de genre, elles constatent que plus un pays est caractérisé par l'égalité économique, politique et de prise de décision entre femmes et hommes, moins les hommes sont attirés par l'aptitude d'une femme à assurer le travail domestique, et moins les femmes sont attirées par le potentiel masculin à gagner de l'argent. Par ailleurs, plus il y a d'égalité femmes-hommes, plus est faible l'écart d'âge entre hommes et femmes vivant ensemble. Pour ces deux auteurs, ce constat suggère que les différences sexuelles concernant les préférences d'âge sont surtout le reflet de la division sexuelle du travail.

Notons cependant que plusieurs psychologues évolutionnistes adoptent une conception interactionniste (impact conjoint de la biologie et de l'environnement). Par exemple, selon David Buss lui-même, « la théorie évolutionniste représente en fait une vision interactionniste. Le comportement humain ne peut s'effectuer sans deux ingrédients : 1) des adaptations évolutives 2) un environnement qui déclenche le développement et l'activation de ces adaptations ».

4. BIBLIOGRAPHIE

BLAFFER HRDY S. (2004). *Les Instincts maternels*, Paris, Payot.

BUSS D. (1997). *Les Stratégies de l'amour*, Paris, Interéditions.

BUSS D. (2005). *Une passion dangereuse, la jalousie*, Paris, Odile Jacob.

CLAVIEN C. et EL-BEZ C. (dir.) (2007). *Morale et évolution biologique. Entre déterminisme et liberté*, Presses polytechniques et universitaires romandes.

DENNETT D. (2004). *Théorie évolutionniste de la liberté*, Paris, Odile Jacob.

FISCHER H. (2008) *Histoire naturelle de l'amour*, Paris, Hachette.

GEARY D. C. (2003) : *Hommes, femmes : l'évolution des différences sexuelles humaines*, Bruxelles, De Boeck.

PINKER S. (2005). *Comprendre la nature humaine*, Paris, Odile Jacob.

WORKMAN L. et READER W. (2007). *Psychologie évolutionniste, une introduction*, Bruxelles, De Boeck.

WRIGHT R. (2005). *L'Animal moral, Psychologie évolutionniste et vie quotidienne*, Paris, Gallimard.

1. Norenzayan A. et Heine S.J. (2005). « Psychological universals : What are they and how can we know ? », *Psychological Bulletin*, 131 (5), 763-784.

2. Eagly A.H., et Wood W. (1999). « The origins of human sex differences : Evolved dispositions versus social roles », *American Psychologist*, 54 (6), 408-423.

Située, comme son nom l'indique, à la jonction des neurosciences et de la psychologie, la neuropsychologie vise à comprendre comment la structure et le fonctionnement du cerveau sont liés aux processus psychologiques et aux comportements. Une approche plus restreinte et fréquemment utilisée limite cette définition à l'étude des troubles cognitifs et comportementaux consécutifs à des lésions cérébrales. Cette fiche adopte l'approche « élargie » de la neuropsychologie, en présentant tout d'abord un bref historique de cette discipline, puis trois domaines majeurs de recherche : la spécialisation hémisphérique, la plasticité cérébrale et les neurones miroirs.

1. DE PLATON À L'IMAGERIE À RÉSONANCE MAGNÉTIQUE

Platon peut être considéré comme l'un des pères fondateurs de la neuropsychologie, en ce sens qu'il considérait que le cerveau était au centre des activités psychiques de l'homme, contrairement à Aristote, partisan du cardiocentrisme, qui attribuait au cœur le rôle central dans le fonctionnement mental et émotionnel.

C'est cependant Paul Broca (1824-1880), neurochirurgien à l'hôpital du Kremlin-Bicêtre, qui a donné ses lettres de noblesse scientifique à la neurobiologie, en fournissant la première démonstration d'un lien entre la localisation d'une lésion cérébrale et un trouble du langage : après un accident vasculaire cérébral, un patient ne prononçait plus que la syllabe « tan », alors que ses autres fonctions cognitives, y compris la compréhension du langage, étaient préservées. Cet homme étant décédé quelques jours plus tard, Broca a procédé à son autopsie et a découvert une lésion cérébrale localisée dans la troisième circonvolution du lobe frontal gauche.

Depuis le milieu des années 1980, des progrès technologiques ont permis d'observer directement le fonctionnement du cerveau humain. Les chercheurs ont d'abord utilisé la tomographie par émission de positons (TEP), qui a permis de réaliser les premières cartographies des fonctions cognitives chez l'homme sain. De nos jours, cette technique est remplacée par l'imagerie par résonance magnétique fonctionnelle (IRMf) qui ne nécessite pas d'injection de produit radioactif et qui fournit des cartes de débit sanguin cérébral en trois dimensions de meilleure qualité.

2. CERVEAU GAUCHE – CERVEAU DROIT : RÉALITÉ ET MYTHE

Les différences entre les deux hémisphères se manifestent dans de nombreux domaines : contrôle moteur, langage, connaissance spatiale, etc. Les premières connaissances sont venues de l'étude de patients dits *split-brain* (au cerveau divisé).

Face à des personnes souffrant de graves crises d'épilepsie, rebelles à tout traitement médical, des chercheurs ont décidé, à partir des années 1960, de sectionner le corps calleux et la commissure antérieure, qui constituent la principale voie de communication entre les deux hémisphères. Robert Sperry et son étudiant Michael Gazzaniga ont ainsi constaté que l'état psychologique général d'un patient n'était pas modifié, mais que certaines de ses activités mentales étaient transformées : par exemple, il n'arrivait plus à comparer la forme des objets qu'il tenait dans chacune de ses mains, s'il ne les voyait pas. Selon Gazzaniga, « l'homme dont le corps calleux a été sectionné a deux sphères de conscience séparées¹ ». Ceci a parfois provoqué des situations dramatiques. Gazzaniga cite ainsi le cas d'un homme qui saisit un jour sa femme de sa main gauche et la secoua violemment, tandis qu'il essayait de lui venir en aide avec sa main droite. Les travaux de Sperry et son équipe lui ont valu le prix Nobel de médecine en 1981. Depuis cette époque, les connaissances se sont multipliées et affinées².

La différence la plus connue concerne le fait d'être droitier (90 % des personnes) ou gaucher. Il y a également une très forte dominance de l'hémisphère gauche pour le langage. Ainsi, le contrôle de l'expression orale est limité à l'hémisphère gauche chez environ 95 % des droitiers. Mais il s'agit là des seuls cas où l'un des hémisphères est très spécialisé dans une tâche que l'autre n'accomplit pas ou très peu. La plupart du temps, les deux hémisphères se complètent comme les pièces d'un puzzle. Prenons l'exemple des émotions³. Selon la conception initiale, l'hémisphère droit était chargé d'identifier les émotions. Aujourd'hui, les chercheurs estiment toujours qu'il est plus apte que l'hémisphère gauche dans cette tâche, mais ils ont surtout découvert que l'identification des émotions positives (par exemple, la joie) dépend plus de l'hémisphère gauche, tandis que l'identification des émotions négatives (par exemple, la tristesse) dépend surtout de l'hémisphère droit. Autre exemple, concernant le traitement spatial : l'hémisphère droit extrait préférentiellement les informations relatives à l'évaluation précise des distances, tandis que l'hémisphère gauche est plus efficace pour repérer des relations telles que « au-dessus de ».

Des ouvrages grand public ont parfois simplifié à l'extrême les connaissances scientifiques sur l'asymétrie cérébrale. Par exemple, l'affirmation selon laquelle il existe des individus « cérébraux gauches » (rationnels, analytiques et verbaux) et des « cérébraux droits » (artistiques, intuitifs et créatifs) ne repose sur aucun fondement scientifique solide.

1. Gazzaniga M. (1976). *Le Cerveau dédoublé*, Bruxelles, Dessart et Mardaga, p. 15.

2. Hetlige J.B. (2002). « Spécialisation hémisphérique : données récentes », *Revue de neuropsychologie*, 12 (1), 7-49.

3. Demaree H.A., Everhart D.E., Youngstrom E.A. et Harrison D.W. (2005). « Brain lateralization of emotional processing : Historical roots and a future incorporating "dominance" », *Behavioral and Cognitive Neuroscience Reviews*, 4 (1), 3-20.

3. QUEL QUE SOIT L'ÂGE, NOTRE CERVEAU ÉVOLUE

Les neurologues ont longtemps pensé que seul le cerveau de l'enfant pouvait se développer, et qu'à partir de l'âge adulte, il était une structure fixe. Cette époque est désormais révolue et de plus en plus de recherches sont effectuées sur la plasticité cérébrale, expression qui désigne la capacité du système nerveux à modifier son organisation, que ce soit au cours du développement normal de l'individu, après des lésions cérébrales ou encore après un déficit sensoriel (cécité, surdité, etc.).

Par exemple, une série d'études, menées par Eleanor Maguire et son équipe, de l'université de Londres ont montré que les conducteurs de taxi londoniens présentent un développement nettement plus important d'une zone cérébrale consacrée à la représentation de l'espace, comparativement aux personnes du même âge de la population générale¹. Plus les chauffeurs ont d'ancienneté dans leur activité, plus cette zone cérébrale est volumineuse.

De même, Thomas Elbert et ses collègues, de l'université de Constance en Allemagne, ont découvert que la zone du cerveau qui contrôle les mouvements de la main gauche des violonistes professionnels est deux fois plus importante que celle qui commande la main droite². Or ce sont les doigts de la main gauche, courant sur les cordes, qui sont surtout mis à contribution, bien plus que ceux de la main droite, tenant l'archet. Par ailleurs, plus la pratique du violon a commencé tôt, plus cette zone est développée.

Autre exemple encore de plasticité cérébrale : chez les personnes sourdes ou aveugles, les zones cérébrales associées à l'ouïe ou à la vue sont « colonisées » par les autres modalités sensorielles pour compenser le déficit³.

Les cas les plus impressionnants de plasticité cérébrale sont probablement ceux de personnes ayant subi une hémisphérectomie. Cette opération, qui consiste à enlever l'ensemble ou une large partie d'un hémisphère cérébral, est effectuée en dernier recours chez des personnes épileptiques, en grande souffrance et pour lesquelles tous les traitements ont échoué. Or ces personnes vont généralement beaucoup mieux après ! Comme le soulignent les auteurs d'une synthèse des connaissances dans ce domaine : « Il vaut mieux vivre avec la moitié d'un cerveau sain qu'avec un cerveau entier dont un hémisphère est malade⁴. » Les effets négatifs diffèrent selon l'âge de l'opération (plus graves chez l'adulte) et selon la fonction concernée (graves conséquences sur le langage lorsque l'ablation concerne l'hémisphère gauche).

1. Voir notamment Maguire E.A., Gadian D.G., Johnsrude I.S., Good C.D., Ashburner J., Frackowiak R.S. et Frith C.D. (2000). « Navigation-related structural change in the hippocampi of taxi drivers », *Proceedings of the National Academy of Sciences of the U.S.A.*, 97 (8), 4398-4403.

2. Elbert T., Pantev C., Wienbruch C., Rockstroh B. et Taub E. (1995). « Increased cortical representation of the fingers of the left hand in string players », *Science* 270, 305-307.

3. Bavelier D. et Neville H.J. (2002). « Cross-modal plasticity : Where and how ? », *Nature Reviews Neuroscience*, 3, 443-452.

4. Ptito M., Fortin A. et Ptito A. (2002). « Vivre avec la moitié du cerveau : les effets de l'hémisphérectomie humaine », *Revue de neuropsychologie*, 12 (1), 185-210.

Mais il y a inversement amélioration des fonctions intellectuelles ; ainsi, après une hémisphérectomie pratiquée sur quarante et un patients, il y a eu :

- amélioration du QI chez dix-neuf patients (augmentation de 5 à 22 points) ;
- pas de changement du QI chez dix-sept patients ;
- diminution du QI chez cinq patients (baisse de 7 à 12 points).

Globalement, la vie de ces patients est grandement améliorée, l'opération leur assurant une autonomie que peu ont connue avant l'opération.

Plus étonnant encore, un homme mène une vie absolument normale malgré un cerveau presque inexistant¹. Il avait été traité pour une hydrocéphalie congénitale à l'âge de six mois. À 44 ans, il se présente à l'hôpital car il souffre de troubles de la marche. Cet homme est marié et employé de la fonction publique (QI = 75). Les médecins sortent son dossier et (re)découvrent son cas. Ils examinent son cerveau et découvrent l'incroyable : la boîte crânienne est presque entièrement remplie par une importante poche de liquide, qui ne laisse qu'une fine couche de tissu cérébral contre la paroi du crâne. Les neurologues n'en reviennent toujours pas et s'émerveillent du pouvoir de récupération de l'organisme humain (figure 10.1).

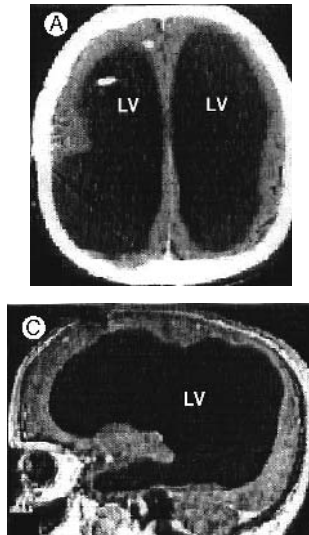


Figure 10.1. La zone sombre est occupée par une poche de liquide.

4. QUAND DEUX CERVEAUX ENTRENT EN RÉSONANCE

Depuis le début des années 1990, un nouveau courant de recherches révolutionne la neuropsychologie, faisant de cette dernière non plus seulement l'étude du cerveau

1. Feuillet L., Dufour H. et Pelletier J. (2007). « Brain of a white-collar worker », *Lancet*, 370, juillet 21, 262.

individuel, mais également des « résonances » entre cerveaux, et posant ainsi les fondements d’une neuropsychologie sociale.

Cette situation nouvelle est liée à la découverte des « neurones miroirs », lesquels s’activent non seulement quand un individu accomplit une action, mais aussi quand il voit un autre individu la réaliser¹. Ces neurones ont d’abord été découverts chez des singes, puis mis en évidence chez l’être humain. Ils jouent un rôle majeur dans la reconnaissance et la compréhension du sens des actions d’autrui, comme le montre l’expérience que voici². Un singe observe l’activité d’un humain, selon une procédure comprenant plusieurs variantes :

- soit la main de l’homme saisit réellement un objet, soit elle simule seulement l’action car il n’y a pas d’objet ;
- soit le singe voit l’ensemble de l’action, soit il n’en voit que le début, car un écran opaque cache la fin du geste de l’homme.

Les expérimentateurs contrôlent soigneusement, grâce à des enregistrements vidéo, le fait que le geste est bien exécuté de la même manière dans les différentes situations.

Cette procédure conduit à quatre situations différentes, selon que l’acte est réel et simulé, et selon que la fin de l’action est visible ou cachée aux yeux du singe. L’expérience aboutit aux résultats du **tableau 10.1**.

Tableau 10.1. Conditions d’activation des neurones miroirs.

		Fin de l’action	
		Visible	Cachée
Action	Réelle	Les neurones miroir s’activent	Les neurones miroir s’activent
	Simulée	Les neurones miroir ne s’activent pas	Les neurones miroir ne s’activent pas

Ainsi, que le singe voie ou ne voie pas la fin de l’action ne change rien à la réaction des neurones miroirs. Leur « critère » pour réagir est uniquement le fait que l’action va être réellement accomplie. Ainsi, les neurones miroirs « perçoivent » la signification, le but de l’action observée, avant même que celle-ci ne soit réalisée, et alors que l’objectif n’est pas perceptible visuellement. À ma connaissance, aucune explication de ce phénomène étonnant n’a encore été fournie à ce jour.

Par ailleurs, l’activité des neurones miroirs ne concerne pas seulement la facette cognitive de la personne, mais également sa facette émotionnelle. Observer l’émotion d’autrui (par exemple, de la douleur ou du dégoût) active les zones cérébrales impliquées dans le traitement de la même émotion chez soi-même. Par exemple, les zones cérébrales impliquées dans l’empathie sont activées lorsque nous voyons

1. Rizzolatti G. et Sinigaglia C. (2008). *Les Neurones miroir*, Paris, Odile Jacob.
2. Umiltà M.A., Kohler E., Gallese V., Fogassi L., Fadiga L., Keysers C. et Rizzolatti G. (2001). « I know what you are doing : A neurophysiological study », *Neuron*, 31, 1-20.

qu'un proche qui nous est cher ressent de la douleur ou en regardant une aiguille pénétrant le dos de la main d'un inconnu¹.

Selon Vittorio Gallese et Giacomo Rizzolatti, deux des découvreurs des neurones miroirs, ces derniers constituent le fondement neurologique de l'empathie. Rizzolatti déclare d'ailleurs que les neurones miroirs nous montrent « combien les liens qui nous unissent aux autres sont profondément enracinés en nous et, donc, à quel point il peut être bizarre de concevoir un moi sans un nous² ».

5. BIBLIOGRAPHIE

EUSTACHE F. et FAURE S. (2005). *Manuel de neuropsychologie*, Paris, Dunod.

JEANNEROD M. (2007). *L'Homme sans visage et autres récits de neurologie quotidienne*, Paris, Odile Jacob.

LEDoux J. (2003). *Neurobiologie de la personnalité*, Paris, Odile Jacob.

RAMACHANDRAN V.S. et BLAKESLEE S. (2002). *Le Fantôme intérieur*, Paris, Odile Jacob.

RIZZOLATTI G. et SINIGAGLIA C. (2008). *Les Neurones miroir*, Paris, Odile Jacob.

SIÉROFF E. (2004). *La Neuropsychologie, Approche cognitive des syndromes cliniques*, Paris, Armand Colin.

SPRINGER S.P. et DEUTSCH G. (2000). *Cerveau gauche, cerveau droit, à la lumière des neurosciences*, De Boeck Université.

1. Singer T., Seymour B., O'Doherty J., Kaube H., Dolan R. J. et Frith C. D. (2004). « Empathy for pain involves the affective but not sensory components of pain », *Science*, 303, 1157-1162.

2. Rizzolatti G. et Sinigaglia, *op. cit.*, p. 11.

Depuis quelques années, se développe un courant de psychologie universitaire qui met surtout l'accent sur les facettes positives de l'être humain. Colloques, centres de recherches, ouvrages collectifs et numéros spéciaux de revues scientifiques témoignent d'une grande vitalité. L'optimisme, le sens à la vie, l'humour, le courage ou encore le pardon suscitent de plus en plus l'intérêt des chercheurs.

Le monde de la psychologie et de la psychothérapie est peut-être en train d'amorcer une évolution radicale : le passage d'une forte centration sur le manque et la pathologie vers une prise en compte additionnelle des aptitudes et de l'accomplissement personnel. Il est de plus en plus question aujourd'hui de psychologie positive.

Cet intérêt pour les facettes positives de l'être humain n'est pas nouveau. Le courant de la psychologie humaniste, représenté entre autres par Carl Rogers et Abraham Maslow, a mis ces thèmes en exergue (**fiche 3**). Mais ce mouvement est petit à petit tombé en désuétude, et ce n'est que depuis le début des années 2000 que le flambeau est clairement repris par le courant de la psychologie positive, qui vise à donner un crédit scientifique à cette approche.

1. UNE RENCONTRE INATTENDUE CHANGE L'ORIENTATION D'UN CHERCHEUR

Le principal initiateur du mouvement, Martin Seligman, professeur de psychologie à l'université de Pennsylvanie, fut lui-même pendant de nombreuses années un spécialiste reconnu de la dépression. Mais une rencontre inattendue, il y a un quart de siècle, l'a conduit à réorienter ses recherches¹. Au cours d'un voyage en avion, son voisin lui explique qu'il dirige une entreprise dont les employés sont particulièrement créatifs et optimistes. Puis il demande à Seligman ce qu'il fait dans la vie. Celui-ci répond qu'il est chercheur en psychologie et qu'il étudie depuis quinze ans le rôle du sentiment d'impuissance comme facteur majeur de dépression. Son voisin lui demande alors : « Est-ce que vous vous intéressez à l'autre face de la médaille ? Pouvez-vous prévoir quels sujets ne renoncent jamais ? », Seligman lui avoue ne pas avoir vraiment réfléchi à cela.

Depuis, ce chercheur s'est longuement penché sur l'optimisme et sur les facettes positives de l'être humain. Dès sa nomination comme président de l'Association

1. Seligman raconte cette anecdote dans son ouvrage *La Force de l'optimisme*, Paris, Interéditions, 2008, p. 81-83.

américaine de psychologie en 1998, il a déclaré que la psychologie du XX^e siècle n'avait pas joué un rôle suffisamment important pour améliorer la vie des gens dans deux domaines : la prévention des conflits et la psychologie positive¹. Concernant le premier aspect, il a créé une *task force* avec l'Association canadienne de psychologie et a consacré des fonds à des recherches et colloques dans ce domaine. Concernant la psychologie positive, il a engagé de multiples initiatives, en particulier la création d'un centre de recherches² et la rédaction de nombreux articles scientifiques.

Selon Seligman, « nous connaissons peu ce qui donne de la valeur à la vie. [...] Ceci vient de ce que, depuis la Seconde Guerre mondiale, la psychologie est devenue en grande partie une science de la guérison. Elle se concentre sur la réparation des dommages au sein d'un modèle du fonctionnement humain axé sur la maladie. Cette attention presque exclusive sur la pathologie néglige l'individu épanoui et la communauté prospère³ ». Cet auteur reconnaît certes les victoires thérapeutiques de la psychologie, mais estime que celles-ci ont été obtenues au détriment d'autres considérations tout aussi essentielles : « Quand nous sommes devenus seulement une profession de guérison, nous avons oublié notre mission plus large : celle d'améliorer la vie de tous les gens ».

2. TROIS NIVEAUX D'ANALYSE : L'INDIVIDU, LE GROUPE, LES INSTITUTIONS

La psychologie positive est « l'étude des conditions et processus qui contribuent à l'épanouissement ou au fonctionnement optimal des gens, des groupes et des institutions⁴ ». Les différents thèmes abordés par la psychologie positive correspondent à ces trois niveaux de l'être humain, comme le montrent les quelques exemples suivants :

- au niveau individuel : bien-être et bonheur, créativité, sentiment d'efficacité personnelle, estime de soi, humour, sens de la vie, optimisme, etc. ;
- au niveau interpersonnel : altruisme, amitié et amour, coopération, empathie, pardon, etc. ;
- au niveau social et institutionnel : courage, engagement militant, médiation internationale, justice restauratrice, etc.

Ainsi, la psychologie positive peut tout aussi bien concerner l'épanouissement des élèves d'un collège, les bonnes relations au sein d'une équipe de travail ou encore le mode de communication entre diplomates élaborant un traité de paix.

Selon ses représentants, s'intéresser à la psychologie positive ne consiste pas à se percevoir ou à observer le monde qui nous entoure d'une manière idéalisée, ni à mettre de côté les connaissances acquises sur la souffrance psychique et sur les

1. Seligman M. (1999). « The president address », *American psychologist*, 54 (8), 559-562.

2. Voir le site www.ppc.sas.upenn.edu

3. Seligman M. (1999). *Op. cit.*

4. Gable S.L. et Haidt J. (2005). « What (and why) is positive psychology ? », *Review of General Psychology*, 9 (2), p. 104.

moyens d'y remédier. Le courant de la psychologie positive considère simplement qu'à côté des multiples problèmes et dysfonctionnements individuels et collectifs s'exprime et se développe toute une vie riche de sens et de potentialités. Elle est donc un complément logique au corpus de recherches sur la psychologie clinique et la psychopathologie.

En quelques années, ce courant a pris un essor considérable, particulièrement aux États-Unis, mais pas uniquement¹. Plus de cinquante groupes de recherche impliquant plus de cent cinquante universitaires dans diverses régions du monde s'intéressent à ces thématiques. Plusieurs dizaines d'universités américaines et européennes dispensent des cours sur la psychologie positive.

3. DIAGNOSTIQUER LES FORCES DU CARACTÈRE

L'une des réalisations de ce courant de recherche et d'enseignement est la rédaction d'un ouvrage collectif recensant les principales forces de caractère présentes chez l'être humain². L'objectif clairement affiché de ses auteurs était de réaliser pour le bien-être psychologique ce que les manuels de diagnostics psychiatriques avaient fait pour les troubles psychologiques.

Les auteurs ont recensé la littérature scientifique pertinente portant sur les facettes positives de l'être humain dans les domaines suivants : psychologie, psychiatrie, éducation, religion, philosophie, sciences des organisations. Ils ont également examiné divers produits culturels tels que les chansons et croyances populaires, les histoires pour enfants, les annonces personnelles dans les journaux. Ils ont aussi étudié diverses grandes traditions philosophiques et religieuses, ce qui leur a permis de constater que certaines vertus, telles que le courage, la sagesse, la justice, la tempérance et la transcendance, sont très largement valorisées. Diverses études ont par ailleurs confirmé que des sociétés aussi diverses que les Masais du Kenya et les Inuits du Groënland exaltent ces mêmes vertus.

Les chercheurs ont retenu douze critères pour accepter une force de caractère en tant que telle. Il fallait, par exemple, qu'elle soit valorisée dans de nombreuses cultures, qu'elle possède un opposé « négatif » évident, qu'elle soit mesurable et encouragée par les institutions sociales. Cette procédure leur a permis de dégager une liste de vingt-quatre forces de caractère, réparties en six grandes catégories :

- la sagesse et la connaissance (comprenant la créativité, la curiosité, l'ouverture d'esprit, l'amour de l'apprentissage, la perspective — capacité à donner de sages conseils aux autres) ;
- le courage (comprenant l'authenticité, la bravoure, la persistance et l'enthousiasme) ;

1. Seligman M., Steen T.A., Park N. et Peterson C. (2005). « Positive psychology progress; Empirical validation of interventions », *American Psychologist*, 60 (5), 410-421.

2. Peterson C. et Seligman M. (dir.) (2004). Peterson C. and Seligman M. (dir.) (2004). *Character Strengths and Virtues : A Handbook and Classification*, Oxford University Press. Voir aussi la claire présentation de ce travail dans Peterson C. et Park N., (2005). « Classification et évaluation des forces du caractère », *Revue québécoise de psychologie*, 26 (1). 23-40.

- l'humanité (comprenant la gentillesse, l'amour, l'intelligence sociale) ;
- la justice (comprenant l'impartialité, le leadership, la citoyenneté) ;
- la tempérance (comprenant le pardon, la modestie, la prudence, l'autorégulation) ;
- la transcendance (comprenant l'appréciation de la beauté, la gratitude, l'espoir, l'humour, la spiritualité).

Les auteurs de cette classification en reconnaissent les limites. Par exemple, l'humour, classé dans la catégorie « transcendance », aurait pu l'être dans la catégorie « humanité », car il peut créer des liens sociaux ; ou bien dans la catégorie « sagesse ».

Les caractéristiques affectives et émotionnelles (amour, enthousiasme, gratitude et espoir) sont plus fortement corrélées avec le sentiment d'être satisfait de l'existence que les caractéristiques plus cognitives telles que la curiosité et l'amour de l'apprentissage, que ce soit chez les adultes ou chez les enfants. Par ailleurs, les femmes obtiennent des scores plus élevés que les hommes pour toutes les forces relatives à l'humanité ; les jeunes adultes ont des scores plus élevés que les plus âgés à l'échelle de l'humour ; les personnes en couple donnent des résultats plus élevés que les gens divorcés pour le pardon.

4. LA SANTÉ MENTALE, CE N'EST PAS SEULEMENT L'ABSENCE DE TROUBLES PSYCHIQUES

Une autre approche générale de la psychologie positive est celle formulée par Corey L.M. Keyes, de l'université Emory, dans l'Atlanta¹. La psychiatrie a traditionnellement considéré la santé mentale comme l'absence de maladies mentales, ce qui fait qu'il n'y a pas de critères empiriques permettant de mesurer et de diagnostiquer cette forme de santé.

Pour C. Keyes, la santé mentale comporte deux grandes composantes : le bien-être (présence d'émotions positives et absence ou faible présence d'émotions négatives) et le fonctionnement psychosocial positif (acceptation de soi, relations positives avec autrui, croissance personnelle, sens à la vie, sentiment de compétence personnelle, autonomie). Ceci amène cet auteur à considérer la vie de certaines personnes comme étant « florissante » ou bien « languissante » ; d'autres enfin se situent entre les deux. Une enquête effectuée auprès de plus de trois mille adultes âgés de 25 à 74 ans a permis de constater que 18 % bénéficiaient d'une excellente santé mentale (vie « florissante »), 65 % d'une santé mentale modérée et 17 % d'une santé mentale faible ou absente (vie « languissante »).

Il y a logiquement une corrélation inverse entre la santé mentale (évaluée par les échelles utilisées par C. Keyes) et la maladie mentale (évaluée par les classifications psychiatriques habituelles). L'enquête citée ci-dessus a ainsi montré que divers troubles psychiques sont bien moins présents chez les personnes en excellente santé mentale que chez celles en faible santé mentale. C'est le cas de la dépression

1. Keyes C.L.M. (2005). « Une conception élargie de la santé mentale », *Revue québécoise de psychologie*, 26 (1), 145-163.

majeure (six fois moins fréquente), l'anxiété généralisée (vingt-six fois moins), le trouble panique (dix-sept fois moins) ou encore la dépendance à l'alcool (six fois moins). Mais cette relation inverse n'est pas systématique. On peut, par exemple, d'une part souffrir de dépression et d'autre part, avoir de bonnes relations sociales et estimer que sa vie a du sens.

Cette recherche montre bien l'intérêt qu'il y a de compléter les recherches sur la psychopathologie par d'autres sur la santé mentale.

La psychologie positive n'en est encore qu'à ses débuts. S'agira-t-il d'un véritable renouvellement des recherches et des pratiques thérapeutiques, ou bien l'engouement actuel sera-t-il de courte durée ? Seul l'avenir détient la réponse.

5. BIBLIOGRAPHIE

BANDURA A. (2007). *Auto-efficacité, le sentiment d'efficacité personnelle*, Bruxelles, De Beck Université.

CARRÉ P. et FENOUILLET F. (dir.) (2008). *Traité de psychologie de la motivation*, Paris, Dunod.

COTTRAUX J. (2007). *La Force avec soi, pour une psychologie positive*, Paris, Odile Jacob.

CSIKSZENTMIHALYI M. (2004). *Vivre, la psychologie du bonheur*, Paris, Robert Laffont.

LECOMTE J. (dir.) (à paraître). *Traité de psychologie positive*, Paris, Dunod.

LECOMTE J. (2007). *Donner un sens à sa vie*, Paris, Odile Jacob.

SELIGMAN M. (2008). *La Force de l'optimisme*, Paris, Interéditions.

TARPINIAN A., BARANSKI L., HERVÉ G. et MATTÉI B. (dir.) (2007). *École : changer de cap, contributions à une école humanisante*, Lyon, Chronique sociale.

6. SITE INTERNET

www.psychologie-positive.org

La psychologie est-elle une discipline unitaire ou est-il plus juste de parler de fragmentation ? Les débats sont parfois âpres entre psychologues universitaires.

1. L'UNITÉ DANS LA DIVERSITÉ

Une métaphore proposée par Gordon Bower semble particulièrement bien adaptée à ce propos¹. Comme d'autres disciplines scientifiques, la psychologie est un arbre en croissance, qui lance ses branches, puis des branchettes, au fur et à mesure que les connaissances se multiplient et s'affinent. Le chercheur en psychologie est comme un petit insecte qui se nourrit sur une feuille à l'extrémité d'une petite branche et qui communique aux autres insectes qui grignotent la même feuille. Mais surtout, il arrive que deux feuilles soient très proches alors qu'elles proviennent de branches différentes au départ. Par exemple, l'empathie est un domaine apparemment bien modeste dans le grand arbre de la psychologie, mais elle est aujourd'hui au cœur de multiples recherches en psychothérapie, psychologie cognitive, neurobiologie et primatologie.

En examinant attentivement de nombreuses conceptions synthétiques de la psychologie (qu'elles s'appellent théorie intégrative, unifiée, complexe, globale, holistique, multi-niveaux, à multiples composantes), j'ai constaté qu'il n'y a pas une conception de ce qu'est une approche globale, mais au moins cinq :

- synthèse de multiples composantes (cognition, émotions, comportement, etc.) ;
- synthèse de multiples niveaux (surtout les niveaux micro, meso et macro) ;
- synthèse de théories déjà existantes (démarche particulièrement présente en psychothérapie) ;
- approche globale d'un thème particulier (par exemple le leadership) ;
- théorie spécifique perçue comme ayant une valeur globale et universelle.

Je vais développer ci-dessous ces différentes conceptions de l'intégrativité en psychologie, et conclurai par un modèle que j'ai moi-même élaboré en faisant la synthèse... des synthèses déjà existantes.

1. Bower G.H. (1993). « The fragmentation of psychology ? », *American Psychologist*, 48 (8), 905-907.

2. L'INTÉGRATIVITÉ COMME SYNTHÈSE DE MULTIPLES COMPOSANTES

Plusieurs auteurs soulignent que l'être humain est composé de divers éléments qui agissent en interaction. Les quatre composantes qui sont les plus souvent mises en avant sont : la cognition, les relations interpersonnelles, les émotions et le comportement. Prenons trois exemples à titre d'illustrations.

La théorie sociocognitive d'Albert Bandura postule que le fonctionnement de l'être humain dépend des relations entre trois principales catégories de facteurs s'influençant réciproquement :

- le comportement ;
- les facteurs personnels internes (événements cognitifs, émotionnels et biologiques) ;
- l'environnement¹.

Dans son ouvrage sur le soi, Delphine Martinot souligne que ce terme recouvre trois facettes² :

- une facette cognitive : le concept de soi (façon dont nous nous définissons) ;
- une facette émotionnelle : l'estime de soi (façon dont nous nous évaluons) ;
- une facette comportementale : la présentation de soi (façon dont nous nous présentons à autrui et à nous-mêmes).

Pour ma part, j'ai montré, dans un livre sur le sens de l'existence, que celui-ci provient de trois aspects de notre personne³ :

- l'aspect cognitif (au sens large du terme) : nos convictions et valeurs ;
- l'aspect relationnel : nos liens avec les membres de notre famille et avec nos amis ;
- l'aspect comportemental : notre engagement dans l'action, à titre professionnel ou autre.

3. L'INTÉGRATIVITÉ COMME SYNTHÈSE DE MULTIPLES NIVEAUX

Divers experts ont proposé des théories globales de l'être humain en termes de niveaux. Cette approche est surtout présente dans les travaux sur le développement de l'enfant, le fonctionnement des organisations et la santé publique.

1. Bandura A. (2003). *Auto-efficacité, le sentiment d'efficacité personnelle*, Bruxelles, De Boeck, p. 16-18.

2. Martinot D. (1995). *Le Soi, les approches psychosociales*, Grenoble, Presses universitaires de Grenoble.

3. Lecomte J. (2007). *Donner un sens à sa vie*, Paris, Odile Jacob.

a Le modèle écologique de Bronfenbrenner

L'une des théories les plus souvent citées est celle d'Urie Bronfenbrenner (1917-2005), qu'il a initialement appelée modèle écologique¹ (dans ce sens que l'individu est inséré dans un environnement humain et matériel), puis rebaptisée, en la modifiant, sous le terme de modèle bio-écologique².

C'est son intérêt pour le développement de l'enfant qui le conduit à élaborer ce modèle, à la fin des années 1970. Il était en effet déçu du caractère limité de nombreuses études sur l'enfant, la psychologie du développement étant essentiellement selon lui « la science du comportement étrange d'enfant dans des situations étranges avec des adultes étranges pendant des périodes de temps les plus brèves possibles », allusion ironique aux travaux menés à l'époque sur l'attachement.

Dans sa version initiale, ce modèle conçoit l'environnement social de l'être humain comme un ensemble de structures emboîtées, comme des poupées russes. Ainsi :

- un microsystème est un système de relations entre la personne en développement et son environnement immédiat, comprenant cette personne (la maison, l'école, le lieu de travail, etc.) ;
- un mésosystème est un système de microsystèmes, car il comporte les relations entre plusieurs environnements. Par exemple, le mésosystème d'un enfant peut être constitué des relations entretenues entre sa famille, l'école, les camarades, le centre de loisirs, etc. ;
- un exosystème est une extension du mésosystème qui intègre d'autres structures sociales, formelles et informelles, par exemple, le voisinage, les médias, les services gouvernementaux, les transports, etc. ;
- un macrosystème est une institution globale formelle (loi, système politique, économique, social, éducatif) ou informelle (culture) dont les systèmes précédents sont les manifestations concrètes.

Cette conceptualisation a été reprise par de nombreux chercheurs et praticiens, que ce soit dans le travail social auprès des familles, la psychologie communautaire, la psychothérapie et la prévention des troubles psychiques, l'enseignement scolaire, etc.

La nouvelle conception proposée par Bronfenbrenner en 1997, le modèle bio-écologique, vise à intégrer des changements significatifs. Il y accorde plus d'importance aux dispositions de la personne (d'où le suffixe bio) et à ses relations avec son environnement proche.

1. Bronfenbrenner U. (1979). *The Ecology of Human Development*, Cambridge, Harvard University Press.

2. Bronfenbrenner U. et Morris P.A. (1997). « The ecology of developmental processes », in W. Damon et R. N. Lerner, *Handbook of Child Psychology : Theoretical Models of Human Development*, New York, Wiley and Sons.

b Le modèle biopsychosocial d'Engel

Un autre modèle multi-niveaux est le modèle biopsychosocial, dont la première formulation remonte à un article de 1977, publié par George Engel, professeur de psychiatrie à l'université de Rochester, à New York¹. Il s'agit d'une approche systémique de la santé, de la maladie et des soins médicaux.

Selon Engel, le modèle biomédical classique, fondé sur la croyance en une séparation entre l'esprit et le corps, s'intéresse plus à la maladie qu'à la personne malade. Bien qu'il ait été très utile pour combattre les maladies infectieuses et développer les vaccins et les antibiotiques, il est cependant réductionniste, car il ne prend pas en compte les dimensions sociales, psychologiques et comportementales de la maladie.

Une enquête menée en 2004 a tenté de connaître l'impact de ce modèle dans l'univers médical en étudiant le contenu des publications scientifiques parues depuis lors². Contrairement aux attentes de l'auteur, il n'y a pas eu de changement dans la conceptualisation de la santé dans les articles de recherche médicale. En revanche, les articles de recherche en soin infirmiers incluent plus fréquemment les facettes psychologiques et sociales dans leur définition de la santé. Ceci est probablement lié au fait que les infirmiers doivent faire face à la personne malade comme un tout et se sentent responsables de son bien-être général, tandis que les médecins se focalisent sur les symptômes et sur le traitement médical.

4. L'INTÉGRATIVITÉ COMME SYNTHÈSE DE THÉORIES DÉJÀ EXISTANTES

Une autre conception de l'intégrativité consiste à réunir plusieurs théories déjà existantes. C'est une approche que l'on constate tout particulièrement dans l'univers des psychothérapies, les théories les plus souvent associées étant alors la psychanalyse, le cognitivisme et le comportementalisme. Ceci est souvent le résultat de sentiments d'insatisfaction éprouvés par des thérapeutes, en particulier psychanalystes, qui se tournent vers d'autres approches, à titre complémentaire. Les cliniciens qui adoptent une pratique plurielle (parfois également appelée « éclectique ») sont généralement plus âgés et plus expérimentés ; les thérapeutes plus jeunes ont plutôt tendance à adhérer à une orientation théorique exclusive. Il arrive d'ailleurs que certains psychothérapeutes utilisent telle et telle approche sans nécessairement adhérer pleinement à l'arrière-plan théorique qui la sous-tend³.

1. Engel G. (1977). « The need for a new medical model : a challenge for biomedicine », *Science*, 196 (4286), 129-136.

2. Alonso Y. (2004). « The biopsychosocial model in medical research : the evolution of the health concept over the past two decades », *Patient Education and Counselling*, 53 (2), 239-244.

3. Beitman B.D., Goldfried M.R. et Norcross J.C. (1989). « The movement toward integrating the psychotherapies : An overview », *American Journal of Psychiatry*, 146 (2), 138-147.

5. L'INTÉGRATIVITÉ COMME APPROCHE GLOBALE D'UN THÈME PARTICULIER

Certains modèles, dits intégratifs, portent sur un thème bien spécifique (le leadership, le deuil, etc.). Leur perspective est donc réduite, mais leurs auteurs revendiquent leur caractère synthétique en raison du nombre parfois important de variables mises en jeu et de l'utilisation de boucles de rétroaction (causalités réciproques).

Citons, à titre d'exemple, la « théorie intégrative du leadership¹ » de Wofford (1982) qui contient quarante-cinq variables, avec en bout de chaîne causale (suivie d'un feedback) la performance du collaborateur. Ou encore la « théorie unifiée du raisonnement humain »² de Robert Sternberg qui considère le raisonnement comme l'application contrôlée de trois processus (l'encodage sélectif, la comparaison sélective, la combinaison sélective).

6. L'INTÉGRATIVITÉ COMME THÉORIE SPÉCIFIQUE PERÇUE COMME UNIVERSELLE

Certains auteurs considèrent que leur approche théorique et/ou empirique est apte à englober l'ensemble des autres approches. Tour à tour, des psychanalystes, des comportementalistes, des cognitivistes, ou plus récemment des neurophysiologues ou encore des psychologues évolutionnistes ont affirmé que leur discipline était appelée à régner sur l'ensemble des connaissances psychologiques. Signalons, à titre d'exemple, ces deux citations : « Le cadre des neurosciences cognitives est capable de fournir un paradigme scientifique cohérent et unificateur pour la discipline de psychologie clinique³ » ; « L'appel de Scarr (1995) à l'union de la génétique et de la psychologie évolutionniste peut se concrétiser. À ce moment, l'évolution deviendra la fondation de la psychologie. En effet, si cette union a lieu, la psychologie deviendra la psychologie évolutionniste⁴. »

Quelle que soit l'orientation théorique adoptée, ce genre d'attitude immodeste a plutôt pour effet de s'attirer les foudres des partisans d'autres courants théoriques...

7. L'INTÉGRATIVITÉ COMME SYNTHÈSE... DE SYNTHÈSES

En m'appuyant sur l'ensemble des données qui précèdent, j'ai élaboré le « modèle 6 D » (six dimensions fondamentales de l'être humain) qui associe l'approche par composantes (cognition, comportement, émotions, relations interpersonnelles) et l'approche par niveaux (*micro* de l'individu, *meso* des relations interpersonnelles, *macro* de la culture et des institutions). Il évite ainsi deux écueils opposés : la

1. Wofford J.C. (1982). « An integrative theory of leadership », *Journal of Management*, 8, 27-47.

2. Sternberg R.J. (1986). « Toward a unified theory of human reasoning », *Intelligence*, 10, 281-314.

3. Hardi S.S. et Feldman D. (2001). « The cognitive paradigm : a unifying metatheoretical framework for the science and practice of clinical psychology », *Journal of clinical psychology*, 57 (9). 1067-1088.

4. Hendrick C. (2005). « Evolution as a Foundation for Psychological Theories », in S. Strack (éd.). *Handbook of Personology and Psychopathology*, New York, Wiley et Sons, 3-23.

présence de trop ou de trop peu de variables, tout en étant aisément compréhensible. Il se présente sous forme d'un hexagone dont chaque pointe représente une caractéristique humaine, entouré d'un cercle qui illustre l'environnement physique de l'être humain. Par ailleurs, il intègre le principe systémique de causalités multiples et réciproques : chaque pointe de l'hexagone a un certain impact sur chaque autre. Par exemple, la cognition influe sur la santé physique et réciproquement ; les émotions influent sur le comportement et réciproquement, etc. J'ai cependant évité d'intégrer des flèches dans la **figure 12.1**, pour des raisons de lisibilité.

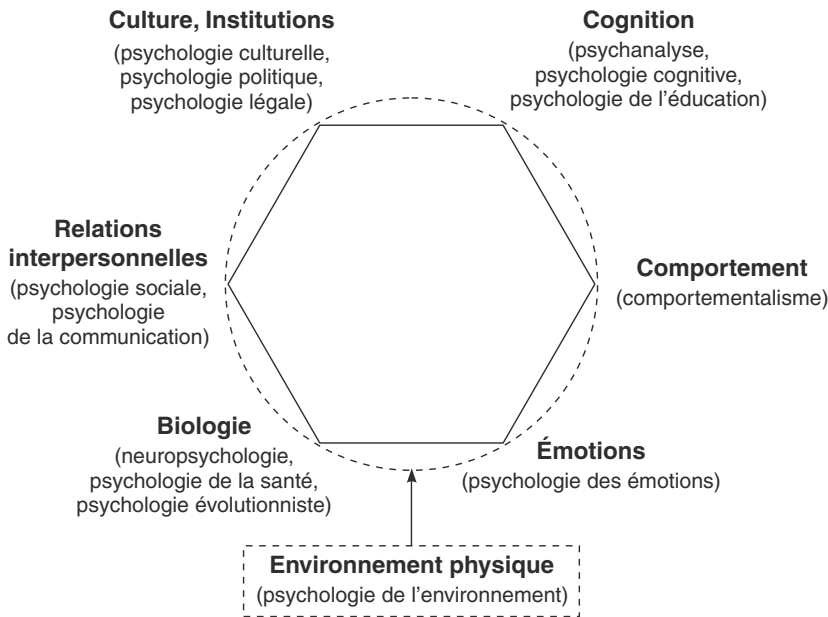


Figure 12.1. Modèle 6 D : Les six dimensions de l'être humain et les courants psychologiques correspondants.

8. BIBLIOGRAPHIE

CHAMBON O. et MARIE-CARDINE M. (1999). *Les Bases de la psychothérapie, approche intégrative et éclectique*, Paris, Dunod.

LALONDE P., AUBUT J. et GRUNBERG F. (2001). *Psychiatrie clinique, une approche bio-psycho-sociale*, t. 1 : *Introduction et syndromes cliniques*, Montréal, Gaëtan Morin.

LALONDE P., AUBUT J. et GRUNBERG F. (2001). *Psychiatrie clinique, une approche bio-psycho-sociale*, t. 2 : *Spécialités, traitements, sciences fondamentales et sujets d'intérêt*, Montréal, Gaëtan Morin.

NORCROSS J.-C. (1996). *Psychothérapie intégrative*, Paris, Desclée de Brouwer.

TARABULSY G.M. et TESSIER R. (dir.) (2005). *Enfance et famille, contextes et développement*, Sainte Foy, Presses de l'université du Québec

TESSIER R. et TARABULSY G.M. (dir.) (2005). *Le Modèle écologique dans l'étude du développement de l'enfant*, Sainte-Foy, Presses de l'université du Québec

PARTIE 2

Les applications pratiques

Après avoir décrit les différentes facettes de la psychologie, efforçons-nous maintenant de comprendre ce que fait le psychologue, c'est-à-dire ses principaux thèmes d'étude et/ou domaines d'action.

Le premier constat est que le travail du psychologue ne se limite pas à la psychothérapie, même si cette activité est la plus connue du grand public. Une large palette d'activités s'offre à lui. J'ai d'ailleurs choisi de placer la fiche « Psychothérapie » dans la troisième partie de cet ouvrage (**fiche 33**), car l'évaluation des psychothérapies fait aujourd'hui l'objet d'âpres débats.

Les psychologues sont donc présents sur de nombreux terrains, qu'il s'agisse de l'école, de la justice, du sport, de l'entreprise, etc. Certains peuvent s'en émouvoir et brandir le spectre du « pouvoir psy ». Ce danger existe certes, et il est nécessaire de le garder présent à l'esprit pour éviter les dérives potentielles. Cependant, la riche moisson de connaissances récoltée depuis plus d'un siècle par la psychologie scientifique montre qu'elle peut jouer un rôle positif dans l'amélioration de la vie des personnes et du fonctionnement de la société... si tant est que l'on tienne compte de ces découvertes. Prenons, à titre d'exemples, trois domaines dans lequel les savoirs psychologiques apportent une vision différente de celle communément admise :

- en économie (**fiche 16**) : des recherches récentes en psychologie expérimentale ont profondément bouleversé les théories économiques jusque-là très largement acceptées, en montrant que, contrairement à ce que prétend le modèle classique en économie, l'être humain, placé face à des décisions financières n'est ni rationnel ni égoïste. Ou plutôt il fait usage d'une rationalité altruiste inattendue ;

- au tribunal (**fiche 17**) : des recherches de psychologie légale effectuées sur des thèmes tels que l'aveu ou le témoignage visuel ont mis en évidence le peu de crédit que l'on peut accorder à ces éléments, pourtant considérés fréquemment comme des preuves majeures au tribunal. La prise en compte de ces connaissances est susceptible de limiter les erreurs judiciaires ;
- en santé publique (**fiche 18**) : la diffusion de campagnes fondées sur la peur (par exemple : « Le tabac tue ») se fonde sur une « psychologie du bon sens » mais qui est erronée, au regard des connaissances actuelles sur le fonctionnement des individus. Ce genre de programmes a globalement l'effet inverse de celui souhaité par ses initiateurs.

Comme le montre ce dernier exemple, l'enfer est parfois pavé de bonnes intentions et il est donc nécessaire de soumettre les nouvelles idées à une évaluation rigoureuse de leur effet avant de lancer une campagne à large échelle. L'évaluation est une véritable exigence éthique qui devrait rester toujours présente à l'esprit des décideurs lorsqu'ils envisagent une nouvelle action.

La psychologie du développement de l'enfant

13

Le développement de l'enfant n'est pas à proprement parler une application de la psychologie mais met clairement et évidence comment diverses orientations théoriques s'appliquent à un objet d'étude. Il constitue l'un des domaines de recherches psychologiques les plus riches de découvertes récentes. Il concerne essentiellement deux facettes : le développement affectif et social ; le développement cognitif.

1. LE DÉVELOPPEMENT AFFECTIF ET SOCIAL

a La théorie de l'attachement

En 1958 paraissent, indépendamment, deux articles qui vont bouleverser les conceptions sur les relations précoces du bébé avec son environnement humain. L'éthologiste Harry Harlow décrit le comportement de bébés singes rhésus que l'on a séparés de leur mère dès la naissance et à qui l'on a présenté deux « mères » artificielles de substitution. L'une est en fil métallique et porte un biberon de lait, l'autre est recouverte de chiffons doux et pelucheux mais ne porte pas de biberon. Les bébés singes se réfugient systématiquement contre la « mère » douce et ne vont vers l'autre que pour s'alimenter, ce qui démontre un besoin de contact physique précoce. Par ailleurs, le psychanalyste John Bowlby critique la théorie psychanalytique de l'étayage, selon laquelle le besoin primaire du bébé est alimentaire, celui-ci s'attachant progressivement à sa mère en raison du plaisir oral que celle-ci lui procure en le nourrissant. En passant en revue la littérature psychanalytique sur le sujet, Bowlby constate une contradiction entre les déclarations formelles des psychanalystes de l'enfant, conformes à la théorie freudienne classique, et le contenu de leurs observations empiriques. Il conclut de sa recherche que l'attachement n'est pas l'effet d'un apprentissage, mais répond à un besoin primaire aussi impérieux que la faim.

Dans les années soixante-dix, Mary Ainsworth, professeur de psychologie à l'université de Baltimore, complète les travaux de Bowlby. Celui-ci s'était surtout intéressé au besoin d'amour exprimé par le nourrisson, tandis que M. Ainsworth va surtout étudier comment la mère répond à ce besoin. Elle constate, par exemple, l'effet bénéfique d'une réponse rapide aux pleurs du bébé en le prenant dans les bras¹.

1. Ainsworth M.D., Bell S. M. et Stayton D.J., (1979). « L'attachement de l'enfant à sa mère », in collectif, *La Recherche en éthologie*, Paris, Le Seuil.

b La découverte du rôle du père

Aujourd'hui, la plupart des travaux sur les relations affectives précoces de l'enfant font référence à la théorie de l'attachement, mais en y apportant des modifications plus ou moins importantes. Parmi celles-ci, une révision majeure concerne le fait que l'attachement ne concerne pas uniquement la mère, mais également d'autres personnes.

Des chercheurs ont ainsi constaté que le père constitue une « figure d'attachement » importante pour le jeune enfant. Par ailleurs, il est un agent de socialisation, servant en quelque sorte de « pont » entre l'univers maternel sécurisant et le monde extérieur moins familier¹. Par exemple, les pères, moins familiarisés que les mères avec le langage de leurs enfants, les incitent à clarifier leur propos. Autre exemple : lorsqu'un bébé joue avec une boîte à encastrement, son père refuse deux fois plus souvent que sa mère de résoudre la tâche à la place de l'enfant qui le lui demande (71 % de refus contre 35,7 % pour la mère).

Quant aux camarades du jeune enfant (à la crèche, puis à l'école), ils ont également un rôle important dans le développement affectif de l'enfant.

Cette évolution des travaux sur l'attachement a également dédramatisé certaines situations que l'on supposait néfastes pour l'enfant, telles que l'absence de la mère en raison de son activité professionnelle. Une synthèse de la littérature scientifique sur le sujet montre que l'élément important est la satisfaction des mères au travail : les effets sont positifs sur l'enfant lorsqu'elles trouvent du plaisir à leur travail ; négatifs, dans le cas contraire.

2. LE DÉVELOPPEMENT COGNITIF

Le second grand domaine actuel d'étude du bébé concerne son développement cognitif. Là aussi, un bouleversement radical s'est produit. Il y a une trentaine d'années, la théorie piagétienne s'imposait avec force dans ce secteur de recherche. Un postulat majeur de Jean Piaget (1896-1980) était que l'intelligence se développe par l'action du bébé sur l'environnement, ce qu'il appelait l'intelligence sensori-motrice. La révolution des esprits est venue par la méthodologie. Grâce à de nouveaux protocoles expérimentaux, les chercheurs n'attendent plus que le bébé puisse se mouvoir pour repérer ses capacités, mais les mettent en évidence à partir de ses réactions perceptives. Parmi les capacités précoces mises en évidence, on peut notamment signaler la mémoire et la permanence de l'objet.

a La mémoire

Carolyn Rovee-Collier, professeur de psychologie à l'université Rutgers (New Jersey), a mené de nombreuses études sur la mémoire du nourrisson à partir d'une situation expérimentale simple². Un ruban relie une cheville d'un bébé au crochet d'un mobile. Le nourrisson réalise rapidement que ses mouvements entraînent ceux

1. Le Camus J. (2000). *Le Vrai Rôle du père*, Paris, Odile Jacob.

2. Rovee-Collier C. (1993). « La Mémoire du nourrisson », in V. Pouthas et F. Jouen, *Les Comportements du bébé : expression de son savoir ?* Wavre (Belgique), Mardaga.

du mobile : la fréquence de ses mouvements double ou triple dans les minutes qui suivent. On laisse le bébé s'habituer à cette situation, puis on interrompt l'expérimentation durant vingt-quatre heures. Après cela, on replace le ruban sur la cheville du bébé. Celui-ci agit immédiatement les pieds autant que la veille, montrant ainsi qu'il se souvient de l'effet produit par ses mouvements. Dès l'âge de trois mois, la mémoire des bébés pour ce type de situation peut se maintenir durant presque une semaine.

b La permanence de l'objet

Diverses expériences faisant uniquement intervenir la perception visuelle du bébé ont démontré qu'il a conscience de la permanence d'un objet, contrairement à ce qu'affirmait Piaget. Ce qui signifie que le bébé sait que cet objet existe toujours après qu'on l'ait caché derrière un écran. D'autres capacités précoces du nouveau-né ont également été mises en évidence. Elles concernent, par exemple, des calculs simples ou la discrimination de consonnes (ils peuvent distinguer entre les syllabes *pa* et *ba* dès la naissance).

c Une origine génétique ou environnementale ?

Comment interpréter ces capacités précoces ? Certains auteurs considèrent qu'elles sont innées. C'est, par exemple, le cas d'Elizabeth Spelke qui estime que le bébé a une conception innée des propriétés fondamentales des objets, ou de Jacques Mehler et Emmanuel Dupoux qui affirment que nos aptitudes à connaître le monde sont déterminées par notre patrimoine génétique¹. Mais cette position ne fait pas l'unanimité. Ainsi, Jacqueline Bideaud et ses collaborateurs estiment que « le bébé naît moins humain qu'il ne le devient ». Ils soulignent notamment que certains comportements présents très tôt chez le bébé disparaissent au cours des mois suivants et resurgissent plus tard, mais sous une forme plus élaborée.

3. PIAGET OU VYGOTSKI ?

a Que faire de Piaget ?

Devant l'accumulation de faits contredisant tel ou tel aspect de la théorie piagétienne, la question se pose de savoir ce qu'il faut en conserver. Certains auteurs affirment que la notion de stade de développement (concept central chez Piaget) doit être abandonnée, tandis que des néo-piagétiens proposent des versions améliorées de la théorie. C'est le cas de Juan Pascual-Leone, dont la théorie des opérateurs constructifs retient la notion de stades, mais accorde de l'importance aux processus attentionnels et aux capacités d'apprentissage du bébé.

Roger Lécuyer propose pour sa part une révision radicale². Pour lui, c'est la perception qui est à la source de l'intelligence, contrairement à Piaget qui pensait que c'était la motricité. Pour Lécuyer, l'intelligence est d'abord perceptive (et non sensori-motrice comme l'affirmait Piaget) puisque les premiers niveaux de

1. Mehler J. et Dupoux E. (2002). *Naître humain*, Paris, Odile Jacob.

2. Lécuyer R. (1996). *Le Développement cognitif du nourrisson*, Paris, Nathan.

l'intelligence s'exerce directement sur les informations fournies par la perception. Elle est également sociale puisque les stimuli les plus porteurs d'information pour un bébé sont les personnes.

b La redécouverte de Vygotski

Une erreur majeure de Piaget a précisément été de négliger les composantes affectives et sociales du développement cognitif. Ce constat est en grande partie liée à l'importance nouvelle accordée depuis les années 1990 aux travaux de Lev Vygotski (1896-1934), en particulier grâce à Jerome Bruner, l'un des « pères fondateurs » de la psychologie cognitive (fiche 4). Le livre de Vygotski *Pensée et langage*, paru l'année de sa mort, est aujourd'hui considéré comme certains auteurs comme l'un des plus importants ouvrages de psychologie du XX^e siècle, après avoir été longtemps ignoré¹.

Alors que pour Piaget, le développement de l'enfant s'effectue de l'individuel au social, Vygotski considère au contraire qu'il procède du social vers l'individuel. Il propose ainsi la notion, essentielle dans sa théorie, de « zone proximale de développement ».

Cette expression désigne la différence entre la performance obtenue par un enfant lorsqu'il effectue seul une tâche intellectuelle et la performance qu'il réalise lorsqu'il est aidé par un adulte. La zone proximale (ou prochaine) de développement constitue, selon Vygotski, « l'élément le plus déterminant pour l'apprentissage et le développement ». Car « ce que l'enfant sait faire aujourd'hui en collaboration, il saura le faire tout seul demain ».

La thèse selon laquelle le développement de l'intelligence trouve son origine dans les relations interpersonnelles a donné lieu à de multiples recherches, notamment sur le thème du conflit socio-cognitif. Des enfants confrontés à plusieurs à un problème améliorent leurs capacités cognitives si la situation les amène à formuler des réponses divergentes. Ce conflit socio-cognitif conduit les enfants à modifier leur point de vue s'il est erroné. Des recherches sur l'apprentissage coopératif ont tiré profit de constat (fiche 14).

4. BIBLIOGRAPHIE

BIDEAUD J., HOUDÉ O. et PEDINIELLI J.-L. (2004). *L'Homme en développement*, Paris, PUF.

BLAYE A. et LEMAIRE P. (dir.) (2007). *Psychologie du développement cognitif de l'enfant*, Bruxelles, De Boeck.

CARTRON A. et WINNYKAMEN F. (2004). *Les Relations sociales chez l'enfant*, Paris, Armand Colin.

DURU-BELLAT M. et FOURNIER M. (dir.) (2007). *L'Intelligence de l'enfant : L'empreinte sociale*, Auxerre, Sciences Humaines.

FLORIN A. (2003). *Introduction à la psychologie du développement de l'enfant et de l'adolescent*, Paris, Dunod.

GUEDENEY N. et GUEDENEY A. (2006). *L'Attachement, concept et applications*, Paris, Masson.

1. Vygotski L. (1997). *Pensée et langage*, Paris, La Dispute.

LAUTREY J., IONESCU S. et BLANCHET A. (dir.) (2006). *Psychologie du développement et psychologie différentielle*, Paris, PUF.

LE CAMUS J. (2000). *Le Vrai Rôle du père*, Paris, Odile Jacob.

LEHALLE H. et MELLIER D. (2005). *Psychologie du développement, enfance et adolescence*, Paris, Dunod.

MEHLER J. et DUPOUX E. (2006). *Naître humain*, Paris, Odile Jacob.

PIAGET J. et INHELDER B. (2004). *La psychologie de l'enfant*, Paris, PUF.

PIERREHUMBERT P. (2003). *Le premier lien. Théorie de l'attachement*, Paris, Odile Jacob.

VYGOTSKI L. (1997). *Pensée et langage*, Paris, La Dispute.

5. SITE INTERNET

www.excellence-jeunesenfants.ca/carte.asp?lang=FR

Enseigner renvoie nécessairement à une certaine vision de l'être humain. C'est la raison pour laquelle les diverses approches théoriques en psychologie de l'éducation s'appuient généralement sur des théories psychologiques plus générales. C'est ainsi que les théories de l'apprentissage et de l'éducation peuvent être réparties en trois grandes catégories, selon que l'on considère que les éléments déterminants résident plutôt :

- dans l'individu lui-même (capacités intellectuelles, motivation, etc.) ;
- dans l'environnement (enseignant, milieu familial, méthode pédagogique, etc.) ;
- dans l'interaction entre ces deux types de facteurs.

Le lecteur trouvera dans la première partie et la troisième partie de cet ouvrage les connaissances théoriques et empiriques servant de fondement aux deux premières approches. Je présenterai ci-dessous des travaux menés dans une perspective interactionniste, dans lequel l'environnement social facilite une transformation des modes de pensée de l'élève. Des travaux ont ainsi été menés sur l'influence de :

- la famille ;
- l'enseignant ;
- les autres élèves.

1. LE RÔLE DE L'ÉDUCATION FAMILIALE

Les parents qui facilitent au mieux un développement harmonieux de leur enfant sont ceux qui parviennent à associer une relation affectueuse et la présence de règles de conduite, en d'autres termes le Lien et la Loi symbolique¹.

Dès la fin des années soixante, Diana Baumrind établissait une typologie des styles d'éducation, essentiellement à partir de deux attitudes : la chaleur et le contrôle, ce qui l'a conduite à distinguer trois styles d'éducation :

- éducation autoritaire : peu de chaleur et fort contrôle ;
- éducation permissive : beaucoup de chaleur et peu de contrôle ;

1. Lecomte J. (2007). *Donner un sens à sa vie*, chap. 3 : « Transmettre aux générations futures », Paris, Odile Jacob.

- éducation autoritative : beaucoup de chaleur et fort contrôle¹.

Les enfants de ces trois catégories de parents ont tendance à percevoir le monde différemment les uns des autres.

L'enfant de parents autoritaires est anxieux et en retrait. Il réussit bien à l'école et devient rarement délinquant ou consommateur de drogues ou d'alcool. Cependant, il apprend très jeune qu'il peut être puni quoi qu'il fasse, commence à penser que le monde est un lieu hostile et injuste sur lequel il n'a aucun contrôle et a donc du mal à s'adapter au monde adulte.

L'enfant de parents permissifs apprend très tôt qu'il sera récompensé, quoi qu'il fasse, et estime donc ne pas avoir véritablement de contrôle sur son environnement et intègre difficilement les concepts de bien et de mal. Il se rebelle lorsque ses désirs sont contestés et manifeste peu de persévérance dans les tâches difficiles.

L'enfant de parents autoritatifs fait généralement preuve d'une humeur heureuse et vivante. Il a confiance en son aptitude à réaliser les tâches qu'il entreprend, est sociable et régule bien ses émotions. Ayant constaté que le comportement de l'adulte à son égard dépend partiellement de son propre comportement, il en arrive à considérer ses actions comme la cause des bonnes et des mauvaises choses qui lui arrivent.

En France, Jacques Lautrey a étudié l'impact du comportemental parental sur le développement cognitif des enfants, indépendamment du niveau socio-économique des parents². Les enfants élevés dans un environnement familial souplesment structuré (dans lequel existent des règles modulées par les circonstances) parviennent à un meilleur développement cognitif que ceux grandissant dans un milieu rigide ou faiblement structuré. Plus récemment, Jean-Pierre Pourtois et Huguette Desmet ont mis en relief que l'enfant, pour développer son autonomie, a non seulement besoin de communication et de considération, mais aussi de structures. Ils ont eux aussi constaté qu'une attitude faite d'acceptation et d'estime d'une part, d'une certaine directivité (sans excès) d'autre part, est propice à une trajectoire scolaire de qualité³.

2. LA RELATION ENSEIGNANT-ÉLÈVE

a L'effet Pygmalion

Divers processus d'interaction entre le maître et ses élèves ont été mis en évidence, dont le plus impressionnant est l'effet Pygmalion⁴. Au cours d'une expérience, un psychologue signale à des instituteurs que certains élèves sont à la veille de

1. Baumrind D. (1966). « Effects of authoritative parental control on child behavior », *Child Development*, 37(4), 887-907. Baumrind D. (1968). « Authoritarian vs. authoritative parental control », *Adolescence*, 3(11), 255-272.

2. Lautrey J. (1980). *Classe sociale, milieu familial, intelligence*, Paris, PUF.

3. Pourtois J.P. et Desmet H. (1993). *Prédire, comprendre la trajectoire scolaire*, PUF, 1993. Pourtois J.-P. et Desmet H. (1997). *L'Éducation post-moderne*, Paris, PUF, p. 163-174.

4. Rosenthal R.-A. (1971). *Pygmalion à l'école*, Tournai, Casterman.

progrès rapides, pronostic établi sur la base d'un nouveau test psychologique. De fait, on constate huit mois plus tard une réelle amélioration scolaire et une nette augmentation du QI de ces enfants, comparativement à leurs camarades. Or le test en question était inexistant et la liste des élèves présentée avait été réalisée par tirage au sort ! Selon Robert Rosenthal, l'auteur de l'étude, les maîtres ont traité leurs élèves de manière plus agréable, plus amicale et plus enthousiaste lorsqu'ils s'attendaient à un résultat meilleur. On peut facilement imaginer que ces derniers, encouragés par l'attention dont ils ont fait l'objet, ont alors plus cru en eux et travaillé.

Cette étude, qui a mis en évidence l'influence du préjugé de l'enseignant sur ses élèves, a été reproduite à diverses reprises pour confirmer ou infirmer ses résultats. La conclusion générale est que les effets positifs ont lieu surtout sur les élèves initialement faibles (ce qui est logique puisque ce sont eux qui ont la marge de progression la plus importante). Par ailleurs, l'effet est moins important lorsque l'enseignant connaît déjà bien ses élèves.

b L'importance de l'empathie

Carl Rogers, l'un des grands noms de la psychologie humaniste (fiche 3), a beaucoup insisté sur la nécessité que l'enseignant établisse une relation de personne à personne avec l'élève¹. Selon lui, si l'enseignement se résume à transmettre des connaissances ou une technique, il est plus efficace d'utiliser un livre ou un enseignement programmé. Aussi, affirme-t-il, le rôle de l'enseignant est surtout de faciliter le développement des capacités d'apprentissage autodéterminé du sujet, et pour cela trois principales qualités d'attitude sont nécessaires : l'authenticité ; la considération pour l'élève, pour ses sentiments et ses opinions ; l'empathie, en essayant de comprendre de l'intérieur les réactions de l'élève.

Deux chercheurs ont constaté que les enseignants qui manifestent le plus ces trois qualités humaines (l'authenticité, la considération et l'empathie) permettent à l'ensemble de leurs élèves de progresser sensiblement au cours d'une année scolaire². Mais ils sont allés plus loin, en mettant au point un programme destiné à améliorer le niveau des enseignants sur ces trois qualités. Ceci a notamment abouti aux résultats suivants au sein d'une école située dans un environnement socio-économique très faible. Après la formation, il n'y avait pratiquement pas de changement de comportement chez les enseignants n'ayant pas suivi le programme, tandis que ceux ayant suivi le programme présentaient une sensible augmentation du nombre et de la qualité des relations, avec les effets suivants :

- en moyenne, les élèves de 7 à 10 ans de cette école ont fait plus de progrès en mathématiques que tous les élèves de la zone scolaire ; les résultats en lecture ont également été sensiblement améliorés, comparativement aux autres écoles ;

1. Rogers C. (2007). *Liberté pour apprendre ?*, Paris, Dunod.

2. Aspy D. et Roebuck F. (1990). *On n'apprend pas d'un prof qu'on n'aime pas. Résultats de recherches sur l'éducation humaniste*, Montréal, Actualisation.

- l'école a eu le taux d'absentéisme le plus bas de son histoire (8,8 %) en quarante-cinq ans d'existence ;
- le nombre de bagarres entre élèves et le vandalisme ont diminué de façon significative ;
- le pourcentage de démission chez les enseignants est passé de 80 % à 0 % ; des enseignants d'autres écoles ont commencé à demander à être mutés dans cette école.

Les auteurs en concluent que le meilleur moyen pour les enseignants d'aider vraiment leurs élèves à apprendre et à mieux respecter la discipline consiste à suivre un programme de formation qui leur enseigne systématiquement à employer des modes d'interaction et de communication efficaces.

3. COOPÉRER AVEC LES AUTRES ÉLÈVES

L'apprentissage coopératif est une stratégie d'enseignement qui consiste à faire travailler des élèves ensemble au sein de groupes¹.

Dans un groupe d'apprentissage coopératif, les efforts de chacun étant nécessaires pour le succès du groupe, chaque élève doit être bien conscient de son rôle au sein du groupe et personne ne peut faire « cavalier seul » ; inversement, le groupe doit savoir qui a besoin de plus d'aide, de soutien et d'encouragement pour réaliser la tâche attendue ; les membres s'encouragent et s'aident réciproquement à apprendre, louent les efforts et les succès des uns et des autres ; les élèves doivent apprendre à bien se connaître et à se faire confiance, à résoudre les conflits de manière constructive, à prendre des décisions ensemble ; ils doivent régulièrement réfléchir ensemble sur leur façon de fonctionner et sur les manières d'améliorer ce fonctionnement.

Le rôle de l'enseignant(e) s'en trouve nécessairement modifié. Une part de son travail consiste toujours à fournir un enseignement magistral (les élèves écoutent et prennent des notes), mais il fait également travailler les élèves ensemble. Son rôle consiste alors à observer et à faciliter les interactions et non plus à être le spécialiste omniscient.

De nombreuses études ont constaté les meilleurs résultats obtenus par l'apprentissage coopératif que par l'apprentissage traditionnel sur différents aspects de la vie en classe² :

- sur le plan personnel : augmentation de l'estime de soi. Les interactions conduisent les élèves à se considérer compétents ;
- sur les plans cognitif et scolaire : amélioration de la motivation à apprendre, de la complexité du raisonnement et des résultats scolaires, émergence plus fréquente de nouvelles idées et solutions, meilleur transfert de ce qui est appris depuis une

1. Johnson D.W. et Johnson R. T. (1999). *Learning Together and Alone : Cooperative, Competitive, and Individualistic Learning*, Boston, Allyn et Bacon.

2. Johnson R. T. et Johnson D. W. (s. d.). *An Overview of Cooperative Learning*, document disponible sur Internet.

situation vers une autre, que ne le fait l'apprentissage compétitif ou individualiste, Les élèves apprécient également plus l'enseignant et le perçoivent comme plus compréhensif et aidant ;

- sur le plan relationnel et social : baisse du racisme et du sexisme, des incivilités et de la délinquance, du harcèlement et de la violence, ainsi que de la toxicomanie, meilleure intégration des élèves handicapés, augmentation des comportements altruistes

4. BIBLIOGRAPHIE

CARRÉ P. (2005). *L'Apprenance, vers un nouveau rapport au savoir*, Paris, Dunod.

CHAMBERS B. (2000). *L'Apprentissage coopératif ; théories, méthodes, activités*, Mont-réal, Chenelière.

COLLECTIF (2008). *Éduquer et former*, Auxerre, Sciences humaines.

CRAHAY M. (2005). *Psychologie de l'éducation*, Paris, PUF.

LAUTREY J. (dir.) (2007). *Psychologie du développement et de l'éducation*, Paris, PUF.

LIEURY A. et DE LA HAYE F. (2004). *Psychologie cognitive de l'éducation*, Paris, Dunod.

PLÉTY R. (1998). *L'Apprentissage coopératif*, Lyon, Presses universitaires de Lyon.

TARPINIAN A., BARANSKI L., HERVÉ G. et MATTÉI B. (dir.) (2007). *École : changer de cap, contributions à une éducation humanisante*, Lyon, Chronique sociale.

5. SITES INTERNET

Association française des psychologues de l'éducation nationale
www.afps.info

Association des conseillers d'orientation psychologues de France
www.acop.asso.fr

La psychologie de la communication

15

La communication est au cœur de l'existence humaine. Nos plus grandes satisfactions — mais aussi nos plus grosses difficultés — sont généralement liées à nos relations avec les autres. Selon Edmond-Marc Lipiansky, il y a quatre enjeux majeurs dans la communication¹ :

- les enjeux identitaires (désir de produire une certaine image de soi et de la faire confirmer par autrui) ;
- les enjeux territoriaux (désir que son « territoire personnel » soit respecté par autrui) ;
- les enjeux relationnels (liés aux risques psychosociaux générés par le contact avec autrui) ;
- les enjeux conatifs (désir d'influencer autrui, essentiellement par le biais du pouvoir ou de la séduction).

Cette fiche présente trois grandes approches de la communication :

- l'approche systémique ;
- l'analyse transactionnelle ;
- la communication non verbale.

1. L'APPROCHE SYSTÉMIQUE

L'approche systémique en psychologie postule que les groupes humains (familles, relations professionnelles, etc.) fonctionnent comme des systèmes. Elle se démarque donc très clairement des diverses approches psychologiques individuelles.

a Quelques grands principes

Après la Seconde Guerre mondiale, des psychologues, inspirés par les recherches en cybernétique effectuées par le mathématicien Norbert Wiener et par la théorie générale des systèmes², créent la psychologie systémique. Paul Watzlawick (1921-2007), l'un des représentants les plus connus de ce que l'on appelle « l'école de Palo Alto », groupe de chercheurs à l'origine de la psychologie systémique, a systématisé les principes de la « logique de la communication³ » :

1. Lipiansky E.-M. (1998). « Pour une psychologie de la communication », in P. Cabin (dir.) *La Communication, État des savoirs*, Auxerre, Éd. Sciences Humaines, p. 55-63.
2. Von Bertalanffy L. (2002). *Théorie générale des systèmes*, Paris, Dunod.
3. Watzlawick P. et al. (1972). *Une logique de la communication*, Paris, Le Seuil.

- l'interaction entre les divers éléments du système : toute modification d'un des éléments entraîne nécessairement une modification des autres ;
- les causalités circulaires ; A peut entraîner B, qui peut entraîner C, qui peut entraîner A ;
- l'impossibilité de ne pas communiquer : même l'acte explicite de ne pas communiquer est une communication ;
- la ponctuation de la séquence des faits : beaucoup de conflits entre êtres humains proviennent du fait que chacun raisonne en termes de causalité linéaire. Par exemple, les deux partenaires d'un couple peuvent se livrer à ce monologue : « Je me replie parce que tu te montres hargneuse » « Non, je suis hargneuse parce que tu te replies » ;
- la distinction entre communications analogique et digitale : la première est explicite et formelle, la seconde est non verbale et s'exprime sous forme de gestes, d'inflexions de la voix, etc. Chacune possède sa richesse et ses limites ;
- la distinction entre interactions symétrique et complémentaire : la première est fondée sur l'égalité, les partenaires adoptant un comportement en miroir l'un de l'autre, la seconde est fondée sur la différence de statut (ce qui ne signifie pas nécessairement domination, par exemple dans la relation médecin-malade) ;
- l'importance de la métacommunication (communication sur la communication) qui est une condition indispensable d'une bonne communication,

b La psychopathologie et la thérapie selon l'approche systémique

Cette approche psychologique a bouleversé les conceptions traditionnelles sur la psychopathologie. Pour les psychologues systémiciens, ce n'est pas tel individu qui est malade, c'est le système ; l'individu n'est que le symptôme d'un système caractérisé par des communications dysfonctionnelles. Plus encore, les troubles du patient ont souvent un rôle protecteur pour les autres membres du système. Les faire disparaître sans modifier le système ne ferait que déplacer le problème sur une autre personne. Watzlawick cite divers cas pour illustrer son propos, dont celui de Dave, 21 ans, diagnostiqué schizophrène depuis un an, qui déclare : « Oh, ça veut dire seulement que je suis le malade de la famille, et ça donne à tout le monde la... l'occasion de faire sa B.A. en remontant le moral de Dave, que le moral de Dave soit bas ou non¹. »

De multiples écoles de thérapie familiale ont vu le jour au cours des trois dernières décennies. Une synthèse de recherches évaluatives a conclu à l'efficacité thérapeutique de cette approche².

1. *Idem*, p. 88.

2. Sexton T. et Alexander J. (2002). « Family-based empirically supported interventions », *The Counseling Psychologist*, 30 (2), 238-261.

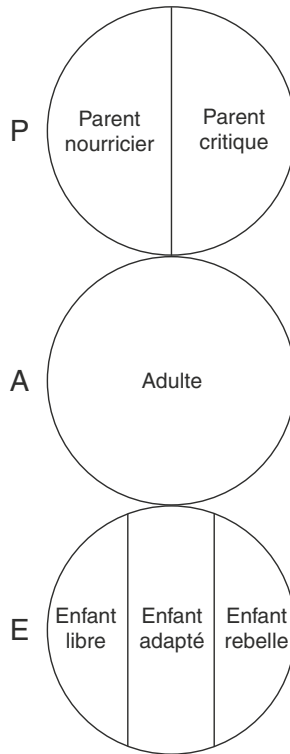


Figure 15.1. Les trois états du moi selon l'analyse transactionnelle.

2. L'ANALYSE TRANSACTIONNELLE

Éric Berne (1910-1970) s'est surtout intéressé aux relations entre deux personnes. Influencé initialement par la psychanalyse, il s'en est progressivement éloigné, mettant au point sa propre conception qui est à la fois une théorie de la personnalité, une théorie de la communication et une psychothérapie¹.

a Les trois facettes de notre personnalité

Selon Berne, la personnalité humaine comprend trois facettes, qu'il qualifie d'états du moi :

- *l'état du moi Parent* se manifeste, soit en consolant autrui, en le rassurant, en lui prodiguant de la tendresse (Parent nourricier), soit en faisant la morale et en réprimandant (Parent critique) ;

1. Berne E. (2001). *Analyse transactionnelle et psychothérapie*, Paris, Payot. Berne E. (1999). *Que dites-vous après avoir dit bonjour ?*, Paris, Tchou. Berne E. (1984). *Des jeux et des hommes*, Paris, Stock.

- *l'état du moi Adulte* est caractérisé par le raisonnement logique et s'efforce de traiter efficacement avec le monde extérieur. Par ailleurs, il assure un rôle de médiateur entre le Parent et l'Enfant ;
- *l'état du moi Enfant* se manifeste sous trois formes (figure 15.1) :
 - l'Enfant naturel (ou libre) représente l'expression spontanée de la personnalité. Il exprime ses émotions et désirs tels qu'il les ressent. C'est de lui qu'émergent la créativité, l'humour et la sexualité ;
 - l'Enfant adapté modifie son comportement sous l'influence parentale. C'est la facette de la personnalité qui se plie aux règles sociales ;
 - L'Enfant rebelle résiste à l'autorité.

b Une analyse des communications interpersonnelles

Toute communication entre l'état du moi d'une personne et l'état du moi d'une autre est appelée transaction, d'où l'appellation « analyse transactionnelle ». Il existe deux types de transactions :

- les transactions parallèles (ou complémentaires) permettent la poursuite de la communication. Il s'agit généralement de transactions « Parent-Enfant » (par exemple les relations hiérarchiques), Enfant-Enfant (jeu, plaisanteries, etc.), Adulte-Adulte (résolution d'un problème à deux, etc.), Parent-Parent (critique d'autrui, etc.) ;
- les transactions croisées ont lieu lorsque les trajectoires des flèches se coupent. Elles entraînent généralement une coupure de la communication.

Il existe également des « transactions cachées » qui, sous l'apparence de transactions Adulte-Adulte, ont une structure bien différente. Elles sont à l'origine de « jeux », terme utilisé comme dans la remarque : « À quoi tu joues, là ? » Par exemple dans le jeu « Pourquoi est-ce que vous ne... ? — Oui, mais... », une personne se plaint de ses difficultés à une autre. Celle-ci lui fournit divers conseils sur le mode : « Pourquoi ne ferais-tu pas cela ? » La première répond systématiquement : « Oui, mais... » Il y a « jeu » en ce sens que derrière la transaction apparente Adulte-Adulte s'en cache une autre de type Enfant-Parent.

L'analyse transactionnelle est utilisée en psychothérapie, le rôle du thérapeute étant d'aider le patient à repérer son mode de fonctionnement et celui de ses proches (particulièrement au sein du couple), afin de déconstruire les jeux et d'entretenir des relations plus satisfaisantes de part et d'autre. Elle est également utilisée comme outil d'analyse des relations au sein des organisations.

3. LA COMMUNICATION NON VERBALE

La communication ne passe pas seulement par la parole. Gestes, sourires, regards et intonations de voix jouent également un rôle essentiel. Ils ont de multiples fonctions : maintien du contact, expression de son statut propre et reconnaissance du statut d'autrui, invitation au jeu, au travail, menace, soumission, apaisement, etc. Ces manières d'être peuvent confirmer la parole, mais il arrive aussi qu'ils la

contredisent. C'est le cas par exemple, lorsqu'un homme répond à son épouse, sur un ton las et désabusé : « Mais oui, bien sûr, tu sais bien que je t'aime ! »

De multiples travaux ont été effectués dans ce domaine. Parmi eux, citons les recherches d'Hubert Montagner sur les comportements des jeunes enfants et ceux d'Edward T. Hall sur l'usage de l'espace.

a Le langage des gestes chez les tout-petits

La communication non verbale est particulièrement importante chez les tout jeunes enfants, car ils maîtrisent peu le langage. Hubert Montagner et son équipe ont mis en évidence une véritable grammaire des comportements dans les crèches¹. Ainsi, les comportements d'offrande constituent un moyen fréquemment utilisé, et particulièrement efficace, pour établir ou rétablir le contact avec les autres. Les enfants qui manifestent le plus souvent ce type de comportement sont généralement considérés comme les plus agréables. Si un enfant répond à un acte d'agression par une offrande, cela stoppe l'agression dans les deux tiers des cas ; par ailleurs, l'enfant qui pleure et qui reçoit une offrande s'apaise souvent immédiatement. Les comportements d'offrande débouchent généralement sur des imitations réciproques ou sur des activités de coopération.

Parallèlement, un enfant qui pose sa tête sur l'épaule d'un autre reçoit systématiquement, en réponse immédiate, un sourire, une offrande ou des paroles. Un enfant qui penche la tête et le buste sur le côté entraîne chez le partenaire, non seulement une réaction d'apaisement, mais également une offrande de sa part dans plus de la moitié des cas. Inversement, lorsqu'un enfant avance brusquement la main pour saisir un objet, il essuie un refus, voire une menace, dans 85 % des cas.

b Le « territoire personnel » chez les adultes

Les adultes disposent également d'une grammaire non verbale, notamment dans leur manière de « gérer » l'espace. Edward T. Hall qualifie de proxémie « l'ensemble des observations et théories concernant l'usage que l'homme fait de l'espace en tant que produit culturel spécifique² ». De fait, nous obéissons sans trop nous en rendre compte à un ensemble de règles implicites relatives à la distance interpersonnelle, qui varient selon les cultures. Un habitant du pourtour méditerranéen accepte des relations nettement plus proches qu'une personne des pays nordiques. Hall divise la distance relationnelle en quatre catégories, elles-mêmes subdivisées en deux modes, proche et lointain. Les données qui suivent concernent les Américains (assez proches en cela des Français) :

- *distance intime (0-40 cm)* : la pratique de la distance intime en public n'est pas admise, sauf circonstances spécifiques (affluence dans les transports en commun). Si un « étranger » se trouve dans cette sphère intime, cela entraîne habituellement une gêne physique. Sous sa forme proche (entre 15 et 40 cm), c'est la distance de l'acte sexuel ou inversement de la lutte ;

1. Montagner H. (1978). *L'Enfant et la communication*, Paris, Stock.

2. Hall E.T. (1971). *La Dimension cachée*, Paris, Le Seuil, p. 13.

- *distance personnelle* (45 cm – 1,25 m) : cette distance permet d'établir une sorte de bulle protectrice destinée à nous isoler des autres. Elle constitue la limite de l'emprise physique sur autrui ;
- *distance sociale* (1,20 – 3,60 m) : sous sa forme proche (entre 1,20 m et 2,10 m), c'est la distance des négociations interpersonnelles et du travail en commun. Sous sa forme éloignée, elle permet de travailler sans impolitesse en présence d'autrui, et sans ressentir l'obligation d'engager la conversation ;
- *distance publique* (à partir de 3,6 m) : plus l'on s'éloigne, plus les détails des expressions du visage s'estompent aux yeux d'autrui, et l'essentiel de la communication non verbale est alors assurée par les gestes et postures.

Il ne s'agit là que de quelques aperçus des connaissances produites par la psychologie de la communication. Cette discipline est en permanente évolution et de nouvelles théories et découvertes empiriques continuent à voir le jour.

4. BIBLIOGRAPHIE

ABRIC J.-C. (2008). *Psychologie de la communication. Théories et méthodes*, Paris, Armand Colin.

BERNE E. (1984). *Des jeux et des hommes*, Paris, Stock.

CABIN P. et DORTIER J.-F. (dir.) (2008). *La Communication, état des savoirs*, Auxerre, Éditions Sciences Humaines.

HALL E. T. (1971). *La Dimension cachée*, Paris, Le Seuil.

MARC E. et PICARD D. (2006). *L'École de Palo Alto, un nouveau regard sur les relations humaines*, Paris, Retz.

MONTAGNER H. (1978). *L'Enfant et la communication*, Paris, Stock.

MOSCOVICI S. (dir.) (2005). *Psychologie sociale des relations à autrui*, Paris, Armand Colin.

TROGNON A. et BROMBERG M. (2004). *Psychologie sociale et communication*, Paris, Dunod.

WATZLAWICK P., BEAVIN J.H. et JACKSON D.D. (1972). *Une logique de la communication*, Paris, Le Seuil.

La psychologie économique s'est intéressée à divers domaines tels que les conduites d'épargne, les conséquences psychologiques du chômage, l'impact du marketing ou encore les motivations d'achat. Mais au cours des dernières décennies, elle s'est surtout fait remarquer par la remise en question radicale qu'elle a provoquée de la vision « standard » de l'économie. Ceci a été couronné par le prix Nobel d'économie 2002, attribué non seulement à un économiste (Vernon Smith), mais également à un psychologue (Daniel Kahneman). Tous deux, ainsi que d'autres chercheurs, mènent depuis de longues années des travaux expérimentaux qui ont fortement ébranlé les convictions des économistes.

Pour bien comprendre cette évolution, il faut tout d'abord partir de l'*homo aeconomicus*, représentation théorique de l'être humain et fondement de la théorie économique. Deux attitudes essentielles le caractérisent : d'une part, il est rationnel et donc apte à analyser avec justesse les données qu'il reçoit ; d'autre part, il est égoïste, mû essentiellement par son intérêt personnel. Double postulat aujourd'hui contesté.

1. L'ÊTRE HUMAIN NE FAIT PAS DES CHOIX RATIONNELS

Deux prix Nobel d'économie, Maurice Allais, puis surtout Herbert Simon (prix Nobel en 1978) avaient déjà ébranlé l'édifice. En particulier, Simon a montré que les individus optent généralement pour des choix satisfaisants plutôt que des choix optimaux, ce qu'il a qualifié de rationalité limitée.

Mais ce sont surtout Daniel Kahneman et Amos Tversky (décédé en 1996) qui ont établi des liens entre économie et psychologie cognitive. Au travers de multiples études expérimentales, ils ont mis en évidence que les décisions des acteurs économiques, loin d'être rationnelles, sont souvent sous-tendues par des erreurs de jugement et d'interprétation, ce que ces auteurs appellent des heuristiques. Ces deux auteurs ont proposé en 1979 la théorie des perspectives (*prospect theory*), dont un des aspects majeurs est que lorsqu'un individu se trouve dans une situation incertaine, il accorde plus d'importance, dans son calcul, aux pertes possibles qu'aux gains envisageables¹. Les heuristiques permettent aux individus de prendre rapidement des décisions, mais ne constituent en rien des raisonnements logiques pertinents, contrairement à ce que prétend la théorie économique classique.

1. Kahneman D. et Tversky A. (1979). « Prospect theory : An analysis of decision under risk », *Econometrica*, 47 (2), 263-291.

Une étude de terrain a d'ailleurs montré que les échanges réalisés par des traders au sein du London Stock Exchange ressemblent plus à des choix aléatoires qu'à des décisions strictement rationnelles¹.

2. L'ÊTRE HUMAIN EST MOINS ÉGOÏSTE QU'ON NE LE PENSE SOUVENT

De multiples résultats d'études ont remis en question le second postulat majeur de la théorie économique classique selon lequel les individus sont égoïstes et essentiellement motivés par leur intérêt personnel. Ces expériences utilisent ce que l'on appelle des « jeux », c'est-à-dire des situations dans lesquelles le comportement de chaque participant est en interaction avec celui d'une autre personne. Elles sont à chaque fois représentatives d'un « dilemme social », c'est-à-dire d'un conflit entre l'intérêt individuel et l'intérêt d'autrui, voire l'intérêt collectif.

Prenons par exemple « le jeu de l'ultimatum ». Au cours de cet exercice, les sujets doivent se répartir une certaine somme d'argent. Ils sont informés de ce montant, ils ne se connaissent pas et ne communiquent pas entre eux. Le joueur 1 doit faire une offre au joueur 2. Si celui-ci accepte, il reçoit le montant offert et le joueur 1 garde la différence. S'il refuse, ils ne reçoivent rien. Il s'agit donc d'une situation de type « à prendre ou à laisser », ce qui explique l'appellation « ultimatum ». La théorie économique classique prévoit que le joueur 1 va faire une offre très peu généreuse, et que le joueur 2 acceptera n'importe quelle offre, puisqu'après tout, cela est préférable à ne rien avoir du tout. Or ce n'est pas du tout ce qui se passe. Le joueur 1 offre généralement 40 %-50 % de l'argent disponible à l'autre personne. Quant au joueur 2, s'il est confronté à une offre basse (moins de 25 % de l'argent disponible), il la rejette la plupart du temps. Le motif qu'il invoque alors est, comme on peut le deviner, qu'il considère que la proposition faite est injuste. Une des études, menées en Indonésie, a montré que ces réactions ont lieu même lorsque la somme mise en jeu correspond à trois mois de salaire².

Des chercheurs ont également étudié l'impact de sanctions. Ces études montrent que, quelle que soit la somme accordée par le joueur 1, la somme retournée par le joueur 2 est environ deux fois plus élevée lorsque l'individu 1 choisit explicitement de ne pas faire usage de sanctions à son égard que lorsqu'il décide de sanctionner.

Par ailleurs, lorsque les jeux sont répétés à plusieurs reprises avec les mêmes personnes, le degré de coopération augmente au fil du temps. Cela permet en quelque sorte au joueur 1 (celui qui accorde l'argent) de se construire une réputation aux yeux de l'autre et de s'y conformer, même s'ils ne font pas connaissance.

Signalons enfin une nouvelle réjouissance pour les individus portés à l'altruisme. Lorsque les joueurs coopèrent, cela active une zone de leur cerveau appelée striatum, qui est associée au sentiment de satisfaction et de récompense.

1. Farmer J.D., Patelli P. et Zovko I. (2005). « The predictive power of zero intelligence, in financial markets », *Proceedings of the national academy of sciences*, 10 (6), 2254-2259.

2. Cameron L.A. (1999). « Raising the Stakes in the Ultimatum Game : Experimental Evidence from Indonesia », *Economic Enquiry*, 37, 47-59.

3. UNE RATIONALITÉ ALTRUISTE

Ces comportements ont fait dire à certains que la théorie économique se trompe au sujet de la nature humaine¹. En revanche, ils sont parfaitement explicables et rationnels si l'on remplace la conception économique traditionnelle par une autre vision de l'être humain selon laquelle celui-ci fonde son comportement à la fois sur l'intérêt personnel et sur l'intérêt d'autrui.

Dans cette nouvelle orientation, deux types d'explication ont été fournis de ce comportement :

- l'aversion pour l'inégalité : l'individu n'apprécie pas d'avoir moins que les autres, mais pas non plus que les autres aient moins que lui ;
- La prévision des intentions d'autrui : l'individu souhaite que le partenaire qui lui semble bien intentionné retire un gain élevé, et inversement que le partenaire qu'il perçoit comme malintentionné n'obtienne qu'un faible gain.

Les recherches menées jusqu'à présent montrent que les deux « stratégies » peuvent être présentes, mais que c'est plutôt la prévision des intentions d'autrui qui domine. À noter à ce sujet qu'il peut y avoir une « spirale vertueuse ». Si chacun anticipe de bonnes intentions chez l'autre, les sujets vont coopérer, ce qui leur démontrera qu'ils avaient raison de considérer leur partenaire comme digne de confiance.

4. BIBLIOGRAPHIE

ARIELY D. (2008). *C'est (vraiment) moi qui décide ?* Paris, Flammarion.

EBER N. et WILLINGER M. (2005). *L'Économie expérimentale*, Paris, La Découverte.

EBER N. (2006). *Le Dilemme du prisonnier*, Paris, La Découverte.

GAUTHIER B.Y.M. (2006). *Les Neurosciences et l'économie*, mémoire en économie, document disponible sur Internet.

GIRONDE S. (2008). *La Neuro-économie, comment le cerveau gère mes intérêts*, Paris, Plon.

LASSARRE D. (1995) *Psychologie sociale et économie*, Paris, Armand Colin.

MANGOT M. (2007). *50 petites expériences de psychologie de l'épargnant et de l'investisseur*, Paris, Dunod.

Problèmes économiques (2005). Numéro 2883, sur les « Nouveaux regards sur l'homo œconomicus ».

ROLAND-LÉVY C. et ADAIR P. (1998). *Psychologie économique. Théories et applications*, Paris, Economica.

WOLFF J. (1996). *La Psychologie économique*, Paris, Economica.

1. Vaillancourt Rosemau P. (2006). « Is economic theory wrong about human nature ? », *Journal of Economic and Social Policy*, 10 (2), 61-78.

Les psychologues ont fortement investi l'univers judiciaire, que ce soit en tant que chercheurs (démontrant notamment les limites de crédibilité que l'on peut accorder aux aveux ou aux témoignages visuels) ou en tant qu'experts chargés de fournir des éléments de connaissance et de compréhension pour que les juges puissent prendre la décision la plus pertinente possible.

1. QUAND DES INNOCENTS AVOUENT UN CRIME

L'aveu d'un crime constitue un élément à charge particulièrement lourd et convaincant, mais est parfois exprimé par un individu innocent. Il existe aujourd'hui de nombreux cas de personnes condamnées en grande partie sur la base de leurs aveux, et dont l'innocence a ensuite été démontrée (ADN différent, vrai coupable découvert, impossibilité matérielle d'être coupable, etc.). En France, l'un des cas les plus connus est celui de Patrick Dils qui a passé quinze ans en prison (entre 16 et 31 ans) pour avoir avoué le meurtre de deux enfants, sous pression de la police et sans preuve matérielle de sa culpabilité. Condamné à perpétuité, il a enfin été reconnu innocent lors d'un troisième procès¹.

Selon Saul Kassin et Gisli Gudjonsson, on peut répartir les causes de faux aveux en trois grandes catégories, selon le processus psychologique en jeu² :

- faux aveux volontaires : certains innocents avouent sans pression de la police, pour diverses raisons : un désir pathologique de notoriété (surtout à l'occasion de crimes fortement médiatisés), un besoin conscient ou inconscient de se punir soi-même pour expier des sentiments de culpabilité relatifs à d'autres transgressions, la maladie mentale, la volonté de protéger le véritable criminel ;
- faux aveux par obéissance suite à contrainte : suite à un interrogatoire policier, la personne avoue afin d'éviter une menace explicite ou implicite ou pour obtenir une récompense promise ou implicite ;
- faux aveux par internalisation suite à contrainte : des personnes vulnérables finissent par croire qu'elles ont commis un crime, à la suite d'un interrogatoire particulièrement suggestif.

1. Dils P. (2003). *Je voulais juste rentrer chez moi*, Paris, J'ai lu.

2. Kassin S.M. et Gudjonsson G.H. (2004). « The psychology of confessions », *Psychological Science in the Public Interest*, 5 (2), 33-67.

2. UNE JUSTICE EN « TROMPE-L'ŒIL »

De très nombreuses recherches de psychologie portent sur le niveau de fiabilité des témoignages visuels. Dans certaines de ces études, un comédien simule une agression dans un espace public, puis on interroge les témoins ; dans d'autres, des individus se rendent dans un laboratoire de psychologie où ils voient un film ou des photographies d'un délit. Ces personnes sont ensuite placées devant une série de photos ou une rangée de personnes parmi lesquelles est censé se trouver le suspect. Résultat : les fausses identifications s'échelonnent entre 12 % et 93 % ! Dans l'étude qui a réuni 93 % de fausses identifications, les chercheurs avaient présenté aux témoins les deux complices d'un vol simulé. Parmi les cinq photos soumises ensuite aux témoins, une seule contenait l'un des deux coupables. Les sujets le reconnurent dans 97 % des cas, mais identifièrent un innocent comme deuxième agresseur dans 93 % des cas¹.

Une des affaires qui a plus défrayé la chronique en France concerne Christian Ranucci, guillotiné après avoir été condamné à mort pour le meurtre d'une fillette. L'accusation a reposé en grande partie sur la conviction d'un couple de témoins. Gilles Perrault, dans son ouvrage *Le Pull-over rouge*², consacré à cette affaire, souligne qu'au cours d'une séance d'identification, ceux-ci n'avaient pas reconnu Ranucci parmi les cinq hommes présents. C'est dans le bureau du commissaire, lorsqu'il leur fut amené seul, une situation particulièrement propice à l'erreur, qu'ils l'identifièrent.

Un aspect particulièrement remarquable de ces recherches est que des témoins peuvent être très convaincus de l'exactitude de leur témoignage, fournir beaucoup de détails sur ce qu'ils ont vu, alors même qu'ils se trompent. Or d'autres études ont montré que plus un témoin est sûr de lui, plus il est convaincant auprès des jurés, même si son témoignage est peu cohérent. Diverses méthodes ont été proposées par les chercheurs pour réduire le risque de fausses identifications. L'une d'elles est la « présentation séquentielle » : les photographies sont soumises au témoin, non pas simultanément, comme c'est la coutume, mais successivement, sans que celui-ci connaisse le nombre total de photos.

3. DES PSYS AU TRIBUNAL

Deux types de missions peuvent être confiés à des experts « psys »³ :

- *les expertises psychiatriques* : elles concernent l'état mental du prévenu et visent en particulier à déterminer si, au moment de l'acte commis, cette personne disposait de facultés mentales suffisantes pour pouvoir en être déclarée responsable. En effet, l'article 122-1 du Nouveau Code pénal (1999) affirme que

1. Egan D., Pittner M., et Goldstein A. G., (1977). « Eyewitness identification : Photographs vs. live models », *Law and Human Behavior*, 1, 199-206.

2. Perrault G. (1978). *Le Pull-over rouge*, Paris, Ramsay.

3. Bordel S., Vernier C., Dumas E., Guinguoin G. et Somat A. (2004). « L'expertise psychologique, élément de preuve du jugement judiciaire ? », *Psychologie française*, 49, 389-408.

« n'est pas pénalement responsable la personne qui était atteinte au moment des faits, d'un trouble psychique ou neuropsychique ayant aboli son discernement ou le contrôle de ses actes » ;

- *les expertises psychologiques* : elles peuvent venir en complément des analyses psychiatriques (voir ci-dessus), mais visent plus souvent à fournir une analyse de l'état mental d'une victime, d'un agresseur ou de toute autre personne ayant affaire à la justice, dans le cadre de l'article 81 du code de procédure pénale. Le psychologue expert est alors appelé à éclairer les juges sur toutes sortes de thèmes : la personnalité du suspect, l'impact de l'agression sur la victime, les compétences parentales (en cas de séparation conflictuelle), la crédibilité d'un témoignage, le mobile du crime, l'aptitude de l'agresseur à la réadaptation et les moyens à utiliser pour cela, etc.

À la suite de l'affaire d'Outreau, au cours de laquelle les avis de psychologues experts avaient conduit à l'emprisonnement, pour actes de pédophilie, de personnes innocentes, la Fédération française des psychologues et de psychologie (FFPP) a tenu à rappeler les limites du rôle du psychologue expert :

« Ce n'est pas au psychologue à établir la preuve, il n'en a pas la compétence, elle revient au magistrat qui a pour compétence de décider si les faits sont établis ou non. [...] L'expertise psychologique doit consister à fournir une observation objective et rigoureuse du comportement en livrer des hypothèses contextuelles explicatives, afin de livrer à l'autorité judiciaire, les arguments constitutifs de sa prise de décision. [...] Le psychologue livre des hypothèses qui n'ont pas été traitées ou entendues comme des vérités absolues¹. »

4. BIBLIOGRAPHIE

BERTONE A., MÉLEN M., PY J. et SOMAT A. (1995). *Témoins sous influence, recherches de psychologie sociale et cognitive*, Grenoble, Presses universitaires de Grenoble.

BOURCIER D. et DE BONIS M. (1999). *Les Paradoxes de l'expertise, Savoir ou juger ?* Paris, Les empêcheurs de penser en rond.

BRUNET L. (dir.) (2005). *L'Expertise psycholégale, balises méthodologiques et déontologiques*, Montréal, Presses de l'université du Québec.

Bulletin de psychologie (2007). 60 (5). N° sur « Justice et psychologie ».

Connexions (2000). 74 (2). N° sur « Les expertises et leur problématiques ».

DUFLLOT C. (1988). *Le Psychologue expert en justice*, Paris, PUF.

GINET M. (2003). *Les Clés de l'entretien avec le témoin ou la victime*, Paris, La Documentation française.

GAILLARD B. (dir.) (2007). *Psychologie criminologique*, Paris, In Press.

Psychologie française (2004), 49 (4). N° sur la psychologie judiciaire.

VIAUX J.-L. (2003). *Psychologie légale*, Paris, Frison-Roche.

VILLERBU L.-M. et VIAUX J.-L. (2000). *Expertise psychologique, psychopathologie et méthodologie*, Paris, L'Harmattan.

1. www.ffpp.net/modules/news/article.php?storyid=130

La psychologie de la santé est la discipline universitaire qui vise à la compréhension des liens entre les facteurs psychologiques et la santé et la maladie. Elle s'est particulièrement intéressée aux thèmes suivants :

- les fondements psychologiques des comportements favorables ou néfastes à la santé ;
- les effets du psychisme sur la santé physique (**fiche 32**) ;
- les réactions psychologiques face à la maladie ;
- les diverses formes possibles de la relation patient-médecin et leur impact sur la satisfaction du patient et sur son comportement ;
- les croyances et représentations sociales relatives à la santé et à la maladie.

1. UNE VISION GLOBALE DE L'ÊTRE HUMAIN

La médecine s'est essentiellement construite sur le modèle biomédical selon lequel la maladie est la conséquence d'un dysfonctionnement organique, lui-même dû à diverses causes (infections, traumatismes, produits toxiques, etc.). Ce modèle focalise donc son attention sur la maladie plus que sur l'individu malade.

La psychologie de la santé, elle, se fonde sur une approche biopsychosociale qui, comme son nom l'indique, considère que santé et maladie sont le fruit de causes non seulement biologiques, mais également psychologiques et sociales qui s'influencent réciproquement (**fiche 12**).

Plusieurs modèles de psychologie de la santé ont été élaborés¹. L'un des plus complets, qui rassemble les données issues de multiples recherches est le modèle intégratif et multifactoriel de Marilou Bruchon-Schweitzer et Robert Dantzer², qui prend en compte divers facteurs :

- facteurs environnementaux (événements de vie stressants, réseau social, exposition à divers facteurs de risque, etc.) ;
- facteurs individuels jouant un rôle fragilisant ou protecteur (types et traits de personnalité, modes de comportement, antécédents biomédicaux) ;

1. Zani B. (2002). « Théories et modèles en psychologie de la santé », in Fischer G.-N. (dir.) (2002). *Traité de psychologie de la santé*, Paris, Dunod, p. 21-46.

2. Bruchon-Schweitzer M. et Dantzer R. (1994). « Introduction à la psychologie de la santé », Paris, PUF. Bruchon-Schweitzer M. (2002). « Un modèle intégratif en psychologie de la santé », dans Fischer G.-N. (dir.) *Op. cit.*, p. 47-71.

- facteurs de transactions entre l'individu et son environnement, qui jouent un rôle fonctionnel ou dysfonctionnel.

J'illustrerai les recherches en psychologie de la santé au travers de deux exemples : l'impact de la qualité de la relation entre le patient et son médecin, les effets des campagnes de santé publique.

2. LA RELATION PATIENT-MÉDECIN

Une difficulté majeure à laquelle se trouvent confrontés les médecins est le taux élevé de non-suivi du traitement par les patients. Selon certains, plus de 80 % des patients souffrant de maladie chronique ne respectent pas correctement leur traitement¹. L'observance est fortement liée, non seulement à la compréhension (seulement 59 % des informations médicales sont bien comprises par les patients), mais aussi à la qualité de la relation. Les malades qui ressentent une attitude positive et un véritable intérêt de la part de leur médecin suivent beaucoup mieux ses recommandations.

Parmi d'autres enquêtes, une étude menée en Corée auprès de cinq cent cinquante patients coréens a mis en évidence que l'observance augmente sensiblement lorsque les patients perçoivent de l'empathie chez le médecin, qu'ils peuvent échanger des informations, qu'ils lui font confiance et le considèrent comme un partenaire².

Mais il y a plus surprenant. Plusieurs études ont montré qu'il y a un lien statistique entre le manque d'empathie d'un médecin et le risque de poursuites judiciaires pour erreur médicale. Victime d'une erreur, un patient choisira ou non d'engager des poursuites en fonction du niveau d'attention et d'empathie dont il aura bénéficié. Par exemple, une équipe de chercheurs américains a enregistré sur magnétophone les propos tenus par cinquante-sept chirurgiens au cours de consultations³. Ils en ont extrait deux séquences de 10 secondes, en début et en fin d'entretien, ceci avec deux patients, soit 40 secondes par chirurgien. Ces enregistrements ont ensuite été écoutés par douze étudiant(e)s qui ont évalué le niveau de chaleur, domination, hostilité, anxiété et intérêt envers le patient. L'équipe de chercheurs a ensuite étudié le niveau de corrélation entre cette évaluation et le fait que ces chirurgiens aient ou non été poursuivis pour erreur médicale. Le résultat est clair : les médecins les plus chaleureux sont nettement moins souvent l'objet de poursuites judiciaires.

3. LA PSYCHOLOGIE AU SERVICE DE LA SANTÉ PUBLIQUE

Les États mènent régulièrement des programmes de santé publique, mais les résultats ne sont généralement pas à la hauteur des espérances, qu'il s'agisse d'arrêt

1. Girandola F. (2002). « Persuasion et santé publique », in C. Bonardi, F. Girandola F., N. Roussiau et N. Soubiale, *Psychologie sociale appliquée. Environnement, santé, qualité de vie*, Paris, In Press, 121-139.

2. Kim S.S., Kaplowitz S. et Johnston M.V. (2004). « The Effects of Physician Empathy on Patient Satisfaction and Compliance », *Evaluation and the Health Professions*, 27 (3), 237-251.

3. Ambady N. et al. (2002). « Surgeons' tone of voice : A clue to malpractice history », *Surgery*, 132 (1), 5-9.

de la consommation de tabac, d'incitation à pratiquer la marche à pied ou encore du contrôle des naissances¹. Par exemple, l'évaluation d'une campagne hollandaise visant à prévenir l'obésité, d'une durée de cinq ans et largement médiatisée, a mis en évidence que deux tiers des gens avait connaissance de cette campagne et qu'elle avait modifié légèrement les attitudes de la population, mais qu'elle n'avait pas conduit à une amélioration significative en termes de prise de conscience du poids corporel personnel ou de motivation à prévenir la prise de poids².

De nombreuses campagnes adressent des messages faisant appel à la peur. Le message « Fumer tue » inscrit sur les paquets de cigarettes, fait partie de ce type de stratégie. Or de nombreuses recherches ont montré que cette démarche aboutit globalement aux effets inverses de ceux désirés.

Une méta-analyse (synthèse statistique de travaux antérieurs) a rassemblé quatre-vingt-dix-huit études de campagnes basées sur la peur, sur des thèmes très divers (usage du préservatif pour prévenir le sida, arrêt de la consommation de tabac, réduction de la consommation d'alcool, comportement de sécurité sur les tracteurs et engins divers, usage de crème solaire pour prévenir le cancer de la peau, auto-examen des seins, promotion de l'exercice physique, etc.)³.

Elle montre que lorsque l'appel à la peur est faible, la personne n'est pas sensibilisée par le message.

En revanche, lorsque l'appel à la peur est fort (par exemple, « Fumer tue »), cela entraîne généralement un fort sentiment de gravité et de risque. Fort bien, pensera-t-on spontanément. Eh bien non, car il faut introduire un autre élément essentiel : le sentiment d'efficacité (faible ou fort) de la personne à pouvoir accomplir le comportement visé (par exemple, s'arrêter de fumer). Si la personne manifeste un fort sentiment d'efficacité personnelle, elle va chercher à *contrôler le danger* et par conséquent modifier son comportement. Mais si elle a un faible sentiment d'efficacité, elle va chercher à *contrôler sa peur* par divers mécanismes de défense psychologiques :

- le déni : « Je ne risque pas d'attraper un cancer de la peau, cela ne m'arrivera pas » ;
- l'évitement défensif : « C'est vraiment horrible, je ne vais pas y penser » ;
- la réactance : « Ils essaient seulement de me manipuler, je vais les ignorer. »

L'intensité de ces mécanismes est inversement corrélée avec l'intensité des réponses de contrôle du danger ; autrement dit, plus une personne résiste de

1. Murphy S. et Bennett P. (2004). « Health psychology and public health : Theoretical possibilities », *Journal of health psychology*, 9 (1), 13-27. Girandola F. (2002). « Persuasion et santé publique », *op. cit.*

2. Wammes B., Breedveld B., Looman C. et Brug J. (2005). « The impact of a national mass media campaign in The Netherlands on the prevention of weight gain », *Public Health Nutrition*, 8 (8), 1250-1257.

3. Witte K. et Allen M. (2000). « A meta-analysis of fear appeals : implications for effective public health campaigns », *Health Education and Behavior*, 27 (5), 591-615.

façon défensive à une recommandation, moins elle accomplit de changements recommandés par le message. Résultat : la personne risque de fumer encore plus qu'avant ! La **figure 18.1.** résume l'ensemble des mécanismes psychologiques consécutifs à une campagne de santé publique.

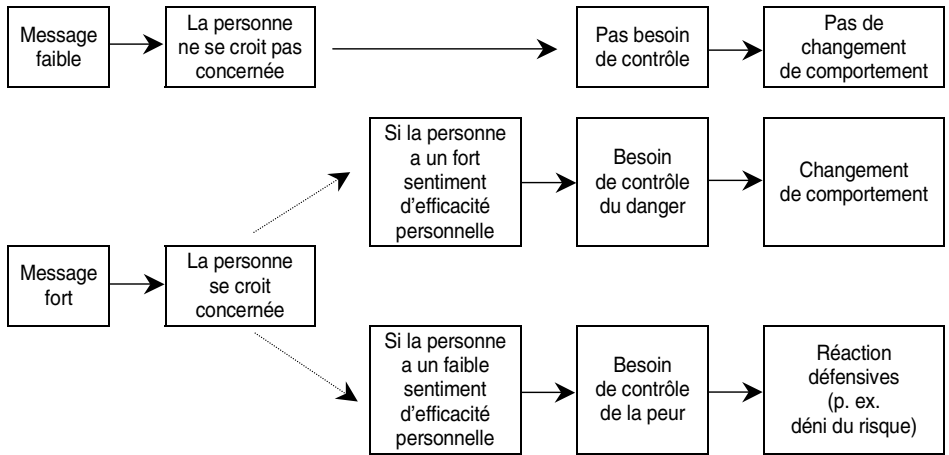


Figure 18.1. Impact des messages basés sur la peur.

Il est donc essentiel, lors d'une telle campagne, de fournir une information constructive à la population sur les moyens lui permettant de modifier son comportement¹.

4. BIBLIOGRAPHIE

BRUCHON-SCHWEITZER M. (2002). *Psychologie de la santé. Modèles, concepts et méthodes*, Paris, Dunod.

FISCHER G.-N. (dir.) (2005). *Traité de psychologie de la santé*, Paris, Dunod.

FISCHER G.-N. et TARQUINIO C. (2006). *Les Concepts fondamentaux de psychologie de la santé*, Paris, Dunod.

MORIN M. (2004). *Parcours de santé*, Paris, Armand Colin.

OGDEN J. et MOATTI J.-P. (2008). *Psychologie de la santé*, Bruxelles, De Boeck

Pratiques psychologiques (1999). Numéro 4, sur « La psychologie de la santé ».

SANTIAGO-DELEFOSSE M. (2002). *Psychologie de la santé. Perspectives qualitatives et cliniques*, Bruxelles, Mardaga.

5. SITE INTERNET

Association Francophone de Psychologie de la Santé
www.afpsa.fr

1. Bandura A. (2003). *Auto-efficacité, le sentiment d'efficacité personnelle*, Bruxelles, De Boeck, chapitre 7.

La psychologie communautaire se fixe comme objectif le bien-être conjoint des individus et des groupes auxquels ils appartiennent.

1. LES ORIGINES

Cette orientation a émergé à partir des années soixante aux États-Unis, sous l'influence de deux courants :

- la lutte pour les droits civiques, grâce à l'influence du mouvement conduit par Martin Luther King ;
- l'insatisfaction de certains professionnels de la santé mentale.

Ces derniers considéraient que leur activité dépossédait les personnes de leur pouvoir d'action et les réduisait au statut de malade. De plus, ils ne partageaient pas la conception de la psychologie clinique selon laquelle les problèmes éprouvés par une personne sont essentiellement dus à des caractéristiques de celle-ci ; ils considéraient plutôt que ces difficultés étaient en grande partie la conséquence de conditions sociales insatisfaisantes.

Partant de ces convictions, des psychologues se sont réunis lors d'un congrès à Swampscott près de Boston en 1965 et ont choisi d'adopter un nouveau cadre d'action fondé sur la théorie générale des systèmes. C'est ainsi qu'est née la psychologie communautaire qui se centre essentiellement sur l'interdépendance entre la personne et son milieu, sur les ressources actives ou latentes présentes dans la communauté.

2. L'EMPOWERMENT, CŒUR DE LA PSYCHOLOGIE COMMUNAUTAIRE

Aujourd'hui, le modèle de référence est le modèle écologique d'Urie Bronfenbrenner (**fiche 12**) selon lequel l'individu ne peut être compris que si l'on tient compte de son environnement social (école, famille, voisinage, etc.).

En 1987, Julian Rappaport, l'un des chefs de file de ce courant, déclare que l'*empowerment* (ou « pouvoir d'agir ») constitue le cœur de la psychologie communautaire, tant sur le plan théorique que pratique. Ce terme désigne le processus par lequel des individus ou des groupes exercent ou pensent pouvoir exercer un plus grand contrôle sur leur destinée et atteindre des objectifs qu'ils se sont fixés. Il comprend diverses facettes : renforcement du sentiment de contrôle et

d'efficacité personnelle et collective, accès aux institutions, participation aux prises de décision, etc. Différentes traductions ont été proposées de l'*empowerment*, mais aucune n'a recueilli un accord unanime : pouvoir d'agir, habilitation, capacitation.

Trois chercheurs en psychologie de l'université de Laval ont mené une enquête pour mieux comprendre ce que le public pensait de ce processus¹. Ils ont interrogé dix-huit personnes (huit responsables d'organisations communautaires et huit membres non responsables, deux autres personnes) en leur demandant : « Que signifie pour vous l'expression avoir du contrôle sur les choses importantes pour soi ? » Six grands domaines se sont dégagés :

- le contrôle sur soi et sur sa croissance personnelle (affectivité, créativité, spiritualité) ; toutes les personnes interrogées lui accordent une grande importance ;
- le contrôle sur la vie familiale et l'éducation des enfants : également très fréquemment cité, en insistant notamment sur la transmission de valeurs ;
- les conditions de vie individuelle et collective (santé, environnement, économie, etc.) ;
- les défis et performances professionnelles ;
- les relations avec les autres ;
- l'implication sociale et communautaire, domaine peu souvent cité, mais considéré comme important par ceux qui le citent.

Lorsqu'on interroge ces personnes sur l'évolution éventuelle de leur niveau personnel de contrôle, la quasi-totalité s'attend à le voir augmenter ou à le maintenir stable. D'après cette enquête, l'élément le plus susceptible d'augmenter le sentiment de contrôle personnel est la reconnaissance des compétences chez un individu que lui expriment d'autres personnes.

3. LE RÔLE DU PSYCHOLOGUE COMMUNAUTAIRE

Convaincu de l'importance de l'appartenance des individus à leur environnement humain, le psychologue communautaire ne fait pas (en principe) de psychothérapie individuelle, mais accompagne des personnes et des groupes dans une démarche de changement personnel et social. Il considère que les premiers experts sont les personnes elles-mêmes et qu'elles ont en elles et au sein de la communauté les ressources pour développer leur potentiel. Il se considère donc avant tout comme un partenaire dans une action commune ; il cherche à promouvoir la santé mentale et le bien-être des populations en facilitant le développement de leurs compétences et de leur autonomie. Il cherche moins à aider qu'à faciliter l'entraide.

De nombreuses recherches ont montré que le sentiment d'appartenance à une communauté est associé à la prévention des troubles mentaux, du suicide, des abus envers les enfants et des crimes. Il incite les citoyens à améliorer l'environnement

1. Le Bossé Y., Lavallée M. et Herrera M. (1996). « Le vécu d'*empowerment* en milieu communautaire : analyse des relations entre le contrôle perçu et différents indicateurs potentiels de l'*empowerment* personnel », *Les Cahiers internationaux de psychologie sociale*, 31, 62-91.

physique de leur quartier et à s'efforcer de résoudre les problèmes plutôt qu'à les nier. De plus, les changements réalisés après la participation à une démarche d'*empowerment* sont généralement durables et généralisables à d'autres situations.

Notons cependant que le concept d'*empowerment* a parfois été critiqué car il risque, sous couvert de démocratisation des politiques publiques, de donner l'occasion aux pouvoirs publics de faire porter l'essentiel de la responsabilité du développement social local sur la société civile.

La psychologie communautaire est encore faiblement implantée en France. Signalons cependant le programme CAPEDP (prononcer « cape et d'épée ») qui consiste en visites régulières de jeunes mères isolées à leur domicile, d'un soutien personnalisé, d'une meilleure inscription dans les réseaux médico-sociaux et d'un accès facilité aux connaissances sur les compétences précoces du bébé¹.

4. UNE RECONNAISSANCE OFFICIELLE

La démarche communautaire a reçu ses lettres de noblesse en novembre 1986, à l'occasion d'une conférence internationale pour la promotion de la santé organisée par l'Organisation mondiale de la santé. La charte d'Ottawa, du nom de la ville d'accueil de cette rencontre, fixe ce que devrait être une politique de santé publique des États membres. Il s'agit d'une conception globale dans laquelle les citoyens prennent une part active. En voici quelques extraits² :

« La promotion de la santé est le processus qui confère aux populations les moyens d'assurer un plus grand contrôle sur leur propre santé, et d'améliorer celle-ci. [...] La santé est [...] un concept positif mettant en valeur les ressources sociales et individuelles, ainsi que les capacités physiques. [...] »

Le lien qui unit de façon inextricable les individus et leur milieu constitue la base d'une approche socio-écologique de la santé. Le grand principe directeur menant le monde, les régions, les nations et les communautés est le besoin d'encourager les soins mutuels, de veiller les uns sur les autres, de nos communautés et de notre milieu naturel. »

La charte d'Ottawa consacre même un paragraphe entier à la nécessité de « renforcer l'action communautaire » qui affirme notamment que « la promotion de la santé puise dans les ressources humaines et physiques de la communauté pour stimuler l'indépendance de l'individu et le soutien social, et pour instaurer des systèmes souples susceptibles de renforcer la participation et le contrôle du public dans les questions sanitaires ».

Cette approche de la santé a été confirmée par une autre conférence internationale de l'OMS, tenue en 2005 et qui a conduit à la Charte de Bangkok, laquelle déclare notamment :

1. www.psychologie-communautaire.fr/cmsmadesimple/index.php?page=capedp

2. Le texte de la charte d'Ottawa est présent sur de nombreux sites Internet.

« Les communautés et la société civile sont souvent en première ligne pour initier et mettre en œuvre la promotion de la santé [...]. Des communautés bien organisées et vigoureuses (*empowered*) sont très efficaces pour décider de leur propre santé. »

5. BIBLIOGRAPHIE

DUFORT F. et GUAY J. (dir.) (2001). *Agir au cœur des communautés : La psychologie communautaire et le changement social*, Saint-Nicolas, Presses de l'Université Laval.

GUAY J. (1998). *L'Intervention clinique communautaire ; les familles en détresse*, Montréal, Presses universitaires de Montréal.

Pratiques psychologiques (décembre 2008), numéro sur la psychologie communautaire.

6. SITE INTERNET

Association Francophone de Psychologie communautaire
www.psychologie-communautaire.fr/cmsmadesimple

La psychologie environnementale étudie les interactions entre l'individu et son cadre de vie, que celui-ci soit naturel ou construit. Elle aborde donc des questions concernant, d'une part l'impact de l'environnement sur la personne (en particulier santé physique et bien-être psychologique), d'autre part la relation que l'individu entretient avec son environnement, que ce soit en termes de perceptions, d'émotions, d'attitudes ou encore de comportements.

Ce courant de recherche est né dans les années 1960-1970, entre autres à la suite d'interrogations, par des architectes et urbanistes, sur l'impact psychologique de divers types d'aménagement. En 1970, paraît le premier ouvrage portant sur ce thème, une somme de près de sept cents pages rédigé par trois auteurs nord-américains¹. La psychologie environnementale est aujourd'hui un univers pluridisciplinaire : dans les colloques internationaux organisés sous ce vocable se rencontrent non seulement des psychologues, mais également des architectes, urbanistes, géographes, anthropologues, sociologues, etc. Leur préoccupation partagée est de comprendre, voire d'améliorer, les relations de l'être humain avec son environnement.

Plusieurs typologies des thèmes couverts par la psychologie environnementale sont possibles. L'une d'elles consiste à raisonner par niveaux d'analyse :

- l'environnement privé et semi-privé (en particulier qualité de l'habitat, des conditions de travail et satisfaction ressentie) ;
- l'environnement public (ville, village, paysages naturels) ;
- l'environnement global (pollution, comportements écologiques, etc.).

Les lignes qui suivent présentent successivement ces trois niveaux.

1. L'ENVIRONNEMENT PRIVÉ ET SEMI-PRIVÉ

Le logement que nous habitons, le cadre physique et l'ambiance psychologique au travail constituent des éléments essentiels de notre vie quotidienne. Par exemple, de nombreuses études ont été effectuées sur la densité². Les chercheurs qui ont abordé ce thème se sont très vite aperçus de la nécessité de distinguer entre la densité objective (mesure du nombre d'individus par unité spatiale) et la densité subjective (perception et réaction de l'individu soumis à une forte densité), chacune

1. Proshansky H.M., Ittelson W. H. et Rivlin L. C. (1970). *Environmental Psychology : Man and his Physical Setting*, Chicago, Holt, Rinehart et Winston.

2. Moser G. (1992). *Les Stress urbains*, Paris, Armand Colin, p. 62-72.

ayant une influence spécifique. En ce qui concerne l'impact de la densité objective, diverses études ont par exemple montré que la surpopulation des prisons est à l'origine d'agressions envers les codétenus et les gardiens ainsi que de violations de la discipline. Pour ce qui est de la densité subjective, les jeunes enfants, en condition de densité objective, sont plus agressifs s'il y a peu de jouets, mais ne le sont pas si le nombre de jouets est suffisant.

Une étude a montré que les étudiants de résidence à longs couloirs estimaient qu'il y avait une intense vie sociale, mais ils ne l'appréciaient pas car elle leur semblait imposée. C'est surtout la densité subjective qui génère du stress, accompagné d'effets psychosomatiques tels que l'augmentation de la pression artérielle et du rythme cardiaque, ainsi que du niveau de catécholamines.

2. POUR UNE MEILLEURE QUALITÉ DE VIE EN VILLE OU À LA CAMPAGNE

De nombreuses recherches de psychologie environnementale portent sur l'« identité de lieu », en particulier sur l'identité urbaine, qui désigne la façon dont les gens s'identifient à leur milieu de vie et au niveau de sentiment d'appartenance qu'ils éprouvent. Les psychologues de l'environnement considèrent que les actions menées directement sur la sécurité sont insuffisantes. Selon eux, il est tout aussi nécessaire d'agir sur le cadre de vie, notamment par la création d'espaces verts, la présence de services de proximité, la réduction du bruit, l'élimination rapide des dégradations pour éviter un « effet boule de neige ».

Selon Gabriel Moser, professeur de psychologie environnementale à l'université Paris-V, cette discipline a pour vocation d'« accompagner la politique de la ville de manière plus soutenue [...] afin de contribuer à améliorer et à généraliser la qualité de vie et le bien-être dans les différents quartiers en tenant compte des multiples aspects de la vie urbaine (espaces verts, logement, déplacements, bruit, pollution, etc.). Et finalement, ce n'est qu'à ce prix-là que le citoyen peut s'identifier positivement à son lieu d'habitat et devenir citoyen à part entière¹ ».

3. FACILITER LES COMPORTEMENTS ÉCOLOGIQUEMENT RESPONSABLES

Le troisième niveau d'analyse abordé par la psychologie environnementale concerne les problèmes écologiques, qu'il s'agisse de leur impact sur la vie quotidienne des gens ou de la prise de conscience et de la façon dont les individus réagissent ou non pour améliorer la situation. Un des thèmes majeurs consiste à explorer les manières de faciliter chez nos concitoyens le développement de valeurs environnementales et de comportements écologiquement responsables.

1. www.ecosens.org/content/view/25/56/1/2

Ainsi, divers auteurs ont mené des recherches-actions en se fondant sur la théorie de l'engagement¹. Celle-ci postule que lorsqu'une personne s'est engagée dans une certaine direction par un acte public peu coûteux, cela augmente la probabilité pour qu'elle accomplisse ensuite un acte plus exigeant. Appliquée à des thématiques environnementales, cela donne par exemple les résultats suivants :

- des personnes réduisent sensiblement leur consommation d'énergie domestique après avoir signé un formulaire d'accord destiné à être publié dans la presse ;
- des personnes participent plus au recyclage de déchets après avoir, là aussi, signé un formulaire.

Les résultats sont parfois importants (par exemple une baisse de plus de 20 % de la consommation de gaz et d'électricité dans une étude) et durables à long terme. Dans toutes ces expériences, les chercheurs comparent évidemment les résultats avec ceux réalisés par d'autres groupes de personnes auxquelles on n'a demandé aucun engagement initial ou seulement un léger engagement initial ; les résultats sont nettement moindres pour ces deux groupes.

La psychologie environnementale n'est pas seulement une discipline scientifique, mais a également donné lieu à la naissance d'une nouvelle profession, celle de psychologue environnementaliste. Intervenant dans des bureaux d'études, des organismes publics, des entreprises ou encore des associations, ce spécialiste s'efforce de participer à l'amélioration du cadre de vie lors de projets d'aménagement ou encore à la sensibilisation des citoyens à la protection de l'environnement et à la gestion des ressources.

4. BIBLIOGRAPHIE

FISCHER G. N. (1992). *Psychologie sociale de l'environnement*, Toulouse, Privat.

Psychologie et Société, (2005). Numéro 8 : « Enjeux environnementaux et urbains : Contribution de la psychologie environnementale ».

LYNCH K. (1999). *L'Image de la Cité*, Paris, Dunod.

MORVAL, J. (2007). *La Psychologie environnementale*, Montréal, Presses universitaires de Montréal.

MOSER G. et WEISS K. (2003). *Espaces de vie : aspects de la relation homme-environnement*, Paris, Armand Colin,

SERFATY-GARZON P. (2003). *Chez soi, les territoires de l'intimité*, Paris, Armand Colin.

SOMMER R. (2003). *Milieus et modes de vie*, Infolio éditions.

WEISS K. et MARCHAND D. (dir.) (2006). *Psychologie sociale de l'environnement*, Rennes, Presses Universitaires de Rennes.

5. SITE INTERNET

Ecosens
www.ecosens.org

1. Roussiau N. et Girandola F. (2002). « Utilisation des technologies comportementales dans les économies d'énergie et dans la protection de l'environnement », in C. Bonardi, F. Girandola F., N. Roussiau et N. Soubiale, *Psychologie sociale appliquée. Environnement, santé, qualité de vie*, Paris, In Press, 39-57.

Il n'est pas rare d'entendre un sportif ou un entraîneur affirmer : « La réussite, ça se joue à 50 % dans la tête » ou : « À un certain niveau de compétition, c'est le mental qui fait la différence. » La psychologie a très logiquement largement investi le domaine du sport, étudiant tout particulièrement l'impact, sur la performance, des facteurs psychologiques (modes de penser, émotions, motivation, réaction au stress). Le comportement des entraîneurs et des arbitres a également fait l'objet de recherches. Voici un aperçu de ces travaux.

1. QUAND CROIRE EN SOI FAIT TOUTE LA DIFFÉRENCE

« Peut mieux faire ! » Cette courte phrase décrit bien le vécu de beaucoup de personnes, que ce soit à l'école, au travail, en sport, etc. De fait, il arrive fréquemment qu'une personne ayant les aptitudes requises pour accomplir une action ou une performance n'y parvienne cependant pas. Selon Albert Bandura, ceci est dû à un faible sentiment d'efficacité personnelle¹. Cette expression désigne la croyance d'une personne en sa capacité de réussir dans un domaine.

Divers travaux mettent clairement en évidence une relation de cause à effet entre un fort sentiment d'efficacité et un faible stress précompétitif ainsi que de bonnes performances sportives individuelles et collectives, que ce soit en gymnastique, plongeon, basket-ball ou encore course de fond². En effet, une personne qui croit en ses possibilités, mais qui n'obtient pas une performance élevée, va s'entraîner avec persévérance, aborder les tâches difficiles comme des défis à relever plutôt que comme des menaces à éviter, s'investir fortement et augmenter ses efforts en cas d'échec ou de recul. À l'inverse, un individu talentueux mais envahi de doutes sur lui peut faire un piètre usage de ses aptitudes. Il évitera les tâches difficiles et diminuera ses efforts face aux obstacles.

Une manière d'élever son sentiment d'efficacité, et donc ensuite ses performances, consiste à observer d'autres personnes réaliser des prouesses physiques. Mais ceci est vrai si l'individu observé possède des caractéristiques proches de l'observateur, en particulier en termes d'âge et de sexe. Par exemple, un homme de cinquante ans qui souhaite se remettre à faire du vélo peut se sentir encouragé par l'expérience d'un autre ayant vécu cette expérience, mais risque fort de baisser les bras s'il souhaite imiter les performances d'un jeune champion.

1. Bandura A. (2003). *Auto-efficacité, le sentiment d'efficacité personnelle*, Bruxelles, De Boeck.

2. *Idem*, chapitre 9 : *Fonctionnement sportif*.

2. PLACER DES OBSTACLES SUR SON PROPRE CHEMIN

Certains sportifs se mettent paradoxalement dans des conditions qui limitent leurs chances de succès. Ils peuvent par exemple réduire leur entraînement, refuser l'aide qu'on leur offre, attendre jusqu'au dernier moment pour se préparer, etc. Edward E. Jones et Steven Berglas, les deux premiers chercheurs en psychologie qui ont analysé ces attitudes, les qualifient de stratégies auto-handicapantes¹. Ce courant de recherche a donné lieu à de nombreuses études, en psychologie du sport et dans d'autres domaines, tels que l'enseignement.

Placer ainsi des obstacles sur le chemin de sa propre réussite peut sembler très surprenant à première vue, mais constitue en fait une stratégie destinée à préserver l'image de soi, par deux voies différentes². En cas de mauvais résultats, l'individu peut toujours attribuer la cause de son échec à une préparation insuffisante, et non à une faible aptitude, ce qui lui permet de sauver la face ; inversement, en cas de réussite, cela montre à quel point la personne est douée, puisqu'elle obtient de bons résultats sans faire un maximum d'efforts.

Des recherches ont mis en évidence que les sujets à faible estime de soi ont tendance à s'auto-handicaper pour bénéficier d'une excuse en cas de mauvaise performance, alors que les personnes à haute estime de soi le font plutôt pour se valoriser socialement en cas de réussite.

De multiples excuses peuvent être mises en avant pour justifier de mauvais résultats : la fatigue physique, le stress, l'anxiété, les blessures, crampes musculaires et autres inconvénients physiques, les problèmes familiaux ou amoureux, etc.

3. LA BONNE ET LA MAUVAISE ANXIÉTÉ

Les scientifiques essaient depuis longtemps de comprendre les liens éventuels entre émotions et performance³. Ils se sont tout d'abord particulièrement intéressés à l'anxiété, en distinguant notamment deux facettes de cet état :

- l'anxiété cognitive, caractérisée par de l'appréhension et de la tension, des prévisions d'échec, un regard négatif sur soi ;
- l'anxiété somatique, relative à des manifestations physiologiques telles que l'accélération du rythme cardiaque, des tensions musculaires ou encore les mains moites.

1. Jones E.E. et Berglas S. C. (1978). « Control of attributions about the self through self-handicapping strategies : The appeal of alcohol and the role of underachievement », *Personality and Social Psychology Bulletin*, 4, 200-206.

2. Salomon J.-F., Famose J.-P. et Cury F. (2005). « Les stratégies d'auto-handicap dans le domaine des pratiques motrices : valeur prédictive de l'estime de soi et des buts d'accomplissement », *Bulletin de psychologie*, 58 (475), 47-55.

3. Debois N. (2003). « De l'anxiété aux émotions compétitives : État de la recherche sur les états affectifs en psychologie du sport », *STAPS. Sciences et techniques des activités physiques et sportives*, 62, 21-42.

Ces deux formes d'anxiété agissent différemment sur la performance. Plus l'anxiété cognitive est élevée, plus la performance est faible. En revanche, l'effet est plus complexe pour l'anxiété somatique puisqu'il s'exprime sous forme d'une relation en U inversé : jusqu'à un certain niveau, l'augmentation de l'anxiété est liée à une augmentation de la performance ; mais à partir d'un certain degré, l'effet est inverse : l'accroissement de l'anxiété fait chuter la performance.

La situation idéale pour accomplir une performance est donc d'éprouver une anxiété somatique modérée, mais pas d'anxiété cognitive.

Cependant, tout le monde ne fonctionne pas de la même manière. C'est la raison pour laquelle Yuri Hanin, professeur de psychologie du sport en Finlande, a proposé le modèle IZOF (zone individuelle de fonctionnement optimal) qui considère qu'un sportif obtient généralement ses meilleures performances lorsque son anxiété précompétitive se situe dans une zone d'intensité optimale qui lui est propre, basse pour certains, moyenne ou encore élevée pour d'autres¹. Cette approche a prouvé sa pertinence, comme l'a montré une méta-analyse faisant la synthèse des résultats de dix-neuf études, rassemblant les données obtenues auprès de presque six mille quatre cents personnes.

4. ET LES ENTRAÎNEURS ET ARBITRES ?

Quelles sont les attitudes des entraîneurs les plus susceptibles de favoriser une bonne performance chez les sportifs ? La conclusion des études effectuées est que l'entraîneur efficace ne doit pas avoir un seul style de leadership, mais pouvoir disposer d'une gamme diversifiée de styles, en s'adaptant en fonction des joueurs et des situations.

Il doit par ailleurs plutôt valoriser les améliorations personnelles tout en minimisant les victoires et les défaites.

Diverses études ont porté sur la manière de procéder de l'arbitre. Son rôle ne peut se réduire à une stricte application des règles et comporte inévitablement une part de choix entre plusieurs options. Cependant, il arrive que ceci relève de l'arbitraire.

Toute personne intéressée par le sport sait qu'il est avantageux de jouer à domicile. Parmi les diverses causes envisagées par les chercheurs (meilleur respect des règles, décalage horaire pour les adversaires, etc.), c'est l'impact de la foule qui a le plus d'impact². Et pour cette explication, deux mécanismes sont possibles : la foule stimule son équipe qui parvient à de meilleures performances ; la foule influence l'arbitre qui favorise inconsciemment l'équipe locale. Les recherches montrent que c'est ce dernier processus qui est le plus marquant. Par exemple, des chercheurs ont présenté le même match de foot en vidéo à des arbitres : certains observent la vidéo

1. Hanin Y.L. (dir.) (2000). « Individual zones of optimal functioning (IZOF) model : emotion-performance relationships in sport », in Y. L. Hanin (dir.), *Emotions in Sport*, Human Kinetics Publishers, 65-89.

2. Nevill A. M. et Holder R. L. (1999). « Home advantage in sport : an overview of studies on the advantage of playing at home », *Sports Medicine*, 28 (4), 221-236.

avec les réactions du public, d'autres sans ces réactions. Les arbitres du premier groupe ont sifflé beaucoup moins de fautes de la part de l'équipe jouant à domicile.

La victoire tient parfois à peu de choses...

De nos jours s'est développée la profession de psychologue du sport qui intervient auprès des différents acteurs de cet univers, en particulier évidemment les athlètes, leur apprenant à se préparer psychologiquement pour les compétitions, à vaincre la peur du succès

5. BIBLIOGRAPHIE

Bulletin de psychologie (2005). Numéro 475 (58) sur « Psychologie et sport ».

COX R. H. (2005). *Psychologie du sport*, Bruxelles, De Boeck.

CURY F. et SARRAZIN P. (dir.) (2001). *Théories de la motivation et pratiques sportives*, Paris, PUF.

DELIGNIÈRES F. (2008). *Psychologie du sport*, Paris, PUF, coll. « Que sais-je ? ».

FAMOSE J.-P. et GUÉRIN F. (2002). *La Connaissance de soi en psychologie de l'éducation physique et du sport*, Paris, Armand Colin.

LE SCANFF C. et LEGRAND F. (2004). *Psychologie*, coll. « L'essentiel en sciences du sport », Paris, Ellipses Marketing.

LÉVÊQUE M. (2005). *Psychologie du métier d'entraîneur, ou l'art d'entraîner les sportifs*, Paris, Vuibert.

PAQUET L. (2007). *150 petites expériences de psychologie du sport*, Paris, Dunod.

XEINBERG R.S. et GOULD D. (1998). *Psychologie du sport et de l'activité physique*, Paris, Vigot.

6. SITES INTERNET

Société Française de Psychologie de Sport
www.psychodusport.com

Association nationale des psychologues du sport
anaps.net/index.php

La psychologie du travail est un courant de recherche très développé. Une manière d'ordonner les nombreux thèmes de recherche abordés consiste à les répartir selon trois niveaux d'analyse : l'individu, le groupe et l'organisation globale.

1. L'INDIVIDU AU TRAVAIL

Les recherches sur la personne au travail traitent de sujet aussi divers que la personnalité, la motivation, les valeurs et les attitudes, la satisfaction au travail, le stress, la gestion de carrière.

Par exemple, John Holland s'est efforcé de repérer les traits de personnalité les mieux adaptés à tel ou tel type d'emploi (**fiche 7**). Divers chercheurs ont étudié l'impact de certaines caractéristiques telles que l'introversion/extraversion, le besoin de pouvoir ou encore le machiavélisme.

À titre d'exemple, observons comment fonctionnent des personnes selon leur niveau d'autosurveillance (*self-monitoring*). Mark Snyder, de l'université du Minnesota, a élaboré ce concept pour désigner le comportement des personnes qui accordent un soin tout particulier à faire bonne impression¹. Il les qualifie de caméléons sociaux :

« En raison de ce désir permanent d'apparaître la bonne personne à la bonne place et au bon moment, leur comportement de caméléon ne laisse percevoir que très peu de choses sur leurs attitudes privées, leurs sentiments et leur caractère. »

Particulièrement sensibles aux réactions des autres, ces personnes adoptent le comportement qui leur semble le plus approprié du moment, en fonction des attentes, extérieures. Leurs positions éthiques varient selon les circonstances. Les valeurs qui comptent à leurs yeux sont l'ambition, la bonne humeur, la serviabilité, l'obéissance, la maîtrise de soi, une vie confortable, la joie².

Cette attitude accommodante facilite fortement leur ascension professionnelle. Une enquête menée auprès de cent trente-neuf étudiants ayant obtenu un MBA (*Master of Business Administration*, diplôme des futurs dirigeants) a montré que

1. Snyder M. (1979). « Self-monitoring processes », *Advances in Experimental Social Psychology*, 12, 85-128.

2. Rim Y. (1982). « Self-monitoring, ethical position, personality, values and cognitive performance », *Personality and individual differences*, 3, 219-220

ce sont ceux qui ont un niveau d'autosurveillance élevée qui grimpent le plus facilement les échelons¹. Les auteurs de l'enquête regrettent d'ailleurs qu'il en soit ainsi, estimant qu'il faudrait idéalement avoir un mélange de deux types de personnalité à la tête des entreprises (conformistes et non conformistes).

2. DIFFÉRENTES MANIÈRES D'ÊTRE LEADER

Les recherches portant sur le fonctionnement d'un groupe sont elles aussi très variées : elles portent aussi bien, sur la dynamique de groupe, les relations interpersonnelles, la cohésion d'équipe, le rôle du leader, le processus de décision collective, les conflits et leur résolution. J'examinerai ici, à titre d'exemple, les travaux sur les différentes formes de leadership.

La version ancienne du leadership est généralement décrite comme étant le *leadership transactionnel*, surtout caractérisé par la fourniture de salaires et de prestige aux collaborateurs en retour de leur implication au travail.

Mais au milieu des années 1980, sont apparues les théories du *leadership stratégique*, surtout focalisé sur la création de sens et de projet pour l'organisation². Les activités consistent surtout à prendre des décisions stratégiques, communiquer une vision du futur, développer des structures organisationnelles, infuser un système de valeurs dans la culture organisationnelle.

Une autre approche est celle du *leadership transformationnel*, qui consiste à poursuivre des buts collectifs au travers de l'ajustement mutuel des motivations des leaders et des collaborateurs en direction de l'accomplissement du changement souhaité³. Contrairement au leadership stratégique, le leadership transformationnel accorde de l'importance aux relations entre leaders et collaborateurs.

Quant au *leadership charismatique* (qualificatif initialement présenté par le sociologue Max Weber au XIX^e siècle), il sensibilise émotionnellement ceux qui l'entourent, lesquels ont tendance à s'identifier à ce leader et à s'inspirer de sa vision. Selon Boal et Bryson, il y a deux formes de charisme : visionnaire et de réponse à la crise⁴ :

- le leader charismatique visionnaire commence avec la création de nouveaux schémas interprétatifs ou théories de l'action puis va vers les actions ;
- le leader charismatique répondant à la crise commence avec l'action (pour gérer la crise) puis va vers la création de nouveaux schémas interprétatifs. Les effets du charisme de réponse à la crise sont temporaires par nature.

1. Kilduff M. et Day D. (1994). « Do chameleons get ahead ? The effects of self-monitoring on managerial careers », *Academy of Management Journal*, 37 (4), 1047-1060.

2. Boal K.B. et Hooijberg R. (2000). « Strategic leadership research : Moving on », *The Leadership Quarterly*, 11 (4), 515-550

3. Burns J.M. (2003). *Transforming Leadership : A New Pursuit of Happiness*, New York, Atlantic Monthly Press.

4. Boal K.B. et Bryson B.J.M. (1987). « Charismatic leadership : A phenomenological and structural approach », in J. G. Hunt B.R. Balinga H.P. Dachler et C.A. Schriesheim (éd.). *Emerging Leadership Vistas*. New York, Pergamon Press, 11-28.

Plus récemment, a émergé le concept de *leadership complexe*. Cette approche vise à s'écarter des conceptions dichotomiques du leadership (orienté vers la tâche ou vers la relation, participatif ou autocrate, transactionnel ou transformationnel, etc.). Plusieurs auteurs affirment ainsi que le leader efficace a besoin de maîtriser de façon équilibrée et simultanée des attitudes apparemment contradictoires (capacité de décision et de réflexion, vision large et attention aux détails, changements importants et ajustements limités, orientation vers la performance et vers les personnes). Ainsi, selon une équipe de chercheurs, « le test du leader peut être l'aptitude à manifester des comportements contradictoires et opposés tout en maintenant une certaine mesure d'intégrité, de crédibilité et de direction¹ ».

3. LA GESTION DES CRISES DANS LES ORGANISATIONS

Certains travaux de psychologie du travail portent également sur le troisième niveau, celui de la structure organisationnelle elle-même. Un domaine de recherche est fortement développé à cet égard : le changement organisationnel. À ce titre, il est particulièrement intéressant de se pencher sur l'évolution des pratiques organisationnelles dans la gestion de crises.

Deux importantes évolutions, liées entre elles, ont vu le jour au fil des ans :

- un glissement depuis la focalisation sur la faute individuelle vers la focalisation sur le dysfonctionnement organisationnel ;
- un glissement depuis une approche de la crise en tant qu'événement vers une approche de la crise en tant que processus, l'événement n'étant qu'une des phases de ce processus.

Les études et rapports d'enquête établis suite à diverses catastrophes d'origine humaine (accidents dans les centrales de Three Miles Island et Tchernobyl, dans l'usine de produits chimiques de Bhopal, naufrage de bateaux, etc.) ont conduit à réviser la croyance selon laquelle la responsabilité d'un accident réside essentiellement dans l'erreur humaine ponctuelle ayant déclenché l'événement. En effet, le contexte organisationnel était généralement lui-même très défaillant. Par exemple, de nombreuses réussites de la NASA avaient conduit ses responsables à abaisser les normes de sécurité : le programme de lancement de navettes était presque devenu une routine, au point que l'équipe de surveillance de qualité était passée de six cent quinze personnes en 1970 à quatre-vingt-huit en 1986, l'année de l'explosion de la navette Challenger !

Par ailleurs, le fonctionnement organisationnel entourant ces accidents est généralement caractérisé par l'absence ou l'insuffisance de communication ascendante. Les opérateurs expriment souvent cette plainte : « On n'est pas écoutés » ou : « On n'a pas droit à la parole². »

1. Denison D., Hooijberg R. et Quinn R.E. (1995). « Paradox and performance : Toward a theory of behavioral complexity in managerial leadership », *Organization Science*, 6 (5), 524-540.

2. Llory M. (1996). *Accidents industriels : le coût du silence, opérateurs privés de parole et cadres introuvables*, Paris, L'Harmattan.

Par ailleurs, la culture du « zéro défaut » augmente cette difficulté à communiquer. Si un employé fait une légère erreur, il évite d'en parler à son supérieur, de peur d'être sanctionné : résultat, il n'y a pas d'apprentissage organisationnel à partir des erreurs, processus considéré aujourd'hui comme essentiel¹.

On utilise de nos jours l'expression d'entreprises à « haute fiabilité » : celles-ci sont notamment caractérisées par une culture de la transparence, fondée sur le principe qu'il vaut mieux signaler immédiatement une erreur plutôt que l'ignorer ou la dissimuler. L'opérateur n'y est plus considéré comme une source potentielle négative d'erreurs, mais comme une source de fiabilité et d'enrichissement.

4. BIBLIOGRAPHIE

CLOT Y. (2008). *Le Travail sans l'homme ? Pour une psychologie des milieux de travail et de vie*, La Découverte, Paris.

CLOT Y. (2008). *Travail et pouvoir d'agir*, Paris, PUF.

COHEN-SCALI V. (2004). *Les Métiers en psychologie sociale et du travail, évaluer les individus et intervenir en entreprise*, Paris, In Press.

DEJOURS C. (2008). *Travail, usure mentale*, Paris, Bayard/Centurion.

DULUC A. (2008). *Leadership et Confiance, Développer le capital humain pour des organisations performantes*, Paris, Dunod.

KARNAS G. (2002). *Psychologie du travail*, Paris, PUF, coll. « Que sais-je ? ».

LANCRY A. et LEMOINE C. (dir.) (2004). *La Personne et ses rapports au travail*, Paris, L'Harmattan.

LEMOINE C. (2003). *Psychologie dans le travail et les organisations*, Paris, Dunod.

LÉVY-LEBOYER C. (2005). *La Personnalité, un facteur essentiel de réussite dans le monde du travail*, Paris, Éditions d'Organisation.

LOUCHE C. (2007). *Psychologie sociale des organisations*, Paris, Armand Colin.

MASCLET D. (2000). *La dimension psychologique du management*, Villeneuve-d'Ascq, Presses universitaires du Septentrion.

MORIN E. M. et AUBÉ C. (2006). *Psychologie et management*, Montréal, Chenelière Éducation.

PAILLÉ P. (2003). *Changement organisationnel et mobilisation des ressources humaines*, Paris, L'Harmattan.

SCHUTZ W. (2006). *L'Élément Humain : Comprendre le lien estime de soi, confiance et performance*, Paris, Dunod.

5. SITES INTERNET

Association Française de Psychologie du Travail et des Organisations
asso.univ-lyon2.fr/afpto

Association internationale de psychologie du travail de langue française
aiptlf.asso.univ-poitiers.fr

1. Roux-Dufort C. (1996). « Crises : des possibilités d'apprentissage pour l'entreprise », *Revue française de gestion*, 108, 79-89.

La psychologie politique est, comme son nom l'indique, l'étude des interactions entre processus politiques et processus psychologiques. Elle comporte de multiples facettes, en particulier¹ :

- l'individu comme acteur politique : les comportements politiques (dont le vote), la socialisation politique, la formation des attitudes politiques, les relations entre la personnalité et les attitudes politiques (par exemple la personnalité autoritaire ou machiavélique).
- les mouvements politiques ;
- les leaders politiques : leur personnalité, leur modalité de prise de décision, etc. ;
- les relations internationales, les processus menant à la guerre ou à la résolution des conflits ;
- l'impact de la politique (en particulier économique) sur la vie personnelle des individus : par exemple, l'impact du chômage, de l'inflation.

À titre d'illustration, je présenterai ici trois courants de recherche portant sur l'activité des leaders politiques : les débats politiques, le rôle de l'optimisme lors des campagnes présidentielles et celui de la complexité du raisonnement lors de crises internationales.

1. LES DÉBATS TÉLÉVISÉS NE PRIVILÉGIENT PAS L'ARGUMENTATION RATIONNELLE

Les débats télévisés ont fait l'objet de multiples recherches. Selon Alain Trognon et Janine Larrue, « un débat télévisé n'est pas un espace d'intercompréhension, mais un ring² ». Dès lors, l'enjeu fondamental n'est pas de confronter des thèses politiques et sociales divergentes, mais de vaincre l'adversaire. Ce qui explique le nombre important d'attaques personnelles dans ces rencontres. Chacun s'efforce de rendre « coup pour coup : une mise en contradiction pour une mise en contradiction, une insinuation pour une insinuation, etc. » Ainsi, « la rationalité interne propre aux débats "classiques" est noyée dans le spectaculaire, mais dans cette rationalité

1. Deutsch M. et Kinvall C. (2001). « What is Political Psychology ? », in K.R. Monroe (ed.). *Political Psychology*, 15-42. Lawrence Erlbaum

2. Trognon A. et Larrue J. (1994). *Pragmatique du discours politique*, Paris, Armand Colin, p. 120.

interne elle-même, ce sont les propriétés proprement rituelles, de figuration, [...] qui dominent, au détriment des propriétés strictement argumentatives¹ ».

Cette stratégie n'est d'ailleurs pas toujours payante, surtout lorsqu'elle est excessive. Ce fut le cas lors du débat entre Laurent Fabius, alors Premier ministre, face à Jacques Chirac le 27 octobre 1985. Contre toute attente, Fabius s'est comporté sans fair-play, interrompant son contradicteur quatre-vingt-onze fois en une heure et demie (soit une fois par minute), alors que J. Chirac l'a fait quatre fois moins souvent². Ceci lui vaudra une critique unanime dans les journaux étrangers, jugeant sa prestation irrespectueuse.

L'analyse des discours télévisés a également montré que « le silence, c'est le pouvoir³ ». En effet, « les pauses [...] sont d'autant plus fréquentes que le locuteur est « adossé au pouvoir ». Prenons l'exemple de François Mitterrand. En 1974, il est candidat de l'opposition à l'élection présidentielle ; il veut accumuler les arguments, accélère donc son débit et limite ses temps de pause. En 1984, il est président de la République depuis trois ans ; son discours est plus lent et les pauses particulièrement longues, au point d'atteindre la moitié du temps total du discours. En 1988, il est à la fois président et candidat : dans cette situation, il doit développer son argumentation afin de persuader l'électorat, tout en gardant le ton solennel qui convient à sa fonction présidentielle : son temps de pause global est intermédiaire à ce qu'il est dans les deux autres situations.

2. LA FORCE DE L'OPTIMISME

Martin Seligman et ses collègues de l'université de Pennsylvanie ont analysé de nombreux discours de leaders politiques et sont arrivés à la conclusion suivante : plus un candidat tient des propos optimistes, plus il a de probabilités de gagner des élections, même si son statut initial est peu favorable⁴. Ceci peut paraître assez banal. Ce n'est pas le cas, précisément car la distinction entre le caractère optimiste ou pessimiste des discours est quasiment impossible à détecter à première vue. Elle n'apparaît qu'après avoir évalué des discours selon une grille basée sur le principe suivant : la différence entre optimisme et pessimisme repose sur trois facettes : la personne optimiste a tendance à croire que les choses positives durent longtemps (permanence), qu'elles concernent l'ensemble de ce qu'elle entreprend (généralisation) et qu'elle-même en porte essentiellement la responsabilité (personnalisation). Elle a une attitude inverse vis-à-vis des événements désagréables de l'existence. L'individu pessimiste a tendance à fonctionner de manière opposée. Cette manière différente d'aborder l'existence influe sur des domaines aussi divers que les résultats scolaires et professionnels, le sport, la santé

1. Trognon, A. (1991). « Sur quelques propriétés internes du débat Le Pen/Tapie », *Revue internationale de psychologie sociale*, 4 (3/4), 305-334.

2. Trognon A. et Larrue J., *op. cit.*, p. 63 *sqq.*

3. Duez D. (1991). *La Pause dans la parole de l'homme politique*, Paris, Éditions du CNRS. Duez D. (1994). « François Mitterrand, Silences éloquentes », *Pour la science*, 197, p. 15.

4. Seligman M. (2008). *La Force de l'optimisme*, Paris, Dunod, chapitre 11.

et... la réussite en politique. En analysant de nombreux discours politiques, Seligman et ses collègues ont ainsi pu prévoir avec exactitude l'issue de certaines campagnes.

3. LE RAISONNEMENT COMPLEXE CONDUIT À LA PAIX

La complexité intégrative est un autre domaine où un « sens caché » se dissimule dans des discours politiques. Cette expression désigne le niveau de prise en compte de différentes perspectives sur un sujet donné, que ce soit dans un document écrit, ou lors d'interviews ou de discours. Un propos unilatéral (ne présentant qu'une face de la réalité ou rejetant radicalement des options alternatives) est à faible niveau de complexité, tandis qu'un discours présentant l'interaction entre de multiples aspects d'un problème est à haute complexité. On mesure cette complexité par le biais d'une grille de codage rigoureuse, sur une échelle en sept points.

Cette thématique de recherche a surtout été employée dans l'étude de discours politiques et plus particulièrement à l'occasion de multiples crises (guerre civile américaine, Seconde Guerre mondiale, guerre froide, guerre du Golfe, etc.)¹. Le bilan général de ces études est très clair : il y a baisse du niveau de complexité intégrative avant ou pendant un acte agressif, et augmentation de ce niveau avant ou pendant un accord de paix. Une chute du niveau de complexité est donc souvent un signal que la guerre est imminente, ceci quel que soit le contenu du discours. Ainsi, un chef d'État qui parle de paix de manière unilatérale est peut-être en train de préparer la guerre, comme l'ont démontré certains travaux.

Le lien complexité-paix est facile à comprendre. Négocier exige de penser au point de vue de l'autre et de prendre en considération de multiples perspectives différentes.

Certaines recherches ont montré que les leaders révolutionnaires qui ont réussi manifestent généralement une faible complexité au cours de leur engagement comme opposants au régime. Cependant, une fois parvenu au pouvoir, ils ne parviennent généralement à le conserver que s'ils sont capables d'augmenter leur niveau de complexité².

Par ailleurs, certains individus ont un niveau systématiquement plus élevé ou plus bas de complexité que d'autres. Ainsi, la complexité de la politique d'une nation peut changer lorsque son principal dirigeant change. Par exemple, Mikhaïl Gorbatchev manifestait un niveau de complexité plus élevé que ses prédécesseurs soviétiques. L'histoire a montré l'impact d'une telle personnalité.

1. Conway L.G. III, Suedfeld P. et Tetlock P.E. (2001). « Integrative complexity and political decisions that lead to war or peace, in D.J. Christie, R.V. Wagner et D.D.N. Winter (éd.), *Peace, Conflict, and Violence : Peace Psychology for the 21st Century*, 66-75. Upper Saddle River, NJ, Prentice Hall.

2. Suedfeld P. et Rank A.D. (1976). « Revolutionary leaders : Long-term success as a function of changes in conceptual complexity », *Journal of Personality and Social Psychology*, 34, 169-178.

4. QUI SONT LES BONS PRÉVISIONNISTES ?

Un autre thème de recherche lié à la complexité intégrative concerne l'évaluation de la pertinence des prévisions politiques et diplomatiques établies par des experts¹. Premier constat : certains experts parmi les plus reconnus et les plus médiatiques se trompent énormément, tout en continuant à jouir d'une belle réputation. Second constat : un élément majeur distinguant les bons experts (ceux qui font des prévisions qui s'avèrent ensuite souvent justes) des mauvais est leur niveau élevé de complexité intégrative. Philip Tetlock, le chercheur en psychologie politique qui a mis cela en évidence l'explique par le fait que ces personnes tiennent compte de multiples avis divergents avant de formuler une prévision. Par ailleurs, ils sont rarement positionnés franchement à droite ou à gauche, et émettent des opinions qui ne sont ni très optimistes, ni très pessimistes.

5. BIBLIOGRAPHIE

BRAUD P. (2007). *Petit Traité des émotions, sentiments et passions politiques*, Paris, Armand Colin.

COQUELLE C. (2002). *Le Psy et la Politique*, Bruxelles, Mardaga.

DORNA A. (2006). *Études et chantiers de psychologie politique*, Paris, L'Harmattan.

DORNA A. (dir.) (2006). *Pour une psychologie politique française*, Paris, In Press.

MARCUS G.E. (2008). *Le Citoyen sentimental, émotions et politique en démocratie*, Paris, Presses de Sciences Po.

6. SITE INTERNET

Association Française de Psychologie politique
www.cahierspsypol.fr/AFPP/CadresIntroAFPP.htm

1. Tetlock P. (2006). *Expert Political Judgment : How Good Is It ? How Can We Know ?*, Princeton University Press.

PARTIE 3

Les grands débats

La psychologie est issue de la philosophie. Les philosophes grecs étaient d'ailleurs des maîtres de sagesse pratique bien plus que des théoriciens conceptuels. Comme le souligne Pierre Hadot, leurs doctrines visaient plus à former qu'à informer¹. Souvenons-nous d'ailleurs de l'adage : « Connais-toi toi-même » dont l'auteur est resté inconnu, mais qui a été reprise par Socrate, Pascal et bien d'autres.

Ce sont peut-être ces origines qui expliquent pourquoi de multiples questionnements métaphysiques se sont développés au sein de la psychologie. Nombre de ces interrogations tournent autour de la notion de liberté et de déterminisme, que ce dernier soit d'origine génétique ou culturelle. La psychologie scientifique, en instituant des procédures aptes à tester des hypothèses permet de faire avancer le savoir. Celui-ci n'est pas figé, mais plutôt en constant remaniement, une découverte venant en bouleverser une plus ancienne ou plus modestement la nuancer. Comme l'écrit l'épistémologue Karl Popper :

« Pour rechercher la vérité, la meilleure méthode consiste peut-être à commencer par soumettre à la critique nos croyances les plus chères. Ce projet pourra sembler retors à certains, mais non à ceux qui veulent découvrir la vérité et ne s'en effrayent pas². »

Le lecteur pourra constater, à la lecture des pages qui suivent, qu'il s'avère difficile d'adopter un point de vue unilatéral sur tel ou tel questionnement, si l'on

1. Hadot P. (2004). *La Philosophie comme manière de vivre*, Paris, LGF, Le livre de poche.

2. Popper K. (1972). *Conjectures et réfutations, La croissance du savoir scientifique*, Paris, Payot, p. 22.

applique cette discipline mentale recommandée par Popper. Car l'être humain est à la fois libre et déterminé, à la fois membre du règne animal et spécifiquement humain ; l'individu possède une personnalité stable mais qui évolue au fil du temps, etc.

Accepter cette complexité, c'est s'ouvrir à la connaissance.

L'être humain est-il libre ou déterminé ?

24

La question de la liberté est centrale en sciences humaines et plus spécifiquement en psychologie. Elle se trouve d'ailleurs au cœur de plusieurs autres fiches de ce livre, qu'il s'agisse de l'influence des gènes (**fiche 25**), de la situation concrète dans laquelle nous nous trouvons (**fiches 2, 5 et 29**) de notre milieu culturel (**fiche 26**) ou encore de notre héritage animal (**fiches 9 et 31**).

Nous nous trouvons certes au centre de multiples influences, mais ce serait une erreur d'en conclure que l'être humain est réduit à cela. Car au-delà de ce polydéterminisme perdure en chacun de nous une aspiration fondamentale à la liberté.

1. LE BESOIN FONDAMENTAL DE LIBERTÉ

La psychologie humaniste (**fiche 3**) a été la première à souligner ce besoin de l'être humain, face au double déterminisme, externe décrit par le behaviorisme, interne présenté par la psychanalyse. Cette thématique de la liberté est aujourd'hui reprise, en particulier par les chercheurs travaillant sur l'autodétermination¹. Richard Ryan et Edward Deci, chefs de file de ce courant, ont travaillé sur de multiples domaines. Ils constatent par exemple que les politiques publiques visant à modifier les comportements des gens reposent souvent, soit sur des « récompenses » en cas de changement, soit sur des punitions en cas d'absence de changement². Cette politique de la carotte ou du bâton obtient certes des résultats, mais présente plusieurs inconvénients car les personnes qui constituent la cible présentent alors une moins bonne santé psychologique et éprouvent de la défiance et du ressentiment. Ceci a pour conséquence que ces politiques sont inefficaces à long terme ou lorsque le contexte change, sauf si les incitations ou sanctions sont maintenues.

Par ailleurs, cette manière d'agir génère fréquemment un processus psychologique appelé « réactance³ ». Ce terme désigne l'état émotionnel désagréable ressenti lorsque l'individu se sent contraint, et qui l'incite à restaurer sa liberté, généralement en agissant d'une manière contraire à celle qui est demandée. Un postulat de la théorie de la réactance est que lorsque l'on interdit un comportement aux gens,

1. Ryan R.M. et Deci E.L. (2006). « Self-regulation and the problem of human autonomy : Does psychology need choice, self-determination, and will ? », *Journal of Personality*, 74 (6), 1557-1585.

2. Moller A.C., Ryan R.M. et Deci E.L. (2006). « Self-determination theory and public policy : Improving the quality of consumer decisions without using coercion », *Journal of Public Policy and Marketing*, 25 (1), 104-116.

3. Brehm S.S. et Brehm J.W. (1981). *Psychological Reactance*, New York, Wiley and Son.

celui-ci devient plus attirant à leurs yeux, ce que les chercheurs appellent processus du fruit défendu. Par exemple, les avertissements du type : « En raison du contenu violent (ou sexuel) de ce film, la prudence parentale est recommandée » incitent les personnes à le regarder plus que s'il n'y a pas cette mise en garde¹. Il en est de même pour les avertissements relatifs aux aliments riches en graisse ou au tabagisme chez les jeunes.

À ce propos, signalons que l'industrie du tabac organise des campagnes de prévention du tabagisme chez les jeunes ! Et que cette stratégie lui est très bénéfique... En 2001, l'entreprise Philip Morris se vantait d'être impliquée dans plus de cent trente programmes de ce type dans plus de soixante-dix pays. Ces programmes se résument à ce type de slogan : « Réfléchissez. Ne fumez pas ! » Résultat : cela augmente l'attrait pour le tabac chez les jeunes. Une analyse de documents internes de ces entreprises a montré que cette stratégie est parfaitement calculée².

2. FACILITER L'AUTONOMIE ET LA RESPONSABILITÉ D'AUTRUI _____

Selon les spécialistes de l'autodétermination, une alternative pertinente aux stratégies de la carotte ou du bâton consiste à soutenir l'aptitude à l'autonomie (ou autodétermination) des personnes ; ce qui consiste à aider les gens à faire des choix pour eux-mêmes en leur fournissant les informations et les conditions utiles, sans chercher à les effrayer ou à faire pression sur eux.

Deci et Ryan opposent ainsi les concepts de motivation contrôlée et de motivation autonome. Dans le premier cas, les personnes se sentent surveillées, contrôlées, sont stressées par les objectifs imposés et elles ont peur des sanctions. Dans le second cas, elles se sentent respectées, estiment que leur point de vue est pris en compte et intériorisent facilement les comportements qui leur sont bénéfiques. Diverses études ont montré que cette seconde approche est particulièrement efficace, dans divers domaines tels que l'éducation, le travail, le sport, la santé ou encore les comportements écologiquement responsables.

Par exemple, dans une étude menée auprès d'adolescents, des chercheurs comparent l'efficacité de deux messages délivrés par un médecin pour la prévention et la cessation du tabagisme³. Dans une condition, l'accent est mis sur la peur, au travers de dix diapositives particulièrement inquiétantes (par exemple, la photographie des poumons noirs d'une personne morte de cancer). Durant toute sa présentation, l'intervenant insiste sur le fait que les jeunes ne doivent pas fumer et, s'ils le font, doivent s'arrêter immédiatement. Dans l'autre condition, les diapositives

1. Bushman B.J. et Stack A.D. (1996). « Forbidden fruit *versus* tainted fruit : Effects of warning labels on attraction to television violence », *Journal of Experimental Psychology : Applied*, 2 (3), 207-226.

2. Landman A., Ling P.M. et Glantz S.A. (2002). « Tobacco industry youth smoking prevention programs : Protecting the industry and hurting tobacco control », *American Journal of Public Health*, 92 (6), 917-930.

3. Williams G.C., Cox E.M., Kouides R. et Deci E.L. (1999). « Presenting the facts about smoking to adolescents : Effects of an autonomy supportive style », *Archives of Pediatrics and Adolescent Medicine*, 153, 959-964.

présentées insistent sur la nature séductrice des publicités de l'industrie du tabac et sur le caractère addictif de la nicotine. L'intervenant souligne que le fait de fumer ou non constitue une décision que chaque adolescent doit prendre pour lui-même sur la base d'informations solides.

Les jeunes qui ont bénéficié de cette seconde forme de présentation fournissaient ensuite des raisons plus autonomes de ne pas fumer. Ce changement de conceptions était prédictif de la réduction de tabagisme au cours des quatre mois de suivi de l'étude.

Dans une étude déjà ancienne (1976), mais qui a marqué les esprits, Ellen Langer étudie les effets de la prise de décision et de responsabilités chez les pensionnaires d'une maison de retraite¹. Elle répartit ces personnes en deux groupes. Dans l'un, les personnes âgées sont encouragées à prendre davantage de décisions simples : choisir l'endroit où elles recevront leurs visiteurs, décider si elles veulent voir un film, et si oui quel jour, soigner une plante verte.

On confie également des plantes aux personnes de l'autre groupe, mais en leur précisant que ce sont les infirmières qui s'en chargeront et on leur rappelle que le personnel est là pour les aider.

Dans le suivi réalisé trois semaines plus tard, les chercheurs constatent une nette amélioration du groupe responsabilisé. Ces personnes participent beaucoup plus aux activités de l'établissement, sont plus sociables et éprouvent un meilleur bien-être. Ce résultat est toujours présent lorsque les chercheurs reviennent dans la maison de retraite un an et demi plus tard. Plus étonnant encore, alors que l'état de santé des deux groupes était comparable avant l'étude, celui du groupe expérimental s'est amélioré tandis que celui de l'autre groupe s'est aggravé. Le résultat le plus frappant est la différence de taux de mortalité : dix-huit mois après le début de l'expérience, 30 % des personnes du groupe « dépendant » sont mortes contre 15 % de celles du groupe responsabilisé. Des résultats comparables ont été obtenus dans une étude plus récente².

Dans une série d'études, Robert-Vincent Joule et Jean-Léon Beauvois montrent que le fait d'imposer des comportements ou inversement de donner de la liberté aux gens modifie fortement les résultats³. Par exemple, dans une recherche sur la formation professionnelle, le formateur, soit insiste sur le caractère obligatoire de la présence (avec retenue sur salaire en cas d'absence injustifiée), soit souligne le caractère volontaire de la formation. Résultat : 56 % des stagiaires du premier groupe trouvent un emploi contre 25 % des autres. Trois mois plus tard, les taux de placement sont respectivement de 69 % et de 35 %.

1. Langer E. (1990). *L'Esprit en éveil, Pour échapper aux pièges des préjugés et des conditionnements*, Paris, InterEditions, p. 86-87.

2. Kasser V.G. et Ryan R.M. (1999). « The relation of psychological needs for autonomy and relatedness to vitality, well-being, and mortality in a nursing home », *Journal of Applied Social Psychology*, 29 (5), 935-954.

3. Joule R.-V. et Beauvois J.-L. (1998). *La Soumission librement consentie*, Paris, PUF.

Ces deux auteurs présentent d'autres expériences du même type sur des thèmes aussi divers que l'économie d'énergie, le port de casque de sécurité sur un chantier, l'adoption du préservatif par des adolescents.

Notons au passage cette différence de regard. Deci et Ryan parlent de soutien à l'autonomie, tandis que Beauvois et Joule parlent de soumission librement consentie. Pour les premiers, la liberté de la personne est bien réelle alors qu'elle n'est qu'illusoire pour les seconds. Rappelons ici le propos du philosophe Paul Ricœur, selon lequel la présence d'influences externes n'interdit pas automatiquement d'agir librement¹. Une personne peut être autodéterminée, même si elle agit sous l'effet d'une demande externe, dans la mesure où elle se sent pleinement en accord avec cette demande. Le meilleur exemple à ce propos est probablement celui du respect du Code de la route.

3. PEUT-ON APPRENDRE AUX ENFANTS À ÊTRE AUTONOMES ? _____

Peut-on apprendre à quelqu'un à être autonome, en particulier un enfant ? La question n'est pas aussi paradoxale qu'elle peut le sembler au premier abord. Diana Baumrind a établi une typologie des styles d'éducation, à partir de deux attitudes : la chaleur et le contrôle, ce qui l'a conduite à distinguer trois styles d'éducation : autoritaire, permissif et « autoritatif² ». Ce dernier terme caractérise une éducation associant chaleur humaine et contrôle du comportement de l'enfant, alors que les deux autres privilégient nettement l'une de ces deux attitudes au détriment de l'autre. Ce sont les enfants de parents autoritatifs qui acquièrent le plus nettement un sentiment de maîtrise de leur propre existence (fiche 13).

4. BIBLIOGRAPHIE _____

CLAVIEN C. et EL-BEZ C. (dir.) (2007). *Morale et évolution biologique. Entre déterminisme et liberté*, Presses polytechniques et universitaires romandes.

DENNETT D. (2004). *Théorie évolutionniste de la liberté*, Paris, Odile Jacob.

JOULE R.-V. et BEAUVOIS J.-L. (2004). *Petit Traité de manipulation à l'usage des honnêtes gens*, Grenoble, Presses universitaires de Grenoble.

COTTRAUX (2007). *La Force avec soi*, Paris, Odile Jacob.

LANGER E. (1998). *L'Esprit en éveil. Pour échapper aux pièges des préjugés et des conditionnements*, Paris, Interéditions.

MILGRAM S. (1994). *Soumission à l'autorité*, Paris, Calmann-Lévy.

TOSTAIN M. (1999). *Psychologie, morale et culture*, Paris, PUF.

1. Ricœur P. (1993). *Philosophie de la volonté*, t. I : *Le Volontaire et l'Involontaire*, Paris, Aubier-Montaigne.

2. Baumrind D. (1966), « Effects of authoritative parental control on child behavior », *Child Development*, 37(4), 887-907. Baumrind D. (1968). « Authoritarian vs. authoritative parental control », *Adolescence*, 3(11), 255-272.

Quelle est la part de la génétique et celle de l'environnement ?

25

La question de l'origine, génétique ou environnementale, de nos pensées, comportements et émotions, fait l'objet de débats récurrents entre spécialistes des sciences humaines. Les recherches ont surtout porté sur les traits de personnalité, les comportements, les troubles mentaux et l'intelligence.

1. NE PAS CONFONDRE

Avant toutes choses, il est utile d'établir clairement certaines distinctions. En effet, certaines confusions sont fréquentes lorsque l'on aborde le domaine complexe des relations entre la génétique et l'environnement. Il faut donc éviter de confondre :

- *génétique et inéluctable* : certains gènes ne s'expriment que lorsque des conditions environnementales sont présentes. Par exemple, la phénylcétonurie est une maladie génétique due à la sécrétion d'une quantité excessive d'un acide aminé, la phénylalanine. Elle entraîne un retard mental profond. Il est cependant possible d'éviter son apparition grâce à un régime alimentaire strict chez l'enfant et le jeune ;
- *génétique et héréditaire* : un trait génétique n'est pas forcément transmis d'une génération à l'autre. Par exemple, la mastocytose est une maladie génétique non héréditaire, caractérisée par une prolifération anormale des mastocytes, cellules du système immunitaire, dans différents organes comme la peau, les os ou les muqueuses des voies digestives ;
- *génétique et inné* : inné signifie présent dès la naissance (in-né). La plupart des caractéristiques innées sont d'origine génétique, mais pas toutes ; certaines sont le fruit de l'influence environnementale *in utero*. Dans ce cas, l'inné est acquis ! Par exemple, l'alcoolisme maternel grave peut entraîner chez le fœtus le « syndrome alcoolique fœtal », qui se traduit notamment par un handicap mental irréversible. Ce trouble est donc inné, mais d'origine environnementale, non génétique.

2. COMMENT ÉTUDIER L'IMPACT DES GÈNES ET DE L'ENVIRONNEMENT ?

Partons d'un exemple concret : le trouble obsessionnel-compulsif est une « maladie familiale », en ce sens que lorsqu'une personne est atteinte, la probabilité qu'une autre personne le soit également est plus forte que ce que l'on observe dans la population générale. Mais savoir cela ne nous dit pas si ce phénomène est dû à la présence de caractéristiques génétiques identiques chez les personnes atteintes

ou au fait qu'elles vivent dans le même environnement familial. Dès lors, trois principales méthodes ont été utilisées pour déterminer la contribution respective des gènes et de l'environnement : les recherches sur les jumeaux, sur les enfants adoptés et, plus récemment, sur les marqueurs génétiques.

a Les recherches sur les jumeaux

Les jumeaux monozygotes (« vrais jumeaux »), issus d'un même œuf, ont le même patrimoine génétique, tandis que les dizygotes (« faux jumeaux ») n'ont en commun, en moyenne, que la moitié de leurs gènes. En comparant le taux de corrélation entre vrais jumeaux d'une part, et entre faux jumeaux d'autre part, sur un trait particulier, on peut déterminer la part d'influence respective de la génétique et de l'environnement. Ainsi, si un trait était entièrement déterminé par les gènes, le coefficient de relation génétique serait de 1 pour les vrais jumeaux (totale identité génétique) et de 0,5 pour les faux jumeaux.

Par ailleurs, les vrais jumeaux élevés séparément permettent théoriquement d'évaluer l'impact de l'environnement, puisque l'influence génétique est identique pour chacun des enfants. Cette situation est aujourd'hui rare. De plus, les travaux de René Zazzo (1910-1995) montrent les limites de cette méthodologie. En effet, cet auteur a mis en évidence le « paradoxe des jumeaux », processus qui pousse certains jumeaux élevés ensemble à agir d'une manière qui leur permet de se construire une personnalité différenciée¹.

b Les recherches sur les enfants adoptés

Le problème majeur dans les études au sein de la famille est que les ressemblances entre frères et sœurs peuvent être dues à l'hérédité partagée ou à l'environnement partagé.

Les études sur l'adoption évitent cette difficulté. Les ressemblances entre enfants d'une même famille biologique mais élevés séparément sont liées à des facteurs génétiques. Inversement, les ressemblances entre enfants n'ayant pas de lien biologique mais adoptés dans une même famille sont dues à des influences environnementales communes.

c La recherche de marqueurs génétiques

Le Téléthon nous a habitués à la réalité des maladies d'origine génétique. De la même manière, des généticiens s'efforcent de découvrir les liens entre certaines particularités génétiques et tel ou tel comportement, trait de personnalité, etc.

3. LE PARADIGME INTERACTIONNISTE

Si, dans le passé, certains auteurs ont pu adopter des positions radicales dans ce débat, privilégiant soit un environnementalisme quasi absolu, soit un « généticisme » inéluctable, les conceptions actuelles sont devenues plus ouvertes. La grande majorité des chercheurs contemporains refusent l'opposition dichotomique entre

1. Zazzo R. (1984). *Le Paradoxe des jumeaux*, Paris, Stock.

gènes et environnement, et adoptent une approche interactionniste. En fait, se demander ce qui est le plus important, des gènes ou de l'environnement, équivaut à s'interroger sur ce qui est le plus important pour déterminer la surface d'un rectangle : la longueur ou la largeur ? ; ou encore le plus important pour faire un trajet : la voiture ou l'essence ? Génétique et environnement sont inextricablement liés dans l'existence de chaque être humain.

Ainsi, la génétique, après avoir été longtemps mise à l'index, particulièrement en raison des atrocités nazies, est de plus en plus acceptée dans l'univers scientifique. Mais les généticiens eux-mêmes ont généralement une vision non déterministe de leur discipline. Par exemple, Pierre Roubertoux affirme que « l'idée d'une relation quasi mécanique, d'une causalité linéaire entre gène, fonctionnement neuronique et comportement — ou phénotype, plus généralement — a vécu¹ ». Ainsi, plusieurs gènes peuvent concourir à une même caractéristique humaine, et un gène peut influencer plusieurs facettes de l'individu. Il y a un réseau complexe de multiples causalités.

Voici trois exemples de recherche mettant en évidence ces liens complexes de causalité : tout d'abord deux études, rapidement décrites, l'une concernant la schizophrénie, l'autre la criminalité, illustrent le fait qu'une prédisposition génétique peut se manifester ou non, selon le type d'environnement ; ensuite une étude présentée plus en détail, montre l'influence respective des gènes et de l'environnement sur l'intelligence.

Une étude réalisée en Finlande a montré que les enfants adoptés qui avaient un parent biologique schizophrène avaient plus de probabilités de développer un ensemble de troubles psychiatriques (dont la schizophrénie) que les enfants adoptés sans risque génétique, mais seulement s'ils étaient adoptés dans des familles au comportement parental inadapté².

Une recherche a été menée auprès d'enfants dont les parents biologiques avaient un parcours criminel³. S'ils étaient adoptés dans une famille fonctionnant bien, 12 % de ces enfants manifestaient une légère criminalité à l'âge adulte. Mais s'ils étaient adoptés dans des familles à risque, ce taux s'élevait à 40 %.

4. L'EXEMPLE DE L'INTELLIGENCE

De nombreuses études ont fait appel à des enfants adoptés pour étudier l'impact de l'environnement ou de la génétique sur l'intelligence. Mais l'on peut aboutir à des résultats très différents selon la méthodologie utilisée.

1. Roubertoux P. (2004). *Existe-t-il des gènes du comportement ?*, Paris, Odile Jacob, p. 73-74.

2. Tienari P et al. (1994). « The Finnish adoptive family study of schizophrenia : implications for family research », *British Journal of Psychiatry*, 164 (suppl. 23), 20-26.

3. Bohman, M. (1996). « Predisposition to criminality : Swedish adoption studies in retrospect », in G.R. Bock et J.A. Goode (éd.). *Genetics of Criminal and Antisocial Behavior* (p. 99-114). Chichester, England, Wiley.

Si l'on s'intéresse surtout aux parents adoptants, on constatera l'impact de l'environnement ; en revanche, si l'on s'intéresse surtout aux parents biologiques, on constatera l'impact de la génétique.

Ainsi, une étude de Michel Schiff et ses collaborateurs a porté sur des enfants d'ouvriers peu qualifiés, abandonnés à la naissance, et adoptés vers 4 mois par une famille dont le père se situait dans un niveau proche des cadres supérieurs¹. Le QI de ces enfants adoptés s'est avéré sensiblement supérieur à la moyenne nationale (109 contre 100). À l'inverse, leurs frères et sœurs biologiques qui avaient été élevés dans la famille d'origine ont obtenu des scores de QI de 95. L'adoption a donc permis une élévation de 14 points de quotient intellectuel. De plus, le taux d'échec scolaire est quatre fois moins important dans le premier groupe que dans le deuxième.

Inversement, le QI d'enfants adoptés est d'autant plus élevé que la famille biologique est d'un niveau socio-économique élevé. Ici, c'est la génétique qui permet le mieux d'expliquer cette différence.

Une étude a fait appel aux deux méthodes². Menée par Christiane Capron et Michel Duyme, du CNRS, sur des enfants adoptés, d'une moyenne d'âge de 14 ans, elle aboutit aux résultats du **tableau 25.1**.

Tableau 25.1. Impact conjoint de la génétique et de l'environnement sur le QI d'enfants adoptés.

Parents adoptants					
		À fort niveau socio-économique	À faible niveau socio-économique		
Parents biologiques	À fort niveau socio-économique	QI des enfants adoptés : entre 99 et 136	QI des enfants adoptés : entre 91 et 124	Moyenne du QI des enfants adoptés : 113,55	Écart : 15,55 points de QI
	À faible niveau socio-économique	QI des enfants adoptés : entre 91 et 125	QI des enfants adoptés : entre 68 et 116	Moyenne du QI des enfants adoptés : 98	
			Moyenne du QI des enfants adoptés : 111,6 points de QI	Moyenne du QI des enfants adoptés : 99,95 points de QI	
		Écart : 11,65 points de QI			

1. Schiff M., Duyme M., Dumaret A., Stewart J., Tomkiewicz S. et Feingold J. (1978). « Intellectual status of working-class children adopted early into upper-middle-class families », *Science*, 200 (4349), 1503-1504.

2. Capron C. et Duyme M. (1989). « Assessment of effects of socio-economic status on IQ in a full cross-fostering study », *Nature*, 34, n° 6234. 552-554.

Entre autres informations, ce tableau met en évidence une différence de 11,65 points de moyenne de QI entre les enfants (bas du tableau), selon qu'ils ont été adoptés par des parents à haut ou à bas niveau socio-économique. Un résultat qui va dans le sens d'une influence environnementale.

Mais il y a également une différence de 15,55 points de QI entre les enfants (droite du tableau), selon que leurs parents biologiques étaient de haut ou bas niveau socio-économique. Un résultat qui va dans le sens d'une influence génétique. Les auteurs précisent cependant, à propos de ce second résultat qu'il ne faut pas oublier l'impact possible de l'environnement prénatal et que cette différence ne peut donc être entièrement attribuée à la génétique¹.

Signalons enfin, pour la petite histoire « idéologique » le fait suivant. Cette étude a fait l'objet d'un compte rendu le même jour dans *Le Monde* et dans *Le Figaro*². Ce dernier a titré « Les chemins de l'intelligence innée » et *Le Monde* a titré « Le coefficient intellectuel des enfants adoptés dépend de leur environnement socio-économique ». Sans commentaire.

5. UNE TROISIÈME SOURCE DE DIFFÉRENCES ?

Notons pour finir que la génétique et l'environnement ne semblent pas suffire pour expliquer les différences individuelles. Une troisième source, épigénétique, semble également jouer un rôle. L'épigénèse est une théorie biologique selon laquelle un organisme n'est pas préformé mais se développe progressivement. Selon une équipe de chercheurs hollandais, des processus épigénétiques non linéaires peuvent créer de la variabilité dans toutes les facettes physiologiques et comportementales d'un individu, grâce à des propriétés auto-organisatrices émergentes³. Ces processus sont rarement repérés dans les études de statistiques réalisées avec des êtres humains, car ils sont confondus avec les influences environnementales, en particulier au sein de la famille.

6. BIBLIOGRAPHIE

CHANGEUX J.-P. (dir.) (2003). *Gènes et culture*, Paris, Odile Jacob.

JORDAN B. (2000). *Les Imposteurs de la génétique*, Paris, Le Seuil.

COLLECTIF (1998). *Des gènes au comportement*, Bruxelles, De Boeck Université.

KAGAN J. (1999). *La Part de l'inné, Tempérament et nature humaine*, Paris, Bayard.

DURU-BELLAT M. et FOURNIER M. (dir.) (2007). *L'Intelligence de l'enfant, l'empreinte du social*, Auxerre, Sciences Humaines.

MAUREL M.-C. M. et BRUN B. (2005). *L'Inné et l'Acquis, nouvelles approches épistémologiques*, Aix en Provence, Publications de l'université de Provence.

1. Sur l'impact de l'environnement prénatal sur le quotient intellectuel, voir Devlin B., Daniels M. et Roeder K. (1997). « The heritability of IQ », *Nature*, 388, 31 juillet, 468-470.

2. 22 août 1989.

3. Molenaar P.C.M., Boomsma D.L. et Dolan C.V. (1993). « A third source of developmental differences », *Behavior Genetics*, 23 (6), 519-524.

MEHLER J. et DUPOUX E. (2006). *Naître humain*, Paris, Odile Jacob.

PINKER S. (2005). *Comprendre la nature humaine*, Paris, Odile Jacob.

ROUBERTOUX P. (2004). *Existe-t-il des gènes du comportement ?* Paris, Odile Jacob.

TOUSIGNANT M. (1992). *Les Origines sociales et culturelles des troubles psychologiques*, Paris, PUF.

Le fonctionnement humain est-il culturel ou universel ?

26

Après les philosophes, des psychologues, anthropologues, linguistes et sociologues débattent de nos jours sur la question de savoir si nos comportements, pensées et émotions, etc., sont universels ou culturels. Cette fiche est l'occasion d'examiner ces débats, essentiellement à propos de trois thématiques : le langage, les cultures individualistes ou communautaires, les troubles psychiatriques et la psychothérapie.

1. NOTRE LANGUE DÉTERMINE-T-ELLE NOTRE PENSÉE ?

Edward Sapir (1884-1939), puis son élève Benjamin Whorf (1897-1941), tous deux linguistes et anthropologues, ont développé l'hypothèse de la relativité linguistique, également appelée « hypothèse Sapir-Whorf », selon laquelle la structure d'une langue détermine la pensée et donc la culture du peuple qui la parle¹. Deux exemples souvent cités sont d'une part celui des Inuits qui disposeraient d'une dizaine de mots pour parler de la blancheur de la neige, d'autre part celui de la langue hopi qui ne contiendrait pas de mots se rapportant au temps (qu'il soit présent, passé ou futur). Cette théorie a suscité de nombreuses recherches, en particulier en ce qui concerne la catégorisation des couleurs selon la culture.

Le coup le plus dur qui lui ait été porté est venu du travail de Brent Berlin et Paul Kay en 1969². Ces deux auteurs concluent, de l'étude de nombreuses langues, que les catégories de couleurs fondamentales sont en nombre limité. Par exemple, les langues utilisant quatre catégories de couleurs reprennent toujours les mêmes : rouge, bleu, vert et jaune. Par ailleurs, il y a effectivement des différences dans la dénomination des couleurs, mais cette variation peut s'expliquer grâce au codage des couleurs par la rétine, et non par la structure de la langue.

Ce travail a lui-même fait l'objet de diverses critiques, contestant la méthodologie utilisée et mettant en avant l'existence de contre-exemples dans diverses sociétés. Le débat se poursuit toujours et Paul Kay a récemment écrit que la conception globale qui se dessine est que les catégories de couleur apparaissent organisées autour de noyaux universels, et qu'en même temps, des différences dans la dénomination des couleurs induisent des différences dans la connaissance de celles-ci³.

1. Whorf B.L. (1956). *Language, Thought and Reality*, New York, Wiley and Sons.

2. Berlin B. et Kay P. (1969). *Basic Color Terms : Their Universality and Evolution*. Berkeley, University of California Press.

3. Kay P. et Regier T. (2006). « Language, thought and color : recent developments », *Trends in Cognitive Science*, 10, 51-54.

2. INDIVIDUALISME ET COLLECTIVISME : ENNEMIS OU COMPLÉMENTAIRES ?

L'un des principaux domaines de recherches de psychologie culturelle concerne la différence entre les cultures dites individualistes et celles qualifiées de collectivistes ou communautaires. Ainsi, dans un article de synthèse de 1991 souvent cité, Hazel Markus et Shinobu Kitayama établissent une claire distinction entre une conception indépendante du soi (présente surtout en Amérique du Nord et en Europe occidentale) et une conception interdépendante (particulièrement présente en Asie et en Afrique)¹. La première met l'accent sur les caractéristiques internes de chaque personne, sur le besoin ressenti de se réaliser soi-même, de développer son potentiel individuel et son autonomie, tandis que la seconde se caractérise par la volonté d'interagir avec d'autres êtres humains d'une manière polie et décente, et en respectant des obligations à son égard. Par exemple, soulignent Markus et Kitayama, l'affirmation de soi n'est pas considérée au Japon comme une manifestation d'authenticité, mais plutôt d'immaturité. Ces auteurs notent cependant que peuvent exister des sous-cultures différentes au sein d'une tendance générale. Par exemple aux États-Unis, certains groupes religieux, comme les quakers, valorisent explicitement l'interdépendance.

Différentes critiques ont conduit à fortement nuancer cette conception dichotomique. Par exemple, David Matsumoto fait une critique sans concession de cette thèse, affirmant qu'en dépit de sa popularité, aucune recherche n'a encore véritablement recensé objectivement l'ensemble des preuves la soutenant². Cet auteur souligne par exemple que, sur les dix-huit études ayant testé les différences entre Japonais et Américains, dix-sept ne confirment pas ou que peu la vision stéréotypée de l'individualisme américain et du collectivisme japonais. La seule étude qui la confirme a été contestée sur le plan méthodologique. Matsumoto admet que la culture et la société japonaises ont peut-être été plus collectivistes dans le passé que maintenant ; cependant, souligne-t-il, la culture n'est pas une entité statique, mais variable et dynamique.

Aujourd'hui, des chercheurs de plus en plus nombreux considèrent que le besoin d'autonomie d'une part, et celui d'appartenance d'autre part, sont à la fois le reflet de la culture et du choix de l'individu dans telle situation donnée³. Ceci a été vérifié expérimentalement, par exemple dans la recherche suivante : on demande à des sujets Américains et Hongkongais d'encercler des pronoms ; il est demandé à certains d'encercler les pronoms indépendants (*je, mon, ma, mes*) et à d'autres

1. Markus H.R. et Kitayama S. (1991). « Culture and the self : Implications for cognition, emotion, and motivation », *Psychological Review*, 98 (2), 224-253.

2. Matsumoto D. (1999). « Culture and self : an empirical assessment of Markus and Kitayama's theory of independent and interdependent self-construals », *Asian Journal of Social Psychology*, 2, 289-310.

3. Gardner W.L., Gabriel S. et Lee A.Y. (1999). « "I" value freedom, but "we" value relationships : Self-construal priming mirrors cultural differences in judgment », *Psychological Science*, 10 (4), 321-326.

d'encercler les pronoms interdépendants (*nous, notre, nos*). Puis on présente à chacun une liste de cinquante-six valeurs en demandant d'indiquer dans quelle mesure chaque valeur est importante à ses yeux, sur une échelle allant de 1 (pas important) à 7 (extrêmement important). Certaines valeurs sont individualistes (liberté, indépendance, etc.), d'autres sont collectivistes (appartenance, amitié, respect pour les anciens etc.).

Les résultats mettent clairement en évidence l'interaction entre l'influence de la culture et celle du contexte. La majorité des personnes qui ont dû entourer les pronoms « interdépendants » ont tendance à adopter des valeurs collectivistes, les Hongkongais étant cependant proportionnellement plus nombreux à le faire que les Américains. Inversement, la majorité des personnes qui ont dû entourer les pronoms « indépendants » ont tendance à adopter des valeurs individualistes, les Américains étant proportionnellement plus nombreux à le faire que les Hongkongais.

Par ailleurs, une étude récente, menée auprès de deux mille cinq cent trente-trois personnes de vingt pays, a montré que les individus sont certes plus compétitifs ou coopératifs selon les pays, mais qu'il existe également une grande variabilité entre individus au sein de chaque pays¹.

3. LES TROUBLES PSYCHIATRIQUES LIÉS À LA CULTURE ET LEUR THÉRAPIE

L'expression « syndrome lié à la culture » désigne des « schémas de comportements aberrants et d'expériences perturbantes qui sont spécifiques d'une région » du monde². Par exemple, l'*amok*, observé en particulier en Malaisie et au Laos, désigne le comportement d'un homme (seul le sexe masculin est concerné) qui devient soudain agressif et tente d'attaquer, voire de tuer, tout ce qui bouge autour de lui. Le *latah*, présent en Malaisie et en Indonésie s'exprime sous forme de paroles et gestes obscènes ou irrespectueux. Le *rootwork*, observé dans le sud des États-Unis ainsi qu'aux Caraïbes désigne le fait d'attribuer une maladie à des sortilèges ou à la mauvaise influence d'une autre personne. Ces descriptions peuvent nous faire penser que ces particularités sont « exotiques ». Pourtant, en Europe, l'hystérie, qui était au cœur de la psychiatrie naissante (XIX^e siècle) et qui a suscité beaucoup d'intérêt chez Freud, a quasiment disparu aujourd'hui. Inversement, l'anorexie constitue aujourd'hui un trouble assez répandu alors qu'il était très peu diagnostiqué il y a quelques décennies. Autre exemple : le trouble dissociatif de l'identité (antérieurement appelé personnalité multiple) dont on ne connaissait que quelques cas jusqu'aux années soixante-dix, s'est largement répandu aux États-Unis dans les années 1980-1990, au point d'être qualifié d'« épidémie », puis a fortement rechuté.

1. Green E.G.T., Deschamps J.-C. et Paez D. (2005). « Variation of individualism and collectivism within and between 20 countries : A typological analysis », *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 36 (3), 321-339. Voir aussi le dossier paru dans *Psychological Bulletin* de janvier 2002.

2. *DSM IV- TR, Manuel diagnostique et statistique des troubles mentaux* (2003). Paris, Masson, p. 1015-1022.

Les syndromes liés à la culture font l'objet d'une reconnaissance officielle, puisqu'ils sont maintenant inscrits dans le DSM-IV, le manuel de référence le plus utilisé dans le monde pour diagnostiquer les troubles psychiatriques. Il y a cependant actuellement débat entre experts sur la question de savoir s'il s'agit véritablement de troubles spécifiques à telle ou telle culture, ou si la psychopathologie de base est universelle et que les différences interculturelles concernent surtout la manifestation comportementale de ces troubles.

Quelle que soit la réponse donnée à cette question, il est facile de concevoir que la thérapie adaptée peut varier selon les cultures. Prenons l'exemple du syndrome de stress post-traumatique, caractérisé par le fait qu'un individu ayant subi un traumatisme est envahi par des souvenirs douloureux, de l'insomnie, de la nervosité, etc. Ce trouble a conduit à la création du *debriefing*, méthode visant à la libération de la parole et des émotions. Cette méthode est inefficace en général (fiche 33), et probablement particulièrement inadaptée à certaines populations. En effet, les sociétés traditionnelles ont souvent mis en place des « stratégies » collectives de guérison des traumatismes : rituels de guérison, cérémonies religieuses, danses communautaires, etc.

À titre d'illustration, voici les propos tenus par la victime d'un tremblement de terre à Taïwan : « Je ne sais pas comment communiquer avec les experts. Il m'a dit que j'avais une certaine forme de maladie dans mon esprit, mais je pense que je vais bien. Il m'a demandé d'exprimer ce que je ressentais au sujet du tremblement de terre, mais cela me gêne de parler aux gens de mes sentiments. [...] Je suis allé voir un Maître au temple, et il m'a dit comment réagir à la situation. Comment calmer mes inquiétudes par l'adoration et par l'aide aux autres. Comment accepter le chagrin comme une disposition des dieux¹. »

Comme nous avons pu le constater au fil des lignes qui précèdent, l'opposition frontale universel-culturel n'a pas vraiment de sens. De plus en plus d'auteurs s'efforcent de tenir les deux bouts de la chaîne, en cherchant « les conditions sous lesquelles les mécanismes universels s'expriment de manière culturellement spécifique² », et souhaitent « l'intégration conjointe des diverses expressions des normes universaliste et relativiste dans un sens positif et constructif. Cette position est désignée par l'expression d'« universalisme culturel »³ ».

Jerome Bruner, l'un des pères fondateurs de la psychologie cognitive déclare par exemple :

« Je voudrais tenter de définir des universaux humains, cohérents avec la psychologie culturelle, qui évitent à la fois les indéterminations du relativisme et les trivialités de la psychologie transculturelle. [...] Le moteur de la voiture n'est pas responsable de

1. Cité par Marsella A.J. et Christopher M. A. (2004). Ethnocultural considerations in disasters : An overview of research, issues, and directions, *Psychiatric Clinics of North America*, 27, 521-539.

2. Norenzayan, A. et Heine, S. J. (2005). Psychological universals : What are they and how can we know ? *Psychological Bulletin*, 131 (5), 763-784.

3. Troadec B. (2007). *Psychologie culturelle. Le développement cognitif est-il culturel ?*, Paris, Belin, p. 89.

ce que nous allons au supermarché pour faire les courses de la semaine. [...] Cela n'empêche pas que nous ne pourrions pas aller au supermarché dans une voiture dépourvue de moteur¹. »

4. BIBLIOGRAPHIE

BOESCH E. (2000). *L'Action symbolique ; Fondements de psychologie culturelle*, Paris, L'Harmattan.

BRIL B. et LEHALLE H. (2007). *Le Développement psychologique est-il universel ?* Paris, PUF.

BRUNER J. (1998). ...*Car la culture donne forme à l'esprit, De la révolution cognitive à la psychologie culturelle*, Genève, Eshel.

CAMILLERI C. et VINSONNEAU G. (1996). *Psychologie et culture. Concepts et méthodes*, Paris, Armand Colin.

COUCHARD F. (1999). *La Psychologie clinique interculturelle*, Paris, Dunod.

MEHLER J. et DUPOUX E. (2002). *Naître humain*, Paris, Odile Jacob.

DEVEREUX G. (1983). *Essais d'ethnopsychiatrie générale*, Paris, Gallimard.

GUERRAOU Z. et TROADEC B. (2000). *Psychologie interculturelle*, Paris, Armand Colin.

JAHODA G. (1989). *Psychologie et anthropologie*, Paris, Armand Colin.

JOURNET N. (dir.) (2002). *La Culture, de l'universel au particulier*, Auxerre, Sciences Humaines.

TROADEC B. (2007). *La Psychologie culturelle. Le développement cognitif est-il culturel ?* Paris, Belin.

VINSONNEAU G. (1997). *Culture et comportement*, Paris, Armand Colin.

1. Bruner J. (1997). ...*Car la culture donne forme à l'esprit, De la révolution cognitive à la psychologie culturelle*, Genève, Eshel, p. 35-36.

Le débat est parfois vif parmi les psychologues entre ceux qui estiment que les traits de notre personnalité sont fixés dès l'enfance et ne varieront pratiquement pas, et ceux qui pensent au contraire que l'environnement est tout-puissant et modèle notre caractère. De nombreuses études ont été réalisées sur ce thème, avec des résultats parfois contradictoires.

1. ON PEUT ÉVOLUER À TOUT ÂGE

Une récente méta-analyse, la plus vaste possible, rassemblant quatre-vingt-douze études et portant en tout sur plus de cinquante mille personnes, éclaire nettement le débat¹. Les auteurs se sont intéressés aux recherches portant sur les « *Big Five* », qui sont cinq traits majeurs de personnalité (**fiche 7**), en divisant l'extraversion en deux catégories : la dominance sociale et la vitalité sociale (satisfaction d'être avec d'autres personnes).

Résultat : les traits de personnalité changent au fil du temps, mais de façon modérée. Les années passant, les gens deviennent en moyenne plus dominants, plus consciencieux et plus stables émotionnellement, le changement se produisant surtout lorsqu'ils entrent dans l'âge adulte, mais également en milieu de vie et au troisième âge. Quant à la vitalité sociale et à l'ouverture à l'expérience, elles augmentent en moyenne dans la jeunesse, puis diminuent au troisième âge. Il n'y a donc pas un âge spécifique (on pense généralement à l'adolescence) après lequel les traits de personnalité seraient définitivement stabilisés. Certes, les changements constatés dans cette étude sont d'ampleur limitée, mais les auteurs font remarquer que de faibles changements de personnalité entraînent parfois des changements importants dans l'existence. Par ailleurs, l'étude s'est surtout focalisée sur des changements intervenants au cours de périodes limitées (au maximum dix ans).

Comment se fait-il que les plus forts changements de personnalité se produisent lorsque l'individu est un jeune adulte et non pas à l'adolescence, comme certains le pensent parfois ? C'est, selon les auteurs, parce les transformations concrètes liées à cette période de la vie, conduisent la personne à changer de personnalité. Si l'on veut rester en couple, il faut nécessairement acquérir une certaine stabilité émotionnelle ; si l'on veut conserver son emploi, il faut apprendre à respecter certaines règles, ce qui conduit à être plus consciencieux, etc.

1. Roberts B.W., Walton K. et Viechtbauer W. (2006). « Patterns of mean-level change in personality traits across the life course : A meta-analysis of longitudinal studies », *Psychological Bulletin*, 132 (1), 1-25.

Les résultats obtenus conduisent les auteurs de l'étude à se démarquer de deux positions extrêmes opposées : d'une part celle des chercheurs qui postulent que les traits de personnalité n'existent pas, d'autre part celle des spécialistes qui, inversement, affirment que les traits de personnalité sont immuables. Ces auteurs fournissent d'ailleurs une explication des résultats contradictoires observés jusqu'alors dans les études :

- les auteurs qui prônent l'immutabilité ont essentiellement fait porter leurs recherches sur des personnes d'au moins 40 ans (période où les changements sont moins nombreux) et pour de courtes durées (moins de trois à six ans entre deux tests de personnalité, ce qui laisse peu de temps pour que des changements apparaissent) ;
- inversement, ceux qui affirment que la personnalité peut fortement changer choisissent pour leurs recherches plutôt de jeunes adultes (période de fort changement) et pour des durées plus longues.

2. LES ADOLESCENTS HEUREUX DEVIENNENT DES ADULTES HEUREUX

À la fin des années cinquante, Daniel Offer travaille comme psychiatre dans un hôpital universitaire de Chicago. Il se sent en décalage avec ses collègues qui, fidèles à la tradition psychanalytique, estiment que le meilleur moyen de comprendre les humains consiste à étudier ceux qui fonctionnent de façon pathologique. Selon lui, cette vision est erronée et conduit à donner une image faussée de l'être humain.

Par ailleurs, toujours selon la psychanalyse, l'adolescent passe nécessairement par une période d'importantes tensions. Celui qui ne présente apparemment pas de difficultés particulières est en fait en train de refouler ses pulsions, avec de graves conséquences pour son équilibre futur.

Daniel Offer décide, lui, de mener une enquête de terrain auprès d'adolescents en bon équilibre personnel et en bonnes relations avec leur entourage. Les résultats qu'il obtient alors conduisent certains théoriciens à déclarer qu'il est erroné de considérer ces adolescents comme « normaux », car ils refoulent leur trouble ou leur pathologie sous-jacente.

Ceci a donc conduit Daniel Offer et ses collaborateurs à revoir ces jeunes trente-quatre ans plus tard. Or ils continuent à aller bien, et n'ont pas vécu de crise de l'adolescence à retardement, contrairement à ce que prédisaient les détracteurs d'Offer. Ce dernier et ses collaborateurs concluent que « les personnes habituelles ne luttent pas avec des pulsions déchaînées, mais parviennent tôt dans la vie à un équilibre entre les volontés et désirs personnels, et les exigences et les attentes de leur famille et de la société. Cet équilibre est atteint naturellement et sans désarroi, est durable et caractérise probablement la grande majorité des gens¹ ».

1. Offer D., Offer M. K. et Ostrov E. (2004). *Regular Guys, 34 Years Beyond Adolescence*, New York, Kluwer Academic, p. 102.

3. LES JEUNES DÉLINQUANTS NE SONT PAS CONDAMNÉS À LE RESTER

En 1986, John Laub et Robert Sampson, respectivement criminologue et sociologue, découvrent par hasard, dans la cave de la *Harvard Law School*, les soixante cartons d'archives poussiéreuses d'une étude classique sur la délinquance juvénile, menée à partir des années 1940 par Sheldon et Eleanor Glueck. Cette étude concernait cinq cents jeunes délinquants de 10 à 17 ans et cinq cents non délinquants aux caractéristiques identiques en ce qui concerne l'âge, le groupe ethnique, le QI et le milieu familial (à faible revenu). Des données très riches avaient alors été recueillies sur ces mille garçons à trois moments : à 14 ans, 25 ans et 32 ans. Sampson et Laub vont reprendre ces données et en tirer de multiples constats, en particulier sur la désistance (sortie de la délinquance et de la criminalité)¹.

Selon ces auteurs, il y a certes une relation statistique entre la délinquance juvénile et la criminalité adulte, mais elle est indirecte. La délinquance juvénile conduit généralement à de faibles liens sociaux à l'âge adulte, ce qui conduit à son tour à la criminalité. Ceci a pour corollaire que si l'adolescent ou le jeune adulte fait des rencontres significatives positives, il peut radicalement modifier sa trajectoire.

Deux événements majeurs sont susceptibles de provoquer ce changement : d'une part la rencontre amoureuse et l'installation dans une vie de famille, d'autre part la stabilité dans un emploi. Sampson et Laub constatent que plus les liens adultes au travail et à la famille sont forts, moins il y a de délinquance et de criminalité. Inversement, une incarcération prolongée réduit la probabilité ultérieure de trouver un travail stable, ce qui à son tour augmente le risque de délinquance.

Par la suite, Sampson et Laub se sont efforcés de retrouver les sujets de cette enquête, ce qui leur a permis d'étudier des parcours de vie sur une durée d'environ cinquante ans, et qui fait de leur enquête la plus longue étude criminologique longitudinale à l'heure actuelle. Ils en ont tiré un ouvrage au titre significatif : *Démarrages identiques, existences divergentes*².

Ils retrouvent évidemment les éléments déjà notés précédemment, mais également d'autres, tels que le fait bénéfique que le jeune soit « coupé » de son environnement délinquant, ce qui est notamment favorisé par le service militaire et par certains emplois. Enfin, il y a la volonté personnelle. Ainsi, beaucoup d'hommes, écrivent-ils, se sont engagés dans une « action transformatrice » tournée vers l'avenir.

La conclusion générale que l'on peut tirer de l'étude de Sampson et Laub, ainsi que de multiples autres recherches sur la désistance, est que si une jeunesse délinquante constitue un facteur de risque pour la vie future, elle ne constitue pas pour autant un déterminisme inéluctable.

1. Sampson R.J. et Laub J.H. (1993). *Crime in the Making : Pathways and Turning Points through Life*, Cambridge, Harvard University Press.

2. Laub J.H. et Sampson R.J. (2003). *Shared Beginnings, Divergent Lives : Delinquent Boys to Age 70*, Cambridge, Harvard University Press.

4. LES TOURNANTS DE L'EXISTENCE

Dans leur recherche, Sampson et Laub parlent à plusieurs reprises de tournants de l'existence. Rares sont les études portant spécifiquement sur ce thème. William R. Miller, de l'université du Nouveau Mexique, et ses collègues ont enquêté sur les changements subits et radicaux qui peuvent survenir dans la vie d'une personne¹. Cinquante-deux personnes ont répondu à une annonce dans un journal local, demandant des volontaires « qui ont été transformés dans une période de temps relativement courte, qui ont eu un fort changement de leurs valeurs, émotions, attitudes et actions ». Cinquante d'entre elles, soit 96 %, ont estimé que leur vie était maintenant bien meilleure, grâce à cette expérience. Seules deux ont indiqué que leur vie avait empiré après l'expérience : l'une avait ensuite souffert d'un traumatisme, l'autre avait subi un important revers financier.

Les chercheurs n'ont repéré aucun trait de personnalité spécifique qui aurait pu éventuellement prédisposer ces personnes à vivre une telle expérience. « Ils semblaient être des individus ordinaires qui avaient vécu des expériences extraordinaires. » Ces personnes ont éprouvé deux types de changement : soit une expérience de type mystique, c'est-à-dire un état de conscience, ne durant généralement que quelques minutes, très différent de la conscience normale, et qui n'est pas un produit de la volonté ou du contrôle personnel ; soit une prise de conscience (*insight*), survenant soudainement avec une grande force, ce qui amène la personne à reconnaître cette découverte comme étant la vérité authentique et à modifier radicalement sa perception d'elle-même et de son environnement. Elle éprouve alors habituellement une intense émotion et un puissant sentiment de soulagement et de libération.

Dans les deux cas (expérience mystique et prise de conscience), les personnes se sont senties libérées d'émotions négatives (peur, ressentiment, dépression, colère, etc.) et envahies par un sentiment de bien-être, de sécurité, de joie de vivre, et de paix, lequel était toujours présent des années, voire des décennies plus tard. Leurs relations ont également été transformées : depuis leur expérience, elles souhaitent des amitiés moins nombreuses mais plus intimes, car elles n'apprécient plus les relations superficielles. Elles considèrent leur changement comme un tournant central de leur vie, s'en souviennent précisément et désirent vivement en parler.

Un autre chercheur, John Clausen, a enquêté auprès de sujets adultes résilients (environ 55-60 ans) issus de familles ouvrières pauvres². Il leur a posé cette simple question : « Quand vous regardez avec du recul, pouvez-vous repérer un ou des

1. Miller W.R. (2004). « The phenomenon of quantum change », *Journal of Clinical Psychology*, 60 (5), 453-460. Miller, W. R., et C'deBaca, J. (1994). « Quantum change : Toward a psychology of transformation », in T. Heatherton et J. Weinberger (éd.), *Can Personality Change ?*, 253-280, Washington, American Psychological Association Press.

2. Clausen J.A. (1995). « Gender, contexts, and turning points in adults' lives », in P. Moen, G.H. Elder Jr. et K. Lüscher, *Examining Lives in Context, Perspectives on the Ecology of Human Development*, Washington, American Psychological Association.

moments de votre vie que vous appelleriez un tournant de l'existence, un moment où votre vie a vraiment pris une direction différente ? »

La grande majorité des personnes interrogées ont répondu « oui », ces tournants consistant dans le fait d'avoir un emploi, de se marier et/ou de devenir parent. Dans cette enquête, les femmes mentionnent le travail presque aussi souvent que les hommes mais le mariage a provoqué un changement bien plus profond chez elles que chez les hommes. La grande majorité des femmes voient leur mariage et leur famille comme la principale source de leur identité. Quant aux hommes, plus de la moitié d'entre eux disent que leur sentiment d'identité est principalement venu de leur travail, tout en considérant aussi que leur mariage a constitué un tournant et que leur femme a joué un rôle crucial dans leur vie.

Décidément, non, tout ne se joue pas dans l'enfance !

5. BIBLIOGRAPHIE

BEE H. (2003). *Psychologie du développement : Les âges de la vie*, De Boeck.

GARDNER H. (2007). *Faire évoluer les esprits*, Paris, Odile Jacob.

HARRIS J. R. (1999). *Pourquoi nos enfants deviennent ce qu'ils sont ? De la véritable influence des parents sur la personnalité de leurs enfants*, Paris, Robert Laffont.

LECOMTE J. (2004). *Guérir de son enfance*, Odile Jacob.

TREMBLAY R.E. (2008). *Prévenir la violence dès la petite enfance*, Paris, Odile Jacob.

VANDENPLAS-HOLPER C. (2003). *Le Développement psychologique à l'âge adulte et pendant la vieillesse*, Paris, PUF.

Femmes et hommes ont-ils une psychologie différente ?

28

Femmes et hommes ont-ils des fonctionnements psychologiques sensiblement dissemblables ? Et, si oui, d'où vient cette différence ? Le débat prend parfois la forme d'une polémique où science et idéologie sont inextricablement mêlées.

1. L’AFFIRMATION DE DIFFÉRENCES

Un moment fort du débat a eu lieu il y a une vingtaine d'années, à l'occasion de la publication de l'ouvrage de Carol Gilligan, *Une si grande différence*¹. Cette psychologue américaine réagissait aux résultats obtenus par Lawrence Kohlberg qui tendaient à montrer que les hommes atteignent en moyenne un niveau de développement moral plus élevé que les femmes, ceci à partir de réponses à des questionnaires relatifs à des dilemmes moraux (par exemple, un homme a-t-il le droit de voler dans une pharmacie un médicament très coûteux, mais seul efficace pour sauver son épouse cancéreuse ?)². C. Gilligan soutenait que les hommes adoptent plutôt des conceptions morales fondées sur les principes (ce qui correspond bien aux questionnaires élaborés par Kohlberg), tandis que les femmes optent plutôt pour une morale de la sollicitude (*care*). Elle a donc mis au point d'autres types de questionnaires, plus aptes à évaluer cette forme de morale.

Selon Deborah Tannen, professeur de linguistique à l'université Georgetown, à Washington, hommes et femmes ont des modes de communication verbale très différents³. Par exemple, les hommes sont à l'aise lorsqu'ils parlent en public, tandis que les femmes le sont quand elles parlent en privé. Pour la plupart des hommes, parler est d'abord un moyen de préserver leur indépendance et de conserver un statut dans un ordre social hiérarchique, tandis que pour la plupart des femmes, la conversation sert avant tout à créer des liens avec les autres : elles s'efforcent donc d'accentuer les ressemblances et d'évoquer les expériences communes ou équivalentes. En d'autres termes, l'homme privilégierait son indépendance, la femme l'interdépendance. Selon D. Tannen, ces différences d'expression, source de multiples tensions au sein des couples, viennent du fait que filles et garçons sont élevés dans des cultures essentiellement différentes.

1. Gilligan C. (2008). *Une si grande différence*, Paris, Flammarion. Le titre original en américain est *In a different voice (D'une voix différente)* (1982).

2. Kohlberg L. (1981 et 1984). *Essays on Moral Development* (vol. 1 et 2). New York, Harper and Row.

3. Tannen D. (1993). *Décidément, tu ne me comprends pas*, Paris, Robert Laffont.

Une synthèse d'études sur les réactions au stress aboutit à des conclusions proches en montrant que les femmes ont tendance à réagir en prenant soin des autres et en tissant des liens, tandis que les hommes réagissent plutôt par l'attaque ou la fuite¹.

2. L'ANDROGYNIE PSYCHOLOGIQUE

Par ailleurs, la théorie de l'androgynie psychologique a modifié les conceptions psychologiques traditionnelles, qui donnaient des rôles très distincts à l'homme et à la femme. Selon Sandra Bem, qui est à l'origine de cette théorie², l'identification aux stéréotypes masculins et féminins constitue un obstacle à l'épanouissement de l'individu. L'être humain idéal (homme ou femme) est celui qui peut indifféremment adopter dès comportements « féminins », comme la sensibilité à autrui, ou « masculins » tels que la fermeté, voire l'agressivité selon les circonstances. La personne androgyne est plus autonome car elle peut user d'une plus large palette de comportements. Les différences essentielles ne se présentent donc plus entre groupes humains (hommes/femmes) mais entre individus. Diverses études ont montré qu'environ un tiers de la population est psychologiquement androgyne. Plus précisément, les garçons sont plus souvent androgynes que les filles (36 % contre 29 %). Mais cette théorie a été elle-même critiquée, notamment par Fabio-Lorenzi-Cioldi, qui affirme que « nous pouvons douter du principal postulat de la théorie de l'androgynie psychologique, à savoir que l'individu "sexué", membre du groupe masculin ou féminin, serait en tant que tel dysfonctionnel, mal adapté³ ».

3. LE CERVEAU A-T-IL UN SEXE ?

Le débat a pris une nouvelle tournure après la publication d'articles et de livres sur la différence de fonctionnement du cerveau chez les hommes et chez les femmes. Certains vulgarisateurs ont même utilisé l'expression « sexe du cerveau ». L'une des principales protagonistes de ce débat est Doreen Kimura, professeure de psychologie à la Simon Fraser University, aux États-Unis⁴. Cette universitaire a mené diverses recherches et fait le bilan de celles d'autres chercheurs et en a conclu qu'il y a de multiples différences d'aptitudes entre hommes et femmes, et que celles-ci sont d'origine neuronale et hormonale. Ainsi, l'homme est bien meilleur que la femme dans la plupart des aptitudes de visée, comme le lancer de fléchettes ou l'interception d'un projectile comme une balle. La femme, au contraire, tend à être plus rapide que l'homme dans une série de mouvements impliquant particulièrement les doigts, ce qu'on appelle les aptitudes de fine motricité. La

1. Taylor S.E., Klein L.C., Lewis B.P., Gruenewald T.L., Gurung R.A.R. et Updegraff J.A. (2000). « Biobehavioral responses to stress in females : Tend-and-befriend, not fight-or-flight », *Psychological Review*, 107 (3), 411-429.

2. Bem S.L. (1974). « The measurement of psychological androgyny », *Journal of Consulting and Clinical Psychology*. 42, 155-162.

3. Lorenzi-Cioldi F. (1994). *Les Androgynes*, Paris, PUF.

4. Kimura D. (2001). *Cerveau d'homme, cerveau de femme ?*, Paris, Odile Jacob.

femme est plus sensible que l'homme aux stimuli extérieurs et s'avère meilleure pour lire les expressions faciales et corporelles, mais l'homme obtient de meilleurs résultats dans des exercices de rotation mentale. Les hommes ont des scores plus élevés en raisonnement mathématique tandis que les femmes réussissent mieux les exercices impliquant du calcul.

D. Kimura, se situant explicitement dans le courant de la psychologie évolutionniste (fiche 9), affirme que l'évolution aurait exercé des pressions de sélection différentes sur l'homme et sur la femme, l'homme étant probablement sélectionné pour l'orientation à longue distance, qui demande la capacité de reconnaître une scène selon différents angles, et pour le lancer de précision, tandis que la femme au contraire, aurait été sélectionnée pour la fine motricité et pour la navigation sur de petites distances avec des repères.

Ces affirmations sont radicalement contestées par Catherine Vidal, neurobiologiste à l'Institut Pasteur, qui affirme que les différences de fonctionnement entre le cerveau féminin et le cerveau masculin ne sont pas flagrantes¹. Sur plus d'un millier d'études en IRM, écrit-elle, seules quelques dizaines ont montré des différences entre les sexes, guère plus marquées que celles qui séparent le cerveau d'un violoniste et celui d'un matheux. On observe plus de variations entre les individus d'un même sexe. Et même si l'on admet ces différences, elles peuvent être expliquées par l'éducation plutôt que par l'évolution biologique. Par exemple, dans nos sociétés occidentales, les petits garçons sont initiés très tôt à la pratique des jeux collectifs de plein air (comme le football), particulièrement favorables pour apprendre à se repérer dans l'espace et à s'y déplacer. Ceci facilite la formation de circuits de neurones spécialisés dans l'orientation spatiale. En revanche, cette capacité est sans doute moins sollicitée chez les petites filles qui restent davantage à la maison, situation plus propice à utiliser le langage pour communiquer.

4. BIBLIOGRAPHIE

BUSS D. (1997). *Les Stratégies de l'amour*, Paris, Interéditions.

CLOUTIER R. (2004). *Les Vulnérabilités masculines*, Montréal, Éditions de l'Hôpital Sainte-Justine.

GEARY D. C. (2003). *Hommes, femmes. L'évolution des différences sexuelles humaines*, Bruxelles, De Boeck.

GILLIGAN C. (2008). *Une si grande différence*, Paris, Flammarion.

HURTIG M.-C. et PICHEVIN M.-F. (dir.) (1986). *La Différence des sexes, questions de psychologie*, Tierce.

KIMURA D. (2001). *Cerveau d'homme, cerveau de femme ?* Paris, Odile Jacob.

LORENZI-CIOLDI F. (1994). *Les Androgynes*, Paris, PUF.

MATLIN M. (2007). *Psychologie des femmes*, Bruxelles, De Boeck.

TANNEN D. (2007). *Décidément, tu ne me comprends pas*, Paris, J'ai lu.

VIDAL C. (2005). *Cerveau, sexe et pouvoir*, Paris, PUF.

1. Vidal C. (2005). *Cerveau, sexe et pouvoir*, Paris, PUF.

Est-ce notre personnalité ou la situation qui nous pousse à agir ?

Cette question a fait l'objet d'importants désaccords entre les représentants de deux courants de recherche : la psychologie de la personnalité, qui considère que chaque individu possède des traits stables, et la psychologie sociale qui affirme que nos comportements sont essentiellement déterminés par le contexte (**fiches 5 et 7**).

1. L'« ERREUR FONDAMENTALE »

L'opposition frontale est surtout venue du livre d'un psychologue social, Walter Mischel *Personnalité et évaluation*, paru en 1968¹. L'auteur y affirmait que pratiquement chaque trait psychologique variait considérablement selon les situations. Selon lui, les spécialistes de la personnalité regardaient depuis de nombreuses années dans la mauvaise direction et ne pouvaient donc pas trouver les résultats attendus. La publication de ce livre a entraîné, à partir du début des années 1970, une baisse sensible des recherches en psychologie de la personnalité ainsi que des cours universitaires dans cette discipline. Dans le monde francophone, un ouvrage a été particulièrement représentatif de ce courant de pensée : *Sommes-nous tous des psychologues ?* de Jacques-Philippe Leyens, en 1983². L'auteur y dénonçait l'« erreur fondamentale », c'est-à-dire la tendance à surestimer, dans nos explications psychologiques, le rôle de l'individu (les causes internes, la personnalité) et à sous-estimer les causes externes (les circonstances). Le premier exemple qu'il cite à cet égard (très souvent mis en avant par les psychologues sociaux) concerne les études menées par Stanley Milgram sur la soumission à l'autorité, aux débuts des années 1960, qui est certainement la recherche de psychologie sociale la plus connue³.

2. COMMENT EXPLIQUER LA SHOAH ?

Imaginez la situation suivante : à la suite d'une petite annonce, deux personnes se présentent à un laboratoire de psychologie effectuant des recherches sur la mémoire. L'expérimentateur explique que l'une d'elles va jouer le rôle de « maître » et l'autre celui d'« élève » dans un exercice d'associations de mots.

L'expérience commence, et à chaque nouvelle erreur de l'élève, le maître doit infliger une décharge d'une intensité supérieure de 15 volts à la précédente. Le

1. Mischel W. (1968). *Personality and Assessment*, New York, Wiley and Sons.

2. Leyens J.-P. (1983). *Sommes-nous tous des psychologues ?*, Bruxelles, Mardaga,

3. Milgram S. (1974). *Soumission à l'autorité*, Paris, Calmann-Lévy.

maître est rapidement amené à des intensités importantes. À 75 volts, l'élève gémit. À 150 volts, il supplie qu'on arrête l'expérience. À 270 volts, sa réaction est un véritable cri d'agonie. Mais après 330 volts, on n'entend plus rien ; l'élève est complètement silencieux.

Si vous découvrez cette expérience pour la première fois, vous êtes certainement horrifié, et vous pensez que vous auriez rapidement arrêté d'appuyer sur les boutons. C'est d'ailleurs la réaction qu'ont eue de nombreux Américains à qui l'expérience a été décrite. Mais rassurons le lecteur : l'élève était en fait un comédien professionnel qui simulait la douleur. L'étude portait sur la soumission à l'autorité et c'est le « maître » qui était le véritable sujet de l'expérience.

Or, dans l'expérience « standard », vingt-six personnes sur quarante, c'est-à-dire 65 %, sont allées jusqu'à l'intensité maximale possible, soit 450 volts ! Plusieurs des maîtres ont d'ailleurs cru que l'élève était mort à partir de 330 volts, mais ont néanmoins continué à infliger des chocs électriques. La conclusion majeure de Milgram est que « des gens ordinaires, dépourvus de toute hostilité, peuvent, en s'acquittant simplement de leur tâche, devenir les agents d'un atroce processus de destruction », si les circonstances s'y prêtent.

Cette recherche est décrite par les psychologues sociaux comme la preuve formelle que l'impact de la situation est beaucoup plus important que celui de la personnalité. Or d'autres interprétations sont possibles, comme le souligne David Funder de l'université de Californie¹.

Examinons comment se présentent les différentes « forces » en présence :

Caractéristique de la situation	Facilitant l'obéissance : Ordres de l'expérimentateur (1)
	Facilitant la désobéissance : Cris de la victime (2)
Trait de personnalité	Facilitant l'obéissance : Conformisme (3)
	Facilitant la désobéissance : Empathie et/ou courage (4)

L'interprétation habituelle consiste à dire que les ordres de l'expérimentateur (caractéristique de situation (1)) ont plus d'impact que l'empathie ou le courage (trait de personnalité (4)).

Mais il serait tout aussi justifié de dire que le conformisme (trait de personnalité (3)) a eu plus d'impact que les cris de la victime (caractéristique de situation (2))².

Ceci n'est pas une simple vue de l'esprit comme l'a mis en évidence un ouvrage célèbre dans l'univers des sciences humaines, paru en 1950 aux États-Unis et qui n'a été traduit en français qu'en 2007, *Études sur la personnalité*

1. Funder D.C. (2007). « Persons, situations and person-situation interactions », in O.P. John, R. Robins et L.A. Pervin (éd.), *Handbook of Personality, Theory and research* (3^e éd.), p. 568-580.

2. On pourrait aussi proposer que (1) a plus d'impact que (2), ce qui élimine les traits de personnalité, ou que (3) a plus d'impact que (4), ce qui élimine l'aspect situationnel.

*autoritaire*¹. L'interrogation de départ est la même que celle de Milgram : comment un drame comme le nazisme a-t-il été possible ? Mais la réponse est bien différente puisque cette enquête démontre l'importance de la personnalité dans ce genre de comportement extrême. Différentes méthodes sont utilisées (échelles d'attitude, enquêtes d'opinion, tests projectifs et entretiens), et parmi celles-ci l'« échelle F » d'évaluation des tendances préfascistes, qui se situe véritablement au cœur de la recherche. Les sujets obtenant un score élevé à cette échelle ont généralement grandi auprès de parents distants qui ne toléraient pas les manifestations d'indépendance de la part des enfants. Le père, souvent sévère, a dominé la famille, ce qui a provoqué chez le fils une tendance à la soumission passive ainsi qu'un idéal de masculinité agressive.

Cette éducation rigoureuse a généré chez l'enfant un conflit durable entre un ressentiment envers ses parents, mais qui est refoulé, et un besoin plus puissant de se soumettre à leur autorité. En grandissant, ces personnes font preuve à la fois de « surconformité » et d'une destructivité sous-jacente envers les institutions et coutumes établies. L'antisémitisme serait ainsi le résultat du refoulement des pulsions agressives de l'individu et de leur projection sur des groupes minoritaires, en particulier les Juifs.

Milgram, qui connaissait cette enquête, a d'ailleurs fait passer des tests d'autoritarisme à certains de ses sujets et constaté que ceux qui avaient été le plus loin dans l'administration de chocs électriques présentaient une tendance significativement plus élevée à l'autoritarisme. Inversement, une étude menée par Lawrence Kohlberg a montré que les personnes ayant un niveau élevé de principes moraux s'arrêtaient nettement plus tôt que la moyenne des sujets.

3. L'INTERACTION ENTRE LA PERSONNALITÉ ET LA SITUATION _____

Tout ceci concerne une situation historique extrême, mais qu'en est-il dans la vie de tous les jours ? La majorité des chercheurs sont aujourd'hui convaincus qu'il est nécessaire de prendre en compte à la fois la personnalité et le contexte. L'un des plus ardents défenseurs de ce point de vue est d'ailleurs Walter Mischel, le même qui a critiqué les recherches sur la personnalité il y a une trentaine d'années. Avec ses collaborateurs de l'université Columbia, il a mené une enquête de terrain lors d'un camp de jeunes ayant des problèmes de comportement². Les résultats sont à la fois simples et remarquables. Prenons le cas de deux jeunes manifestant un niveau moyen identique d'agression. L'un d'eux réagissait de façon nettement plus agressive que les autres quand il était mis en garde par un adulte, mais était beaucoup moins agressif que la plupart des enfants quand un autre jeune l'abordait. En revanche, l'autre jeune avait des réactions exactement opposées : il réagissait

1. Adorno T. (2007). *Études sur la personnalité autoritaire*, Paris, Allia.

2. Mischel, W. (2004). « Toward an integrative science of the person », *Annual Review of Psychology*, 55, 1-22. Mischel W. et Shoda Y. (1995). « A cognitive-affective system theory of personality : Reconceptualizing situations, dispositions, dynamics, and invariance in personality structure », *Psychological Review*, 102 (2), 246-268.

agressivement quand d'autres jeunes l'approchaient et était très docile avec les adultes.

Ces observations réconcilient donc les deux approches théoriques. Mischel résume ce constat par l'expression faussement paradoxale de « théorie de la stabilité de la variation » : une personne peut être particulièrement agréable (ou courageuse, ou persévérante, etc.) dans telle situation, et fort désagréable (ou peureuse, etc.) dans telle autre. Ces relations entre situation et comportement de type *Si... alors...* fournissent une sorte de « signature comportementale de la personnalité ». Mischel propose une analogie avec une œuvre musicale, dont les notes changent à tout moment, mais en respectant la structure globale de la composition. Notons cependant que la réaction ne fonctionne pas selon une mécanique simpliste de type stimulus-réponse car divers processus cognitifs et émotionnels se mettent alors en place, liés aux expériences antérieures de l'individu.

Par ailleurs, la relation entre personnalité et situation est rarement fortuite. Car d'une part, le milieu dans lequel se trouve un individu est susceptible de former sa personnalité ; et inversement, les gens sélectionnent, ou même créent, des situations qui sont en accord avec leurs traits de personnalité. Un individu agressif a plus de probabilités de se retrouver dans un groupe violent qu'une personne calme ; une personne ayant des penchants altruistes va s'impliquer avec d'autres dans une action bénévole, etc.

4. UNE OPPOSITION RÉVOLUE

Un bilan très vaste, rassemblant quatre cent soixante quatorze synthèses de recherche en psychologie sociale sur des thèmes très divers, a montré que la force respective de l'impact de la situation et de la personnalité est quasiment identique¹.

Une étude expérimentale a clairement mis cela en évidence². Soixante-dix étudiants et soixante-dix étudiantes ont été observés dans deux conditions. Dans la première, deux étudiants de sexe opposé qui ne se connaissaient pas se retrouvent dans une petite pièce ne contenant qu'un canapé et une caméra. L'expérimentateur leur dit qu'ils peuvent parler de tout ce qu'ils souhaitent, leur précise qu'il va revenir dans quelques minutes, active la caméra et sort. La seconde situation a lieu quelques semaines plus tard ; elle est identique, si ce n'est que chaque sujet se retrouve avec une personne différente de la première fois (mais toujours de l'autre sexe) et que c'est la seconde expérience de ce genre pour chacun.

Des chercheurs analysent ensuite les séquences filmées, sans avoir d'informations sur les participants, en évaluant les signes de tension ou de détente, le ton de la voix, etc. Lors de la première séance, les gens sont plutôt embarrassés, tendus et distants ; à la seconde séance, ils sont plus relaxés, plus expressifs, parlent avec

1. Richard F.D., Bond C.F. Jr. et Stokes-Zoota J.J. (2003). « One hundred years of social psychology quantitatively described », *Review of General Psychology*, 7(4), 331-363.

2. Funder D.C. et Colvin C.R. (1991). « Explorations in behavioral consistency : properties of persons, situations, and behaviors », *Journal of Personality and Social Psychology*, 60 (5), 773-794.

plus d'aisance. Tout ceci, qui est facilement compréhensible, plaide clairement en faveur du pouvoir de la situation.

Cependant, un autre résultat est apparu, tout aussi compréhensible : les personnes les plus expressives au cours de la première séance sont toujours les plus expressives dans la seconde ; de même pour les plus réservées, etc., ce qui montre l'importance de la personnalité.

Certaines comparaisons entre les deux groupes de résultats sont d'ailleurs instructives. Par exemple, les manifestations de gêne font partie des comportements qui diminuent le plus d'une séance à l'autre, mais ce sont également ceux qui restent le plus stables si l'on compare les individus entre eux. Un tel résultat montre de toutes évidences, l'impact à la fois de la situation et de la personnalité.

L'opposition radicale entre deux camps semble aujourd'hui bien révolue. La voie est désormais ouverte pour une analyse plus fine du fonctionnement de l'être humain : mieux comprendre quel trait de personnalité et quelle situation favorisent ou limitent tel type de comportement.

5. BIBLIOGRAPHIE

Voir la bibliographie des **fiches 5 et 7**.

Nos décisions sont-elles fondées sur la raison ou sur les émotions ?

30

Les philosophes ont adopté des conceptions fort différentes du rôle respectif des émotions et de la raison. Platon, le premier auteur ayant élaboré une analyse systématique du fonctionnement humain, considérait que les émotions étaient une composante inférieure que la raison, bonne par essence, devait maîtriser. Cette idée sera reprise par Descartes et Kant, mais remise en cause par Pascal qui, certes, valorise la raison, mais déclare également que « le cœur a ses raisons que la raison ne connaît point » et qui estime que la vraie foi consiste à aimer un « Dieu sensible au cœur, non à la raison ».

1. CE QUE NOUS APPRENNENT LES PATIENTS AU CERVEAU LÉSÉ

En psychologie, la révolution cognitive (**fiche 4**) a généré un intérêt considérable pour le raisonnement et a mis à l'écart l'étude des émotions. Or celles-ci font un retour en force depuis une vingtaine d'années (**fiche 6**). L'un des moments forts de cette reconquête a été la publication de l'ouvrage du neurologue Antonio Damasio, *L'Erreur de Descartes*¹. L'auteur reprend l'étude d'une personne célèbre dans l'histoire de la neuropsychologie, Phineas Gage, dont le caractère avait radicalement changé après qu'une barre de métal de trois centimètres de diamètre eut traversé son cerveau en 1848. L'homme a survécu et ses facultés intellectuelles ne semblent pas avoir été affectées. En revanche, lui qui était très apprécié de ses proches et de ses collègues, devint irascible et grossier et finit dans la solitude et la misère.

Par ailleurs, Damasio a eu parmi ses patients des personnes atteintes de lésions plus ou moins identiques à celles de Phineas, et souffrant des mêmes troubles. Ces personnes semblent ne pas ressentir d'émotions, ce qui a conduit Damasio à poser l'hypothèse d'une relation de cause à effet : la lésion de zones cérébrales particulièrement consacrées aux fonctions émotionnelles est à l'origine d'attitudes et de choix désastreux dans la vie quotidienne, alors même que les capacités de raisonnement sont préservées. L'observation de ces patients « suggère que la froide stratégie invoquée par Kant et d'autres auteurs, ressemble plus à la façon dont les personnes atteintes de lésions préfrontales procèdent pour prendre une décision qu'à celle des individus normaux ». Selon cet auteur, les émotions sont nécessaires pour prendre de bonnes décisions, car le cerveau humain fonctionne « comme s'il existait une passion fondant la raison ».

1. Damasio A.R. (1995). *L'Erreur de Descartes*, Paris, Odile Jacob.

Une anecdote illustre bien ce trouble. Un jour, Damasio demande à un patient de choisir entre deux dates pour leur prochain rendez-vous. Celui-ci se lance alors calmement dans une interminable et ennuyeuse analyse de coûts et profits... jusqu'à ce que Damasio lui dise qu'il devait venir le second des deux jours proposés. Le patient lui répond simplement : « C'est très bien », range son agenda et s'en va.

2. LES MARQUEURS SOMATIQUES

Pour expliquer ce rôle des émotions dans la prise de décision, Damasio propose le concept de « marqueurs somatiques ». Certaines zones cérébrales, essentiellement le cortex préfrontal et l'amygdale, se trouvent activées par des stimulations primaires (la sensation agréable ou déplaisante qui accompagne une perception ou une action) et secondaires (le souvenir et/ou l'imagination de ces sensations). Damasio désigne cette perception sous le nom de « marqueur », car elle agit à la façon d'un repère, et la qualifie de « somatique » puisqu'elle concerne le corps (*soma* est le nom du corps en grec). Un marqueur somatique fonctionne comme un signal d'alarme automatique qui dit, par exemple : « Attention ! Ce choix risque de conduire à un résultat néfaste », ce qui incite la personne à envisager une autre solution.

Damasio ne rejette toutefois pas le raisonnement dans la prise de décision. Selon lui, les marqueurs somatiques, liés aux émotions, nous permettent d'éliminer automatiquement, sans même y réfléchir, un certain nombre d'options, ce qui facilite ensuite le travail de raisonnement.

3. NOTRE CERVEAU CONFRONTÉ À DES DILEMMES

L'hypothèse des marqueurs somatiques a reçu de multiples confirmations, en particulier dans des études portant sur des dilemmes moraux. Voici une expérience particulièrement troublante à cet égard¹. On présente à des sujets le texte suivant : « Un bus se dirige vers cinq personnes qui seront tuées s'il continue sur sa trajectoire. Le seul moyen de les sauver est de donner un coup de volant qui modifiera la trajectoire du bus, et il tuera une seule personne au lieu de cinq. Devriez-vous dévier le bus afin de sauver cinq personnes aux dépens d'une ? » La plupart des gens répondent oui.

Les chercheurs présentent parallèlement à d'autres personnes la situation suivante : « Un bus se dirige vers cinq personnes qui seront tuées s'il continue sur sa trajectoire. Vous vous tenez debout près d'une forte personne que vous ne connaissez pas, sur un pont qui enjambe la rue, juste entre le bus qui arrive et les cinq personnes. Le seul moyen de les sauver est de pousser cet étranger par-dessus la passerelle. Il mourra si vous le faites, mais son corps arrêtera le bus et empêchera celui-ci de toucher les cinq personnes. Devriez-vous sauver les cinq personnes en poussant cet inconnu ? » La plupart des gens répondent non.

1. Greene J.D., Sommerville R.B., Nystrom L.E., Darley J.M. et Cohen J.D. (2001). « An fMRI investigation of emotional engagement in moral judgment », *Science*, 293, 14. 2105-2108.

Par ailleurs, il leur est très difficile de fournir une justification rationnelle satisfaisante à cette différence. En fait, la principale différence entre les deux situations n'est pas d'ordre rationnel, mais émotionnel : pousser soi-même directement quelqu'un vers la mort est un acte plus significatif émotionnellement que de dévier un bus. D'ailleurs, conformément à l'hypothèse des marqueurs somatiques, il se passe physiologiquement quelque chose de différent chez les sujets, selon qu'ils sont confrontés à tel ou tel dilemme, comme nous allons le voir.

En effet, les auteurs de cette étude ont utilisé une batterie de soixante dilemmes pratiques, qu'ils ont divisés en trois catégories :

- dilemmes non moraux : décider de voyager en bus ou en train en fonction de certaines contraintes de temps ; choisir lequel de deux bons d'achat utiliser dans un magasin ;
- dilemmes moraux personnels : dilemme du pont présenté ci-dessus ; voler les organes d'une personne pour les distribuer à cinq autres ;
- dilemmes moraux impersonnels : dilemme du bus dévié présenté ci-dessus ; garder ou non l'argent trouvé dans une valise perdue ; voter ou non pour une politique dont on prévoit qu'elle causera plus de morts qu'une politique alternative.

Les participants répondaient à chaque dilemme en indiquant s'ils jugeaient que l'action proposée était appropriée ou non ; pendant ce temps, leur fonctionnement cérébral était examiné par le biais de l'imagerie par résonance magnétique fonctionnelle. Les résultats sont impressionnants et montrent une claire répartition, surprenante, en deux catégories : d'un côté, les dilemmes non moraux et les dilemmes moraux non personnels, de l'autre côté, les dilemmes moraux personnels. Ces derniers génèrent une activité cérébrale nettement plus importante dans des zones liées à l'émotion que ne le font les deux autres formes de dilemmes. Inversement, ceux-ci génèrent une activité cérébrale nettement plus importante dans des zones liées à la mémoire de travail que ne le font les dilemmes moraux personnels.

Ainsi, le dilemme du pont et d'autres dilemmes moraux personnels du même type entraînent essentiellement une activité émotionnelle, avant qu'intervienne tout traitement rationnel. Et selon l'hypothèse des marqueurs somatiques, c'est bien cela que nous ressentons sans nous en rendre compte et qui nous conduit à considérer comme immoral l'acte de jeter une personne par-dessus le pont.

4. LES ÉMOTIONS, FONDEMENT DE LA MORALE ?

Jonathan Haidt, jeune professeur de psychologie à l'université de Virginie, s'est précisément penché sur les « émotions morales », c'est-à-dire les émotions dont l'impact est dirigé au-delà de la personne, « qui sont liées aux intérêts ou au bien-être de la société ou au moins de personnes autres que le sujet lui-même¹ ». Il propose une interprétation radicale du rapport entre émotions et raisons dans le jugement

1. Haidt J. (2007). The new synthesis in moral psychology, *Science*, 316, 18 may, 998-1002. Haidt, J. (2002). « The moral emotions », in R.J. Davidson, K.R. Scherer et H.H. Goldsmith (éd.), *Handbook of Affective Sciences*. Oxford, Oxford University Press, 852-870. Haidt, J. (2001). « The emotional

moral chez l'être humain. Selon lui, ce sont les émotions qui sont à la source de la morale humaine concrète (par exemple, la sympathie en réponse à la souffrance, la colère envers les personnes ingrates, l'affection pour les proches et les amis, etc.).

Nos choix moraux relèvent, selon Haidt, d'« intuitions morales », c'est-à-dire de processus rapides et automatiques, d'origine émotionnelle, au cours desquels une sensation évaluative du bien/mal ou de l'appréciation/aversion relative aux actions ou au caractère d'une personne apparaît à la conscience sans passage par un traitement rationnel.

Ce n'est que dans un deuxième temps que survient le raisonnement moral, activité mentale consciente et contrôlée, qui consiste à transformer en jugement moral cette information sur les gens et leurs actions. C'est généralement un processus « après-coup » au cours duquel nous cherchons à confirmer notre réaction intuitive initiale. Haidt met en avant plusieurs arguments à ce propos, tirés de diverses recherches :

- les gens ont des réactions quasi instantanées à des scènes ou des histoires de violations morales ;
- les réactions émotionnelles sont généralement de bons prédicteurs des jugements et des comportements moraux ;
- manipuler les réactions émotionnelles, par exemple par l'hypnose, peut modifier les jugements moraux ;
- les gens peuvent savoir intuitivement que quelque chose est mauvais, même quand ils ne peuvent pas expliquer pourquoi.

5. QUAND LA JUSTICE ACCORDE UNE PLACE À L'ÉMOTION, LE CRIME DIMINUE

Cette thèse radicale fait évidemment l'objet de fortes discussions dans le monde de la psychologie universitaire¹. Notons cependant que le débat raison-émotion n'est pas qu'un passe-temps académique, car il a, dans certains domaines, d'importantes implications. C'est le cas de la justice. Le système de justice criminel s'efforce de contrôler l'émotion, d'aborder le crime rationnellement et sans passions. Or les émotions s'insèrent inévitablement dans le procès, qu'il s'agisse d'empathie pour la victime, de colère envers l'agresseur, etc. En 1999, Susan Bandes publiait un ouvrage collectif au titre significatif, *Les Passions de la loi*, dans lequel elle déclarait qu'« il est non seulement impossible, mais également indésirable d'éliminer l'émotion du processus de raisonnement. Dans ce sens, l'émotion associée à la cognition conduit

dog and its rational tail : A social intuitionist approach to moral judgment », *Psychological Review*, 108 (4), 814-834.

1. Voir par exemple l'échange publié dans la *Psychological Review* de 2003, 110 (1), 193-198.

à une perception plus exacte et, en fin de compte, à de meilleures décisions (plus pertinentes, plus morales, plus justes)¹ ».

Signalons au passage qu'une forme de justice, encore peu pratiquée en France, accorde une large place aux émotions : la justice restauratrice. Essentiellement fondée sur des médiations entre agresseur et victime, elle permet à la victime d'exprimer sa souffrance, ce qui conduit souvent l'agresseur à éprouver de la culpabilité et de l'empathie à l'égard de la victime. Ce processus conduit à une réduction notable de la récidive de la part des agresseurs².

6. BIBLIOGRAPHIE

BLANC N. (2006). (dir.) *Émotion et cognition*, Paris, In Press.

CHANOUF A. et ROUAN G. (2002). *Émotions et cognitions*, Bruxelles, De Boeck.

DAMASIO A.R. (2003). *Spinoza avait raison*, Paris, Odile Jacob.

DAMASIO A.R. (1999). *Le Sentiment même de soi*, Paris, Odile Jacob.

DAMASIO A.R. (1995). *L'Erreur de Descartes*, Paris, Odile Jacob.

KIROUAC G. (dir.) *Cognition et émotions*, Saint-Nicolas, Presses de l'Université Laval.

1. Bandes S. A. (1999). *The Passions of Law*, New York, New York University Press, p. 7. Voir aussi Maroney T. A. (2006). « Law and emotion : a proposed taxonomy of an emerging field », *Law and Human Behavior*, 30, 119-142.

2. Latimer J., Dowden C. et Muise D. (2001). *L'Efficacité des pratiques de la justice réparatrice. Méta-analyse*, direction de la Recherche et de la Statistique, ministère de la Justice du Canada, Ottawa.

Quelles différences y a-t-il entre l'animal et l'être humain ?

L'être humain est-il essentiellement un animal ou, au contraire, radicalement différent des autres espèces vivantes ? Cette question a été longtemps le domaine réservé des philosophes, avec par exemple d'un côté Descartes et Kant, qui prônaient la discontinuité radicale entre l'humain et l'animal, et de l'autre Aristote et Montaigne, qui pensaient qu'il n'y a pas de différence de nature entre les deux, mais seulement de degré.

Certes, le sens commun immédiat nous conduit plutôt à penser que l'être humain diffère nettement des autres espèces : imagine-t-on un chimpanzé fabriquer une voiture ou envoyer un... chimpanzé sur la Lune ? Cependant, dès qu'il s'agit de fournir une définition précise, opérationnelle, de cette différence, la question devient plus épineuse. Prenons l'exemple du langage : beaucoup d'animaux communiquent entre eux, mais s'agit-il véritablement de langage ? En fin de compte, à partir de quel degré de complexité peut-on parler de langage ?

1. QUAND LES ANIMAUX S'HUMANISENT

Cette question de la continuité/discontinuité entre l'animal et l'humain intéresse particulièrement les éthologues (spécialistes du comportement), les paléanthropologues (paléontologues spécialisées dans l'espèce humaine), les anthropologues, les primatologues et... les psychologues.

Une règle explicite longtemps admise chez les éthologues était de s'interdire toute forme d'anthropomorphisme. Ce terme désigne l'utilisation de caractéristiques humaines pour décrire et/ou expliquer le comportement d'animaux. Mais ce principe de base est profondément remis en question depuis plusieurs décennies, en raison d'un double changement de regard :

- sur l'animal, car les éthologistes se sont rendus à l'évidence : les animaux peuvent éprouver des émotions, développer des processus cognitifs, etc. ;
- sur l'être humain, car de plus en plus de spécialistes des sciences humaines considèrent que de nombreux comportements humains sont directement influencés par nos racines animales (**fiche 9**).

Une nouvelle science voit le jour à partir de la fin des années 1970, l'éthologie cognitive, qui s'intéresse non seulement aux comportements animaux, mais plus encore aux facteurs susceptibles d'expliquer ces comportements. Le mot cognitif est d'ailleurs restrictif puisque les chercheurs opérant dans ce courant de recherche s'intéressent également aux fondements émotionnels, subjectifs, voire moraux

des comportements animaux. Donald Griffin fait figure de pionnier en proposant que les animaux ont des images mentales des objets et des événements et ont des aptitudes à l'intentionnalité et à l'anticipation¹. Plus encore, de nombreux chercheurs estiment de nos jours que beaucoup d'animaux ont une personnalité individuelle : par exemple, certains animaux sont plus ou moins introvertis ou extravertis. Une synthèse réalisée en 2001 a révélé que sept cent quatre-vingt-sept recherches abordaient cette question de la personnalité des animaux². Elles concernent non seulement des singes, des chats ou des chiens, mais également des ours, des lions, des écureuils, des cochons, voire même des papillons et des pieuvres !

Seront d'abord présentées ici les connaissances conduisant à penser que certains animaux (surtout les grands singes) possèdent des facultés identiques à celles de l'être humain, puis celles incitant à préserver une part de différence.

2. LA THÈSE DE LA CONTINUITÉ ENTRE L'ANIMAL ET L'HUMAIN ____

Le statut unique de l'être humain a été progressivement remis en question, car les principales caractéristiques que l'on a crues spécifiques à l'humain ont ensuite été constatées chez des animaux, en particulier les grands singes. C'est le cas de caractéristiques :

- comportementales : bipédie ;
- cognitives : conscience de soi, langage, intelligence, utilisation d'outils ;
- sociales : tabou de l'inceste, chasse, guerre, politique, culture, mensonge, morale, empathie.

Prenons quelques exemples, à titre illustratif.

a La conscience de soi

Elle a essentiellement été mise en évidence par le « test du miroir ». On peint un signe sur un animal à son insu, pendant son sommeil ou après anesthésie, puis on le place face à un miroir. Au début, il pense se trouver confronté à un congénère, mais ensuite certains individus présentent des comportements qui montrent qu'ils comprennent que le signe est placé sur leur propre corps. Des chimpanzés touchent la tâche avec leur main³, une éléphante touche une croix avec sa trompe, une femelle dauphin se dirige vers le miroir, part ensuite frotter sur la paroi du bassin la partie du corps marqué, fait ensuite plusieurs allers-retours avec, à chaque fois, moins de substance colorée sur son corps.

b L'utilisation d'outils

Dans les années 1960, l'anthropologue Louis Leakey était convaincu que l'être humain était seul à utiliser des outils. Mais quelques années plus tard, son assistante

1. Griffin D. (1984). *Animal Thinking*, Harvard University Press.

2. Gosling S.D. (2001). « From mice to men : what can we learn about personality from animal research ? », *Psychological Bulletin*, 127 (1), 45-86.

3. Gallup G.G., Jr. (1970). « Chimpanzees : self-recognition », *Science* 167, 86-87.

Jane Goodall démontre que les chimpanzés utilisent également des outils pour attraper des insectes¹. Depuis, les observations se sont multipliées : un chimpanzé introduit une tige dans une fourmilière ou une termitière. Les insectes s'agrippent à la tige, le chimpanzé la retire et se délecte des animaux.

Un autre comportement a été très étudié par les primatologues : le cassage des noix chez les chimpanzés. Les singes utilisent une pierre comme marteau et une grosse racine ou une pierre comme enclume. D'autres usages d'outils ont également été constatés. Par exemple, on a récemment observé des gorilles utilisant des cannes pour tâter la profondeur d'un cours d'eau avant de s'y aventurer.

c Les comportements sociaux et moraux

Les grands singes ont des fonctionnements sociaux particulièrement complexes. Ils peuvent faire usage de stratégies politiques, par exemple deux mâles peuvent se coaliser pour renverser le chef du groupe, des chimpanzés peuvent servir de médiateurs(trices) lors de conflits. Les singes, surtout les bonobos, peuvent manifester de l'empathie, de la gratitude, ont le sentiment de ce qui est juste ou non, peuvent faire preuve de générosité et d'altruisme, etc.

La découverte de comportements moraux et altruistes chez les animaux a fortement bouleversé notre regard sur eux. Songeons un instant à l'adjectif « bestial », utilisé pour décrire des individus et des comportements particulièrement violents ; ou inversement à l'adjectif « humain » pour les actes bienveillants.

L'empathie, capacité à se mettre à la place des autres, a d'ailleurs été observée chez des rats depuis un demi-siècle déjà. En 1959, un article au titre surprenant pour l'époque, « Les réactions émotionnelles des rats à la douleur d'autrui »², montrait que ces animaux arrêtaient d'appuyer sur un levier commandant la distribution de nourriture si cette action envoie en même temps une décharge électrique à un congénère.

En 2002, Frans de Waal, le primatologue qui a le plus agi ces dernières années en faveur de la thèse de la continuité, publie avec Stéphanie Preston une synthèse de travaux sur l'empathie, mettant en évidence la présence de ce comportement chez divers animaux³. En particulier, il cite une méta-analyse de plus de deux mille comptes rendus d'observations qui ont mis en évidence trois types d'empathie chez les singes : émotionnelle, cognitive (capacité à percevoir les états mentaux d'autrui), et comportementale (aide bien adaptée). Les singes les plus doués d'empathie sont les bonobos, espèce biologiquement très proche à la fois des chimpanzés et de l'être humain. Il cite par exemple le cas de Kuni, une femelle bonobo du zoo Twycross en Angleterre, qui a ramassé un jour un étourneau assommé à la suite d'un choc contre la vitre de son enclos. Comme l'oiseau ne bougeait pas, Kuni l'a lancé en l'air, mais

1. Van Lawick-Goodall J. (1971). *Les Chimpanzés et Moi*, Paris, Stock.

2. Church R.M. (1959). « Emotional reactions of rats to the pain of others », *Journal of Comparative and Physiological Psychology*, 52, 132-134.

3. Preston S. D. et De Waal F.B.M. (2002). « Empathy : its ultimate and proximate bases », *Behavioral and Brain Science*, 25, 1-20.

il a seulement voleté. Kuni l'a ramassé, a grimpé au plus haut de l'arbre le plus élevé, a déplié délicatement les ailes de l'oiseau, une aile dans chaque main, avant de le lancer dans l'air. Comme l'oiseau restait dans l'enceinte, Kuni l'a protégé pendant un long moment de la curiosité d'un jeune singe. Il a finalement réussi à s'envoler.

Selon De Waal, « il n'existe pas une seule tendance que nous ne partagions avec ces gais lurons velus dont nous adorons nous moquer ».

3. ... ET LA THÈSE DE LA SPÉCIFICITÉ HUMAINE

Qu'ont à répondre, face à cela, les partisans de la thèse de la discontinuité animal/être humain ? Ils reconnaissent certes que les animaux (surtout les grands singes) ont des aptitudes bien supérieures à ce que l'on croyait initialement, mais elles n'atteignent pas, selon eux, le même niveau de complexité que chez l'être humain. En fait, l'impression générale qui ressort, à la lecture de leurs écrits, c'est que l'être humain est le seul à atteindre un niveau « méta », de second degré, dans beaucoup d'opérations, en particulier cognitives.

a Le langage et la communication

Par exemple, grâce à la langue des signes, certains chimpanzés sont parvenus à apprendre plusieurs centaines de mots (contre cinquante mille ou cent mille pour un être humain). Ils sont donc capables d'utiliser un symbole pour un concept. En revanche, la capacité syntaxique, c'est-à-dire l'aptitude à combiner des mots pour former de nouvelles significations leur est quasiment étrangère. Selon Jacques Vauclair, elle « ne dépasse pas le stade d'une grammaire à deux mots¹ ».

Ce même auteur souligne que « les chimpanzés peuvent comprendre et utiliser le geste de pointage dans un contexte de demande (pointer du doigt vers un expérimentateur pour attirer son attention vers un objet alimentaire), mais ils ne peuvent apparemment pas concevoir la signification du pointage chez l'homme ».

b L'action collective intentionnelle

Michel Tomasello, l'un des plus fervents partisans de la thèse de la discontinuité, affirme certes que l'être humain partage certaines caractéristiques avec les grands singes, mais que la cognition humaine est unique en raison de sa nature collective. En 2005, Tomasello a publié avec ses collègues chercheurs, un long article expliquant que la différence cruciale entre la cognition humaine et celles des autres espèces est l'« intentionnalité partagée », c'est-à-dire l'aptitude à participer avec les autres à des activités en collaboration, sur la base d'intentions et d'objectifs communs². Même si certains animaux peuvent comprendre les objectifs et intentions des autres, seul l'être humain a la motivation de partager ces éléments pour agir avec d'autres.

1. Vauclair J. (2002). *L'Homme et le Singe. Psychologie comparée*, Paris, Flammarion.

2. Tomasello M., Carpenter M., Call J., Behne T. et Moll H. (2005). « Understanding and sharing intentions : The origins of cultural cognition », *Behavioral and brain sciences*, 28 (5), 675-691. Voir également, dans le même numéro, les articles critiques et la réponse de Tomasello.

Plusieurs auteurs ont fait des commentaires critiques sur cet article, affirmant par exemple que les tactiques de chasse des chimpanzés, des lions et des hyènes sont fondées sur une intentionnalité partagée. Tomasello leur a répondu en fournissant divers arguments, notamment le fait que la chasse en commun peut très bien être le résultat de l'addition d'actions individuelles plutôt que le fruit d'une intention partagée, et que seule une méthodologie de type expérimental permettrait d'éclaircir la question.

c Les méta-outils

Autre exemple, bien que certaines espèces utilisent des outils, il ne semble pas qu'elles utilisent de méta-outil (des outils destinés à fabriquer d'autres outils). Mais tout dépend du sens que l'on donne aux mots. En effet, pour certains auteurs, les chimpanzés utilisent un méta-outil lorsqu'ils se servent d'un caillou pour stabiliser l'enclume de pierre qui leur sert pour casser des noix.

4. BIBLIOGRAPHIE

DECONCHY J.-P. (2000). *Les Animaux sur-naturés, la construction mentale de la singularité humaine*, Grenoble, Presses universitaires de Grenoble.

DE WAAL F. (2006). *Le Singe en nous*, Paris, Fayard.

DE WAAL F. (1997). *Le Bon Singe ; les bases naturelles de la morale*, Paris, Fayard.

DE WAAL F. (1990). *La Politique du chimpanzé*, Monaco, Le Rocher.

DENTON D. (1998). *L'Émergence de la conscience : de l'animal à l'homme*, Paris, Flammarion.

HAUSER M. (2002). *À quoi pensent les animaux ?* Paris, Odile Jacob.

LESTEL D. (2003). *Les Origines animales de la culture*, Paris, Flammarion.

PICQ P. (2002). *Le singe est-il le frère de l'homme ?* Le Pommier.

PREMACK D. et PREMACK A. (2003). *Le Bébé, le Singe et l'Homme*, Paris, Odile Jacob.

PROUST J. (2003). *Les animaux pensent-ils ?* Paris, Bayard/Centurion.

TOMASELLO M. (2004). *Aux origines de la cognition humaine*, Paris, Retz.

VAUCLAIR J. (2002). *L'Homme et le singe. Psychologie comparée*, Paris, Flammarion.

VAUCLAIR J. et KREUTZER M. (dir.) (2004). *L'Éthologie cognitive*, Paris, Ophrys/Maison des sciences de l'homme.

Notre esprit influence-t-il notre santé ?

32

L'influence de l'esprit sur le corps est certainement l'un des thèmes les plus fascinants du fonctionnement de l'être humain. Cet univers, longtemps mystérieux, révèle progressivement ses secrets.

1. L'EFFET PLACEBO ET SES FONDEMENTS NEUROBIOLOGIQUES

L'une des facettes de cet univers est l'effet placebo. Cette expression donne parfois lieu à un quiproquo. Certaines personnes disent parfois d'un médicament : « Ce n'est qu'un placebo », signifiant par là que le produit n'a aucun effet. En fait, un placebo est une substance ou une procédure qui n'a pas de pouvoir médical en soi, mais qui, par sa simple présence, entraîne un effet thérapeutique. Il y a donc un véritable impact, ce que l'on appelle précisément l'effet placebo. C'est si vrai que les placebos copient le mode d'action des médicaments : ils peuvent avoir des effets secondaires négatifs, deux pilules de placebo sont plus efficaces qu'une seule, ou encore une grosse gélule est plus efficace qu'une petite.

Cet effet placebo est parfois impressionnant. Une synthèse d'études sur les médicaments antidépresseurs a conclu que 75 % de l'efficacité de ces produits relève de l'effet placebo¹. Même une maladie neurodégénérative telle que la maladie de Parkinson est sensible à l'effet placebo. Cette maladie est liée à un déficit en dopamine, qui est un neurotransmetteur. Or l'administration d'un placebo à des malades parkinsoniens entraîne une libération de dopamine dans le cerveau.

L'effet placebo s'exprime donc au travers de mécanismes neurologiques. Ainsi, l'analgésie par placebo se produit par un double processus : à la fois par la libération d'endorphines, neuromédiateurs aux propriétés anti-douleur, et par une activité cérébrale dans une zone du cerveau appelée cortex antérieur cingulaire, qui sert de lien entre les régions plus « primitives » du cerveau et le néocortex spécialisé dans les fonctions cognitives complexes. Il y a donc un véritable fondement biologique et neurologique au placebo.

Deux principaux types d'explication ont été fournis de cet effet. La plus connue est la théorie de l'attente, selon laquelle, c'est une attente spécifique (par exemple : « si je prends le médicament X, je ressentirai l'effet Y ») qui est à la base de l'effet placebo. Des recherches en imagerie à résonance ont montré que la réponse placebo

1. Kirsch I. et Sapirstein. (1998). « Listening to Prozac but hearing placebo : a meta-analysis of antidepressant medication », *Prevention and Treatment*, I : article 0002a. <http://journals.apa.org/prevention/volume1/pre0010002a.html>.

est liée à une activation des zones frontales et préfrontales du cerveau (consacrées au traitement cognitif), ce qui est en accord avec cette théorie de l'attente.

Mais une autre possibilité existe, à savoir que le placebo résulte d'un conditionnement. En fait, cette approche est essentiellement le fruit de recherches sur des animaux de laboratoire. On habitue un animal à recevoir un placebo en même temps qu'un produit actif. Par la suite, si on enlève le produit actif, mais en continuant à administrer le placebo, celui-ci entraîne des effets proches du produit actif. Quelques expériences ont également été réalisées avec succès auprès d'êtres humains. Cette théorie du conditionnement ne peut cependant pas expliquer l'effet placebo survenant sans conditionnement. Plusieurs auteurs estiment d'ailleurs que l'explication par l'attente et celle par le conditionnement sont complémentaires plutôt que rivales.

2. LE STRESS PEUT FAIRE CHUTER NOTRE IMMUNITÉ...

Le stress peut entraîner une baisse, voire un effondrement, des défenses immunitaires d'un être humain. Ceci a été mis en évidence pour la première fois dans deux études publiées en 1983, l'une portant sur des veufs, l'autre sur des étudiants. Dans la première, une équipe médicale a régulièrement mesuré le niveau d'immunité d'hommes mariés à des femmes ayant un cancer du sein en phase de généralisation. Pendant toute la période précédant le décès de celles-ci, l'activité immunitaire des hommes était stable, mais elle a fortement chuté après le décès, surtout au cours des deux premiers mois¹.

Dans la seconde recherche, soixante-quatre étudiants ont été suivis en périodes d'examens et hors examens. Leur taux d'anticorps (antiglobulines A) a significativement baissé au cours des périodes d'examens. Par ailleurs, les étudiants au caractère particulièrement chaleureux avaient, à tout moment, un taux d'anticorps plus élevé que les autres étudiants².

Depuis ces travaux pionniers, de nombreuses recherches ont été effectuées, donnant ainsi naissance à une nouvelle discipline, la psychoneuro-immunologie³, qui étudie les multiples interactions entre les processus psychologiques, le système nerveux et le système immunitaire. C'est en quelque sorte la science qui s'efforce de comprendre les liens entre l'esprit et le corps. Elle a mis en évidence que de nombreux événements peuvent avoir un effet immunodépresseur : la perte d'un être cher, les conflits conjugaux, la charge d'un proche atteint de démence, les

1. Schleifer S.J., Keller S.E., Camerino M., Thornton J.C. et Stein M. (1983). « Suppression of lymphocyte stimulation following bereavement », *Journal of the American Medical Association* 250 (3), 374-377.

2. Jemmott J. III, Borysenko J.Z., Borysenko M., McClelland D.C., Chapman R., Meyer D. et Benson H. (1983). « Academic stress, power motivation and decrease in secretion rate of salivary secretory immunoglobulin A », *Lancet*, 25 juin, 1400-1402.

3. Fleshner M. et Laudenslager M.L. (2004). « Psychoneuroimmunology : Then and now, *Behavioral and Cognitive Neuroscience Reviews*, 3 (2), 114-130.

catastrophes naturelles, les combats militaires. Des émotions comme la colère ou l'anxiété peuvent également avoir un impact sur l'immunité.

3. ... VOIRE ENTRAÎNER UNE MORT SOUDAINE

Divers écrits d'ethnologues rapportent la survenue rapide de décès inattendus : une personne en bonne santé est convaincue qu'elle va mourir, par exemple après avoir touché par inadvertance un objet tabou ou à la suite d'un mauvais sort jeté sur elle ; elle meurt effectivement dans les heures ou les jours qui suivent¹.

La première étude médicale de ce phénomène a été réalisée par le physiologiste américain Walter Cannon en 1942². Se fondant sur des recherches menées sur des animaux, cet auteur affirme que ces décès soudains sont dus à une activité excessive persistante du système sympathico-surrénalien, qui entraîne une baisse de la pression sanguine. Un cercle vicieux se met alors en place : la faible pression sanguine entraîne une détérioration des organes vitaux qui sont alors moins aptes à faciliter le maintien d'une bonne circulation sanguine... ce processus conduisant à la mort dans les cas extrêmes. Depuis, divers auteurs se sont intéressés au sujet. Un premier constat est que ce genre de drame n'est pas limité à des peuples lointains, mais se produit également en Occident. En 1971, George Engel étudie cent soixante-dix exemples de morts soudaines et repère ainsi huit types de situations au cours desquelles ce drame peut se produire : immédiatement à l'annonce de la mort d'un proche, dans une période de deux semaines suivant le décès d'un proche, la peur de perdre un proche, à l'anniversaire de la mort d'un proche, une perte de statut ou d'estime de soi, un danger personnel, une fois que le danger est passé, des retrouvailles ou une réussite exceptionnelle³.

En 2007, Martin Samuel, professeur de neurologie à l'école de médecine de Harvard, réexamine ce sujet, en affinant l'explication⁴. Selon lui, la mort soudaine est due à la dégénérescence myofibrillaire, au cours de laquelle des cellules cardiaques meurent à la suite de contractions.

4. LES EFFETS POSITIFS DE LA VOLONTÉ DE VIVRE

Mais le lien entre psychisme et santé fonctionne aussi dans un sens positif. Par exemple, une étude réalisée auprès de femmes atteintes d'un cancer du sein a montré que celles qui avaient manifesté un esprit de combat (par exemple : « Je vais le vaincre ») avaient 50 % de probabilité de survivre quinze ans en bonne santé, tandis

1. Mauss M. (1968). *Sociologie et anthropologie*, quatrième partie (« Effet physique chez l'individu de l'idée de mort suggérée par la collectivité »), Paris, PUF. Frazer J.G. (1981). *Le Rameau d'or*, Paris, Robert Laffont (chapitre : « Tabou et les périls de l'âme »). Cannon W.B. (1942). « Voodoo death », *American Anthropologist*, 44 (2), 169-181.

2. Cannon (1942). *Op. cit.*

3. Engel G. (1971). « Sudden and rapid death during psychological stress », *Annals of Internal Medicine*, 74, 771-782.

4. Samuels M. A. (2007). « "Voodoo" death revisited : The modern lessons of neurocardiology », *Cleveland Clinic Journal of Medicine*, 74, suppl. 1, S8-S16.

que celles qui étaient anxieuses ou désespérées avaient 15 % de probabilité de survivre quinze ans¹.

David Phillips et ses collègues de l'université de Californie ont mené une série d'études particulièrement intéressantes sur l'impact de la volonté de vivre. Dans l'une des toutes premières recherches, Phillips est parti de l'idée que l'anniversaire est l'occasion pour l'individu de faire le bilan des réussites et des échecs de son existence². Il répartit des personnes connues en trois catégories selon leur degré de célébrité (mesurée en fonction du nombre de fois où leur nom apparaît dans des biographies pour enfants). Les gens les plus célèbres avaient cinq fois moins de probabilités (22 %) de mourir dans le mois précédent leur anniversaire que la moyenne de la population. Les gens moyennement célèbres avaient trois fois moins de probabilités et les gens un peu célèbres avaient 1/5^e de moins de probabilités de mourir durant cette période que la moyenne des gens. Il semblerait donc que plus les gens sont fiers de leur parcours, plus ils parviennent à reculer la date de leur mort pour être présent à leur anniversaire.

Une autre recherche est plus troublante encore³. Les Américains ont souvent trois initiales (par exemple G.W.B. pour George W. Bush). Ces chercheurs ont tiré profit de cela, et ont cherché à savoir si des initiales « positives » telles que JOY (joie) ou WIN (gagner) ou « négatives » telles que PIG (cochon) ou DIE (mourir) avaient un impact sur la longévité. Ils ont enquêté sur les certificats de décès californiens de 1969 à 1995, soit mille sept cent trente-trois personnes ayant des initiales positives et cinq mille sept cent quatre-vingt-dix-neuf ayant des initiales négatives. Il y a effectivement un lien, et c'est même fortement le cas chez les hommes. Les hommes aux initiales positives vivent presque 4 ans et demi plus longtemps que les hommes de la population générale, tandis que ceux aux initiales négatives vivent presque trois ans de moins. Chez les femmes, ces effets existent mais plus faiblement, avec une augmentation d'un peu plus de trois ans de vie pour les femmes aux initiales positives, comparativement aux femmes de la population générale et pas de différence avec ces dernières lorsque les initiales sont négatives.

Le caractère surprenant de ces résultats a évidemment suscité beaucoup d'intérêt chez divers chercheurs, mais aussi parfois un certain scepticisme⁴. Certaines recherches ont reproduit ce genre de recherches et n'ont pas toujours trouvé les résultats obtenus par Phillips et ses collaborateurs. Par ailleurs, ces travaux ont également été critiqués méthodologiquement. Le débat est donc en cours pour savoir dans quelle mesure ces résultats sont pertinents ou non.

1. Greer S. (1991). « Psychological response to cancer and survival », *Psychological medicine*, 21, 43-49.

2. Phillips D. P. (1972). Cité par Oakley R. (2004). « How the mind hurts and heals the body », *American Psychologist*, 59 (1), 29-40.

3. Christenfeld N., Phillips D.P. et Glynn L.M. (1999). « What's in a name : Mortality and the power of symbols », *Journal of Psychosomatic Research*, 47 (3), 241-254.

4. Voir notamment Skala J.A. et Freedland K.E. (2004). « Death takes a raincheck », *Psychosomatic medicine*, 66, 382-386.

Il existe en tout cas un exemple historique particulièrement troublant à cet égard. John Adams et Thomas Jefferson ont été tous deux présidents des États-Unis et cosignataires de la Déclaration d'indépendance des États-Unis. Ils sont morts le même jour, à quelques heures d'intervalle, le 4 juillet 1826, précisément le jour du cinquantième anniversaire de la signature de la Déclaration...

Enfin, divers types d'intervention (techniques de relaxation, biofeedback, psychothérapie cognitivo-comportementale, approches psycho-éducatives...) se sont révélés particulièrement efficaces. Une large synthèse¹ a ainsi mis en évidence un impact positif de ces méthodes pour réduire de multiples problèmes : les tensions susceptibles de provoquer une nouvelle crise cardiaque, les effets secondaires des traitements anticancéreux, l'insomnie, les douleurs lombaires ou encore l'hypertension. Les auteurs en concluent que la médecine devrait adopter un modèle biopsychosocial de la santé plutôt que strictement biologique.

5. BIBLIOGRAPHIE

BRUCHON-SCHWEITZER M. (2002). *Psychologie de la santé. Modèles, concepts et méthodes*, Paris, Dunod.

FISCHER G.-N. (dir.) (2005). *Traité de psychologie de la santé*, Paris, Dunod.

GODFROID I. O. (2003). *L'Effet placebo, Un voyage à la frontière du corps et de l'esprit*, Promarex.

LACHAUX B. et LEMOINE P. (1988). *Placebo, un médicament qui cherche la vérité*, Paris, Medsi/Mc Graw-Hill.

THURIN J.-M. et BAUMANN N. (2003). *Stress, pathologies et immunité*, Paris, Flammarion.

1. Astin J.A., Shapiro S.L., Eisenberg D.M., et Forsys K.L. (2003). « Mind-body medicine : State of the science, implications for practice », *Journal of the American Board of Family Practice*, 16, 131-147.

Les psychothérapies sont-elles efficaces ?

L'évaluation des psychothérapies est un thème particulièrement délicat à aborder et qui a suscité une importante polémique en France il y a quelques années. En 2004, l'Inserm (Institut national de la santé et de la recherche médicale) publiait la première synthèse française d'évaluation des psychothérapies, démarche déjà effectuée depuis de nombreuses années dans divers pays¹. Il s'agissait d'un rapport effectué à la demande de la direction générale de la santé et de deux associations de patients, l'Unafam et la Fnapsy. Huit experts (psychiatres, psychologues, épidémiologistes et biostatisticiens) ont analysé, durant plus d'une année, environ mille articles issus de la littérature scientifique internationale. Seize troubles ont été pris en compte et trois thérapies évaluées, ce qui a donné les résultats suivants :

- thérapies comportementales et cognitives : efficaces dans quinze troubles ;
- thérapies familiales : efficaces dans cinq troubles ;
- thérapies d'inspiration psychanalytiques (également qualifiées de psychodynamiques) : efficaces dans un trouble (troubles de la personnalité).

Prenons, par exemple, le cas de la dépression. Pour les troubles dépressifs d'intensité légère ou moyenne, traités en ambulatoire, les thérapies cognitives sont plus efficaces que les traitements antidépresseurs. Les thérapies psychodynamiques n'ont pas montré une efficacité équivalente à celles des thérapies cognitivo-comportementales.

Pour les troubles dépressifs majeurs chez des patients hospitalisés sous antidépresseurs, les thérapies cognitivo-comportementales sont efficaces. Les études contrôlées comparant approches psychodynamique et cognitivo-comportementale concluent à la supériorité de la seconde.

Par ailleurs, dans toutes les études analysées par cette expertise, il n'a pas été relevé d'apparition de nouveaux symptômes venant se substituer à court ou long terme à ceux pris en charge par la thérapie, quels que soient la thérapie ou le trouble examinés.

1. LA NÉCESSITÉ DE L'ÉVALUATION

Ces résultats ont suscité la colère des psychanalystes qui ont notamment souligné que la singularité de chaque patient n'est pas prise en compte dans les études

1. Inserm (2004). *Psychothérapie, trois approches évaluées*, Paris, Inserm.

statistiques. Ils ont largement utilisé les médias pour exprimer leur mécontentement. Un moment important de cette contestation a été l'organisation d'un meeting de l'école lacanienne de la cause freudienne, au cours duquel le ministre de la santé, Philippe Douste-Blazy, a déclaré que « la souffrance psychique n'est pas évaluable » et annoncé qu'il allait retirer le rapport Inserm du site de son ministère.

Suite à cette réaction, l'Inserm a organisé un colloque en 2007, intitulé *Méthodologie de l'évaluation en psychiatrie et en santé mentale*¹. L'objectif était principalement d'examiner les diverses méthodes d'évaluation disponibles.

En fait, l'évaluation est nécessaire, comme le reconnaissent de plus en plus de spécialistes, toutes approches thérapeutiques confondues, ne serait-ce que parce qu'il est légitime et éthique qu'une personne en souffrance bénéficie d'une aide efficace. Personne n'envisagerait aujourd'hui de faire des saignées, méthode longtemps pratiquée, mais qui a fait beaucoup plus de mal que de bien. Pourquoi en serait-il autrement avec la souffrance psychique ?

La présence d'un groupe contrôle est un aspect important de l'évaluation, comme le montre l'exemple de la thérapie du deuil. Certaines études réalisées *sans groupe contrôle* ont semblé mettre en évidence une amélioration de la santé psychique des personnes ayant perdu un proche (réduction de la dépression, de l'anxiété et des symptômes psychiatriques). Mais l'absence de groupe contrôle empêche de différencier les améliorations dues à l'intervention et celles attribuables au processus normal de rétablissement survenant avec le passage du temps, notamment grâce au soutien de la famille et des amis. Seules les études avec groupe contrôle permettent de faire ressortir l'impact spécifique de la thérapie. Une synthèse a rassemblé les résultats de toutes les études scientifiques de thérapie du deuil publiées entre 1975 (année de la première recherche de ce type) et 1998, soit vingt-trois recherches concernant environ mille six cents personnes ayant vécu une large diversité de pertes (époux(se), enfant, autres membres de la famille)². Elle conclut que « non seulement le bénéfice tangible de la thérapie du deuil est petit, mais son risque de produire une dégradation iatrogénique des problèmes est élevé d'une manière inacceptable. [...] La thérapie du deuil pour le deuil normal est difficile à justifier ».

De nos jours, les psychanalystes français adoptent des positions très diverses à l'égard de l'évaluation. Prenons deux perspectives extrêmes. Selon Jacques-Alain Miller, l'évaluation est une « méthode perverse » fondée sur la « terreur conformiste » et qui « est dans le monde contemporain ce que j'ai vu qui ressemble le plus à une secte³ ». À l'autre extrême, Jean-Michel Thurin est un fervent partisan de la nécessité de l'évaluation. Il critique cependant les études d'évaluation actuelles, de type « randomisées contrôlées » et propose divers autres instruments forgés par des psychanalystes :

1. Textes des interventions disponible sur le site www.psydoc-france.fr/Recherche/PLR/PLR54/PLR54.html.

2. Neimeyer R.A. (2000). « Searching for the meaning of meaning », *Death Studies*, 24, 541-558.

3. Miller J.-A. et Milner J.-C. Milner (2004). *Voulez-vous être évalué ?*, Paris, Grasset, p. 67, 79, 56.

« L'objectif est maintenant de réaliser des études qui, d'une part, correspondent aux conditions du monde réel et qui, d'autre part, sont susceptibles de répondre aux questions qui se posent dans la pratique avec une qualité méthodologique du même ordre que celle obtenue en laboratoire¹. »

2. L'ALLIANCE THÉRAPEUTIQUE ENTRE LE PATIENT ET LE THÉRAPEUTE

Notons par ailleurs que, quelle que soit la thérapie utilisée, un élément joue un rôle majeur : l'attitude du thérapeute envers le patient. En effet, de multiples évaluations ont mis en évidence qu'au-delà des diverses orientations théoriques, l'essentiel de l'impact des psychothérapies est dû à l'« alliance thérapeutique », terme qui recouvre trois aspects :

- la collaboration entre le patient et le thérapeute ;
- le lien affectif entre eux ;
- leur aptitude à se mettre d'accord sur les objectifs du traitement et sur les tâches à accomplir².

Deux méta-analyses (synthèses statistiques de la littérature scientifique) ont confirmé l'importance de ce lien. La première étudie l'impact de l'alliance thérapeutique, à partir de soixante-dix-neuf recherches, et conclut à des résultats positifs, modérés mais constants³. Les auteurs constatent ainsi que l'alliance est thérapeutique en soi : « Si une alliance bien adaptée s'établit entre un patient et son thérapeute, le patient ressentira la relation comme thérapeutique, indépendamment d'autres interventions psychologiques. » L'autre méta-analyse s'est concentrée sur le rôle de l'empathie, en rassemblant les données issues de quarante-sept études, avec un total de trois mille vingt-six clients. Selon les auteurs, l'empathie favorise l'exploration et la création de sens de la part des patients. Elle les aide à penser de manière plus productive et facilite la gestion des émotions.

3. FAUT-IL ARRÊTER LES DÉBRIEFINGS ?

Qu'en est-il de l'évaluation du débriefing, méthode largement utilisée à la suite de traumatismes (catastrophe naturelle ou technologique, crash d'avion, carambolage important, braquage, etc.) ? Cette méthode vise à prévenir l'apparition du stress post-traumatique, partant du postulat que le fait qu'exprimer ses pensées et ses émotions relatives au trauma facilite la guérison, alors que les refouler empêche la guérison.

1. Thurin J.-M. et Thurin M. (2007). *Évaluer les psychothérapies : méthodes et pratiques*, Paris, Dunod, p. 265.

2. Martin D.J., Garske J.P. et Davis M.K. (2000). « Relation of the therapeutic alliance with outcome and other variables : A meta-analytic review », *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, 68(3), 438-450.

3. *Ibid.*

Dans un premier temps, quelques études ont pu laisser croire à l'efficacité de cette approche. Mais ces recherches ont généralement été réalisées sans groupe contrôle. Or diverses études ont montré que beaucoup de personnes retrouvaient progressivement un fonctionnement équilibré, sans soutien psychothérapeutique. Il est donc impossible, sans groupe contrôle de savoir si l'amélioration est venue « naturellement » ou grâce au débriefing. Or les nombreuses études réalisées ensuite avec groupe contrôle ont mis en évidence que le débriefing n'a pas d'effet thérapeutique¹. Pire encore, plusieurs recherches ont constaté que des victimes de traumatisme qui n'ont pas reçu de débriefing ont moins souvent souffert de stress post-traumatique que d'autres qui avaient « bénéficié » d'un débriefing. C'est le cas d'une recherche effectuée auprès de victimes d'accidents de voiture². Il s'agissait de trente personnes du groupe ayant suivi un débriefing et trente et une n'ayant pas eu d'intervention, et dont le niveau initial de troubles psychiques était identique. Les personnes avec débriefing étaient en moins bonne santé psychique que les autres quelque temps après l'intervention, mais également trois ans plus tard. La conclusion des auteurs est que « le débriefing psychologique est inefficace et a des effets néfastes à long terme. Ce n'est pas un traitement approprié pour les victimes de trauma ».

La position de l'Organisation mondiale de la santé est très claire à cet égard. Dans un document intitulé, *La Santé mentale dans les situations d'urgence*, elle déclare que « le fait d'évoquer des symptômes psychopathologiques durant cette phase (et pendant les quatre semaines qui suivent) peut avoir des conséquences nuisibles. L'information doit favoriser la perspective d'un rétablissement naturel. [...] À cause des effets négatifs éventuels, il est déconseillé d'organiser des séances individuelles de débriefing psychologique qui poussent les gens à faire part de leur expérience personnelle au-delà de ce qu'ils feraient normalement³ ».

L'explication de l'échec des débriefings n'est pas encore très claire, mais il semble bien que, contrairement aux affirmations des partisans de cette méthode, le fait de parler de l'événement traumatisant peu de temps après qu'il se soit produit n'aide aucunement à s'en libérer, mais contribue au contraire à s'y enfermer.

Dans les jours et les semaines qui suivent un événement traumatique, certains individus sont aptes et désireux de discuter de ce qui leur est arrivé, mais d'autres non. Cet évitement a longtemps été considéré par les psychologues comme un obstacle à la guérison, alors qu'il semble aujourd'hui être une réaction appropriée

1. Voir notamment les synthèses suivantes : van Emmerik A.A.P., Kamphuis J.H., Hulsbosch A.M. et Emmelkamp P.M.G. (2002). « Single session debriefing after psychological trauma : a meta-analysis », *The Lancet*, 360, 766-770. McNally RT, Bryant RA, Ehlers A. (2003). « Does early psychological intervention promote recovery from posttraumatic stress ? », *Psychological Science in the Public Interest*, 4 (2), 45-79.

2. Mayou R.A., Ehlers A. et Hobbs M. (2000). « Psychological debriefing for road traffic accidents : Three-year follow-up of a randomised controlled trial », *British Journal of Psychiatry*, 176, 589-593.

3. Organisation mondiale de la santé (2003). *La Santé mentale dans les situations d'urgence. Aspects mentaux et sociaux de la santé des populations exposées à des facteurs de stress extrême*, p. 4-5. Document disponible sur Internet.

pour empêcher d'être submergé par la souffrance et pour pouvoir concentrer les énergies sur les problèmes pratiques à résoudre (par exemple, l'organisation des funérailles et la nouvelle manière de vivre après la mort du conjoint).

Par ailleurs, divers auteurs proposent le concept explicatif de « sur-aide ». Faire croire à une victime qu'elle ne peut se rétablir psychologiquement qu'avec l'aide de professionnels diminue son sentiment d'efficacité personnelle et sa croyance en l'utilité du soutien par ses proches. De fait, diverses études ont montré que les victimes sont beaucoup plus disposées à parler de leur souffrance à leurs proches et à leurs amis qu'à des professionnels de la santé mentale. Ceux-ci devraient donc plutôt faciliter l'activation de ce réseau de soutien social, et n'intervenir directement qu'auprès des victimes solitaires, et à écouter celles-ci de manière empathique, mais sans chercher à leur faire décrire les détails de l'événement et des émotions ressenties¹.

Plusieurs auteurs francophones reconnaissent le problème posé par les résultats des études d'évaluation du débriefing, mais considèrent qu'une forme d'aide efficace peut cependant être apportée, sans fournir cependant d'étude avec évaluation à l'appui de leurs dires².

4. BIBLIOGRAPHIE

Bulletin de psychologie (2006), 59 (6), Dossier sur « L'évaluation des psychothérapies ».

DE SOIR E. et VERMEIREN E. (2002). *Les Débriefings psychologiques en question*, Anvers, Garant.

GÉRIN P. (1985). *L'Évaluation des psychothérapies*, Paris, PUF.

HARDY-BAYLÉ M.-C. et BRONNEC Ch. (2003). *Jusqu'où la psychiatrie peut-elle soigner ?* Paris, Odile Jacob.

INSERM (2004). *Psychothérapie, trois approches évaluées*, Paris, Inserm.

KOVESS V. (2001). *Planification et évaluation des besoins en santé mentale*, Paris, Flammarion.

THURIN J.-M. et THURIN M. (2007). *Évaluer les psychothérapies : méthodes et pratiques*, Paris, Dunod.

1. McNally R.T., Bryant R.A., Ehlers A. (2003). « Does early psychological intervention promote recovery from posttraumatic stress ? » *Psychological Science in the Public Interest*, 4 (2), 45-79.

2. Voir par exemple De Soir (2004). « Le débriefing psychologique est-il dangereux ? », *Le Journal international de victimologie*, 2 (3). Prieto N., Scala G. et Buffard G. (2004). « Doit-on garder la pratique du débriefing psychologique ? », *Revue francophone du stress et du trauma*, 4 (1), 41-46.



PSYCHOLOGIE

Courants, débats, applications

Comment s'y retrouver dans les multiples formes que prend la psychologie contemporaine ?

Ces 33 Maxi-fiches répondent à cette question sous une forme aisément accessible et en faisant état des connaissances les plus récentes dans ce domaine.

Elles sont divisées en trois parties :

- **Les grands courants.** Sont présentés les origines historiques, les développements théoriques et les découvertes empiriques de chaque approche, ainsi que leurs forces et limites.
- **Les applications.** La psychologie appliquée ne se limite pas à la psychothérapie. Elle s'exprime dans de multiples autres domaines : à l'école, au travail, dans les activités sportives, en justice, en politique, etc.
- **Les débats majeurs.** La psychologie fournit des éclairages spécifiques sur de grandes questions telles que la liberté et le déterminisme, les similitudes et différences entre l'être humain et les animaux, le rôle respectif de la raison et des émotions, etc.

JACQUES LECOMTE

Docteur en psychologie, il est chargé de cours à l'université Paris 10 et à la Faculté de sciences sociales de l'Institut catholique de Paris. Il a été pendant six ans responsable de la rubrique « Psychologie » au sein du magazine *Sciences Humaines*.

LES +

- ❑ Seul ouvrage francophone présentant l'ensemble des courants et débats qui parcourent la psychologie contemporaine.
- ❑ Rigueur scientifique et pédagogie.

PUBLIC :

- Licence de psychologie
- IUFM et sciences de l'éducation
- Formations en travail social