NATIONAL GEOGRAPHIC

HORS-SÉRIE
FÉVRIER-MARS 2016

Votre personnalité en 100 questions étonnantes

Analysez vos traits de caractère

Découvrez vos points forts pour optimiser votre vie

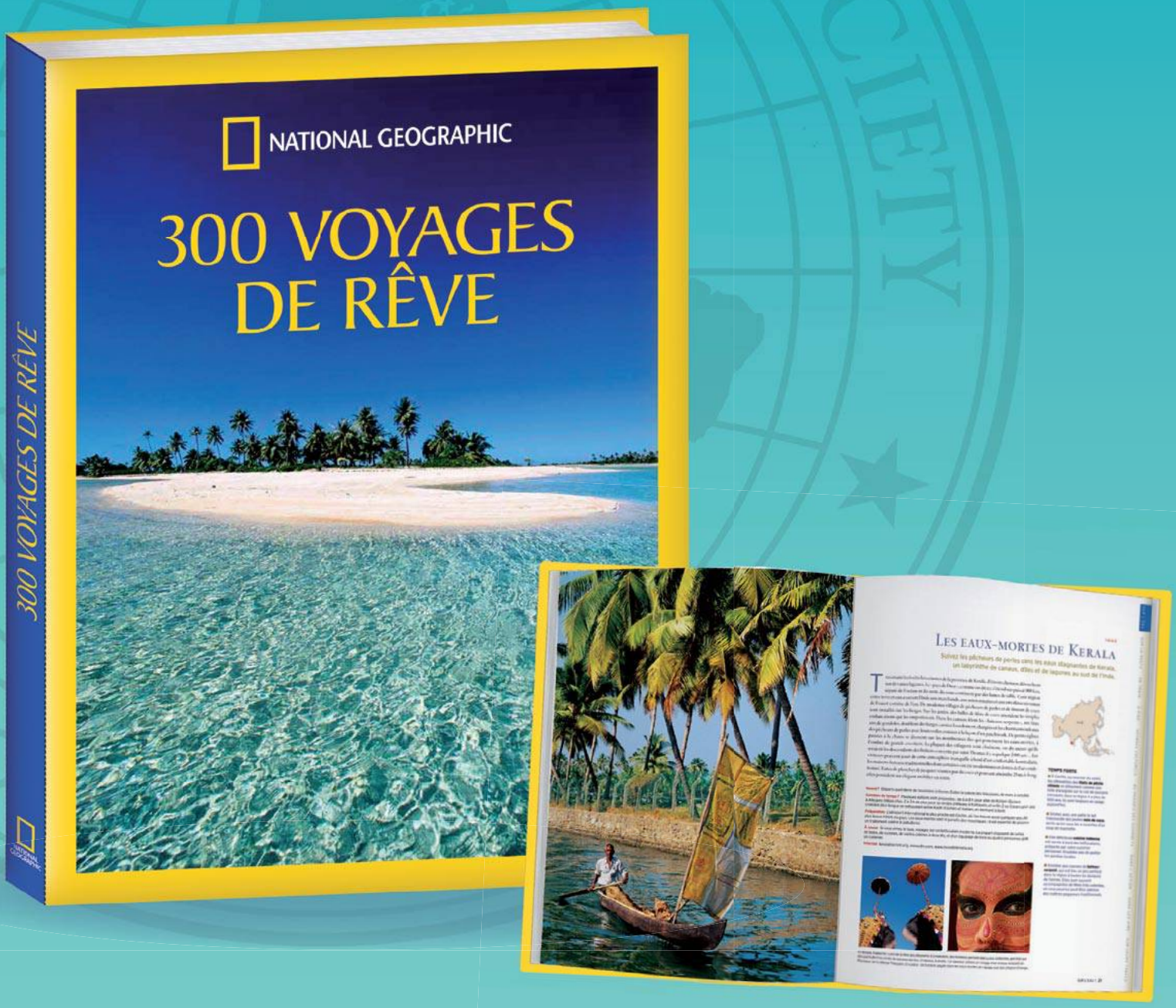
Décryptez vos réactions et votre langage corporel

BEL : 7.20 € – CH : 13 CHF - CAN : 14 CAD – LUX : 7.20 € – DOM Avion : 11 € ; Bateau : 7.20 € - Zone CFP Bateau : 1 100 XPF.

PRISMA MEDIA
M 05524 - 6H - F: 6,90 € - RD

NATIONAL GEOGRAPHIC

Un ouvrage d'exception, à la fois beau livre et guide pratique, pour rêver et préparer son voyage.



Disponible chez votre **marchand de journaux**

224 pages - 14,99€

www.editions-prisma.com

Édito

Pour comprendre ce qui est le plus important pour les êtres humains – le bonheur, l'amour, la créativité –, nous devons plonger dans les mystères de la personnalité. Pour nous comprendre nous-mêmes et comprendre les autres, nous devons distinguer non seulement ce qui est commun à toute l'humanité, mais aussi la façon dont les êtres humains diffèrent les uns des autres par leurs pensées, leurs sentiments et leurs comportements. Nous devons aussi observer la façon dont une même personne agit différemment selon les situations.

Grâce à la science, nous savons que la personnalité est beaucoup plus complexe qu'on ne le pensait auparavant. On la réduit souvent aux traits de caractère, tels que l'extraversion, le courage ou la gentillesse. Cependant, les chercheurs avancent qu'il existe trois niveaux de personnalité et que, si l'on ignore l'un d'entre eux, on limite artificiellement ses possibilités et l'on ne comprend pas pourquoi les autres font ce qu'ils font.

Le premier niveau comprend les traits et les forces de caractère de la personnalité. Le deuxième englobe les efforts individuels, c'est-à-dire les objectifs que nous tentons d'atteindre dans notre vie quotidienne. Et enfin, au troisième niveau, il y a le récit de vie tel que nous nous le racontons à nous-mêmes et aux autres pour faire comprendre qui nous sommes. Chaque niveau de notre personnalité apporte des éclairages sur la façon de vivre pleinement sa vie.

Ce hors-série vous permettra de vous familiariser avec ces trois niveaux. Vous apprendrez à mieux connaître les types de personnes et de situations qui vous apportent le plus un sentiment de satisfaction, d'autonomie et de compétence. À votre tour, vous deviendrez plus réceptif à ce qui motive et dynamise les autres. Enfin et surtout, vous comprendrez mieux comment on peut changer sa personnalité afin d'améliorer sa vie et celle des autres.

La rédaction

Visage à facettes
Une jeune femme pose devant des photos révélant différents aspects de sa personnalité.

SOMMAIRE

11 De quoi est faite notre personnalité ?

Nos traits de personnalité et nos forces de caractère, combinés à nos fondements moraux et à la culture dans laquelle nous évoluons, influent sur nos choix de vie et de travail, ainsi que sur nos relations.
TESTEZ-VOUS : Quels sont vos traits de personnalité ?

43 Gérer au mieux sa personnalité

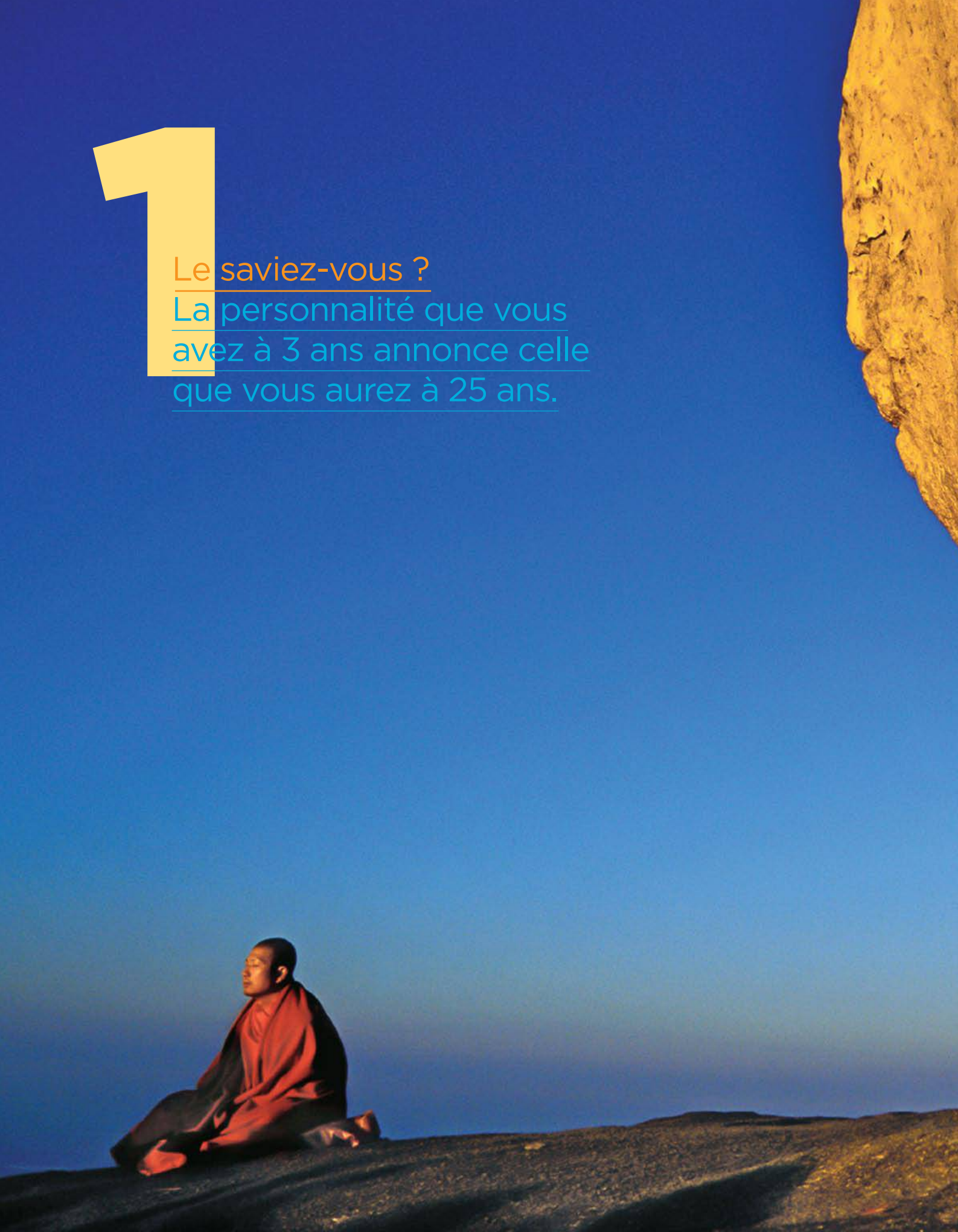
Nos actions, nos réactions, notre langage corporel sont les moyens par lesquels notre personnalité s'exprime. Mieux les connaître permet d'atteindre nos objectifs de manière plus efficace.
TESTEZ-VOUS : Qu'aimez-vous ? Que détestez-vous ?

69 Se connaître et se raconter

On parle de soi comme d'une histoire en train de s'écrire. Ce récit de vie que nous créons révèle notre perception de nous-mêmes, comment nous nous situons dans la société, dans notre génération.
TESTEZ-VOUS : Comment aimeriez-vous qu'on se souvienne de vous ?

91 Bien-être et personnalité

En synthétisant nos connaissances sur notre personnalité, en s'appuyant sur nos valeurs et en utilisant certains exercices mentaux, on peut évoluer vers une existence plus satisfaisante.
TESTEZ-VOUS : Évaluez votre fidélité à vos valeurs.



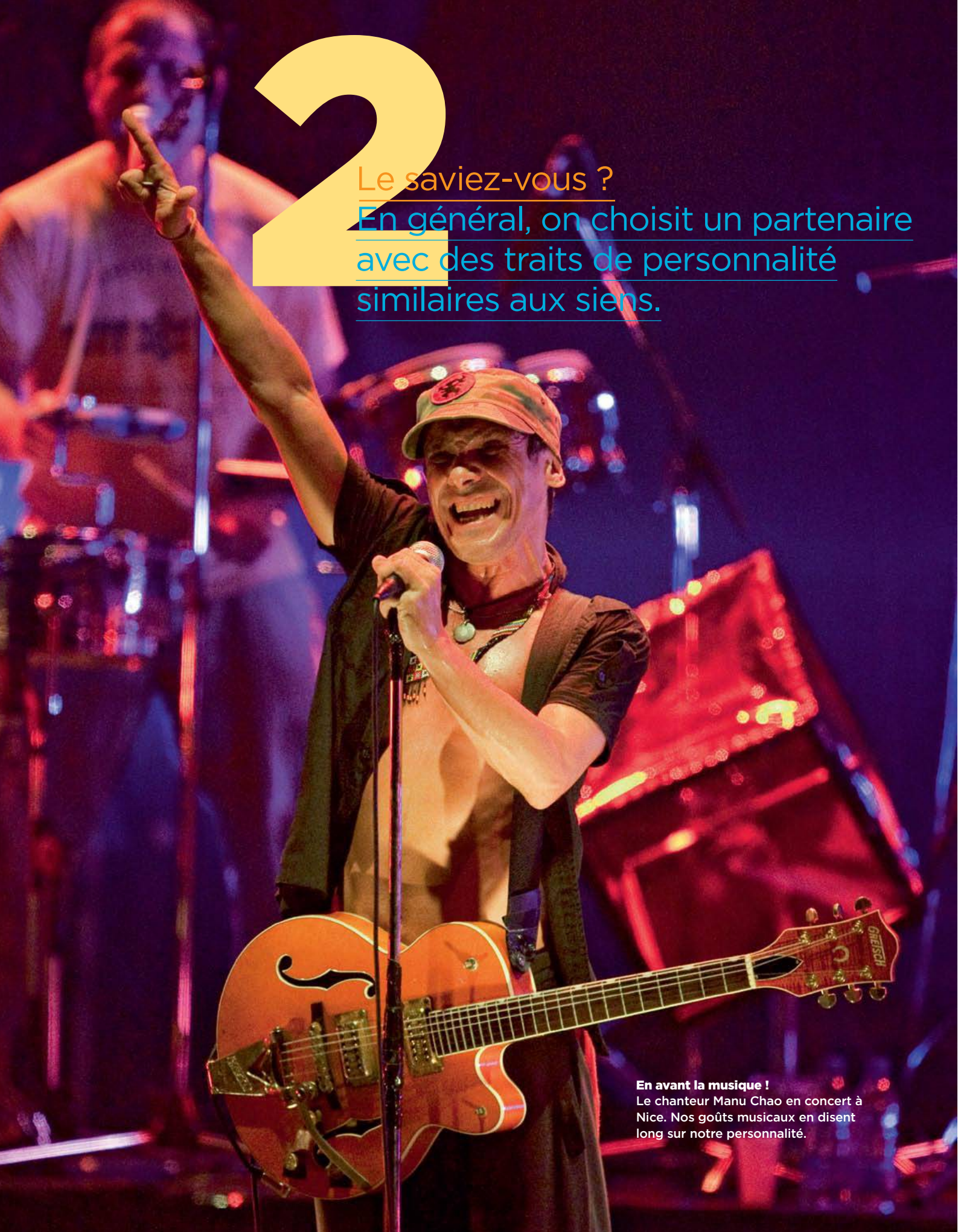
1

Le saviez-vous ?
La personnalité que vous avez à 3 ans annonce celle que vous aurez à 25 ans.

Une conscience élargie
Un moine bouddhiste médite près du rocher d'Or – ou pagode de Kyaiktiyo –, au Myanmar (ex-Birmanie). La pratique de pleine conscience accroit la compassion pour soi.

2

Le saviez-vous ?
En général, on choisit un partenaire avec des traits de personnalité similaires aux siens.



En avant la musique !
Le chanteur Manu Chao en concert à Nice. Nos goûts musicaux en disent long sur notre personnalité.

Le saviez-vous ?

3 Les **gens heureux** sont plus enclins à aider ceux qui sont dans le besoin.

4 On appelle **machiavélisme** un type de personnalité manipulatrice.

5 Des études montrent que les personnes ayant une haute **estime de soi** se croient plus appréciées qu'elles ne le sont en réalité.

6 Quand elles sont déprimées, les femmes ont davantage **tendance à pleurer.** Les hommes sont plus susceptibles de devenir agressifs.

7 Il est possible d'évaluer avec précision la **personnalité d'un inconnu** d'après son profil Facebook.

8 Les **animaux**, allant des chimpanzés aux araignées pêcheuses, présentent des **personnalités** distinctes.

9 Lors d'une expérience, aucune femme n'a accepté de coucher avec un **inconnu** qui l'avait abordée. 75 % des hommes ont accepté de coucher avec une inconnue.

10 Au moins 800 **mots** servent à décrire les états émotifs.

11 Une étude a montré que les personnes émotionnellement stables (avec un faible niveau de névrosisme) présentaient les plus fortes **réponses immunitaires** au vaccin de l'hépatite B.

12 Les individus possédant un haut niveau de **névrosisme** ont du mal à raconter des histoires positives sur eux-mêmes.

13 Les **bébés** manifestent une conscience de soi, qui s'exprime dans le « stade du miroir », à l'âge de **18 mois** en moyenne.

CHAPITRE

1

De quoi est faite notre personnalité ?

La personnalité humaine est complexe et difficile à définir. Il s'agit d'un ensemble de traits qui influent sur la façon dont un individu interagit avec les autres et avec son environnement. Elle est constante au cours de la vie. Dans l'ensemble, certains traits de personnalité ont des conséquences très précises sur notre vie.

On peut comprendre la personnalité en fonction de caractéristiques fondamentales, comme l'introversion ou l'agréabilité. Une approche complémentaire prend en compte des forces de caractère telles que l'équité, la gentillesse et l'humour. Les jugements moraux et les réactions influencent aussi nos décisions et interactions.

La culture et le groupe social influent sur un grand nombre de ces traits. Le comportement peut également varier considérablement suivant la situation. Néanmoins, comprendre notre propre personnalité peut nous aider à faire des choix judicieux concernant notre carrière ou nos relations. Nous pouvons nous appuyer sur nos forces de caractère et renforcer des qualités, telles que la persévérance, qui nous aideront dans la vie.

Votre musique, c'est vous.

Une playlist qui en dit long

Si vous trouvez un iPod abandonné sur un trottoir et si vous l'utilisez, êtes-vous capable de deviner la personnalité de son propriétaire ? La science dit que c'est possible. Découvrez ce que votre playlist révèle de votre personnalité en répondant au questionnaire ci-dessous.

Indiquez votre degré de préférence pour les genres musicaux suivants au moyen de l'échelle proposée.

1 — 2 — 3 — 4 — 5 — 6 — 7

N'aime pas du tout — **Indifférent** — **Aime beaucoup**

1. _____ La musique classique
2. _____ Le blues
3. _____ La country
4. _____ La dance/L'électronique
5. _____ Le folk
6. _____ Le rap/Le hip-hop
7. _____ La soul/Le funk
8. _____ La musique religieuse
9. _____ La musique alternative
10. _____ Le jazz
11. _____ Le rock
12. _____ La pop
13. _____ Le heavy metal
14. _____ Les bandes sons/Les indicatifs musicaux

Maintenant, tournez la page.

Chantez vos propres louanges
Un trompettiste d'un groupe de mariachis, à San Miguel de Allende, au Mexique. Des caractéristiques comme la créativité et l'estime de soi peuvent être liées au goût musical.

Que s'est-il passé ?

Quelle est votre personnalité musicale ?
Additionnez vos notes pour les genres 1, 2, 5 et 10 :
c'est votre résultat pour **« réfléchi et complexe ».**
Additionnez vos notes pour 9, 11 et 13 :
c'est votre résultat pour **« sérieux et rebelle ».**
Additionnez vos notes pour 3, 8, 12 et 14 :
c'est votre résultat pour **« optimiste et conformiste ».**
Additionnez vos notes pour 4, 6 et 7 :
c'est votre résultat pour **« énergique et rythmique ».**

Voici quelques observations de la part des chercheurs : les amateurs de blues et de jazz sont plutôt créatifs et sociables. Les amateurs de musique classique, plutôt créatifs et introvertis. Les amateurs de musique alternative ont une faible estime de soi et ne sont pas doux. Les amateurs de tubes pop ont une haute estime de soi et sont sociables, mais ils ne sont pas doux. Les amateurs de rap ont également une haute estime de soi et sont sociables, tandis que les fans de rock ou de heavy metal ont une faible estime de soi et ne sont pas travailleurs, mais ils sont créatifs.

14

Le saviez-vous ?

Les extravertis préfèrent les morceaux de musique ayant des lignes de basse lourdes.

DE QUOI EST FAITE NOTRE PERSONNALITÉ ?

Les cind grands facteurs

Êtes vous timide, organisé et imaginatif ? Avez-vous un ami qui est bavard, anxieux ou manque d'esprit pratique ? Ces qualificatifs, comme des milliers d'autres, décrivent les traits de personnalité depuis que le premier humain a trouvé le second énervant. Au XXe siècle, les psychologues qui tentaient d'organiser les idées éparses sur la personnalité en quelque chose qu'ils pouvaient tester ont commencé à voir que certains qualificatifs étaient en corrélation avec d'autres. Les bavards étaient plus susceptibles d'être décrits comme sûrs d'eux. En revanche, les individus d'humeur changeante étaient souvent déclarés peu sûrs d'eux. Des chercheurs admettent aujourd'hui que ces qualificatifs ont tendance à se grouper en cinq grandes classes de traits de personnalité, appelées les *« Big Five »* (« les cinq grands facteurs ») : **l'ouverture, la conscienciosité (le fait d'être consciencieux), l'extraversion, l'agréabilité et le névrosisme.**

Une personnalité unique Chaque personnalité est composée d'un mélange de ces cinq grands facteurs. Chaque trait peut être mesuré sur une échelle allant de très faible à très élevé. Les personnes qui ont un fort quotient d'agréabilité peuvent être décrites comme compréhensives et gentilles ; si ce quotient est faible, elles sont dures ou irritables. Les échelles ne sont pas nécessairement liées : une personne désagréable peut être extrêmement consciencieuse, et une personne timide peut être ouverte aux nouvelles expériences. Quand ils sont appliqués à des groupes de population importants, ces facteurs sont liés à certains types de comportements et certaines orientations de vie. Mais ce qu'on ne peut pas faire avec les cinq grands facteurs, c'est prévoir les réactions individuelles à une situation donnée ou décrire les moindres variations de la personnalité humaine. Ils représentent des grandes catégories, et non des récits de vie individuels.

Des caractéristiques universelles
Les chercheurs évaluent les personnalités selon cinq traits principaux.

15

Le saviez-vous ?

En anglais, près de 20 000 qualificatifs décrivent les traits de personnalité.

TESTEZ-VOUS

L'inventaire de votre personnalité

Où vous situez-vous sur les échelles des cinq grands facteurs ?

Voici plusieurs traits de personnalité qui peuvent s'appliquer ou non à vous. Écrivez un chiffre à côté de chaque énoncé pour indiquer dans quelle mesure vous êtes d'accord ou non avec cette affirmation. Vous devez évaluer la mesure dans laquelle le couple de caractéristiques s'applique à votre personnalité, même si l'une d'elles est plus pertinente que l'autre. Le résultat obtenu indique où vous vous situez dans la catégorie, de faible à élevé, sur une échelle de 1 à 7. Attention : l'échelle change à chaque énoncé.

1 _____ **extraverti, enthousiaste**
(1 = complètement en désaccord 2 = moyennement en désaccord 3 = légèrement en désaccord 4 = ni d'accord ni en désaccord 5 = légèrement d'accord 6 = moyennement d'accord 7 = tout à fait d'accord)

2 _____ **critique, querelleur**
(1 = tout à fait d'accord 2 = moyennement d'accord 3 = légèrement d'accord 4 = ni d'accord ni en désaccord 5 = légèrement en désaccord 6 = moyennement en désaccord 7 = complètement en désaccord)

3 _____ **fiable, autodiscipliné**
(1 = complètement en désaccord 2 = moyennement en désaccord 3 = légèrement en désaccord 4 = ni d'accord ni en désaccord 5 = légèrement d'accord 6 = moyennement d'accord 7 = tout à fait d'accord)

4 _____ **anxieux, facilement contrarié**
(1 = tout à fait d'accord 2 = moyennement d'accord 3 = légèrement d'accord 4 = ni d'accord ni en désaccord 5 = légèrement en désaccord 6 = moyennement en désaccord 7 = complètement en désaccord)

5 _____ **ouvert aux nouvelles expériences, complexe**
(1 = complètement en désaccord 2 = moyennement en désaccord 3 = légèrement en désaccord 4 = ni d'accord ni en désaccord 5 = légèrement d'accord 6 = moyennement d'accord 7 = tout à fait d'accord)

6 _____ **réservé, calme.**
(1 = tout à fait d'accord 2 = moyennement d'accord 3 = légèrement d'accord 4 = ni d'accord ni en désaccord 5 = légèrement en désaccord 6 = moyennement en désaccord 7 = complètement en désaccord)

7 _____ **bienveillant, chaleureux**
(1 = complètement en désaccord 2 = moyennement en désaccord 3 = légèrement en désaccord 4 = ni d'accord ni en désaccord 5 = légèrement d'accord 6 = moyennement d'accord 7 = tout à fait d'accord)

8 _____ **désorganisé, négligent**
(1 = tout à fait d'accord 2 = moyennement d'accord 3 = légèrement d'accord 4 = ni d'accord ni en désaccord 5 = légèrement en désaccord 6 = moyennement en désaccord 7 = complètement en désaccord)

9 _____ **calme, émotionnellement stable**
(1 = complètement en désaccord 2 = moyennement en désaccord 3 = légèrement en désaccord 4 = ni d'accord ni en désaccord 5 = légèrement d'accord 6 = moyennement d'accord 7 = tout à fait d'accord)

10 _____ **conformiste, peu créatif**
(1 = tout à fait d'accord 2 = moyennement d'accord 3 = légèrement d'accord 4 = ni d'accord ni en désaccord 5 = légèrement en désaccord 6 = moyennement en désaccord 7 = complètement en désaccord)

Résultats

Extraversion : additionnez les réponses aux énoncés **1 + 6** puis divisez par **2.**
Agréabilité : additionnez **2 + 7** puis divisez par **2.**
Consciencieusité : additionnez **3 + 8** puis divisez par **2.**
Névrosisme (stabilité émotionnelle) : additionnez **4 + 9** puis divisez par **2.**
Ouverture : additionnez **5 + 10** puis divisez par **2.**

L'extraversion

Le fondateur de la psychologie analytique Carl Jung a fait connaître au grand public les termes d'extraverti et d'introverti, encore couramment utilisés pour décrire des types de personnalité opposés. Aujourd'hui, la plupart des psychologues reconnaissent une échelle de l'extraversion, qui va du solitaire silencieux (introverti) au « fêtard » (extraverti). Les individus ayant un haut niveau d'extraversion sont très sociables et éprouvent de fortes émotions positives. Ils sont généralement actifs, bavards, plus dragueurs que les autres et ont davantage tendance à assumer des rôles de direction au travail. Les personnes présentant un faible degré d'extraversion sont généralement calmes, apprécient la solitude et éprouvent des émotions plus modérées.

Le goût des sensations fortes Bien qu'elles soient sociables, les personnes très extraverties ne sont pas forcément agréables. Les extravertis peuvent aussi se montrer agressifs. Ils auraient plus tendance à rechercher des sensations fortes, au détriment de leur propre sécurité ou stabilité. Une étude montre que les extravertis risquent davantage d'avoir des accidents de la route en conduisant trop vite ou en écoutant de la musique. L'introversion a ses points forts. Les introvertis seraient plus enclins à écouter les autres, à bien travailler en indépendant et à trouver des solutions mûrement réfléchies.

16

Le saviez-vous ?

Lors d'une expérience, on a montré des images de chiots à des sujets ayant des niveaux d'extraversion faibles et élevés, tout en leur faisant passer une IRM. L'activité cérébrale était plus élevée chez les sujets ayant un haut degré d'extraversion.

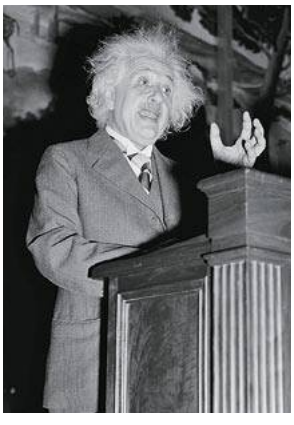
Sur le devant de la scène
Des adolescents font la fête dans une discothèque de Bali. En général, les extravertis aiment les fêtes et l'interaction sociale, tandis que les introvertis préfèrent la solitude.

Étude de cas

Extraversion et célébrité

Extraverti notoire, Bill Clinton est parvenu à la présidence des États-Unis. Tout comme Abraham Lincoln, qui était, lui, introverti. Les introvertis peuvent réussir aussi bien que les extravertis en tirant parti de leur indépendance, de leur prévenance et de leur caractère paisible. Albert Einstein (à droite), Isaac Newton et T. S. Eliot étaient introvertis. Tout comme Bill Gates et J. K. Rowling.

Les introvertis créatifs peuvent tirer profit de leur aptitude à travailler dans la solitude. Les esprits entrepreneurs travaillent souvent mieux en indépendants. Par ailleurs, les introvertis ne fuient pas forcément l'attention publique quand ils doivent s'exposer. Meryl Streep et Harrison Ford sont souvent cités comme exemples d'introvertis capables de différencier leurs personnages de cinéma de leur paisible vie privée.



L'ouverture

L'ouverture correspond à la tendance à rechercher de nouvelles expériences et de nouveaux savoirs. Les personnes qui ont des niveaux élevés sur l'échelle de l'ouverture sont réceptives aux idées nouvelles ; elles ont plus tendance que les autres à aller dans les galeries d'art et aux concerts, à apprendre pour le simple plaisir d'apprendre, à goûter de nouveaux mets ou à réorganiser leur intérieur juste pour le plaisir. Comme ce facteur est quelque peu lié à l'intelligence et à l'instruction, certains psychologues estiment qu'on pourrait le ventiler en deux catégories : l'intellect et l'ouverture à l'expérience. Cependant, le concept traditionnel d'ouverture mesure plus fondamentalement la largeur d'esprit et l'originalité de la vie mentale d'une personne. Il semble qu'il n'y ait pas de différence entre les sexes en matière d'ouverture et d'intellect. Dans une étude couvrant cinquante cultures, hommes et femmes ont obtenu des résultats identiques.

Des orientations de vie Un niveau élevé d'ouverture annonce certaines orientations, notamment un plus grand nombre d'années d'études achevées, plus de réussite dans les professions artistiques, davantage de mobilité géographique ainsi qu'une plus forte propension à porter des tatouages.
Sur le plan politique, les personnes qui ont de faibles niveaux d'ouverture sont plus susceptibles d'être conservatrices.

Étude de cas

Les comiques

Peu d'artistes sont plus exposés que les humoristes. Non seulement ils doivent souvent écrire leurs textes, mais ils doivent aussi les interpréter devant un public qui réagit instantanément. En 2009, deux psychologues ont publié une étude dans laquelle ils comparaient les comiques professionnels à des auteurs de comédies et à des étudiants, en les évaluant sur l'échelle de personnalité des cinq facteurs. Les résultats ont été surprenants.

Comme on pouvait s'y attendre, les comiques ont atteint des niveaux très élevés sur l'échelle de l'ouverture. Dans ce domaine, ils étaient comme les acteurs et les écrivains : créatifs et prêts à essayer de nouvelles idées. En revanche, ils arrivaient en bas de l'échelle de la consciencieusité (voir p. 23). D'autres études ont montré que de faibles niveaux dans cette catégorie sont associés à l'humour négatif ou hostile. Contrairement aux acteurs, les humoristes ont de faibles résultats en agréabilité, une tendance qui est également liée à l'humour hostile ou méprisant. Mais, plus surprenant, les comiques ont obtenu à peu près les mêmes résultats que tout le monde pour les mesures du névrosisme, et des résultats plus faibles que la moyenne pour les mesures de l'extraversion. L'humoriste typique est une personnalité stable et introvertie.

Le saviez-vous ?

Les personnes à niveaux élevés sur l'échelle de l'ouverture ont des rêves plus marquants que les autres, et ont plus de chances de s'en souvenir.

Le risque dans la peau
Les personnes qui ont des résultats élevés aux mesures de l'ouverture sont plus disposées à tenter de nouvelles expériences, comme se tatouer.

Coup de chapeau au travail
Les étudiants appliqués, comme ces élèves de l'Académie militaire américaine de West Point qui viennent d'obtenir leur diplôme, ont un niveau élevé de conscienciosité.

La consciencieusité

En tant que facteur de personnalité, la consciencieusité est exactement ce qu'elle laisse entendre. Les sujets qui ont des résultats élevés aux mesures de ce trait de personnalité sont travailleurs, organisés et fiables. Ils maîtrisent parfaitement leurs impulsions. Les individus consciencieux auront plus tendance à réviser leurs contrôles, faire leur lit et planifier leur vie. Un niveau élevé sur l'échelle de la consciencieusité s'accompagne généralement de bonnes notes à l'école, de la réussite au travail, d'une excellente santé et même d'une longue vie. Toutefois, les personnes extrêmement consciencieuses peuvent aussi être inflexibles et obsessionnelles.

Bons ou mauvais élèves ? Les personnes dont les niveaux sont en bas de l'échelle de la consciencieusité sont généralement impulsives, désordonnées et peu disposées à anticiper. Elles rencontrent souvent des difficultés à l'école et au travail. Il existe parfois une corrélation entre de faibles niveaux de conscience et une mauvaise hygiène de vie comme le tabagisme, la toxicomanie, une mauvaise alimentation et le manque d'activité physique. Les gens peu consciencieux semblent incapables de résister aux récompenses instantanées. Ils ont davantage tendance à adopter un comportement sexuel à risque et à rechercher des relations sentimentales multiples. Sans surprise, les joueurs et les criminels ont généralement des scores particulièrement faibles dans ce domaine.

Si un caractère très consciencieux peut être nuisible tout en haut de l'échelle, il permet en général de mener une vie plus calme, plus saine et plus épanouie.

18

Le saviez-vous ?

Selon une étude sur les variations régionales dans les traits de personnalité aux États-Unis, l'État le plus consciencieux est la Floride.

L'agréabilité

Comme la consciencieusité, le facteur d'agréabilité n'est pas difficile à comprendre. Ceux qui ont un niveau élevé d'agréabilité sont coopératifs, empathiques, confiants et modestes. Ils évitent les conflits et l'hostilité. Les personnes extrêmement agréables sont sensibles aux sentiments d'autrui. Elles ont tendance à dire du bien des autres, à prêter des objets aux amis qui en ont besoin et à réconforter les personnes qui sont contrariées. Elles sont plus susceptibles de faire des dons à des associations caritatives. Les personnes extrêmement agréables travaillent bien en groupe et réussissent en politique.

Faiblesse du cœur Les personnes qui obtiennent de faibles résultats sur l'échelle de l'agréabilité manifestent de l'indifférence à autrui, une agressivité et une hostilité marquées. Elles comprennent les sentiments des autres, mais ne leur accordent aucune importance. Elles ont davantage tendance à rechercher le conflit. Une famille comptant une personne peu agréable peut connaître beaucoup de portes qui claquent, d'éclats de voix et de poings serrés. Les personnes ayant de faibles résultats sur l'échelle de l'agréabilité risquent d'avoir une maladie cardiovasculaire au cours de leur vie.

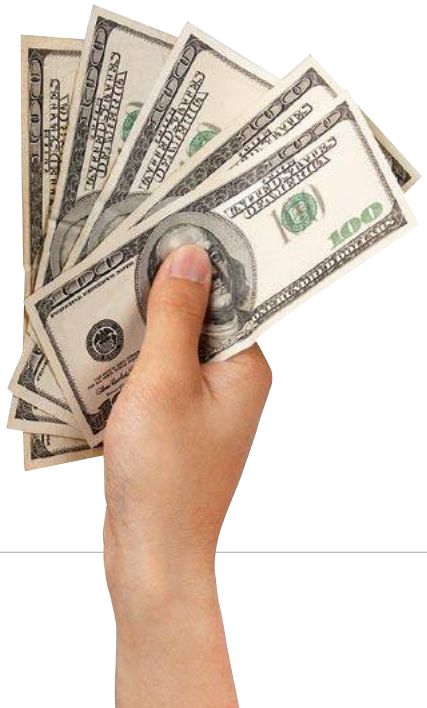
Étude de cas

Le jeu du dictateur

L'altruisme fait-il partie intégrante du caractère humain ? Une expérience célèbre en économie comportementale laisse penser que oui, du moins dans une faible mesure. L'expérience, appelée « jeu du dictateur », a plusieurs variantes. Dans sa forme simple, un sujet A reçoit une somme d'argent, par exemple 5 €. On lui dit qu'il peut donner entre zéro et 5 € à un sujet B, un inconnu situé dans une autre pièce. Au lieu de donner le minimum, la plupart des participants donnent 20 % en moyenne, et beaucoup donnent 50 %.

La situation se complique avec une variante dans laquelle le sujet A peut prendre de l'argent au sujet B. Dans ce cas, les personnes sont plus nombreuses à prendre qu'à donner de l'argent. Cependant, quand le sujet A apprend que le sujet B a gagné l'argent qu'il a, le pourcentage de ceux qui le prennent chute de façon spectaculaire.

En moyenne, les joueurs donnent davantage qu'ils ne doivent le faire. Cela signifie-t-il qu'ils ont un sens inné de l'altruisme ? Donnent-ils parce que la pression sociale leur dicte d'être « bons » ? Ou, en donnant, la personne a-t-elle une meilleure image d'elle-même et en tire-t-elle un avantage ? Ces questions demeurent sans réponse.



Coups de mains
Les personnes extrêmement agréables sont plus susceptibles de faire du bénévolat.

19

Le saviez-vous ?

Les gens qui font du bénévolat ont généralement des niveaux élevés d'agréabilité et d'extraversion.

Un point de vue négatif
Ceux qui ont un haut niveau de névrosisme sont généralement anxieux et phobiques.

Le névrosisme

Le facteur du névrosisme, qui fait partie des *« Big Five »*, est aussi appelé stabilité émotionnelle. Un faible niveau sur l'échelle du névrosisme indique que vous êtes généralement dans un état émotionnel stable ; vous n'avez tendance ni à vous inquiéter ni à être trop stressé par les événements de la vie. Ceux qui ont des niveaux élevés sont des inquiets. Lunatiques et anxieux, ils réagissent fortement aux événements négatifs et doutent constamment de leurs capacités. Les personnes ayant un haut niveau de névrosisme ont des relations et des emplois moins stables que les autres.

Dépression en vue Les niveaux élevés de névrosisme sont liés aux phobies, aux comportements à risque, à l'épuisement et à une mauvaise santé. Les personnes qui ont des niveaux élevés sur cette échelle ont davantage tendance à se préoccuper de leur santé, mais elles sont paradoxalement moins susceptibles de la protéger, bien qu'elles se rendent souvent chez le médecin. Des événements stressants, telle que la mort d'un être cher, risquent davantage d'entraîner un traumatisme émotionnel. Les niveaux élevés de névrosisme sont un facteur de risque important de dépression. Un niveau élevé de névrosisme a-t-il des avantages ? Selon certaines études, les personnes ayant un névrosisme moyennement élevé peuvent évaluer les problèmes et les dangers potentiels avec plus de réalisme que les autres.

Zoom psycho

Quelle influence sur la santé ?

On a toujours observé un lien entre les facteurs de personnalité et l'état de santé. Sans surprise, une grande conscienciosité est fortement liée à une santé et à une longévité supérieures. Les personnes situées tout en haut de cette échelle sont plus susceptibles d'avoir une alimentation saine et de boucler leur ceinture de sécurité, et sont moins enclines à fumer et à s'enivrer. Les individus extravertis ont de bons réseaux sociaux, qui sont en corrélation avec une bonne santé, mais ils risquent davantage de fumer et de boire de façon excessive. Les personnes très agréables boivent aussi plus que la moyenne, mais en bas de l'échelle d'agréabilité, elles sont plus sujettes aux maladies cardiovasculaires. Quant aux personnes ayant un niveau élevé de névrosisme, elles risquent davantage de souffrir de troubles alimentaires, de toxicomanie et d'acouphènes.

Le saviez-vous ?

Avoir un niveau élevé sur l'échelle du névrosisme n'est pas la même chose qu'être névrosé. Pour les psychologues, la névrose est un trouble psychique, comme les troubles obsessionnels compulsifs.

La personnalité et l'hérédité

La personnalité semble si intangible et s'exprime par tant de petits comportements et habitudes, qu'on a du mal à croire qu'elle est présente dans nos gènes. Pourtant, des études ont clairement montré que la personnalité pouvait être héréditaire. Environ 50 % des composantes de la personnalité peuvent être dues à nos gènes.

Gémellité On peut observer ce phénomène dans la mine d'or de la recherche scientifique qu'est l'étude des jumeaux. Les vrais jumeaux (ayant des profils génétiques identiques) ont des personnalités plus proches l'une de l'autre que les faux jumeaux. En fait, les personnalités de vrais jumeaux qui ont grandi séparément sont en étroite corrélation. En revanche, les personnalités d'enfants adoptés (ayant des profils génétiques très différents) qui ont grandi ensemble ne montrent pratiquement aucune corrélation ni avec leurs frères et sœurs ni avec leurs parents adoptifs.

D'autres influences Si 50 % de la personnalité est héréditaire, 50 % provient de l'environnement. Pourtant, l'éducation des enfants et le milieu familial semblent avoir peu d'incidence sur la personnalité (comme le montrent les différences entre enfants adoptés). Les chercheurs n'ont pas encore identifié les facteurs qui comptent pour les 50 % restants.

Zoom psycho

La personnalité reliée au cerveau

Le cas célèbre de l'infortuné cheminot Phineas Gage (ci-dessous), dont la personnalité a changé radicalement après une blessure à l'avant du cerveau, a été un des premiers indicateurs du lien entre la personnalité et la structure cérébrale. Les scientifiques savent à présent que le cortex préfrontal (là où Gage avait été blessé) est responsable de l'organisation et du contrôle des impulsions.

Certains chercheurs pensent que le système limbique (des structures cérébrales associées à l'émotion) des personnes qui ont un degré élevé de névrosisme s'active facilement. Les taux de neurotransmetteurs semblent aussi varier suivant la personnalité. Des études montrent que le taux de l'enzyme monoamine oxydas, qui décompose les neurotransmetteurs, est inférieur à la moyenne chez les individus ayant une personnalité à la recherche de sensations fortes. Il est possible que ces personnes aient des niveaux de neurotransmetteurs trop élevés par rapport à leur propre sécurité.

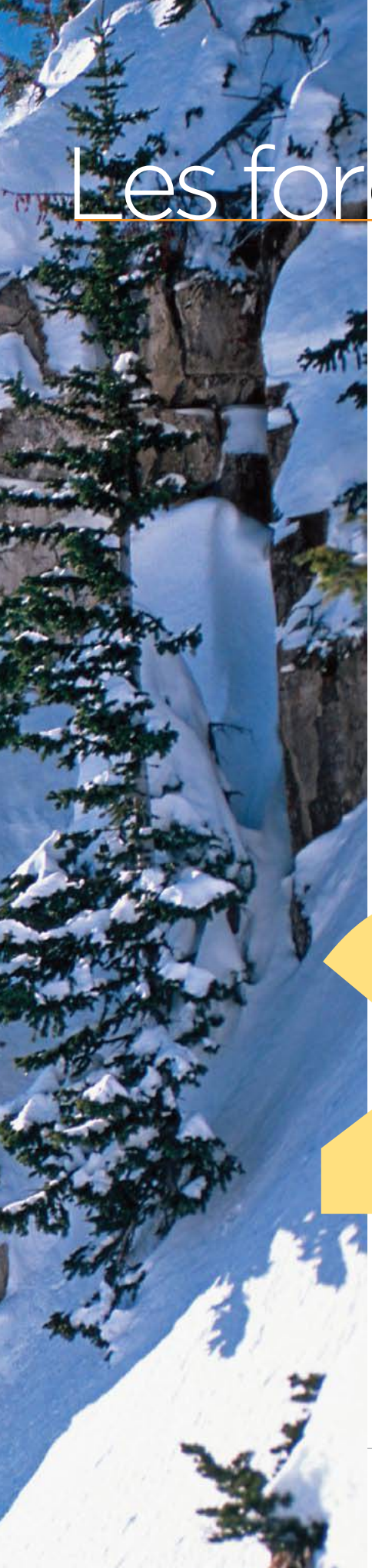
21

Le saviez-vous ?

L'éducation a une influence sur les convictions religieuses et politiques, ainsi que sur l'hygiène de vie. Les enfants reflètent souvent les attitudes de leurs parents.

Des tempéraments répliqués
Les études des caractères héréditaires s'appuient sur les vrais jumeaux, comme les sœurs Marian et Vivian Brown, de San Francisco.

La force du courage
Ce skieur de l'extrême, dans l'Utah, fait preuve à la fois de bravoure et de vitalité, deux composantes de la force de caractère qu'est le courage.



DE QUOI EST FAITE NOTRE PERSONNALITÉ?

Les forces de caractère

Décrire le tempérament par des traits comme l'extraversion n'est pas la seule méthode pour comprendre la personnalité. La psychologie positive s'intéresse au comportement humain sous l'angle des forces de caractère : des traits positifs qui contribuent au bien-être à long terme. Dans cette optique, en connaissant vos propres forces de caractère, vous pourrez les mettre à profit et mener ainsi une vie plus heureuse et épanouie. Des chercheurs ont classé 24 forces de caractère en 6 grandes catégories ou vertus :

- **La sagesse et la connaissance**, comprenant la créativité, la curiosité, l'ouverture d'esprit, l'amour de la connaissance et la perspective.
- **Le courage**, comprenant l'honnêteté et l'authenticité, la bravoure, la persévérance et la vitalité.
- **L'humanité**, comprenant la gentillesse, l'amour et l'intelligence sociale.
- **La justice**, comprenant l'équité, la capacité à diriger et le travail d'équipe.
- **La tempérance [modération]**, comprenant le pardon, la modestie, la prudence et l'autodiscipline.
- **La transcendance**, comprenant l'appréciation de la beauté, la gratitude, l'espoir, l'humour, la piété ou la spiritualité.

Dans ce système, le caractère humain est complexe et pluriel : c'est une constellation de forces de caractère que l'on peut identifier et qui existent, à des degrés divers, en chaque individu.

22

Le saviez-vous ?

Des études indiquent que la réussite chez les dirigeants de sociétés à but lucratif est fortement liée à l'honnêteté et à l'intégrité.

Évaluer son profil

Un des outils utilisé pour analyser les forces de caractère est l'auto-évaluation. Une liste d'affirmations, notées sur une échelle allant de « Tout à fait comme moi » à « Pas du tout comme moi », donne un profil où les forces de caractère sont rangées par ordre décroissant ; les cinq premières sont considérées comme vos principales forces de caractère.

Les affirmations destinées aux adultes peuvent comprendre : « Je n'arrête jamais une tâche avant qu'elle ne soit terminée », « J'aime beaucoup rendre des petits services à mes amis » ou encore « Je prends toujours les choses du bon côté », etc. Le profil obtenu classe les forces de caractère – comme l'espoir, la vitalité, le courage, l'équité et la capacité à diriger – de 1 à 24.

Les forces de caractère préférées

En analysant ces résultats, les psychologues sont capables de déterminer non seulement quelles forces de caractère sont les plus fréquentes, mais aussi lesquelles sont liées à la réussite et au bonheur. Aux États-Unis – en fait, dans tous les pays anglophones –, les forces de caractère les mieux classées chez les adultes étaient systématiquement la gentillesse, l'équité, l'honnêteté, la gratitude, la perspective, l'amour et l'humour. Les forces de la tempérance, comme l'autodiscipline et la prudence, fermaient la marche. Chez les jeunes enfants, les mieux classées étaient l'amour, la gentillesse, la créativité, la curiosité et l'humour.

Étude de cas

L'ennui des ados

L'ennui est si fréquent à l'adolescence qu'on le considérerait presque comme un trait caractéristique de cette tranche d'âge. Or il s'avère que cette tendance n'est pas exacte. Dans les années 1990, deux psychologues ont analysé la curiosité et l'ennui chez les adolescents. Des collégiens et des lycéens ont été équipés de montres qui sonnaient huit fois par jour. À chaque sonnerie, le participant remplissait un formulaire où il expliquait ce qu'il faisait et à quel point cette activité était intéressante. Les résultats ont montré que les élèves les plus intéressés avaient plus souvent une haute estime de soi, étaient plus optimistes et se sentaient davantage maîtres de leur avenir. Les élèves qui s'ennuyaient étaient plus négatifs et plus enclins à se sentir comme des pions sur l'échiquier de la vie.

Le saviez-vous ?

Les forces de caractère sont transmises génétiquement, entre père et fils, mère et fille. L'éducation influe également sur certaines forces de caractère comme l'amour de la connaissance.

La force de l'amour
Un acte de gentillesse, comme aider une femme âgée à marcher, illustre la force de caractère de l'humanité.

Les forces de vie

Comme les cinq grands facteurs de la personnalité, les forces de caractère peuvent être liées à des professions et des trajectoires de vie particulières. Les forces de caractère les plus associées au bien-être individuel sont l'amour, la gratitude, l'espoir, la vitalité et la curiosité. La persévérance, l'amour, la gratitude, l'espoir et la perspective prédisent la réussite scolaire chez les élèves. Les enseignants compétents ont un degré élevé d'intelligence sociale, de vitalité et d'humour. La bravoure et l'appréciation de la beauté aident les malades à guérir. Fait surprenant, le meilleur indicateur d'un chef militaire efficace est un niveau élevé sur l'échelle de l'amour.

Les forces de caractère en pratique

Elles s'expriment dans les habitudes et les actes, et non dans l'intention. Leur efficacité dépend de la situation. Par exemple, les forces de caractère les plus efficaces au travail sont l'honnêteté, le jugement, la perspective, l'équité et la persévérance. Les moins utiles au travail sont la spiritualité, l'appréciation de la beauté, l'amour, la bravoure et la modestie. Les personnes sans abri préfèrent les forces de caractère de l'intelligence sociale, de la gentillesse, de la persévérance, de l'honnêteté et de l'humour.

En général, en matière de bonheur individuel, les forces de caractère du cœur (tel que l'amour) l'emportent sur les forces de caractère de l'esprit (tel que le jugement).

Des relations saines
L'amour, la gratitude et l'espoir – que l'on trouve dans les liens familiaux étroits – sont associés au bien-être.

Le saviez-vous ?

24 Après le 11-Septembre, les forces de caractère **de l'espoir, de la foi et de l'amour** ont augmenté chez des sondés américains.

25 Les habitants d'Europe du Nord nés en hiver ont des résultats plus élevés en **recherche de sensations fortes** que ceux qui sont nés l'été.

26 Chez l'homme – mais pas chez la femme –, **l'extraversion** augmente avec la taille.

27 Dès l'âge de 5 ans, les enfants peuvent porter des **jugements moraux** bien arrêtés.

28 La propension à **se marier** ou à rester célibataire est fortement héréditaire.

29 Entre l'adolescence et le début de l'âge adulte, l'estime de soi **augmente** chez le garçon, mais **diminue** chez la jeune fille.

30 Des études montrent que l'ordre de naissance a peu de conséquences sur la personnalité, bien que cela influe sur la **dynamique familiale.**

31 **L'éducation** des enfants et le milieu familial semblent avoir peu d'incidence sur la personnalité.

32 **Le pardon** est plus caractéristique des personnes qui ont des niveaux élevés sur les échelles de l'agréabilité et de la stabilité émotionnelle.

DE QUOI EST FAITE NOTRE PERSONNALITÉ?

Les fondements moraux

La personnalité peut être envisagée sous de multiples angles. L'une des perspectives les plus fascinantes est celle du jugement moral. Les philosophes débattent de l'origine de la morale depuis des millénaires. Ces dernières décennies, des chercheurs, allant de spécialistes de la biologie évolutionniste à des psychologues de différentes écoles, se sont emparé de la question. Selon une école de pensée particulièrement convaincante, la moralité est un mélange de mécanismes intuitifs – formés par les pressions de l'évolution et, dans une certaine mesure, profondément ancrés dans le cerveau – et de conditionnement culturel. Le psychosociologue Jonathan Haidt définit les systèmes moraux comme « des ensembles imbriqués de valeurs, de pratiques, d'institutions et de mécanismes psychologiques évolués qui s'associent pour éliminer ou maîtriser l'égoïsme et rendre possible la vie en société. La moralité, affirme-t-il, résulte « de l'évolution parallèle de gènes et d'innovations culturelles ».

Les questions morales peuvent revêtir plus ou moins d'importance selon la culture, mais quelques thèmes communs se dégagent :

- **Sollicitude/préjudice :** les systèmes d'attachement et la capacité à ressentir la souffrance d'autrui, à la base de vertus telles que la gentillesse, la douceur et le réconfort.
- **Équité/tromperie :** l'altruisme réciproque, sous-tendant les idéaux de justice, de droits et d'autonomie
- **Fidélité/trahison :** lié à la capacité de former des tribus, des réseaux et des groupes sociaux, ce système sous-tend les notions de patriotisme et de sacrifice pour le groupe.
- **Autorité/subversion :** les interactions sociales hiérarchisées, à la base de la capacité de diriger ou de suivre, dont la déférence envers l'autorité légitime et le respect des traditions.
- **Pureté/déchéance :** le dégoût et la contamination, à la base des idéaux religieux incitant à rechercher un monde plus noble ; le respect de notre corps, qui peut être profané par des activités immorales.

33

Le saviez-vous ?

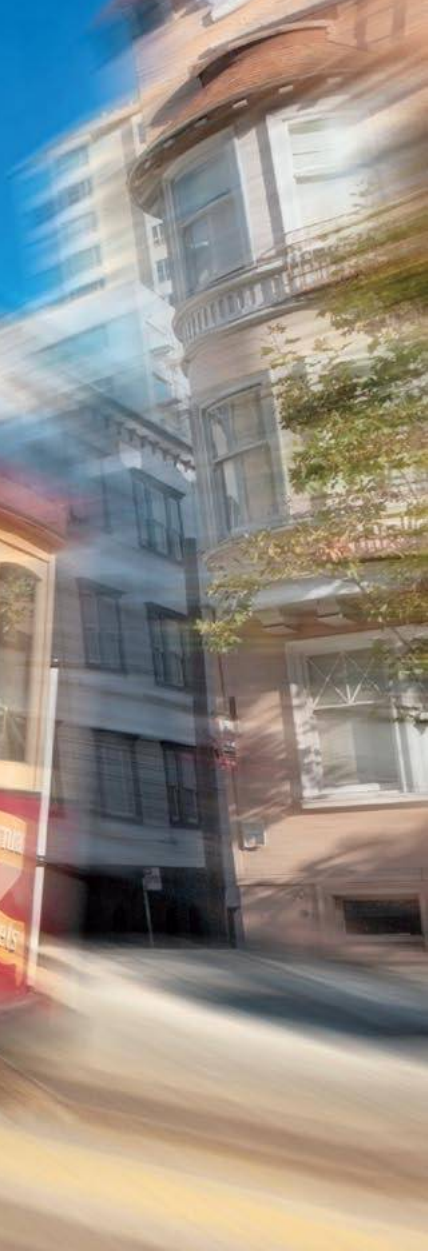
Les hommes sont plus susceptibles de souffrir de l'infidélité sexuelle, et les femmes de l'infidélité affective.

Des vertus ancestrales
Ces gravures sur bois du XVI[e] siècle représentent les vertus du Courage (en haut, à gauche), de la Prudence (en haut, à droite), de la Foi (en bas, à gauche) et de l'Espoir (en bas, à droite).

Un tramway nommé dilemme Seriez-vous prêt à pousser quelqu'un sur le passage d'un tramway fou pour l'arrêter si cela permettait de sauver plusieurs vies ? Ce scénario est connu sous le nom de « dilemme du tramway ».

Le saviez-vous ?

Les IRM cérébrales de sujets qui réfléchissent à un dilemme moral montrent que cela déclenche une activité dans une partie du cerveau qui gère la résolution des conflits émotionnels.



Le dilemme moral

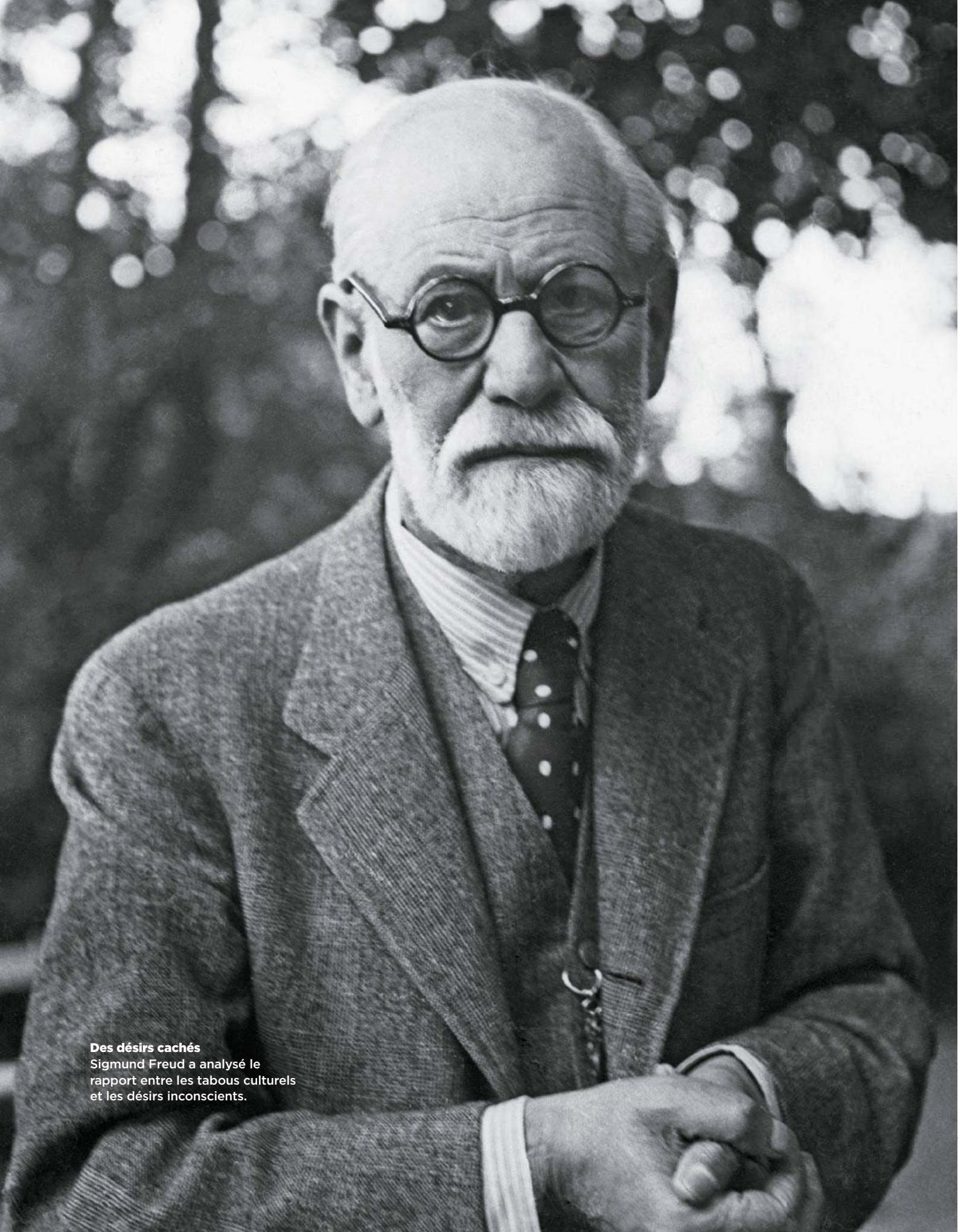
La double nature du jugement moral – l'instinct plus le conditionnement culturel – apparaît clairement quand nous sommes confrontés à des dilemmes moraux. Face à des questions morales, les individus ont généralement une réaction rapide et intuitive qui ne correspond pas à une analyse rationnelle.

Cas de conscience Le « dilemme du tramway » est une expérience de pensée célèbre qui illustre ce phénomène. Dans l'une de ses nombreuses versions, vous êtes le conducteur d'un tramway lancé à vive allure. Au moment où les freins lâchent, vous voyez, un peu plus loin sur la voie, cinq ouvriers qui seront certainement tués si vous n'actionnez pas un aiguillage qui vous orientera sur une autre voie, où se trouve un seul ouvrier, qui sera aussi tué dans ce cas-là. Actionnez-vous l'aiguillage ?

Imaginez maintenant que vous vous trouvez sur un pont passant au-dessus de la voie d'un tramway dont le conducteur s'est évanoui. À côté de vous se trouve un homme corpulent. Si vous le poussez sur la voie, il sera tué, mais il empêchera le tramway de tuer les cinq ouvriers. Le poussez-vous par-dessus le pont ?

La plupart des personnes interrogées sur le premier scénario actionneraient l'aiguillage ; la plupart de celles donnant leur avis sur le second ne pousseraient pas l'homme du haut du pont. Pourtant, le second choix a exactement le même résultat que le premier : un homme meurt pour en sauver cinq autres. Les participants semblent faire intuitivement une distinction entre le mal intentionnel et le mal indirect – entre tuer quelqu'un et laisser mourir quelqu'un –, quelle que soit l'issue.

Un sacrifice symbolique
Des manifestants philippins brûlent un drapeau américain. Si brûler un drapeau est tabou, cela ne perturbe pas outre mesure la plupart des gens.



Des désirs cachés
Sigmund Freud a analysé le rapport entre les tabous culturels et les désirs inconscients.

Les tabous

Chaque culture a ses propres tabous, c'est-à-dire des actes qui paraissent dégoûtants ou irrespectueux. Des chercheurs ont constaté que l'instinct, le conditionnement culturel et la classe sociale déterminent notre conception des comportements interdits.

Lors d'une étude, des chercheurs ont demandé à des participants de réagir aux histoires suivantes :

- Une femme trouve chez elle un **vieux drapeau** national ; elle en fait des chiffons pour faire le ménage.
- Une **femme mourante** a demandé à son fils de se rendre sur sa tombe une fois par semaine. Le fils a promis de le faire mais, après la mort de sa mère, il n'a pas tenu parole parce qu'il était très occupé.
- Un chien a été tué par une voiture devant chez ses maîtres. Comme ils avaient entendu dire que la **viande de chien** était délicieuse, ils ont découpé le corps du chien, l'ont fait cuire et l'ont mangé au dîner.
- Un **frère et une sœur** aiment s'embrasser sur la bouche. Quand ils sont seuls, ils trouvent une cachette et s'embrassent fougueusement.
- Un homme se rend au supermarché une fois par semaine et achète **un poulet.** Avant de le faire cuire, il a un rapport sexuel avec le cadavre. Puis il le fait cuire et le mange.

Les histoires du drapeau et de la femme mourante dérangeaient peu de gens, mais la plupart étaient d'avis que les protagonistes des histoires du baiser et du poulet devraient cesser ou être sanctionnés.

Étude de cas

La sidération morale

Lorsqu'il s'agit de situations tabous, des expérimentateurs ont constaté que les gens ont tendance à fonder leurs jugements moraux sur leurs premières réactions, instinctives, puis à rationaliser ces jugements par la suite. Cela a été le cas pour les cinq scénarios cités à gauche, ainsi que pour d'autres questions concernant la sexualité, la nourriture – seriez-vous prêt à boire dans un verre d'eau où a trempé auparavant un cafard stérilisé ? – ou la superstition – seriez-vous prêt à signer un contrat non contraignant pour vendre votre âme au diable contre deux dollars ? De nombreuses personnes interrogées ont du mal à expliquer leur aversion pour ces actes, mais affirment qu'il doit y avoir une raison. On appelle ce comportement « sidération morale » : on sait que c'est mal, mais on est incapable d'expliquer pourquoi.

35

Le saviez-vous ?

Pendant les deux guerres mondiales, des Allemands aux abois ont mangé de la viande de chien. Ils l'appelaient « mouton de blocus ».

Un caractère de gagnant
Rafael Nadal exprime son émotion après un point marqué à Wimbledon. La volonté de réussir motive beaucoup de sportifs.

CHAPITRE

2

Gérer au mieux sa personnalité

La personnalité n'est pas simplement quelque chose que vous avez. C'est aussi quelque chose que vous accomplissez. Vos actions et réponses particulières, vos efforts pour atteindre vos objectifs, vos réactions, et même votre langage corporel sont des moyens par lesquels votre personnalité se manifeste dans votre vie quotidienne. Vous pouvez vous connaître en sachant comment vous interagissez avec le monde extérieur.

Êtes-vous déterminé à réussir ? Aspirez-vous à des relations personnelles profondes ? Prenez-vous des risques pour obtenir ce que vous désirez ou préférez-vous la sécurité ? Quand vous atteignez un objectif, en profitez-vous au maximum ? En connaissant mieux vos propres pulsions, forces de caractère et attitudes, vous pouvez mettre à profit ce savoir pour atteindre vos objectifs de manière plus efficace. Vous pouvez prendre une direction positive en cherchant à réaliser des rêves qui sont vraiment les vôtres (et non pas imposés par les autres) et en suivant la voie la plus adaptée à votre personnalité. Quand vous atteignez un objectif, n'oubliez pas de le fêter. Partager sa réussite avec d'autres renforce non seulement son sentiment de bien-être, mais aussi ses relations.

Expérience

Faites le calcul

Utilisez-vous vos forces ?

Avez-vous intégré vos forces de caractère dans votre vie quotidienne ? Pour le savoir, prenez une feuille de papier et répondez à chaque affirmation ci-dessous par un chiffre allant de 1 (complètement en désaccord) à 7 (tout à fait d'accord).

1 2 3 4 5 6 7

Complètement en désaccord — **Ni d'accord ni en désaccord** — **Tout à fait d'accord**

1. _____ Je suis régulièrement en mesure de faire ce que je fais le mieux.
2. _____ Je mise toujours sur mes forces de caractère.
3. _____ J'essaie toujours d'utiliser mes forces.
4. _____ J'atteins mes objectifs en utilisant mes forces.
5. _____ J'utilise mes forces tous les jours.
6. _____ J'utilise mes forces pour profiter de la vie.
7. _____ Mon travail me donne de nombreuses occasions d'utiliser mes forces.
8. _____ Ma vie m'offre de multiples occasions d'utiliser mes forces.
9. _____ J'utilise spontanément mes forces.
10. _____ Il m'est facile d'utiliser mes forces dans ce que je fais.
11. _____ Je suis capable d'utiliser mes forces dans un grand nombre de situations différentes.
12. _____ Je passe la plus grande partie de mon temps à faire ce que je fais bien.
13. _____ J'ai l'habitude d'utiliser mes forces.
14. _____ Je suis capable d'utiliser mes forces de multiples façons.

Maintenant, tournez la page.

Talents en mouvement
Capitaliser sur vos principales forces de caractère peut vous permettre de trouver le milieu professionnel qui vous est vraiment adapté, que ce soit l'agriculture ou la danse folklorique.

Les atouts d'un chef
Si vous avez les compétences d'un chef, vous pouvez mettre en œuvre ces capacités à la maison ou au travail.

Que s'est-il passé ?

Pour découvrir dans quelle mesure vous avez intégré vos forces de caractère dans la vie quotidienne, additionnez tous vos points. Plus votre score est élevé – sur une échelle de 14 à 98 –, plus cela signifie que vous utilisez vos points forts dans la vie quotidienne. Si vous obtenez un faible résultat, vous devriez examiner les domaines où vous n'êtes pas capable d'utiliser vos forces – au travail, à la maison – et réfléchir aux moyens de mieux mettre à profit vos capacités.

36

Le saviez-vous ?

La conviction que vous êtes tout à fait capable de faire ce que vous entreprenez s'appelle le sentiment d'auto-efficacité.

GÉRER
AU MIEUX SA
PERSONNALITÉ

Quels sont nos besoins?

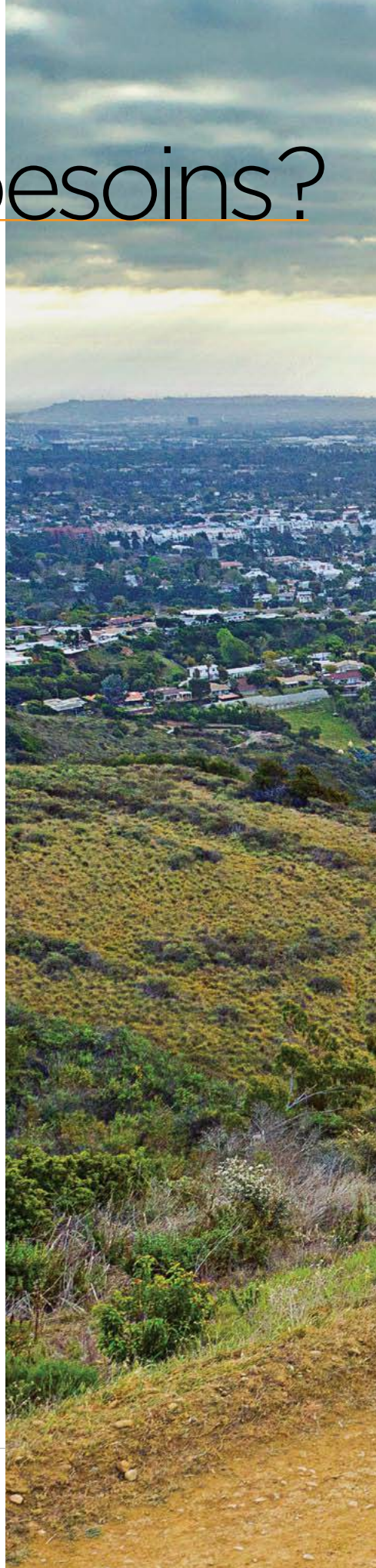
Mieux connaître nos traits de caractère peut nous aider à comprendre pourquoi nous nous comportons comme nous le faisons. Mieux connaître nos pulsions – nos motivations et les efforts que nous mettons en œuvre pour parvenir à un objectif – peut nous aider à comprendre ce que nous faisons. Même si nous n'avons pas toujours conscience de nos pulsions, ces grandes forces sous-tendent notre comportement quotidien.

Des besoins différents Les psychologues pensent que les pulsions peuvent être attribuées à quelques groupes, tels que la réussite, le pouvoir et l'intimité, qui s'appliquent à tout le monde. Mais ces pulsions varient d'une personne à l'autre, par leur puissance et leur expression. Ces différences peuvent permettre de prédire certaines tendances, telles que la réussite professionnelle ou des relations positives. Un fort besoin de réussite peut pousser un étudiant à travailler toute la nuit pour obtenir la meilleure note. Un faible besoin de pouvoir peut conduire quelqu'un à rester en retrait dans un groupe.

On peut aussi distinguer entre les motivations autonomes, qui sont celles que nous désirons réellement pour nous-mêmes, et les motivations externes ou dirigées, qui sont des objectifs que nous nous efforçons d'atteindre pour faire plaisir aux autres, ou pour atténuer notre honte ou notre culpabilité. Les gens ont plus de chances de persévérer si leurs objectifs sont les leurs plutôt que des objectifs qu'ils se sont fixés par peur ou culpabilité.

Le saviez-vous ?

Selon le psychologue Abraham Maslow, les besoins forment une hiérarchie, allant du plus fondamental au moins fondamental : le besoin physiologique, la sécurité, l'appartenance, l'estime et l'accomplissement de soi.



Courir le monde
Nos comportements sont déterminés par des pulsions fondamentales, comme celle de courir tous les jours pour être en meilleure santé.

La réussite et le pouvoir

La motivation de la réussite est assez facile à reconnaître. Les individus ayant un fort besoin de réussite veulent relever de grands défis ; ils sont en concurrence avec une norme d'excellence fixée par eux-mêmes ou par d'autres. Ils aiment gagner au jeu, avoir de bonnes notes et réussir professionnellement. Ils sont curieux, intéressés et aiment explorer. Comme ils détestent échouer, leurs tâches préférées sont relativement difficiles mais pas trop. Ils choisissent des projets dans la mesure où ils se savent capables de bien les exécuter et ne veulent pas que d'autres leur choisissent des tâches à accomplir. Ces personnes motivées réussissent généralement bien à l'école et au travail. Toutefois, leurs exigences peuvent se retourner contre eux. Une étude des présidents américains fortement motivés par la réussite a montré qu'ils étaient moins efficaces que d'autres, peut-être parce qu'ils n'acceptaient pas les compromis.

Des hommes d'influence L'être humain a aussi tendance à rechercher le pouvoir. C'est le désir d'avoir une influence sur les autres – d'être le chef dans un groupe et d'être considéré comme dominant. Les gens ayant un fort désir de pouvoir sont plus susceptibles de se disputer, d'être élus et de faire l'acquisition de voitures de sport. Sous sa forme la plus destructrice, la motivation du pouvoir peut rendre une personne autoritaire ou violente. Mais comme cette approche échoue souvent, les individus ayant un fort besoin de pouvoir sont souvent persuasifs et sûrs d'eux, sans être ouvertement agressifs.

38

Le saviez-vous ?

La tension artérielle et la tonicité musculaire des personnes motivées par le pouvoir augmentent quand leur position dominante est contestée.

Le pouvoir des chefs
Barack Obama salue des soldats sur la base de Camp Pendleton, en Californie. La plupart des élus ont une forte pulsion de pouvoir.

Zoom psycho

Des désirs contradictoires

Vous vous dites peut-être que vous voulez vraiment cette promotion, ou que vous avez envie de vous rapprocher de votre famille. Mais le désirez-vous vraiment ? Viser un objectif par culpabilité ou par soumission à autrui mène tout droit au stress et à l'échec. Des études montrent que les individus qui ressentent un conflit entre leurs objectifs et leurs véritables valeurs affichent des taux de dépression et des troubles psychosomatiques plus élevés. Ils ont moins de chances d'atteindre leurs objectifs et ont plus tendance à passer du temps à s'en préoccuper. L'ambivalence mène souvent à la stagnation.

Les psychologues recommandent que vous vous demandiez si vous vous sentez vraiment maîtres de vos propres objectifs et si vous agissez en conséquence. Soyez toutefois conscients que, si vous n'obtenez pas ce que vous désirez vraiment, vous serez plus déçu que si vous n'atteignez pas les objectifs que d'autres ont fixés pour vous.

Le besoin d'affiliation

Le cercle des amis
Le besoin d'affiliation est généralement plus fort chez les femmes que chez les hommes.

Le besoin d'affiliation et d'intimité – le désir de créer et de maintenir des relations personnelles étroites – est puissant. Les personnes ayant un fort désir d'affiliation sont plus susceptibles d'être sympathiques et chaleureuses, de regarder les autres dans les yeux et de s'en remettre aux souhaits de quelqu'un d'autre. Elles ne sont pas forcément extraverties, mais ont plus tendance à avoir quelques amis intimes. Elles évitent les conflits, les désaccords et le rejet. Ce besoin est généralement plus fort chez les femmes que chez les hommes ; mais, pour les deux sexes, un fort désir d'affiliation est lié à plus de bonheur et moins de stress dans la vie.

Regarder vers l'avenir Les désirs de générativité et de transcendance sont moins fondamentaux que le désir d'affiliation, mais ils restent importants. La générativité englobe les moyens d'établir le contact avec une communauté ou les générations futures, que cela soit par la créativité (en écrivant un livre), le bénévolat, l'enseignement, ou en laissant une autre forme d'héritage. Le besoin d'autotranscendance correspond à un engagement dans des réalités qui dépassent le moi. Quelqu'un qui aspire à la transcendance peut rechercher une relation plus étroite avec Dieu ou un moyen d'améliorer la société grâce à des valeurs telles que la justice ou le pardon. ⊙

Le saviez-vous ?

39 Les présidents américains qui ont été mêlés à des scandales sont ceux qui avaient un besoin important d'affiliation.

Les personnes qui reçoivent des réponses de soutien de la part de leur conjoint envoient ensuite des e-mails plus positifs. 40

Les femmes qui sont davantage motivées par le pouvoir ont souvent plus d'enfants. 41

Les individus qui affichent un grand besoin d'affiliation ont un système immunitaire 42 plus fort que les autres.

Les patrons qui ont un fort besoin de pouvoir sont plus sensibles aux flatteries de leurs subalternes. 43

44 Une étude a montré que, quels que soient les résultats, les joueurs de bowling, qui sourient rarement lorsqu'ils sont face aux quilles, sourient souvent face à leurs compagnons de jeu.

Les personnes qui ressentent un conflit entre les objectifs qu'ils visent vraiment et ceux qui leur sont imposés sont plus exposées aux maladies liées au stress. 45

Les agriculteurs ayant un fort besoin de réussite produisent plus que les autres. 46

47 De nombreuses personnes atteintes de la maladie de Huntington sont incapables de reconnaître une expression de dégoût.

Pendant la crise des missiles de Cuba, en 1962, les communications entre les États-Unis et l'URSS contenaient, au début du conflit, des images fortes évoquant le pouvoir et, à la fin, davantage d'images suggérant l'affiliation. 48

La science de la satisfaction
Des étudiants font des travaux pratiques. Avoir des points forts n'a pas beaucoup d'intérêt si on ne les utilise pas.

Tirer parti de ses forces

Supposons que vous ayez identifié vos véritables objectifs – ceux que vous désirez vraiment – et que vous soyez déterminé à les poursuivre. Quel est le meilleur moyen de réussir ? Selon les psychologues, vous obtiendrez les meilleurs résultats si vous vous appuyez sur vos forces de caractère ou points forts (voir page 34).

Mise en application Vos forces de caractère sont comme de l'argent dans votre poche : elles ne vous aident que si vous les utilisez. C'est très bien d'être créatif et comptable, mais si votre véritable but est de devenir créateur de mode, vous pourrez tirer parti de votre force de la créativité pour atteindre cet objectif.

Par ailleurs, vous atteindrez plus facilement vos objectifs si vous êtes capable d'identifier ce qui bloque vos points forts et si vous trouvez le moyen d'y remédier. Le comptable créatif a peut-être le sentiment que son travail ne lui laisse pas le temps de dessiner. Il devra trouver comment contourner ces barrages pour pouvoir avancer.

Utiliser ses forces de caractère peut entraîner une satisfaction à long terme. Des études ont montré que des sujets qui identifiaient leurs points forts et essayaient consciemment de les utiliser tous les jours pendant une semaine se sentaient mieux non seulement à la fin de la semaine, mais encore six mois plus tard.

49

Le saviez-vous ?

Les employés qui utilisent au moins quatre de leurs forces de caractère au travail tirent une plus grande satisfaction professionnelle que ceux qui en utilisent moins.

Jouer ses atouts

Vos principales forces de caractère sont celles qui font le plus écho en vous. Si vous dites : « Je suis peut-être courageux mais je suis sans aucun doute persévérant », cela signifie que la persévérance est une force principale. Une fois que vous avez identifié ces points forts caractéristiques, vous pouvez vous appliquer à les utiliser pour atteindre vos objectifs.

Forces de caractère et satisfaction

Le bénéfice d'identifier ses forces est particulièrement vrai pour les enfants à l'école et les adultes au travail. Les enfants qui se fixent des objectifs importants pour eux à l'école et trouvent de nouveaux moyens d'utiliser leurs principales forces de caractère s'investissent davantage et sont plus optimistes concernant leurs études. Les employés constatent que le fait d'utiliser leurs forces de caractère sur leur lieu de travail engendre une plus grande satisfaction professionnelle, quelles que soient ces forces. Ils signalent un meilleur investissement dans le travail quand ils parlent avec leurs collègues et directeurs de leurs points forts et de la façon de les appliquer. Les cadres obtiennent eux aussi de meilleurs résultats quand ils évaluent leurs collaborateurs non seulement sur ce qu'ils ont besoin d'améliorer, mais aussi sur la manière dont ils peuvent utiliser leurs forces de caractère.

Cependant, la plupart des employés sont incapables de citer ou d'utiliser leurs principales forces de caractère. Seul un sur trois peut citer ses points forts. Seuls 17 % pensent qu'ils utilisent ces forces la plupart du temps. ◉

50

Le saviez-vous ?

Les personnes qui ont un haut niveau de névrosisme ont plus tendance à dire que la démarche pour atteindre leurs objectifs est stressante et se solde généralement par un échec.

L'art d'être heureux
Si la créativité visuelle est votre principale force de caractère, vous serez plus heureux en étant peintre que banquier.

TESTEZ-VOUS

Qu'est-ce que vous aimez ? Qu'est-ce que vous détestez ?

Vous pouvez commencer à recenser vos forces et vos faiblesses avec une feuille de papier et une simple liste sur deux colonnes. Donnez aux colonnes les titres suivants :

- « J'ai adoré ça. Je me sens fort quand… »
- « J'ai détesté ça. Je me sens épuisé quand… »

Pour la première colonne, un modèle de réponse peut être : «… je fais une bonne présentation au travail. » Dans la seconde, vous pouvez écrire : «… je me mets en colère contre mes enfants. » Vos réponses feront ressortir des situations et tendances caractéristiques, qui peuvent vous aider à reconnaître vos qualités et défauts.

Motivés pour gagner
Qu'est-ce qui motive les participants à cette course de la Mercè, à Barcelone ? Les personnes orientées vers la promotion peuvent courir pour gagner des courses. Celles qui sont orientées vers la prévention peuvent le faire pour éviter de tomber malade.

GÉRER
AU MIEUX SA
PERSONNALITÉ

La promotion et la prévention

Freud a écrit en 1930 : « On le voit, c'est simplement le principe du plaisir qui détermine le but de la vie. » Il a raison : les humains tendent vers le plaisir et évitent la douleur. Ces dernières décennies, des psychologues ont étudié ces motivations fondamentales afin de comprendre comment elles expriment la personnalité et retentissent sur le comportement.

Trouvez votre approche Des psychologues ont constaté que les individus adoptent, en général, l'une de ces deux approches : la promotion ou la prévention. La promotion consiste à tendre vers une récompense positive ; elle met l'accent sur la réussite, la croissance et l'accomplissement. Une personne orientée vers la promotion peut se mettre au jogging pour participer à un marathon. La prévention, en revanche, consiste à éviter une conséquence négative ; elle met l'accent sur la sûreté et la sécurité. Une personne orientée vers la prévention peut se mettre au jogging pour éviter de tomber malade.

La réussite et l'échec provoquent des émotions différentes chez différents types de personnes. La réussite ravit les gens tournés vers la promotion, l'échec les rend tristes. Les individus axés sur la prévention se sentent apaisés quand ils réussissent et angoissés quand ils échouent.

L'influence culturelle La culture influe sur l'approche que l'on risque d'avoir. Dans l'est de l'Asie, où la culture est plus collectiviste, les individus sont davantage tournés vers la prévention. Ils veulent éviter d'échouer et de décevoir leur famille et leurs amis. Les Occidentaux, aux cultures plus individualistes, ont tendance à privilégier la promotion. Ils rechercheront davantage la réussite et l'amélioration personnelle.

Le saviez-vous ?

Dans une nouvelle relation, les personnes orientées vers la promotion cherchent les rapprochements ; les gens orientés vers la prévention essaient d'éviter les incompatibilités.

Trouver sa voie

Promotion et prévention peuvent entraîner la réussite ou l'échec. L'une n'est pas fondamentalement meilleure que l'autre. Par exemple, les personnes fortement orientées vers la promotion risquent moins de faire des erreurs par omission, alors que celles qui sont fortement axées sur la prévention risquent moins de faire des erreurs par commission. Pensez à deux personnes dans une classe. L'élève enthousiaste et orienté vers la promotion peut lever la main pour répondre à chaque question ; il donnera parfois quelques mauvaises réponses mais aussi beaucoup de bonnes. L'élève orienté vers la prévention, prudent, lève la main seulement quand il est sûr d'avoir la bonne réponse ; il évite de faire des fautes, mais donne moins de bonnes réponses. Connaître vos propres motivations peut vous aider à choisir les stratégies de résolution de problèmes qui vous conviennent le mieux et vous permettent de vous investir davantage.

La mémoire et l'approche Des personnes différentes sont sensibles à des approches différentes. Ainsi, lors d'une étude, on a proposé deux scénarios à des étudiants. Dans le scénario de la promotion, une étudiante veut assister à un cours de psychologie passionnant qui a lieu à 8 h 30 ; donc elle se lève tôt. Dans le scénario de la prévention, une étudiante veut suivre un cours de photographie, donc elle évite de programmer un cours d'espagnol à la même heure. Les étudiants ayant une orientation innée vers la promotion se souviennent mieux du scénario de la promotion, tandis que ceux qui sont axés sur la prévention se souviennent mieux du scénario de la prévention.

Le saviez-vous ?

Quand on leur montre un objet flou sur une photo, les individus orientés vers la promotion proposent plus d'explications possibles que les personnes orientées vers la prévention.

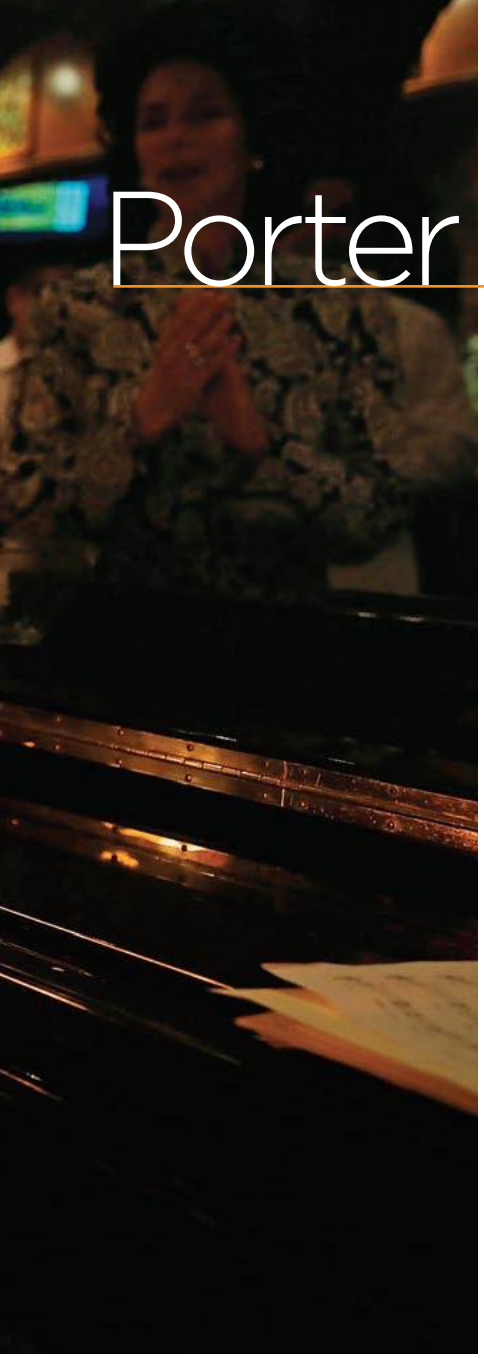
Impatients de répondre
Les élèves orientés vers la promotion participent davantage. Ils peuvent avoir de meilleures résultats tout en faisant plus de fautes.

Un événement heureux
Le pianiste Irving Fields fête son 98e anniversaire avec des amis. Partager un événement positif permet d'établir des relations fortes.

55

Le saviez-vous ?

Les femmes qui avaient une expression émotionnelle positive sur leurs photos d'école affichaient une vie de couple plus satisfaisante trente ans plus tard.



Porter la bonne nouvelle

Que faites-vous lorsque vous avez atteint un but que vous vous étiez fixé, par exemple une promotion professionnelle, des fiançailles ou une admission dans une université ? La plupart d'entre nous aimons partager la nouvelle avec nos amis et notre famille – ou même avec des personnes que nous connaissons à peine, via les réseaux sociaux. Les psychologues appellent le partage d'une expérience positive avec autrui « capitalisation ». Elle accroît l'effet bénéfique d'une bonne nouvelle. Il se trouve que ce genre de communication a des effets positifs inattendus, non seulement pour vous dans l'instant présent, mais aussi pour vos relations et votre bien-être à long terme. Communiquer un événement positif augmente l'estime de soi, rend l'événement inoubliable et crée des liens sociaux.

Le bonheur c'est la santé Les chercheurs savent depuis longtemps que les événements positifs favorisent les émotions positives, et que celles-ci entraînent un plus grand bien-être et une meilleure santé. Les individus enclins à adopter une attitude positive – les optimistes – pensent plus souvent être maîtres de leur vie. Ils ont confiance dans leur capacité à atteindre leurs objectifs. Les pessimistes ont tendance à penser qu'ils sont impuissants face aux difficultés de la vie.

Les attitudes positives sont en corrélation avec une vie plus longue. Les pessimistes, en revanche, ont une espérance de vie plus courte que la moyenne ; d'ailleurs, ces derniers – surtout les hommes – risquent davantage de mourir dans un accident ou des suites d'actes de violence.

Une occasion de faire la fête Les fiançailles sont une occasion de communiquer une bonne nouvelle à vos amis, votre famille et vos collègues. Partager votre joie avec d'autres contribue à rendre l'occasion mémorable.

Soutenir, se réjouir

Quand ça va mal, la réaction compatissante et solidaire d'un ami peut largement contribuer à atténuer notre peine. Quand ça va bien, le type de réaction que l'on obtient est tout aussi important.

Des chercheurs ont identifié quatre réactions possibles à une bonne nouvelle (une promotion, par exemple) :

1) La réaction active-constructive, ou le soutien enthousiaste : « C'est génial ! Tu l'as mérité, tu as travaillé dur. Parle-moi de ton nouveau travail. »

2) La réaction passive-constructive, ou le soutien discret et modéré : « Ah oui, c'est bien ! ».

3) La réaction active-destructrice, minimisant la bonne nouvelle : « J'imagine que personne d'autre ne voulait ce travail. Es-tu certain d'être à la hauteur ? »

4) La réaction passive-destructrice, ignorant la nouvelle : « Attends que je te raconte ma journée ! »

Quand on a demandé aux participants d'évaluer les réactions qui leur avaient fait du bien, seule la réaction active-constructive accroissait leur bien-être. Ceux qui indiquaient des interactions positives avec leur conjoint faisaient également part d'une relation plus satisfaisante. Il ne suffit pas, semble-t-il, de prendre acte d'une bonne nouvelle.

Pour être un ami ou un conjoint sur qui on peut compter, il faut vous montrer réellement enthousiaste et vous réjouir pleinement de la chance de votre ami(e).

Étude de cas

Pour le meilleur et pour le pire

Nous voulons être épaulé quand ça va mal. Malgré tout, certaines études ont montré que le soutien du compagnon dans les moments difficiles pouvait envoyer des signaux contradictoires : nous l'apprécions, mais cette réaction peut nous faire sentir inférieur ou incapable de nous débrouiller tout seul. On a toutefois constaté que le soutien d'un conjoint pendant une période faste renforce le sentiment de bien-être, sans les conséquences négatives du doute de soi-même. Une étude qui a suivi des couples pendant deux mois a révélé que les hommes appréciaient particulièrement un soutien enthousiaste en cas de bonne nouvelle et qu'ils risquaient davantage de rompre avec leur compagne s'ils ne le recevaient pas.

54

Le saviez-vous ?

Le simple fait de savoir que vous avez des personnes vers lesquelles vous tourner dans les moments difficiles offre une certaine protection contre les effets nocifs du stress.

Bravo à tous !
Les réactions actives-constructives, comme celle de ces collègues se félicitant pour un travail bien fait, augmentent le sentiment de bien-être.

Sourire en coin
Les médaillés d'argent aux Jeux olympiques, telle la gymnaste McKayla Maroney, sourient généralement moins sur le podium que les médaillés de bronze.

Le langage du corps

Quand vous accueillez la réussite d'un ami, votre langage corporel en dit long. Les expressions faciales, en particulier, sont des communicateurs universels, qui traduisent les mêmes émotions dans toutes les cultures. Dans une étude, des chercheurs ont montré des photos de visages à des personnes de diverses cultures, notamment de Nouvelle-Guinée. Dans cette culture comme dans les autres, les gens reconnaissent six émotions de base : le bonheur, la tristesse, la colère, la peur, le dégoût et la surprise. On a ajouté ensuite à cette liste : le mépris, la gêne et la honte.

La troisième marche Nos expressions sont spontanées, mais elles peuvent être modifiées par les situations sociales. Lors d'une étude sur des champions olympiques de judo, on a comparé leurs expressions à la fin d'un combat avec celles qu'ils arboraient sur le podium. Juste après le combat, 13 sur 14 médaillés d'or avaient ce que les psychologues appellent le « sourire de Duchenne » – du nom du médecin Guillaume Duchenne –, c'est-à-dire un sourire sincère qui relève les coins de la bouche et remonte les joues. Aucun de ceux qui ont fini à la deuxième place ne souriait, et certains montraient de la tristesse ou du mépris. Sur le podium, les médaillés d'or arboraient tous des sourires sincères, tandis que les médaillés d'argent parvenaient à en esquisser quelques-uns – certains sincères, certains forcés, et d'autres un mélange de sourire et de tristesse. Les médaillés de bronze, en revanche, semblaient beaucoup plus contents que les médaillés d'argent et affichaient des sourires plus sincères. Il vaut peut-être mieux monter sur le podium de justesse que laisser filer l'or.

55

Le saviez-vous ?

Les enfants qui sont aveugles de naissance ont les mêmes expressions faciales que ceux qui voient.

S’intégrer et se démarquer
Nous avons tous une histoire qui est déterminée par notre culture, mais elle est unique au monde par ses détails.

CHAPITRE

3

Se connaître et se raconter

Comment réagissez-vous quand quelqu'un vous demande : « Parlez-moi de vous. » Comment décririez-vous les traits de votre personnalité – « Je suis timide, sociable, têtu, impulsif » ? Feriez-vous la liste de vos forces et faiblesses – votre ténacité, votre franchise, votre vanité, votre impatience ? Et sauriez-vous parler de vos buts dans la vie – « Je veux écrire le grand roman postmoderne », « j'aimerais avoir dix enfants et vivre dans une ferme » ?

Quand on nous demande de nous décrire nous-mêmes, nous racontons notre vie – là où nous sommes nés, nos familles, nos expériences capitales. Nous nous voyons comme une histoire en train de s'écrire. Nos récits de vie ont des rebondissements, un cheminement narratif, et des thèmes. Ils trouvent leur signification et leur parachèvement dans nos moments les plus difficiles. Ils sont également façonnés par notre environnement culturel – un récit de vie doit répondre à certains codes, même si nous n'en avons pas conscience. Ils changent en fonction de l'auditeur. Et ils nous situent dans un plus large contexte, montrant où est notre place dans notre société et notre génération.

Expérience

Faits de la vie

De quoi vous souvenez-vous?

Étape 1.
Lisez les mots sur la page ci-contre avec soin.

Étape 2.
Recouvrez la liste avec une feuille de papier.

Étape 3.
Attendez cinq minutes.

Maintenant, tournez la page.

Lit

Repos

Réveillé

Fatigué

Rêve

Éveil

Assoupi

Couverture

Somme

Sommeil

Ronfler

Sieste

Paix

Bâiller

Somnolent

reine
roi

Que s'est-il passé ?

Lisez la liste ci-dessous. Lequel de ces mots figurait sur la liste de la page précédente ?

Assoupi Lit Mère Télévision Dormir Chaise

Si vous êtes comme 80 % des gens testés, vous êtes convaincus que le mot « dormir » était dans la première liste.

Il n'y était pas. C'est juste un faux souvenir. Les chercheurs pensent que les faux souvenirs peuvent être reliés à ce qu'ils appellent la « diffusion de l'activation » : les éléments de la mémoire sont stockés en association les uns avec les autres. Reine est associé à roi, sucré avec bonbon. Quand nous mobilisons nos souvenirs, nous nous remémorons aussi par inadvertance des choses avec lesquelles ils sont liés dans notre cerveau – tels assoupi et dormir.

La mémoire humaine est faillible et sujette à de telles constructions. Les psychologues ont constaté que même lorsque nous nous rappelons des événements-clés de notre propre vie, nous y incluons des détails qui n'ont jamais eu lieu. Nos récits de vie sont, dans une certaine mesure, de la fiction.

56

Le saviez-vous ?

Les souvenirs de témoins oculaires sont souvent inexacts. Dans une étude portant sur des condamnations réfutées par des analyses ADN, un tiers d'entre elles étaient fondées sur la parole erronée d'au moins deux témoins occulaires.

SE CONNAÎTRE ET SE RACONTER

L'histoire de notre vie

Chacun de nous vit sa propre histoire, en constante évolution, avec des chapitres, des scènes-clés, des rebondissements, des personnages principaux et des leçons. Nous organisons notre vécu en histoires pour expliquer qui nous sommes, comment nous en sommes arrivés là, et où nous pourrions aller. Nous avons une identité narrative.

Les chercheurs étudient les récits de vie pour compléter des mesures plus traditionnelles de la personnalité telles que les traits de caractère ou les motivations. Ces récits nous en apprennent beaucoup sur la façon dont les gens se voient et s'insèrent dans le récit plus large de leur société.

Les épisodes de nos récits de vie traitent en général de thèmes tout à fait ordinaires :

- **Capacité d'agir :** comment nous avons changé notre vie et atteint nos objectifs.
- **Communion :** nos relations avec les autres – l'amour, le soin, le sentiment d'appartenance.
- **Résilience :** les fois où nous avons surmonté l'adversité, et réussi.
- **Revers de fortune :** les scènes où un événement heureux tourne mal de façon inattendue.
- **Leçons à retenir :** les fois où nous avons tiré des leçons d'un événement et appris à mieux nous connaître.
- **Enquêter sur nous-mêmes :** dans quelle mesure nous avons exploré notre propre vie à travers nos récits.
- **Résolution positive :** de quelle façon nous avons résolu des conflits dans nos récits de vie pour parvenir à une conclusion satisfaisante.

57

Le saviez-vous ?

Les personnes ayant de fortes motivations liées au pouvoir créent des récits avec des thèmes évoquant le libre-arbitre, tels la maîtrise de soi et le statut social.

Créer des liens
La communion – qu'il s'agisse d'amour ou de simples relations avec les autres – est un thème que l'on retrouve couramment dans les récits de vie que nous créons.

Des récits changeants

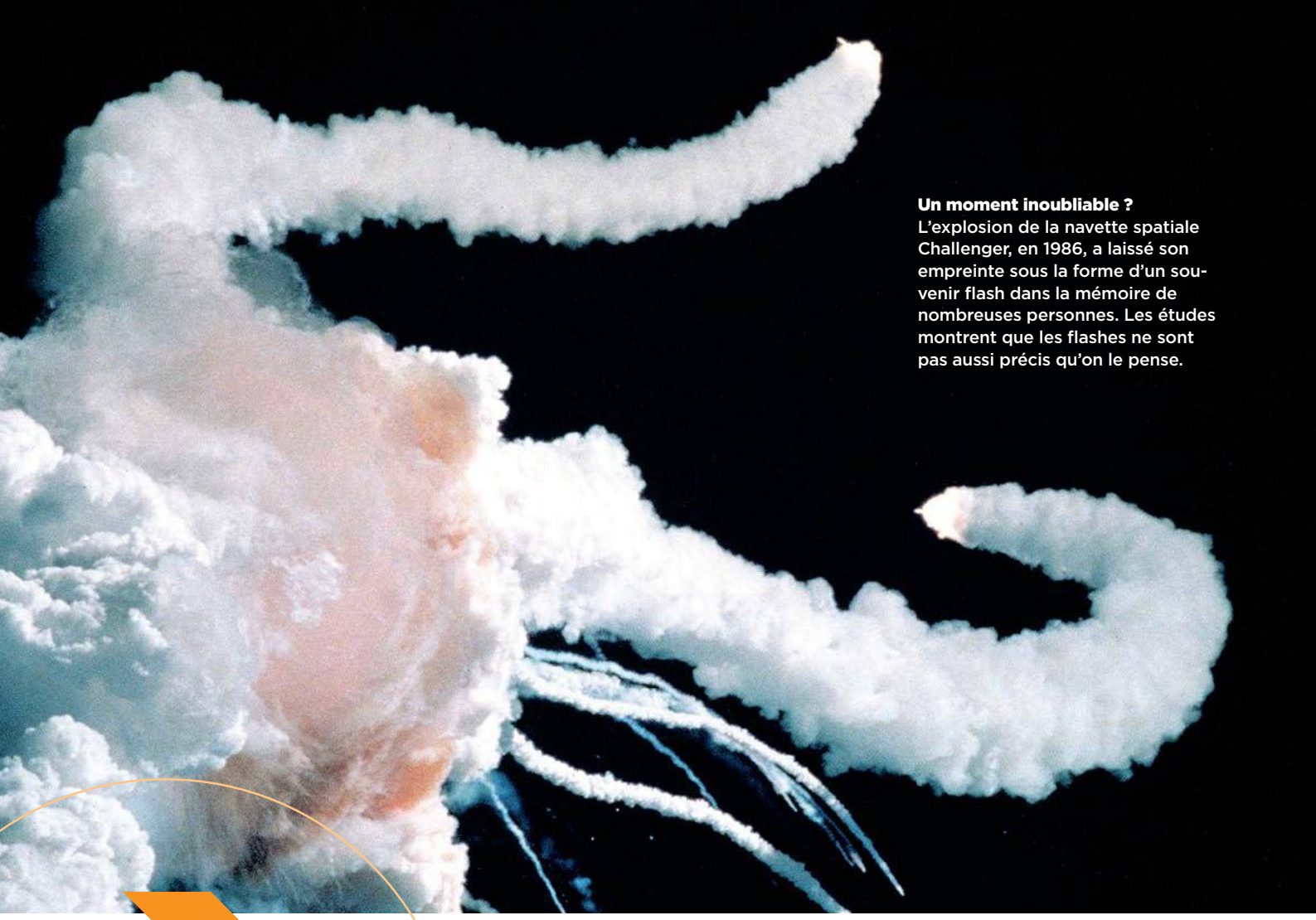
Nous commençons par écrire notre propre histoire tôt dans notre vie, mais ce récit ne cesse de changer avec le temps. À l'âge de 2 ans, les bambins commencent à rassembler et à raconter des histoires sur des événements qui leur sont arrivés. À l'école primaire, ils savent raconter des histoires cohérentes avec un début, un milieu et une fin. À l'adolescence, les notions de cause et d'effet apparaissent dans le récit : « Cet événement a conduit à ceci, et je me comporte de cette façon à cause de ce que j'ai vécu. » À ce stade, une personne a acquis une identité narrative, mais cette identité sera l'œuvre de toute une vie.

La mémoire varie Les récits changent non seulement à cause d'une maturité croissante, mais aussi parce que les souvenirs gagnent ou perdent en importance avec le temps. Des étudiants à qui on a demandé de décrire dix événements-clés de leur vie n'ont listé que 22 % de ceux-ci quand on leur a reposé la question trois ans plus tard. Par ailleurs, la mémoire est notoirement imprécise. Même les « souvenirs flash » – ces souvenirs vifs et chargés émotionnellement d'événements tels qu'une tragédie nationale – ne sont pas fiables. Des chercheurs ont demandé à des étudiants de consigner leurs souvenirs des événements du 11 septembre 2001 le lendemain, puis une, six et 32 semaines plus tard. Leurs souvenirs se sont estompés, et des détails incohérents se sont ajoutés à leurs récits, de la même façon que pour des souvenirs d'événements sans importance. La seule différence était que les étudiants étaient beaucoup plus certains de se souvenir exactement de l'événement ayant donné lieu à un souvenir flash.

58

Le saviez-vous ?

Parmi les événements célèbres ayant donné lieu à des « souvenirs flash » figurent l'assassinat de Kennedy, la mort de Lady Di, les attentats du 11-Septembre et l'explosion de l'usine AZF à Toulouse.



Un moment inoubliable ? L'explosion de la navette spatiale Challenger, en 1986, a laissé son empreinte sous la forme d'un souvenir flash dans la mémoire de nombreuses personnes. Les études montrent que les flashes ne sont pas aussi précis qu'on le pense.

TESTEZ-VOUS

Votre épitaphe idéale

Conformément à ses instructions, l'inscription suivante a été gravée sur la tombe du troisième Président américain Thomas Jefferson :

« Ci-gît Thomas Jefferson
Auteur de la Déclaration d'Indépendance des États-Unis et
Du Statut de la Virginie sur la liberté religieuse,
Et fondateur de l'Université de Virginie. »

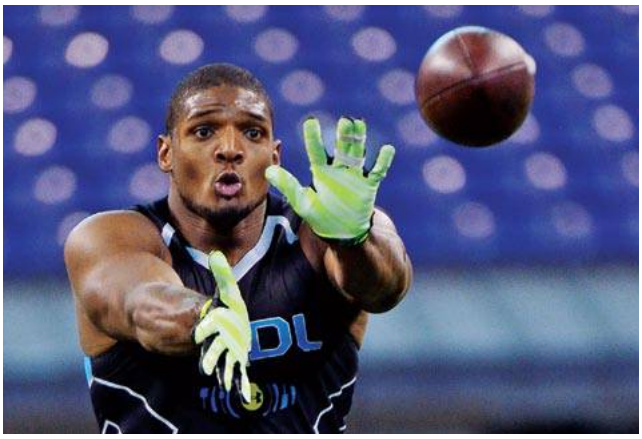
- **Que manque-t-il ?** Juste un petit détail comme… Président des États-Unis.

Jefferson a retenu les actes dont il était le plus fier. Si vous deviez écrire votre épitaphe, que diriez-vous ? Rédigez quelques phrases qui saisissent l'essence de la vie que vous aimeriez mener. Pour quoi aimeriez-vous qu'on se souvienne de vous, si vous pouviez faire tout ce que vous désirez ?

Quand la vie bascule
Avoir des enfants ou révéler son homosexualité, ce que le joueur de football américain Michael Sam (page ci-contre) a fait en 2014, peuvent être des tournants importants dans la vie d'une personne.

Des moments-clés

Quand nous racontons l'histoire de notre vie, la plupart de nos récits reposent sur des tournants et des événements-clés, petits ou grands. Comme par exemple recevoir les félicitations d'un professeur, apprendre le divorce de ses parents, entrer à l'université, révéler son homosexualité, guérir d'une grave maladie, ou encore avoir un premier enfant. Notre tendance naturelle en tant que narrateurs est de lier ces jalons les uns aux autres. Nous intégrons ces moments dans un récit aux thèmes cohérents, et riche en enseignements.



Résilience La façon dont nous traitons les événements négatifs dans nos histoires peut être particulièrement significative. Nous tendons à observer des similitudes entre les mauvais moments et à leur trouver des explications. Quand nous pensons à un divorce ou à une maladie, nous sommes nombreux à insister sur la guérison et la résilience. Cette capacité à trouver une signification positive à ces événements est liée à la maturité psychologique, au degré de résilience, et à un plus grand bien-être sur le long terme. Les récits de résilience sont particulièrement répandus chez des toxicomanes en voie de sevrage et des détenus voulant se reconstruire.

Les chercheurs ont aussi constaté que les sujets prenant leurs distances par rapport à un problème passé en parlant d'eux à la troisième personne sont plus à même de le traiter et moins enclins à en souffrir. Transformer un événement en une histoire avec un protagoniste distinct de nous-mêmes semble nous aider à mieux comprendre les problèmes.

59

Le saviez-vous ?

Les parents qui lisent une histoire à leurs enfants en s'attardant sur les émotions et les explications développent chez ces derniers de plus grandes qualités de conteur.

Trouver son public

Nos récits de vie comptent moins pour leurs détails autobiographiques – en effet, notre mémoire est en général sélective et biaisée – que pour la signification que nous leur attribuons. Nous nous fabriquons un récit personnel afin de donner à nos vies une cohérence et une finalité.

L'art de conter Comme tous les récits, nos histoires personnelles sont faites pour être narrées. Nous pouvons nous les raconter à nous-mêmes, mais elles gagnent en force et en signification quand nous les racontons à d'autres et recevons leur réaction. Les gens relatent des événements mémorables peu après leur survenue, puis répètent leur récit, qu'ils adapteront en fonction des attentes de leurs auditeurs. Les chercheurs ont constaté que la réaction d'un auditeur influençait fortement l'orateur. Dans une étude, une séance de narration durait moitié moins de temps quand l'auditeur était inattentif, et l'orateur jugeait son histoire moins digne d'intérêt si l'auditeur était distrait. Des auditeurs attentifs, même hostiles, confortent un orateur dans l'importance de son récit.

Les parents ne seront pas surpris d'apprendre que les adolescents, bien qu'aimant partager leurs histoires avec les membres de leur famille, préfèrent en grandissant avoir leurs amis comme auditeurs.

Zoom psycho

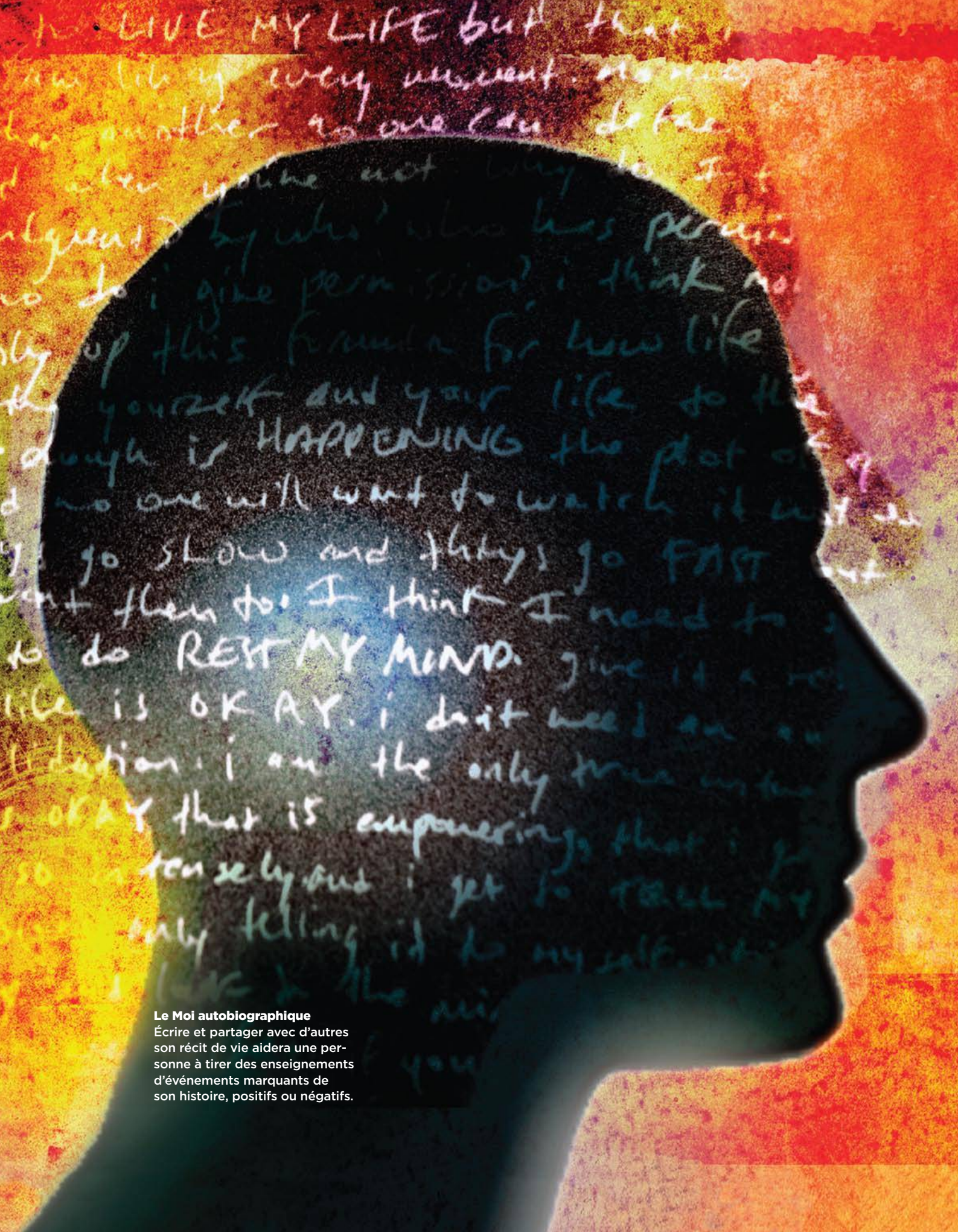
Écrire pour faire face

Consigner par écrit ses expériences passées est une méthode avérée pour trouver un sens à des événements et affronter des moments difficiles. Les gens qui écrivent le récit de leur vie cherchent en général à donner une signification à leur histoire. Nombre d'entre eux pensent avoir gardé la maîtrise d'événements apparemment aléatoires en montrant comment leurs expériences négatives ont eu une issue positive. La patiente cancéreuse qui pense qu'elle a tenu en échec la maladie par une attitude positive, qu'elle fait mieux que ses pairs malades, ou qu'elle a mûri grâce à ce qu'elle a vécu trouve force et contrôle de soi dans l'histoire de son combat. Ces récits positifs nous aident à faire face et à nous adapter.

60

Le saviez-vous ?

Lors d'un événement traumatique, les narrateurs se comparent eux-mêmes à deux types de protagonistes : le cow-boy courageux ou l'infirmière dévouée.



Le Moi autobiographique
Écrire et partager avec d'autres son récit de vie aidera une personne à tirer des enseignements d'événements marquants de son histoire, positifs ou négatifs.

Mémoire nationale
Les feux d'artifice du 14-Juillet, comme ceux du 4-Juillet aux États-Unis (ici sur le Capitole), sont une « date » dans la vie de tout citoyen. Nos souvenirs sont façonnés par notre environnement culturel.

61

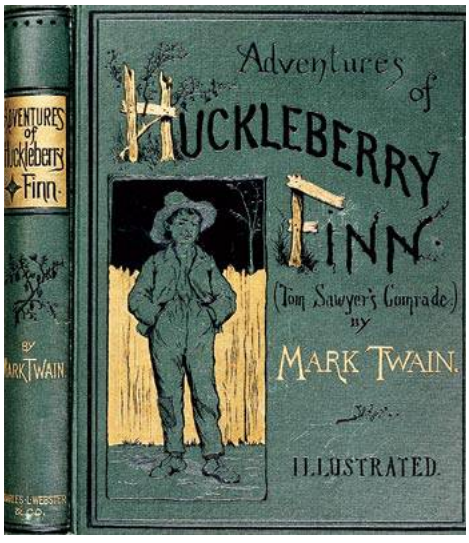
Le saviez-vous ?

Les personnes souffrant de dépression ont des souvenirs plus vagues que les autres. Elles fusionnent souvent des événements similaires en un seul épisode.

L'influence de notre culture

Chaque vie est peut-être unique, mais nos propres récits de vie sont à considérer dans le contexte de notre culture. Ces récits suivent certaines règles, qui nous sont familières quasiment dès notre naissance. Dans la culture occidentale moderne, un personnage est façonné par sa famille, grandit en vivant certaines expériences formatrices, fait des découvertes qui influeront sur son destin futur, et progresse vers le succès ou l'échec. Par exemple, le héros du roman de Mark Twain, Huckleberry Finn, échappe à son père brutal, apprend de ses rencontres avec divers arnaqueurs et hypocrites dans son voyage le long du Mississipi, et comprend qu'il ne doit se fier qu'à sa propre boussole morale. Quant à l'orpheline Jane Eyre, personnage de Charlotte Brontë, elle connaît une enfance difficile, se rebiffe contre le dominateur M. Rochester, prend conscience de ses propres capacités, et renoue avec Rochester, mais à ses propres conditions.

Il était une fois En racontant leurs propres histoires, les Occidentaux tendent à utiliser ces schémas narratifs. Les récits de vie suivent le plus souvent la trame d'un conte classique. Si vous pensez à l'histoire de votre vie, vous l'envisagerez dans les termes d'une narration classique : la naissance dans un certain type de famille, les expériences marquantes de l'enfance, les tournants, les échecs ou les succès. Ce que nous retenons de nos vies est le reflet de ce que nous voulons retenir.



Le conte parfait
Les *Aventures d'Huckleberry Finn,* de Mark Twain, est l'archétype du conte américain.

À chacun ses traditions Une fillette en kimono traditionnel s'apprête à célébrer la fête de Shichi-go-san au Japon. À cette occasion, les enfants âgés de 3 à 7 ans sont bénis pour grandir en bonne santé.

Des souvenirs différents

Parce que la vision que nous avons de notre vie est façonnée par notre environnement culturel, des gens de cultures différentes verront leur vie de manières différentes. Les Nord-Américains, par exemple, ont des souvenirs d'enfance plus anciens et plus détaillés que les Asiatiques. Comparés à des Chinois, des Américains d'ascendance européenne ont davantage de souvenirs d'événements ponctuels, ainsi que du rôle qu'ils y ont joué individuellement et des émotions qu'ils ont ressenties face à eux. Les Chinois se souviennent davantage des fêtes et commémorations, et accordent plus d'importance à leurs relations avec leurs semblables.

Une étude comparant des récits de vie néerlandais et japonais a dénombré cinq événements en commun : le mariage, le premier travail à plein temps, le premier enfant, le premier jour à l'école, et le décès des parents. Les récits japonais étaient les seuls à évoquer certains événements collectifs : la fête des enfants Shichi-go-san, les examens d'entrée à l'université, des réussites majeures, la cérémonie de la majorité (Seijin shiki), le passage à l'âge adulte. Les textes hollandais comportaient quant à eux trois événements qu'on ne retrouvait pas chez les Japonais : le départ du domicile parental, la première expérience sexuelle et la mort des grands-parents.

Contre-culture Si les visions que nous avons de nos vies sont façonnées par la culture dominante, cela signifie-t-il que les groupes minoritaires ou marginalisés sont laissés de côté ? Les femmes et les minorités ethniques manquent-elles d'un modèle pour leurs vies ? Les réponses divergent. Certains chercheurs pensent que les groupes opprimés ont leurs propres contre-récits de leurs vies vécues en dehors de la culture majoritaire.

62

Le saviez-vous ?

Nous avons tendance à nous rappeler le plus grand nombre d'événements datant de la période de notre vie comprise entre 10 et 30 ans.

SE CONNAÎTRE ET SE RACONTER

La recherche spirituelle

Pour de nombreuses personnes, la religion occupe une place particulière dans l'histoire de leur vie, en dépit du fait que jusqu'à une date récente, religion et spiritualité étaient peu étudiées sous l'angle de la psychologie. Aujourd'hui, les chercheurs reconnaissent que le système de croyances d'une personne peut occuper une place centrale dans sa personnalité. Pour certains individus, la religion donne à leur vie sa vraie signification.

L'influence de la religion Religion et spiritualité se recoupent : une religion inclut en général une croyance en une réalité au-delà de l'existence ordinaire, codifiée dans une certaine mesure par des règles morales et des traditions observées par les fidèles. La spiritualité peut être définie comme un sentiment intérieur d'appartenance et d'interdépendance à un grand tout, et d'ouverture sur l'infini. Les croyants sont en général spiritualistes, mais les spiritualistes n'ont pas besoin d'être religieux.

Les croyances religieuses sont liées aux cinq facteurs fondamentaux de la personnalité. Les personnes religieuses sont particulièrement consciencieuses et sociables. Elles prisent en général l'ordre, les conventions, la gentillesse et l'altruisme. La religion peut satisfaire le besoin de contrôler sa vie – le sentiment que celle-ci peut être prévisible et régulée. La spiritualité, de son côté, peut aussi déteindre sur le mode de vie. Les personnes spiritualistes semblent mener une vie plus saine et moins stressée que les autres, et avoir un plus grand sentiment de bien-être.

63

Le saviez-vous ?

La religiosité semble favoriser les émotions positives, notamment l'espoir et l'optimisme.

Trouver la paix
Ce temple de Kyoto, au Japon, symbolise la paix spirituelle à laquelle aspirent les bouddhistes. Spiritualité et religion occupent une place primordiale dans les récits de vie de nombreuses personnes.

Partager sa foi
Ces membres de la communauté de Taizé prient ensemble dans l'église Saint-Eustache, à Paris. La conversion religieuse peut changer en profondeur l'existence d'une personne.

L'expérience de la conversion

Une conversion religieuse peut être un événement marquant de l'histoire de la vie. Une transformation spirituelle est au centre de nombreux épisodes religieux célèbres : la vison qu'a Paul de Jésus sur le chemin de Damas, par exemple, ou l'illumination de Siddhârta Gautama sous l'arbre de la Bodhi.

Une révélation religieuse ne modifie pas les traits de caractère fondamentaux d'une personne. En revanche, elle entraîne un changement notable dans son système de croyance. Une conversion modifiera les aspirations d'une personne et la trajectoire fondamentale de sa vie. Une personne récemment convertie pourra changer d'orientation professionnelle – un commercial, par exemple, deviendra enseignant – ou se fixer de nouvelles règles de vie quotidiennes (prières, ouverture aux autres). L'expérience religieuse peut affecter profondément le sens que l'on donne à sa vie.

Une quête d'identité Les gens qui ont eu une enfance malheureuse, traumatisante ou stressante sont plus enclins à connaître une conversion. Cette transformation a souvent lieu à l'adolescence, une période de stress, de changements et de quête d'identité. Ceux qui se convertissent rapportent souvent s'être sentis auparavant inadaptés ou incapables de nouer des relations stables. Après la conversion, ils éprouvent le sentiment que leur vie a davantage de sens, et d'être plus utiles.

Étude de cas

La méditation et le cerveau

Les expériences spirituelles, et le sentiment qui leur est associé de quitter son enveloppe corporelle ou de ne faire qu'un avec le monde extérieur, intéressent depuis longtemps les neurologues, et les spécialistes de ce domaine, les neurothéologiens. Les technologies d'imagerie, dont la tomographie par émission de protons (TEP) et l'IRM fonctionnel, ont révélé une activité cérébrale caractéristique en relation avec la prière et la méditation. La prière mobilise des parties du cerveau liées à la production du langage. Les gens qui méditent ont une activité moindre dans leur lobe pariétal supérieur, qui est la zone de l'orientation dans l'espace et le temps. Cela pourrait expliquer le sentiment de fusion avec le monde ressenti lors d'une méditation.

64

Le saviez-vous ?

Des études portant sur des enfants âgés de 3 à 12 ans montrent qu'ils sont animés par un théisme intuitif les incitant à voir le surnaturel dans le monde naturel.

Endurance et ténacité
Un alpiniste descend la dangereuse cascade de glace de Khumbu, sur l'Everest. Des qualités telles que l'endurance et la ténacité, qui aident les grimpeurs, sont également utiles dans la vie de tous les jours.

CHAPITRE

4

Bien-être et personnalité

On ne peut pas remodeler complètement sa personnalité, mais on peut s'appuyer sur ses ressources intérieures (maîtrise de soi, endurance, autocompassion) pour mener une vie plus satisfaisante. Il a été démontré que ces qualités entraînaient une plus grande persévérance face à des objectifs de long terme, une plus grande résistance aux tentations, et une faculté accrue à rebondir après des échecs. Elles peuvent s'épuiser après une expérience difficile, mais elles peuvent aussi être renforcées au moyen d'exercices mentaux.

Les valeurs guidant notre vie sont une autre source de force. En adhérant et en restant fidèles à des idéaux tels que la bienveillance, le respect des traditions, la réussite ou la sécurité, nous structurons nos vies. Nous créons une identité familiale en transmettant nos valeurs à nos enfants, et nous trouvons même une sorte de transcendance en restant attachés à ces idéaux, quoi qu'il advienne, face à notre propre mortalité.

Expérience

Notre force mentale

Êtes-vous persévérant ?

Vous voulez en avoir le cœur net ? Notez les phrases suivantes à l'aide du barème de notation figurant sous chacune d'elles. On remarquera que les barèmes changent selon les phrases.

1 De nouveaux projets me distraient parfois de ceux dans lesquels je me suis déjà engagé.

1 = C'est tout à fait moi 2 = Ça me ressemble assez 3 = Ça pourrait être moi 4 = Ce n'est pas vraiment moi 5 = Ce n'est pas du tout moi

2 Les échecs ne me découragent pas.

1 = C'est tout à fait moi 2 = Ça me ressemble assez 3 = Ça pourrait être moi 4 = Ce n'est pas vraiment moi 5 = Ce n'est pas du tout moi

3 J'ai été obnubilé(e) par un projet pendant quelques jours, mais je m'en suis désintéressé(e) par la suite.

1 = C'est tout à fait moi 2 = Ça me ressemble assez 3 = Ça pourrait être moi 4 = Ce n'est pas vraiment moi 5 = Ce n'est pas du tout moi

4 Je suis un(e) bûcheur(euse).

1 = C'est tout à fait moi 2 = Ça me ressemble assez 3 = Ça pourrait être moi 4 = Ce n'est pas vraiment moi 5 = Ce n'est pas du tout moi

5 Je me fixe souvent un objectif, mais je le délaisse par la suite au profit d'un autre.

1 = C'est tout à fait moi 2 = Ça me ressemble assez 3 = Ça pourrait être moi 4 = Ce n'est pas vraiment moi 5 = Ce n'est pas du tout moi

6 J'ai du mal à me concentrer sur des projets qui demandent plus de 2 ou 3 mois de travail.

1 = C'est tout à fait moi 2 = Ça me ressemble assez 3 = Ça pourrait être moi 4 = Ce n'est pas vraiment moi 5 = Ce n'est pas du tout moi

7 Je termine tout ce que je commence.

1 = C'est tout à fait moi 2 = Ça me ressemble assez 3 = Ça pourrait être moi 4 = Ce n'est pas vraiment moi 5 = Ce n'est pas du tout moi

8 Je suis assidu(e).

1 = C'est tout à fait moi 2 = Ça me ressemble assez 3 = Ça pourrait être moi 4 = Ce n'est pas vraiment moi 5 = Ce n'est pas du tout moi

Maintenant, tournez la page.

Surmonter les épreuves
Des participants à une course d'obstacles s'entraident. Ce genre d'épreuve vise à tester la résistance physique et mentale des candidats.

Pour la vie
La disposition à persévérer malgré les épreuves est l'une des clés de la longévité d'une relation.

Que s'est-il passé ?

Faites la somme de vos points, puis divisez-les par 8. Le score maximum est 5 (très persévérant), et le minimum, 1 (très peu persévérant). Quel est votre score ?

La persévérance – l'aptitude à poursuivre des objectifs sur le long terme – est associée à toutes sortes d'événements positifs de la vie, de la réussite à l'école à la stabilité professionnelle et à des relations personnelles durables. C'est un trait de caractère utile pour qui vise loin, et s'en donne les moyens. Le journaliste Malcolm Gladwell a popularisé la « règle des 10 000 heures » : il a découvert que dans de nombreux domaines (échecs, musique, sports…), 10 000 heures d'apprentissage en moyenne étaient nécessaires pour devenir un champion dans sa discipline. Les personnes persévérantes rebondissent après un échec et ne se découragent jamais.

65

Le saviez-vous ?

La persévérance et le talent sont contradictoires – peut-être parce qu'une personne persévérante travaille un peu plus durement pour réussir.

Maîtrise de soi
L'autorégulation entre en jeu quand nous limitons notre alimentation à une nourriture saine et nutritive, telle cette salade de fruit.

L'autorégulation

Un soir, deux collègues de travail, Marc et Rémi, quittent ensemble leur bureau. Marc invite Rémi à boire un verre avec lui, mais Rémi décline l'invitation. Il surveille son poids et ses finances, et ils ont tous les deux une présentation importante à faire le lendemain. Rémi rentre chez lui pour y passer une soirée tranquille pendant que Marc écume les bars, dépense son argent et se réveille le lendemain matin avec une gueule de bois.

Une question de volonté Quelle est la différence majeure entre Rémi et Marc ? L'autorégulation – la capacité à dompter ses émotions, pensées et pulsions, et à contrôler son comportement. C'est l'une des plus importantes composantes du bien-être. Les personnes qui savent s'autoréguler sont en meilleure santé et réussissent mieux à l'école, au travail, et dans leur vie privée. Une faible autorégulation peut mener à la délinquance, à la toxicomanie et à l'alcoolisme.

Peser ses actes
Perdre du poids ne peut se faire qu'au terme d'un processus d'autorégulation et d'autosurveillance en plusieurs étapes.

L'autorégulation implique certains processus caractéristiques. Vous vous fixez un objectif (par exemple, atteindre un poids idéal). Vous surveillez votre comportement, et veillez à bien suivre votre régime. Vous mobilisez votre volonté (« cette semaine, je supprime les desserts ») et vous vous rappelez vos motivations (« je veux vraiment perdre du poids pour me sentir mieux dans ma peau »).

Le saviez-vous ?

Les personnes sachant s'autoréguler sont en général consciencieuses.

La fatigue mentale

Comme quiconque ayant l'habitude de boire un verre après une longue et dure journée de travail peut l'attester, la maîtrise de soi ressemble à un muscle. Après avoir servi, il est fatigué et marche moins bien. Nous avons des ressources limitées en matière d'autorégulation mentale, et quand elles sont épuisées, nous devons attendre qu'elles se reconstituent.

Le muscle de la volonté Des chercheurs ont testé ce phénomène dans plusieurs études. Dans l'une d'elles, des participants à jeun se voyaient offrir des radis et des chocolats. Un groupe était autorisé à manger les radis, mais pas les chocolats (il devait donc s'autoréguler), tandis que l'autre groupe pouvait manger les deux. Puis les deux groupes furent soumis à un test de compréhension compliqué. Les mangeurs de radis qui avaient dû se maîtriser pendant la première phase abandonnèrent le test beaucoup plus tôt que les autres : la capacité à l'autodiscipline du premier groupe était épuisée.

Dans un autre test, on donna à des sujets deux tâches mentales différentes : soit éliminer une image mentale après qu'on la leur eut montré (difficile !), soit résoudre un problème arithmétique simple (facile !). À la fin, ils avaient le droit de boire de la bière. Ceux qui s'étaient débattus avec le problème mental furent moins capables de se contrôler et burent davantage de bière.

Étude de cas

Résister à la tentation

Menée la première fois à l'université de Stanford en 1970, l'« expérience du marshmallow » est une étude classique sur la gratification différée et ses surprenantes implications sur le long terme. Dans le test originel, les expérimentateurs laissaient des jeunes enfants (âgés de 4, 5 et 6 ans) seuls dans une pièce avec une guimauve ou une autre sucrerie devant eux. Les enfants étaient informés qu'ils pouvaient manger la confiserie, mais que s'ils attendaient un quart d'heure sans la manger, ils en auraient une deuxième.

Confrontés à la tentation, certains enfants mangeaient tout de suite la guimauve. Les enfants qui savaient différer la gratification réussirent mieux en classe par la suite, eurent moins de problèmes de santé et furent davantage appréciés de leurs camarades.

L'imagerie cérébrale montra que ceux qui étaient les plus doués pour la maîtrise de soi avaient des cortex préfrontaux – la zone du cerveau vouée à la prise de décision – plus actifs.

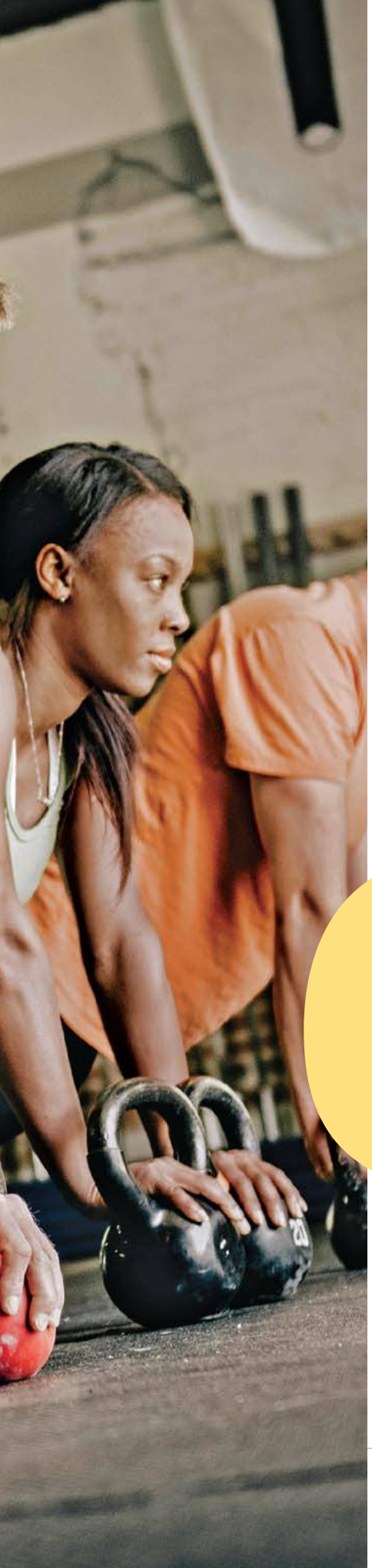
67

Le saviez-vous ?

Quand leur volonté est épuisée, les personnes ayant une faible estime de soi deviennent encore plus négatives vis-à-vis d'elles-mêmes.

La gourmandise, ça fatigue
Une boîte de chocolats est particulièrement tentante quand l'autocontrôle cède le pas à la fatigue mentale.

Un esprit sain dans un corps sain
L'exercice physique, comme faire des pompes, aide à renforcer notre santé mentale.



Exercer sa volonté

Si l'autorégulation fonctionne comme un muscle, peut-on la renforcer par des exercices ? Certaines études suggèrent que oui. En fait, les exercices physiques, parce qu'ils mobilisent régulièrement notre volonté, semblent raffermir également nos muscles mentaux. Lors de tests d'autorégulation, on a ainsi relevé des améliorations sensibles par rapport à un groupe témoin chez des personnes jusque-là sédentaires ayant fait de l'aérobic pendant deux mois. Par ailleurs, elles ont également signalé qu'elles fumaient et buvaient moins, et prêtaient plus d'attention aux tâches ménagères qu'auparavant. Une autre étude a montré que deux semaines d'activités liées à la maîtrise de soi, tels qu'autoévaluer son comportement ou tenir un journal de son régime ou de son humeur, suffisent à améliorer la capacité à s'autoréguler.

Reconstituer ses ressources Repos, remotivation et pensées positives peuvent reconstituer les ressources de la maîtrise de soi, tout comme ils soulagent la fatigue physique. On perd progressivement sa capacité à s'autoréguler au fil de la journée, mais il est possible de la récupérer le lundi après un week-end de repos. L'autocontrôle peut aussi être affermi par une émotion positive, comme le plaisir pris à regarder un film comique ou une circonstance dans laquelle on a pu s'affirmer. De fortes motivations peuvent aussi atténuer la fatigue de notre volonté. Dans de récentes études, des sujets rémunérés pour leurs tâches ou informés que les résultats de leur travail profiteraient à la recherche contre la maladie d'Alzheimer surmontaient plus facilement les effets de la fatigue et étaient plus performants.

68

Le saviez-vous ?

Les personnes dont la mère attribuait une grande importance à la réussite scolaire et à qui on évoquait l'idée de mère avant un test réussissaient mieux à ce test.

Se maîtriser pour préserver l'autre

L'autorégulation a des implications au-delà de notre seule personne. Des relations saines et, en effet, des interactions sociales de toutes sortes dépendent de la capacité à l'autocontrôle de chacun d'entre-nous. Quand la volonté est épuisée, il est difficile de résister à la tentation. Une étude portant sur des sujets hétérosexuels mariés a montré par exemple que lorsque leur autorégulation était faible, ils passaient plus de temps à regarder des photos érotiques dans des magazines. La règle selon laquelle il vaut mieux ne pas parler de ses problèmes personnels quand on est fatigué semble aussi se vérifier. On est davantage enclin à se disputer, à rompre une relation ou à être rancunier que lorsqu'on est en forme. Les personnes dont l'autocontrôle est faible sont davantage portées à tricher, mentir et se montrer ingrates.

Pour certains, le simple fait de lutter contre leurs préjugés raciaux semble demander beaucoup d'autocontrôle. Les chercheurs ont comparé des sujets blancs pleins de préjugés avec d'autres qui en étaient dépourvus quand ils interagissaient avec un participant noir. Les sujets ayant le plus de préjugés eurent les plus mauvais résultats lors d'un test de contrôle mental. ◉

Engagement et self-control
Les personnes sachant s'autoréguler ont de meilleures relations affectives que celles qui ont des difficultés à le faire.

Le saviez-vous ?

69 La théorie de la gestion de la terreur porte sur le conflit fondamental qui oppose notre **désir de vivre** à notre conscience de la mort.

L'argent est un faible indicateur de bien-être. Au-dessus du seuil de pauvreté, le bonheur n'est pas corrélé aux revenus. 70

71 Il y a plus de **psychopathes** chez les hommes que chez les femmes.

72 En 2014, environ **7 millions** de Français auraient consommé des anxiolytiques.

L'autorégulation est un trait propre à l'homme. 73

74 Les personnes pratiquant la méditation de « pleine conscience » ont rapporté être **moins anxieux** et davantage impliqués dans leur travail.

Les valeurs de bienveillance, **d'autodétermination** et d'universalisme sont les plus prisées dans la plupart des cultures. 75

76 S'adonner à **l'alcoolisme** mène à la culpabilité, laquelle entraîne un affaiblissement de l'autorégulation, lequel incite à boire encore davantage.

77 Les gens ayant un faible auto-contrôle apprennent davantage des **récompenses** que des punitions.

L'autocompassion est distincte de l'auto-apitoiement. Les personnes s'auto-apitoyant sont centrées sur elles-mêmes, alors que les autocompatissantes se focalisent sur leur **relation aux autres.** 78

Des heures d'entraînement
Dev Jaiswal, un participant à un concours d'orthographe national en 2012. Des recherches ont montré que les gagnants à ces concours avaient réussi grâce à de longues heures d'entraînement.

La persévérance

C'est une vielle plaisanterie, mais son message reste vrai : « Comment devient-on danseur à l'Opéra de Paris ? — En s'entraînant, en s'entraînant, et en s'entraînant. »

Nulle part cette leçon n'est plus évidente que dans les concours d'orthographe. Lors d'une compétition aux États-Unis, en 2006, des psychologues ont suivi 190 des finalistes pour déterminer lequel des trois types de préparation était le plus fructueux : pratiquer la lecture ou faire des jeux, se faire interroger par les parents ou répondre à des questionnaires sur un ordinateur, ou enfin s'entraîner régulièrement en solitaire à l'orthographe et à l'étymologie.

Combinaison gagnante La meilleure préparation s'est avérée être l'entraînement en solitaire. Bien que ce soit la moins plaisante des trois méthodes, les enfants qui l'avaient utilisée obtinrent les meilleurs résultats au concours. Pendant les trois années précédant le celui-ci, ils avaient passé des centaines d'heures à étudier l'orthographe des mots.

Selon les chercheurs, ces compétiteurs étaient les plus naturellement persévérants. Soumis à un questionnaire comprenant des phrases telles que « les échecs ne me découragent pas », les candidats au concours qui eurent les plus hauts scores étaient les moins réticents à s'entraîner.
De nombreux psychologues pensent également que cette aptitude à poursuivre des objectifs sur le long terme est une condition préalable indispensable à la réussite et au bien-être.

79

Le saviez-vous ?

Les candidats qui ont un niveau élevé d'ouverture d'esprit aux tests de personnalité sont ceux qui réussissent le moins aux concours d'orthographe.

La volonté d'y arriver

Quand on parle de réussite à l'école ou au travail, la persévérance est le partenaire sous-estimé de l'intelligence. Si la réussite est liée au QI, surtout dans des domaines complexes, elle est aussi liée à la volonté de poursuivre des objectifs sur le long terme. Le naturaliste anglais Charles Darwin a élaboré une théorie remarquable sur la sélection naturelle, mais il a mis plus de vingt ans à écrire le livre qui l'a rendu célèbre. L'inventeur américain Thomas Edison a testé plus de 6 000 matériaux différents pour mettre au point sa lampe à filament avant de trouver le bon (ce qui corrobore sa fameuse formule selon laquelle le génie consiste en « 1 % d'inspiration et 99 % de transpiration »).

Endurant ou consciencieux ?

L'endurance peut être un facteur clé pour prédire si un élève réussira ses études secondaires. Une étude réalisée sur 4 813 jeunes élèves d'un lycée de Chicago a montré que l'endurance favorisait quelques années plus tard leur entrée à l'université, tout autre facteur mis à part (motivation, soutien des parents et des enseignants, résultats aux tests d'entrée, variables démographiques).

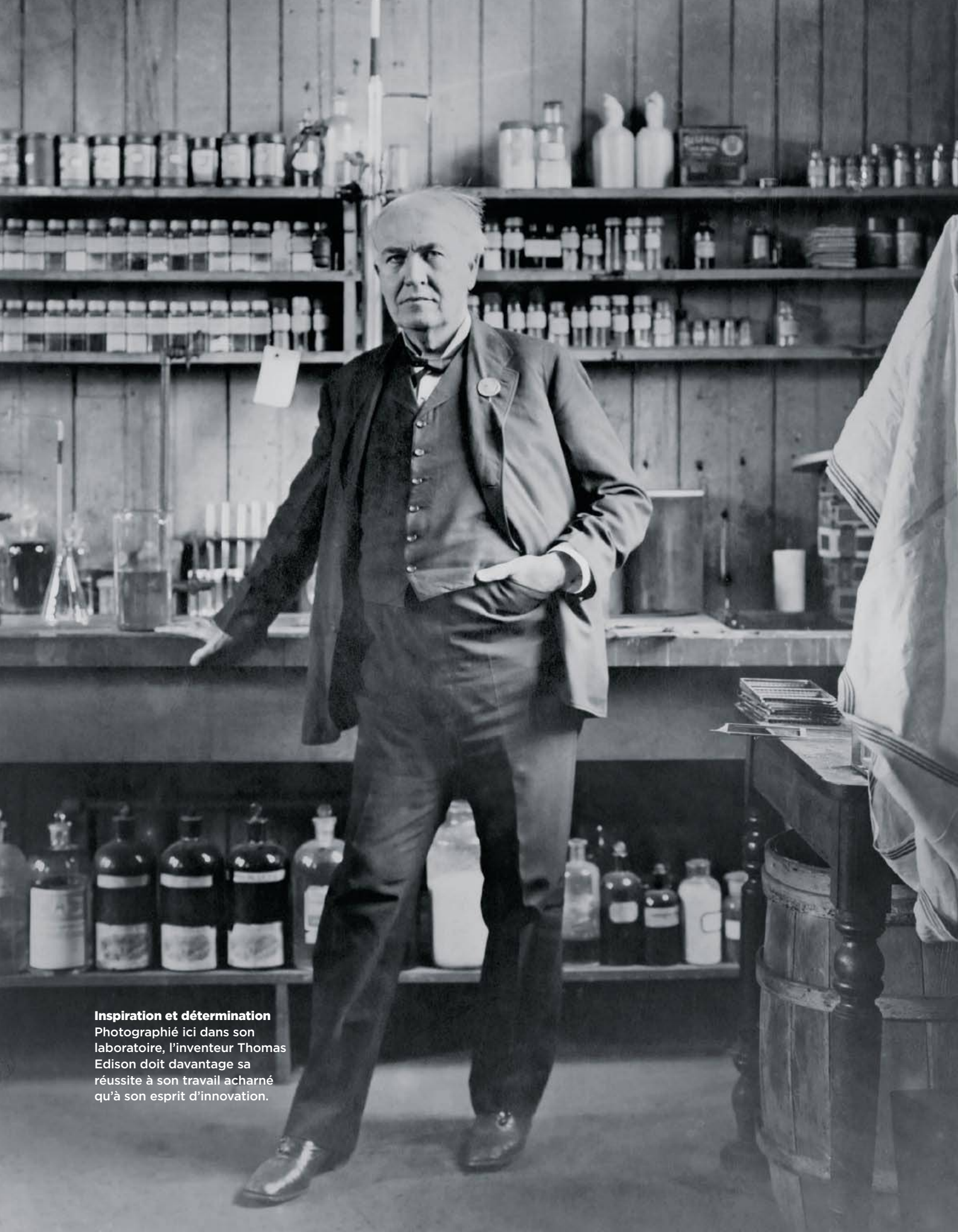
L'endurance peut englober le trait de caractère qu'est l'application, ou consciencieusité, mais ce n'est pas la même chose. Une personne consciencieuse peut être fiable et avoir une excellente maîtrise de soi sans nécessairement être capable de poursuivre un objectif sur le long terme pendant plusieurs années.

L'ampoule à filament d'Edison

80

Le saviez-vous ?

Dans un groupe d'adultes de même niveau d'éducation, on a constaté que l'endurance augmentait avec l'âge, et était particulièrement remarquable chez les personnes âgées de plus de 65 ans.



Inspiration et détermination
Photographié ici dans son laboratoire, l'inventeur Thomas Edison doit davantage sa réussite à son travail acharné qu'à son esprit d'innovation.

Un salut à l'endurance
Le degré d'endurance permet plus volontiers de déterminer quels cadets sortiront diplômés de l'Académie militaire américaine de West Point que les résultats scolaires ou universitaires.

81

Le saviez-vous ?

Les personnes faisant preuve de persévérance ont des carrières professionnelles plus stables.

Un facteur de réussite

L'endurance procure des bénéfices dans la plupart des domaines de la vie. Les employeurs ayant à déplorer un taux de rotation élevé de leur personnel pourront en tenir compte au moment de recruter, par exemple. Une étude portant sur des centaines de représentants de commerce a montré que les collaborateurs les plus endurants restaient le plus longtemps à leur poste. L'endurance est un meilleur indice de longévité dans un emploi que l'ancienneté.

Indice de succès L'endurance permet aussi de prédire la réussite dans l'armée. Environ la moitié des candidats à l'éreintante session de sélection aux Forces spéciales de l'armée américaine abandonnent avant la fin de la formation de 24 jours. L'endurance est un meilleur indice de réussite que la forme physique ou l'intelligence. Elle permet aussi de prédire quels cadets resteront à West Point – mieux que la réussite dans les études ou la maîtrise de soi.

L'endurance est aussi un atout dans les relations affectives, mais avec un biais intéressant lié au genre. Une étude a montré qu'elle permettait mieux de prédire si un sujet se marierait et resterait longtemps marié que d'autres traits de caractère. Mais ce n'était vrai que pour les hommes. Chez les femmes, il n'y avait pas de corrélation entre endurance et statut marital.

Zoom psycho

Cultiver l'ouverture

Pouvons-nous augmenter notre endurance et celle de nos enfants ? La question reste entière, mais certains chercheurs pensent que cultiver une mentalité ouverte aux améliorations est une des clés de la persévérance. Les personnes à l'esprit rigide pensent que leurs aptitudes sont innées et immuables. Elles répondront aux échecs en pensant « Je suis mauvais » ou « Il ne me laissera jamais gagner ». Celles à l'esprit ouvert pensent qu'elles peuvent apprendre de leurs erreurs et qu'elles feront mieux la prochaine fois. Pour cette raison, de nombreux psychologues recommandent de féliciter les enfants non pour leur capacité de compréhension innée (« Tu es si intelligent »), mais pour leur persévérance (« Je suis fier de toi que tu aies travaillé si dur »).

L'autocompassion

Si l'endurance est le côté dur d'une personnalité, l'autocompassion en est le côté doux. Toutes les deux contribuent au bien-être.

« Compassion » signifie littéralement « souffrir avec ». Une personne compatissante est non seulement sensible à la souffrance, mais voudra également la soulager. L'autocompassion, de ce fait, signifie se traiter avec la même aménité que celle que nous témoignons aux autres. Quand nous nous entraînons à l'autocompassion, nous prêtons attention à nos émotions et cherchons des moyens de soulager notre souffrance. Des études du fonctionnement cérébral à l'aide de l'IRM fonctionnelle ont montré que les mêmes régions du cerveau (lobe temporal gauche et insula) sont actives aussi bien quand nous éprouvons de l'empathie envers les autres que lorsque nous prenons soin de nous-mêmes.

Conscience et sagesse

L'autocompassion est fortement liée au bonheur et à l'optimisme. Cependant, les personnes autocompatissantes n'ont pas une vision du monde aveuglément optimiste. Les gens qui se traitent eux-mêmes avec aménité sont plus capables que les autres d'être conscients de leurs émotions, sans les nier ni en souffrir excessivement. Des recherches montrent que l'autocompassion est liée à la sagesse réflexive – conscience de soi, perspicacité, et capacité à voir la vie telle qu'elle est. Elle est également liée à l'esprit d'initiative – la capacité à changer pour mener une vie plus productive. Ainsi, les douces qualités de l'autocompassion sont le pendant des rudes qualités de l'endurance. Les unes comme les autres nous permettent d'accepter les échecs, de les gérer, et d'aller de l'avant.

82

Le saviez-vous ?

Les personnes autocompatissantes sont en général extraverties, sociables et consciencieuses.

Se faire du bien
Une femme se fait masser avec des pierres chaudes. Prendre soin de son corps fait partie de l'autocompassion.

Conscience paisible
La pratique bouddhiste de la pleine conscience est un élément-clé de l'autocompassion.

Le saviez-vous ?

Pour les personnes autocompatissantes, les images exprimant la compassion sont apaisantes. Pour les personnes dures avec elles-mêmes, elles sont inquiétantes.

Les clés du bonheur

L'autocompassion est constituée de trois composantes :

1. **La douceur.** Nous pouvons être étonnamment durs avec nous-mêmes, même si nous sommes indulgents avec les autres. Pour pratiquer l'autocompassion, nous avons besoin de comprendre nos souffrances et nos faiblesses. Au lieu de nous mortifier à cause de nos échecs, nous devons reconnaître que nous avons fait de notre mieux.
2. **La conscience d'une humanité commune.** Souffrances, échecs et épreuves font partie de la vie, et personne n'en est exempt. Une personne autocompatissante évite de penser qu'elle est sa meilleure ennemie, et reconnaît simplement qu'elle est humaine.
3. **La pleine conscience.** Nous avons besoin d'être conscients de nos propres émotions, y compris nos sentiments négatifs, d'une manière équilibrée. Nous avons besoin d'affronter nos pensées douloureuses sans exagération ni drame.

L'autocompassion est différente de l'estime de soi. Les personnes autocompatissantes réagissent mieux à des expériences humiliantes ou à la critique que celles qui ont une haute estime d'elles-mêmes. La compassion constitue une sorte de bouclier émotionnel face aux épreuves de la vie.

Étude de cas

Se quitter par amour

Dans une étude sur les réactions face au divorce, des chercheurs ont interrogé 106 divorcés récents. En se fondant sur une brève discussion durant laquelle les sujets fournissaient des détails sur leur rupture, les intervieweurs pouvaient prédire quels interviewés s'adapteraient le mieux, psychologiquement, à leur nouvelle vie neuf mois plus tard. Même en prenant en compte d'autres variables, telles que l'estime de soi et le contrôle des émotions, les personnes les plus autocompatissantes s'en sortaient mieux que les autres après un divorce.

Le droit d'échouer

Personne n'aime échouer, mais l'autocompassion nous donne la latitude d'échouer, d'apprendre de notre échec, et d'aller de l'avant. Nous sommes nombreux à être poussés à la réussite coûte que coûte par la voix intérieure de l'autocritique et de l'esprit de compétition. L'autocompassion peut supprimer la peur de l'échec et la remplacer par l'acceptation et la volonté de recommencer.

Échec et indulgence Se montrer indulgent face à un échec personnel semble motiver les gens à s'améliorer. Une étude portant sur des élèves déçus par leurs notes à un examen a montré que ceux qui avaient les plus hauts scores sur l'échelle de l'auto-compassion restaient davantage intéressés par le cours et pensaient qu'ils avaient encore leurs chances.

Dans une autre étude, deux groupes de sujets furent soumis à deux tests brefs, mais ardus. Après le premier test, un groupe reçut un message d'auto-compassion (« Si vous avez eu des difficultés avec le test que vous venez de passer, vous n'êtes pas seuls. Il est fréquent que les élèves aient des difficultés avec ce type de test. ») L'autre groupe reçut un message flattant l'estime de soi (« Si vous avez eu des difficultés avec ce test, vous n'avez pas de reproches à vous faire. Vous devez être intelligents si vous êtes entrés à Berkeley. ») Le groupe qui avait entendu le message d'autocompassion réussit mieux au deuxième test.

Zoom psycho

Techniques et pratiques

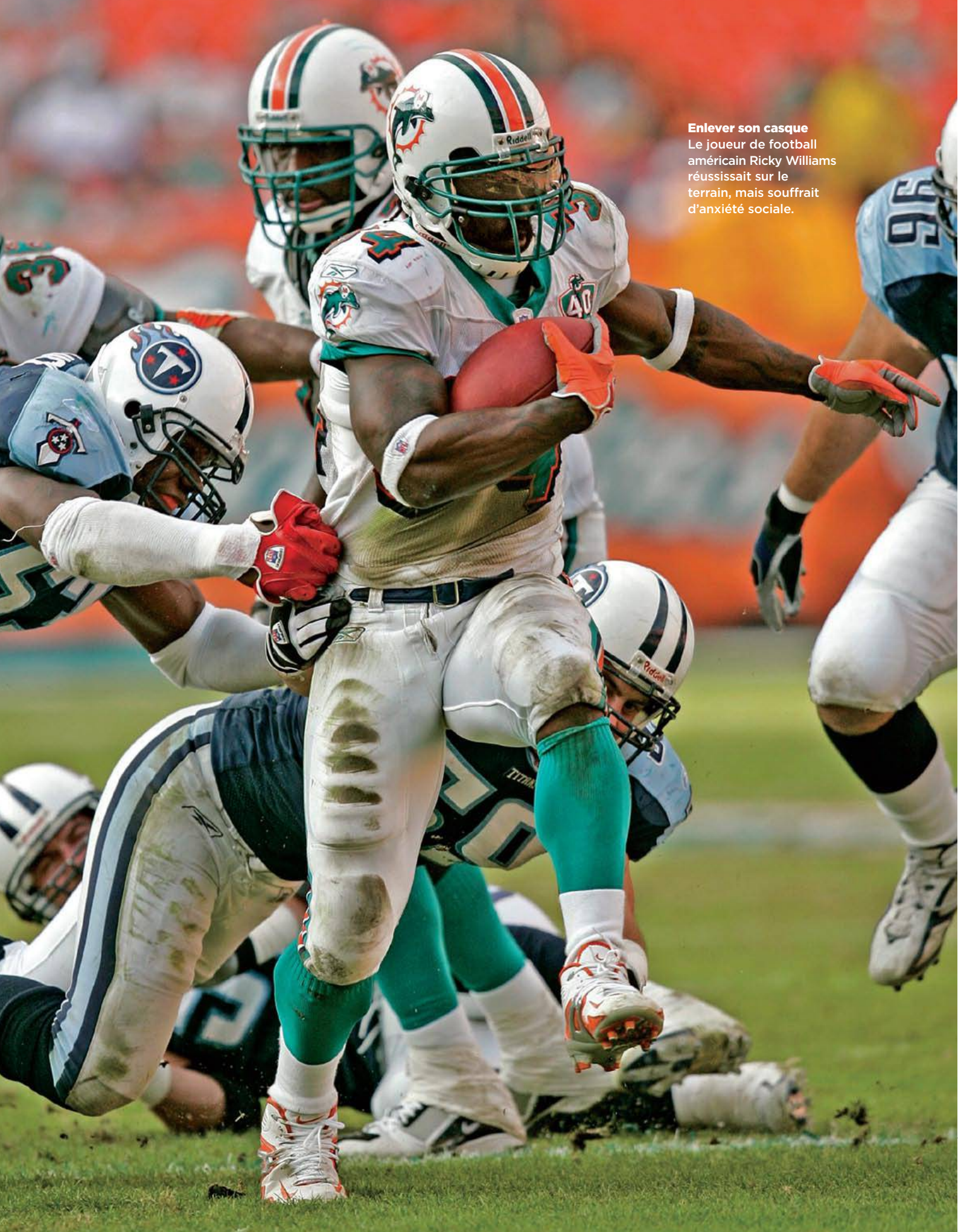
Vous pouvez apprendre à être davantage autocompatissant avec un peu d'entraînement. Par exemple, adressez-vous à vous-même une lettre remplie d'autocompassion chaque jour pendant une semaine. Il a été démontré que cela rendait plus heureux pendant au moins six mois.

De nombreuses pratiques de pleine conscience bouddhistes sont liées à l'autocompassion. Le yoga peut vous aider à atteindre un sentiment d'équilibre, de calme et de bien-être. Les techniques de scan corporel, dans lesquelles vous fermez les yeux et vous concentrez successivement sur différentes parties de votre corps, relâchent également les tensions et aident à mieux prendre conscience des réponses de votre corps. La méditation dite d'amour bienveillant est une pratique dans laquelle un sujet est assis les yeux clos et se répète des souhaits (de bonne santé, de paix...), avant d'adresser ces mêmes souhaits aux autres.

Le saviez-vous ?

Certaines études montrent que les femmes sont légèrement moins enclines à l'auto-compassion que les hommes.

Trente refus et un succès
L'écrivain Stephen King reçut trente refus pour son premier roman, *Carrie,* avant qu'un éditeur accepte de le publier. L'auto-indulgence nous aide à nous relever des échecs.



Enlever son casque
Le joueur de football américain Ricky Williams réussissait sur le terrain, mais souffrait d'anxiété sociale.

Les pathologies

Reconnu meilleur joueur universitaire en 1998, la star de football américain Ricky Williams avait toutes les raisons d'être confiant. Il rejoignit ensuite à titre professionnel les équipes des New Orleans Saints et des Miami Dolphins. Et pourtant, il passait pour un lunatique, évitant ses fans et répondant aux interviews avec son casque et sa visière baissée. Avant de suivre une thérapie, Williams ne savait pas lui-même pourquoi il se comportait de cette façon. Au cours de son traitement, il apprit qu'il souffrait de phobie sociale – la peur d'être exposé au regard des autres.

L'endurance, la compassion et d'autres qualités qui conduisent au bien-être ont leurs équivalents dans des traits de caractère qui se dérèglent, et débouchent sur des dysfonctionnements. Il peut s'agir de perturbations de traits normaux, tels le névrosisme ou l'agréabilité, poussés à des extrêmes pathologiques. Les troubles de la personnalité – des modes de comportement pouvant induire de sérieux problèmes dans les relations, au travail ou à l'école – affectent environ 13 % de la population. Ils se répartissent en trois grandes catégories :

- **Troubles erratiques :** troubles du contrôle émotionnel, dont troubles de la personnalité antisociale, borderline, histrionique (hystérique) et narcissique.
- **Troubles excentriques :** traits qui rendent le sujet socialement étrange, mal à l'aise, ou soupçonneux ; comprend les troubles schizoïdes, schizotypiques et paranoïaques.
- **Troubles anxieux :** comportements dominés par l'anxiété, tels que l'évitement, la dépendance, et les troubles obsessionnels-compulsifs.

85

Le saviez-vous ?

Les troubles de la personnalité se caractérisent souvent par un faible discernement social, et notamment par une mauvaise interprétation du comportement des autres.

Les psychopathes

Les personnes souffrant de troubles de la personnalité rencontrent souvent des difficultés dans leur vie sociale ou personnelle, mais peu d'entre elles sont dangereuses. Cependant, dans de rares cas, une personne ayant une personnalité antisociale, ou une combinaison de troubles, peut être considérée comme psychopathe. Les psychopathes se caractérisent par un manque d'empathie, et par des émotions sociales (culpabilité, honte) inhabituellement faibles. Ils sont impulsifs, désinvoltes, hypocrites, et enclins à blâmer les autres pour leurs actes. Ils ont une faible tolérance à la frustration et peuvent se montrer violents lorsqu'ils sont contrariés.

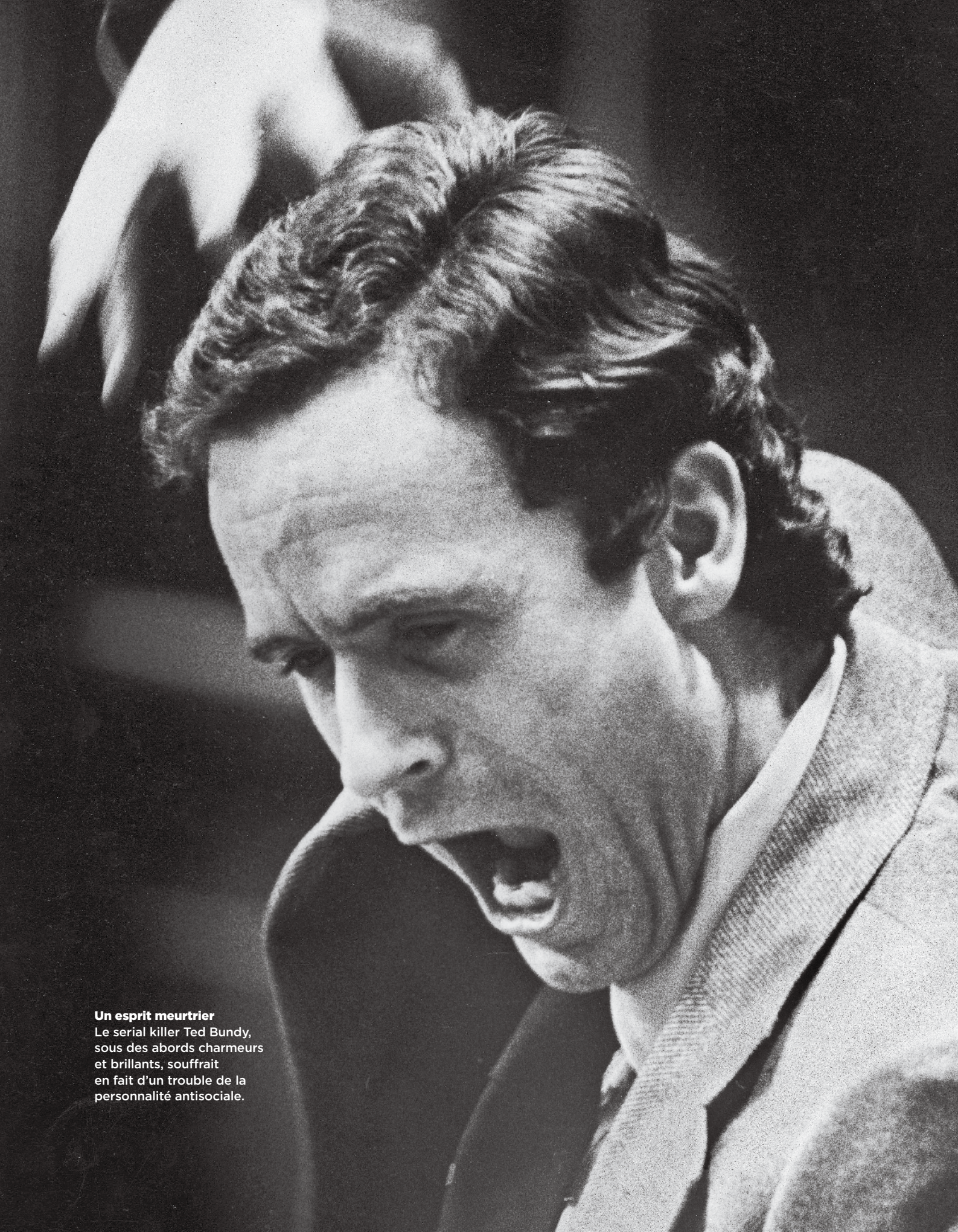
Nature ou culture La psychopathie a été expliquée à la fois par la maltraitance pendant l'enfance et par la biologie. De nombreux auteurs de maltraitances ont eux-mêmes été maltraités étant enfants, et ils en sont arrivés à persécuter les autres afin d'exercer sur eux un pouvoir. Mais cette pathologie semble avoir aussi une base physique. Les chercheurs étudiant les délinquants violents ont constaté qu'ils avaient des réflexes de peur peu développés, ainsi qu'une faible sensibilité à la punition. Des scans du cerveau de détenus psychopathes ont révélé des connections réduites dans le réseau neurocérébral de l'empathie.

Les psychopathes ne sont pas tous des criminels. Quand il a découvert les signatures clés de la psychopathie dans son propre scan cérébral, en 2005, le neuroscientifique James Fallon a compris que son esprit de compétition maladif et son agressivité avaient une base biologique. Certains psychologues estiment que près de 4 % des chefs d'entreprises sont des psychopathes manipulateurs et insensibles, mais non violents.

86

Le saviez-vous ?

L'âge peut être la meilleure thérapie contre la psychopathie. Les comportements antisociaux décroissent de façon spectaculaire après 40 ans.



Un esprit meurtrier
Le serial killer Ted Bundy, sous des abords charmeurs et brillants, souffrait en fait d'un trouble de la personnalité antisociale.

Victoire sur soi-même
Posant au sommet du piton rocheux qu'il vient d'escalader, ce grimpeur personnifie des valeurs telles que réussite et stimulation.

87

Le saviez-vous ?

Les hommes accordent en général une plus grande importance que les femmes à certaines valeurs telles que le pouvoir, la réussite, l'hédonisme, la stimulation et l'autonomie.

Les valeurs morales

Nous pouvons définir notre personnalité à partir de nos traits de caractère, de nos points forts, ou de nos récits de vie. À quoi il faut ajouter nos valeurs, qui leur sont liées.
Nous avons tous des croyances qui nous incitent à nous comporter de certaines manières, et à poursuivre certains objectifs. Consciemment ou non, nous classons toutes ces valeurs en une hiérarchie personnelle. Nous pouvons placer le respect des normes au-dessus de l'indépendance, par exemple, ou la réussite au-dessus de la sécurité. Nos valeurs peuvent être contradictoires, ou entrer en conflit avec celles d'autrui.

Selon le chercheur Shalom Schwartz, on retrouve dans toutes cultures les valeurs fondamentales suivantes, bien que leur classement relatif varie selon les groupes :

- **Réussite :** obtenir des succès personnels grâce à des compétences avérées.
- **Bienveillance :** préserver et améliorer le bien-être de ceux qui nous sont proches.
- **Conformité :** se garder d'actes, inclinations et impulsions susceptibles de contrarier les autres ou de leur faire du mal.
- **Hédonisme :** recherche du plaisir et la gratification des sens.
- **Pouvoir :** rechercher le prestige, le contrôle sur les autres, une position dominante, un statut social élevé.
- **Sécurité :** rechercher la stabilité psychologique, relationnelle, sociale.
- **Autonomie :** agir et penser de façon indépendante.
- **Stimulation :** goût pour les sensations fortes, la nouveauté et les défis.
- **Tradition :** respect, engagement, acceptation des coutumes et idées de sa culture ou de sa religion.
- **Universalisme :** tolérance, refus des exclusions, croyance en l'existence de valeurs universelles, défense de la nature.

Main dans la main
La bienveillance est une valeur humaine primordiale que l'on retrouve dans toutes les cultures.

La transmission familiale

Presque tous les parents veulent transmettre leurs valeurs à leurs enfants. C'est l'indice d'une éducation réussie, une façon de transmettre une identité familiale par-delà les générations. Les chercheurs sont parvenus à la conclusion peu surprenante que lorsque les enfants adoptent les valeurs de leurs parents, les relations familiales sont plus étroites et aisées. Mais la meilleure manière d'obtenir ce transfert de valeurs est de ne pas les imposer de l'extérieur. Les parents doivent laisser les enfants penser par eux-mêmes, et professer certaines valeurs parce qu'ils les jugent intrinsèquement valables.

Échange de valeurs Les adolescents privilégient en général les valeurs d'ouverture et de progrès, et tendent à penser que leurs parents sont plus conservateurs. Cependant, les enfants dont les parents encouragent l'autonomie sont non seulement plus susceptibles d'adhérer aux valeurs de leurs parents sur le long terme, mais ont aussi davantage l'impression d'être bien dans leur vie. Ils sont d'accord avec des affirmations telles que « Quand ils prennent des décisions, mes parents essaient de tenir compte de ce que je veux », « Mes parents me permettent de trouver ma manière personnelle d'exprimer les principes en lesquels ils croient », et « Mes parents essaient de répondre sérieusement aux questions que je pose concernant leurs principes ou les comportements qui comptent pour eux ». Les parents qui soutiennent les choix de leurs enfants constatent que leurs enfants soutiendront les leurs sur le long terme.

88

Le saviez-vous ?

Avoir des valeurs similaires augure davantage d'une relation affective satisfaisante que d'avoir des personnalités similaires.

Un pas vers l'autonomie
Une famille échange autour d'un livre. Les parents qui respectent l'autonomie de leurs enfants ont plus de chances de transmettre leurs valeurs.

TESTEZ-VOUS

Vivre en accord avec ses valeurs

Êtes-vous fidèle à vos valeurs dans votre vie quotidienne ?

- **Essayez cette simple auto-évaluation.**

Notez chacune des valeurs ci-dessous, décrites en p. 121, sur une échelle de **1** (pas important du tout) à **10** (très important) :

___ Réussite	___ Sécurité
___ Bienveillance	___ Autonomie
___ Conformité	___ Stimulation
___ Hédonisme	___ Tradition
___ Pouvoir	___ Universalisme

- **Maintenant, pensez au week-end dernier et notez vos actions en fonction de leur cohérence par rapport à vos valeurs** (de **1** = très peu cohérent à **10** = très cohérent).

Les gens dont les actions quotidiennes sont davantage en accord avec leurs valeurs sont dans l'ensemble davantage satisfaits de leur vie.

Affirmer sa vision du monde

Nos valeurs ne sont pas seulement des lignes de conduite culturelles ; ce sont des sources de force dans un monde menaçant. Affirmer consciemment ses valeurs semble renforcer leurs effets stimulants dans un certain nombre de situations. Par exemple, dans une étude, des sujets qui listaient leurs valeurs prioritaires, puis écrivaient un texte sur elles, s'autorégulaient mieux quand ils étaient confrontés à des tâches difficiles, ou à la souffrance. Affirmer ses valeurs semble aussi réduire le stress lors d'un test difficile.

Avantages Réaffirmer ses valeurs aide même à faire face à l'un des plus grands défis auxquels nous sommes confrontés : reconnaître notre propre mortalité. Des études ont montré que les personnes qui affirment leurs propres valeurs sont moins vulnérables aux pensées relatives à la mort que ceux qui s'en abstiennent. Nos valeurs et notre vision du monde semblent servir de tampon face à la sinistre réalité de la mort. Elles structurent une existence qui serait autrement chaotique, donnent un sens à notre vie, et nous intègrent dans un tissu culturel qui perdurera après notre mort, nous conférant ainsi une sorte d'immortalité.

Inconvénients L'affirmation de ses valeurs peut aussi avoir des effets négatifs. En confortant à l'excès notre vision du monde, nous rétrécissons nos perspectives. Les gens qui affirment leurs valeurs avant d'examiner des opinions différentes (notamment des idées politiques contraires aux leurs) sont moins ouverts d'esprit et moins capables d'assimiler de nouvelles informations. Les valeurs, semble-t-il, sont plus utiles comme fondations que comme barrières.

89

Le saviez-vous ?

En général, les gens pensent que leur avenir est plus souriant que celui des autres.

Exprimer ses convictions
Martin Luther King s'adressant à une foule au Lincoln Memorial en 1963. Affirmer consciemment nos valeurs peut nous donner force et courage dans des moments difficiles.

Zoom psycho

Politique et valeurs

Nos valeurs sont-elles en accord avec nos opinions politiques ? La plupart du temps, oui. Une étude portant sur vingt pays européens a montré que les citoyens de gauche sont davantage susceptibles de priser les valeurs de bienveillance et d'universalisme, tandis que les citoyens de droite accordent plus d'importance au respect des normes et des traditions. Dans les pays libéraux, les valeurs sous-tendent les positions politiques encore plus fortement que le statut socio-économique. Les États postcommunistes – comme la Pologne – sont les seuls pays où les valeurs ont peu de rapport avec la couleur politique, les étiquettes « droite » et « gauche » semblant y avoir peu de signification.

Drapeau de l'Union européenne

Identité singulière
Comme une tulipe rouge dans un champ de tulipes blanches, chaque personnalité est unique. Il importe d'être en harmonie avec soi-même.

Le saviez-vous ?

90 La phrénologie, une théorie neurologique du XIXe siècle, soutenait qu'une bosse au sommet du crâne était un indice de **bienveillance.**

L'hostilité – composante d'une personnalité qu'on appelle de « type A » – multiplie sensiblement les risques de maladies cardiovasculaires. 91

92 La source de **stress** la plus répandue dans la vie quotidienne a trait au **poids.**

Babouins, gorilles et singes ont de bons résultats aux tests de **self-control.** 93

Les **femmes** sont beaucoup plus souvent affectueuses et joyeuses que les hommes. 94

95 L'hypermasculinité – importance exagérée accordée à la force physique, vantardise – est un symptôme du **trouble de la personnalité** histrionique.

70 % des Hindous, mais **10 %** seulement des femmes américaines, sont d'accord avec cette affirmation : « Il est immoral que des adultes désobéissent à leurs parents. » 96

Le « temps d'inspection », qui mesure la vitesse du traitement de l'information visuelle ou auditive par une personne, est lié à **l'intelligence.** 97

98 Jusqu'à 13 % des Occidentaux souffrent de **timidité** extrême pendant leur vie.

Des études montrent que les troubles **narcissiques** sont les pathologies de la personnalité les moins répandues – mais c'est peut-être dû au fait que les personnes narcissiques n'ont pas conscience du problème. 99

Les chercheurs ont identifié 11 tactiques de **manipulation,** allant du charme à la régression. 100

Abonnez-vous à l'Offre Liberté
et recevez National Geographic + les hors-séries

12 NUMÉROS PAR AN

Chaque mois, avec National Geographic, vivez une aventure humaine unique !

5 NUMÉROS PAR AN

5 fois par an, explorez une thématique différente grâce aux hors-séries. Retrouvez les qualités graphiques et photographiques de National Geographic à travers des reportages journalistiques spécifiques.

PROFITEZ DES **AVANTAGES** DE L'OFFRE LIBERTÉ

SERVICE GRATUIT
Vous bénéficiez d'un paiement fractionné sans frais supplémentaires

SANS ENGAGEMENT
Vous êtes libres d'interrompre votre abonnement à tout moment par simple lettre ou appel

SOUPLE
Vous n'avancez pas d'argent et vous réglez votre abonnement en douceur

SIMPLE ET RAPIDE
Vous n'avez pas de chèque à remplir, il vous suffira de renvoyer le mandat SEPA qui vous sera envoyé par courrier

BON D'ABONNEMENT

Bulletin à compléter et à retourner sans affranchir à : **National Geographic** - Libre réponse 91149 – 62069 Arras Cedex 09.
Vous pouvez aussi photocopier ce bon ou envoyer vos coordonnées sur papier libre en indiquant l'offre et le code suivant : **NGEHS33P**

1 - JE CHOISIS MON OFFRE D'ABONNEMENT

NGEHS33P

☐ Je m'abonne à **l'OFFRE LIBERTÉ National Geographic + Hors-Séries** (17 n°s / an) pour **4€99** au lieu de ~~8€10~~.
Je recevrai l'autorisation de prélèvement à remplir par courrier.
PRÈS DE 40% DE RÉDUCTION*

☐ Je préfère m'abonner à **l'offre Comptant National Geographic + Hors-Séries** (1 an / 17 n°s) pour **59€90** au lieu de ~~96€90~~.
Je règle mon abonnement ci-dessous.

☐ Je préfère m'abonner à **National Geographic seul** (1 an / 12 n°s) pour **42€** au lieu de ~~62€40~~.
Je règle mon abonnement ci-dessous.

2 - JE RENSEIGNE MES COORDONNÉES

☐ **Mme** ☐ **M** (Civilité obligatoire)

Nom** : _____

Prénom** : _____

Adresse** : _____

_____

Code Postal** : _____ Ville** : _____

Merci de m'informer de la date de début et de fin de mon abonnement :
Tél. : _____
E-mail : _____

☐ **Je souhaite être informé(e) des offres commerciales du groupe Prisma Media.**
☐ **Je souhaite être informé(e) des offres commerciales des partenaires du groupe Prisma Media.**

3 - JE CHOISIS MON MODE DE RÈGLEMENT

Je règle mon abonnement par :

☐ Chèque bancaire à l'ordre de NATIONAL GEOGRAPHIC FRANCE

☐ Carte bancaire : (Visa ou Mastercard)

N° : _____

Date de validité : M M A A Cryptogramme : _____

Signature obligatoire :

L'abonnement, c'est aussi sur : www.prismashop.nationalgeographic.fr

*Prix de vente au numéro. **Information obligatoire. A défaut, votre abonnement ne pourra être mis en place. Offre réservée aux nouveaux abonnés de France Métropolitaine. Délai de livraison du premier numéro: 4 semaines. Les informations recueillies font l'objet d'un traitement informatique à des fins d'abonnement à nos services de presse, de fidélisation et de prospection commerciale. Conformément à la loi Informatique et Libertés du 6 janvier 1978 modifiée, vous disposez d'un droit d'accès, de modification, de rectification, de suppression et d'opposition au traitement des informations vous concernant. Pour exercer ces droits, il vous suffit de nous écrire en envoyant un e-mail ou un courrier à cil@prismamedia.com ou PRISMA MEDIA, Le Correspondant Informatique et Libertés, 13, rue Henri Barbusse – 92230 Gennevilliers. Si vous acceptez que ces informations soient transmises à des partenaires du Groupe Prisma Media, ceux-ci peuvent être situés hors de l'Union Européenne.

Votre personnalité

Crédits

Couverture, Sebastian Kaulitzki/Shutterstock ; **4-5**, Matt Propert/National Geographic Creative ; **6-7**, Felix Hug/Corbis ; **8**, Syspeo.c/Alpaca/Andia.fr ; **10**, John Lund/Blend Images/Corbis ; **13**, Igor Lateci/Shutterstock ; **14**, Jeremy Woodhouse/Blend Images/Alamy ; **16-17**, Ollyy/Shutterstock ; **18-19**, Agung Parameswara/Getty Images ; **19**, Harris & Ewing Collection, Library of Congress Prints & Photographs Division, #28667 ; **20**, NBCU Photo Bank via Getty Images ; **21**, Anna Maltseva/Shutterstock ; **22-23**, Tommy Gilligan/National Geographic Your Shot ; 24, Kullapoi/Shutterstock ; **24-25**, wavebreakmedia/Shutterstock ; **26**, Tony Hutchings/Getty Images ; **27**, Greg Epperson/Shutterstock ; **28**, Wikipedia ; **29**, Alison Wright/Corbis ; **30-31**, Scott Markewitz/Aurora/Alamy ; **32**, AlexRoz/Shutterstock ; **33**, Shestock/Alamy ; **34**, Skip Brown/National Geographic Creative ; **37**, Library of Congress Prints & Photographs Division, #18681 (UPLE), #18680 (UPRT) ; #18679 (LOLE) ; #18657 (LORT) ; **38-39**, Mitchell Funk/Getty Images ; **39**, Ted Aljibe/AFP/Getty Images ; **40**, Hulton-Deutsch Collection/Getty Images ; **41**, Ollyy/Shutterstock ; **42**, Mike Hewitt/Getty Images ; **45**, Deborah Kolb/Shutterstock ; **46**, JGI/Tom Grill/Blend Images/Corbis ; **48-49**, Steve Boyle/Steve Boyle/Corbis ; **50-51**, White House Photo/Alamy Stock Photo ; **51**, Can Stock Photo Inc./kre_geg ; **52**, Patrizia Tilly/Shutterstock ; **54-55**, bonniej/iStockphoto ; **57**, syolacan/iStockphoto ; **58**, Maxisport/Shutterstock ; **60-61**, Bob Sacha/Corbis ; **62-63**, Spencer Platt/Getty Images ; **63**, serggod/iStockphoto ; **64**, spotmatik/Shutterstock ; **65**, Holger Scheibe/Corbis ; **66-67,** Brian Snyder/Reuters/Corbis ; **68**, OJO Images/www.fotosearch.com ; **70**, jhorrocks/iStockphoto ; **71**, cobalt88/Shutterstock ; **72**, CataVic/Shutterstock ; **74-75**, Photo Media/Corbis ; **77**, SISSON/SIPA/Newscom ; **78**, Blasius Erlinger/Corbis ; **79**, AP Images/David Drapkin ; **80**, Syldavia/iStockphoto ; **81**, Roy Scott/Ikon Images/Corbis ; **82-83**, Kevin Fleming/Corbis ; **83**, Stapleton Collection/Corbis ; **84**, The Asahi Shimbun/Getty Images ; **86-87**, Pigprox/Shutterstock ; **88**, Godong/UIG/Getty Images ; **89**, Vinogradov Illya/Shutterstock ; **90**, Bobby Model/National Geographic Creative ; **93**, Jack Pitney/Demotix/Corbis ; **94**, Scott Indermaur/Getty Images ; **96-97**, Yulia Davidovich/Shutterstock ; **97**, B. Speckart/Shutterstock ; **98**, Sergey Yechikov/Shutterstock ; **99**, imagedepotpro/iStockphoto ; **100-101**, Ferran Traite Soler/iStockphoto ; **102**, solominviktor/Shutterstock ; **104-105**, Chuck Meyers/MCT/Newscom ; **106**, SSPL via Getty Images ; **107**, G.G. Bain, Library of Congress—digital version copyright Science Faction/Getty Images ; **108-109**, MIKE SEGAR/Reuters/Corbis ; **109**, pkline/iStockphoto ; **110-111**, Yuri/iStockphoto ; **112-113**, Catherine Leblanc/Godong/Corbis ; **113**, CandyBox Image/Shutterstock ; **114**, De Visu/Shutterstock ; **115**, Ted Thai/Time & Life Pictures/Getty Images ; **116**, Al Diaz/KRT/Newscom ; **119**, Bill Frakes/Time & Life Pictures/Getty Images ; **120-121**, gregepperson/iStockphoto ; **121**, Richard Lyons/Shutterstock ; **123**, digitalskillet/iStockphoto ; **124-5**, AFP/Getty Images ; **125**, ayzek/iStockphoto ; **126**, emesilva/iStockphoto

Votre personnalité

NATIONAL GEOGRAPHIC

National Geographic Society est enregistrée à Washington, D.C., comme organisation scientifique et éducative à but non lucratif dont la vocation est « d'augmenter et de diffuser les connaissances géographiques ». Depuis1888, la Society a soutenu plus de 9 000 expéditions et projets de recherche.

Jean-Pierre Vrignaud, RÉDACTEUR EN CHEF
Catherine Ritchie, RÉDACTRICE EN CHEF ADJOINTE
Christian Levesque, CHEF DE STUDIO
Hélène Verger, MAQUETTISTE
Bénédicte Nansot, SECRÉTAIRE DE RÉDACTION
Nadège Lucas, ASSISTANTE DE LA RÉDACTION
Philippe Babo, Béatrice Bocard, TRADUCTEURS

MARKETING ET BUSINESS DÉVELOPPEMENT
Julie Le Floch, *Directrice adjointe*

DIFFUSION
Serge Hayek, *Directeur Commercial Réseau*
(01 73 05 64 71)
Bruno Recurt, *Directeur des Ventes*
(01 73 05 56 76)
Laurent Grolée *Directeur Marketing Client*
(01 73 05 60 25)
Charles Jouvin, *Directeur Marketing, Études et Communication* **(01 73 05 53 28)**

FABRICATION
Stéphane Roussiès, Maria Pastor

Imprimé en Allemagne :
Mohn Media, Carl-Bertelsmann-Strasse 161M
33111 Gütersloh (Allemagne)

SERVICE ABONNEMENTS
National Geographic France et DOM TOM
62 066 Arras Cedex 09. Tél. : 0 811 23 22 21
www.prismashop.nationalgeographic.fr
Dépôt légal : février 2016
Diffusion : Presstalis. ISSN 1297-1715.
Commission paritaire : 1214 K 79161

PUBLICITÉ
Directeur exécutif Prisma Media :
Philipp Schmidt (01 73 05 51 88)

Directrice commerciale :
Virginie Lubot (01 73 05 64 50)

Directrice commerciale (opérations spéciales) :
Géraldine Pangrazzi (01 73 05 47 49)

Directeur de publicité :
Arnaud Maillard (01 73 05 49 81)

Responsables de clientèle :
Evelyne Allain Tholy (01 73 05 64 24)
Karine Azoulay (01 73 05 69 80)
Sabine Zimmermann (01 73 05 64 69)

Directrice de publicité - Secteur Automobile et Luxe :
Dominique Bellanger (01 73 05 45 28)

Responsable Back Office :
Céline Baude (01 73 05 64 67)
Responsable exécution :
Laurence Prêtre (01 73 05 64 94)
Assitante commerciale :
Corinne Prod'homme (01 73 05 64 50)

VENTE AU NUMÉRO ET CONSULTATION :
Tél. : 0 811 23 22 21
(prix d'une communication locale)

Abonnement au magazine
France : 1 an - 12 numéros : 56 €
Belgique : 1 an - 12 numéros : 56 €
Suisse : 14 mois - 14 numéros : 79 CHF
(Suisse et Belgique : offre valable pour un premier abonnement)
Canada : 1 an - 12 numéros : 73 CAN$

Licence de la NATIONAL GEOGRAPHIC SOCIETY
Magazine mensuel édité par : **NG France**
Siège social : 13, rue Henri-Barbusse,
92624 Gennevilliers CEDEX
Société en Nom Collectif au capital de 5 892 154,52 €
Ses principaux associés sont :
PRISMA MEDIA et VIVIA
MARTIN TRAUTMANN, Directeur de la publication, Gérant
13, rue Henri-Barbusse, 92624 Gennevilliers Cedex
Tél. : 01 73 05 60 96 - Fax : 01 73 05 65 51

La rédaction du magazine n'est pas responsable de la perte ou détérioration des textes ou photographies qui lui sont adressés pour appréciation.
La reproduction, même partielle, de tout matériel publié dans le magazine est interdite. Tous les prix indiqués dans les pages sont donnés à titre indicatif.

National Geographic Society
1145 17th Street N.W.
Washington, D.C. 20036-4688 U.S.A.

Gary E. Knell, *President and Chief Executive Officer*
Declan Moore, *Executive Vice President; President, Publishing and Travel*
Melina Gerosa Bellows, *Executive Vice President; Publisher and Chief Creative Officer, Books, Kids, and Family*

ÉDITION AMÉRICAINE
Hector Sierra, *Senior Vice President and General Manager*
Janet Goldstein, *Senior Vice President and Editorial Director*
John MacKethan, *Vice President, Retail Sales and Special Editions*
Matthew Moore, *International Retail Sales Manager*
Jonathan Halling, *Creative Director*
Marianne R. Koszorus, *Design Director*
R. Gary Colbert, *Production Director*
Jennifer A. Thornton, *Director of Managing Editorial*
Susan S. Blair, *Director of Photography*
Meredith C. Wilcox, *Director, Administration and Rights Clearance*
Bridget A. English, *Editor*
Patricia Daniels, *Writer*
Todd Kashdan, *Lead Consultant*
Fallon Goodman, *Consultant*
Christopher Young, *Consultant*
Elisa Gibson, *Art Director*
Charles Kogod, *Illustrations Editor*
Linda Makarov, *Designer*
Marshall Kiker, *Associate Managing Editor*
Judith Klein, *Production Editor*
Lisa A. Walker, *Production Project Manager*
Robert L. Barr, *Manager, Production Services*
Galen Young, *Rights Clearance Specialist*
Katie Olsen, *Production Design Assistant*

Copyright © 2014 National Geographic Society. All rights reserved. National Geographic and Yellow Border: Registered trademarks® Marcas Registradas. National Geographic assumes no responsibility for unsolicited materials.

TIME HOME ENTERTAINMENT
Jim Childs, *Publisher*
Margot Schupf, *Vice President and Associate Publisher*
Vandana Patel, *Vice President, Finance*
Carol Pittard, *Executive Director, Marketing Services*
Suzanne Albert, *Executive Director, Business Development*
Susan Hettleman, *Executive Director, Marketing*
Megan Pearlman, *Publishing Director*
Courtney Greenhalgh, *Associate Director of Publicity*
Simone Procas, *Assistant General Counsel*
Ilene Schreider, *Assistant Director, Special Sales*
Danielle Costa, *Senior Marketing Manager, Sales Marketing*
Isata Yansaneh, *Marketing Manager*
Susan Chodakiewicz, *Senior Book Production Manager*
Stephanie Braga, *Associate Project Manager*
Alex Voznesenskiy, *Associate Prepress Manager*
Stephen Koepp, *Editorial Director*
Gary Stewart, *Art Director*
Roe D'Angelo, *Senior Editor*
Matt DeMazza, *Managing Editor*
Rina Bander, *Copy Chief*
Anne-Michelle Gallero, *Design Manager*
Gina Scauzillo, *Assistant Managing Editor*

Remerciements: Allyson Angle, Katherine Barnet, Brad Beatson, Jeremy Biloon, John Champlin, Ian Chin, Rose Cirrincione, Assu Etsubneh, Mariana Evans, Christine Font, Alison Foster, Hillary Hirsch, David Kahn, Jean Kennedy, Kimberly Marshall, Nina Mistry, Danielle Prielipp, Dave Rozzelle, Matthew Ryan, Ricardo Santiago, Divyam Shrivastava, Adriana Tierno

Pourquoi la vie aurait-elle une fin ?

En vente chez votre marchand de journaux

Également disponible en version numérique

Télécharger dans l'App Store

DISPONIBLE SUR Google play

/caminteresseMagazine

@caminteresse

Se poser des questions, Ça fait avancer.

Hello Tomorrow*
Emirates
Maîtrisez l'art de vous détendre
Installez-vous confortablement et détendez-vous en musique. Appréciez la tranquillité de votre Suite Privée et savourez chacun des plaisirs de la Première Classe Emirates.
*Bonjour Demain
emirates.fr
Profitez d'une douche rafraîchissante grâce à l'espace douche en Première Classe
Plus de 140 destinations à travers le monde. Pour plus d'informations, contactez Emirates au 01 57 32 49 99 (coût d'un appel local) ou rendez-vous sur emirates.fr.