

ÉLÉMENTS FONDAMENTAUX
DE

PSYCHOLOGIE SOCIALE

Mai 2014

1 LES BESOINS

L'être humain est conditionné par son corps et par sa psyché.
Du corps (physique) arrivent les stimuli les plus fréquents et impérieux.
Les stimuli signalisent les besoins et créent la nécessité de les satisfaire.
Exemple : la faim crée le besoin de manger.

Il faut donc distinguer deux groupes principaux:
- Les besoins **physiques** ou **primaires**
- Les besoins **psychiques** ou **secondaires**

Voici une liste des principaux besoins triés en fonction de leur urgence avec l'exemple d'un stimulus avec lequel le besoin peut se manifester.
Le premier et le dernier, plus que des besoins, sont des "façons d'être".

	BESOIN	STIMULUS
	Vivre, exister	peur, anxiété, terreur, panique
<u>Primaires</u> (corps)	<ul style="list-style-type: none">- respirer- boire- manger- uriner, déféquer- se protéger des intempéries, santé, lumière, etc.- dormir- liberté physique, mouvement- sexualité	<ul style="list-style-type: none">suffocationsoiffaimsensations et douleurs spécifiqueschaud, froid, fièvre, douleurs, etc.sommeilfaiblessedésir, excitation
<u>Secondaires</u> (esprit)	<ul style="list-style-type: none">- sécurité- socialité- affection, amour- affirmation de soi, succès, estime, considération- liberté à tous les niveaux- culture, connaissance- idéal, justice	<ul style="list-style-type: none">peur, stressmélancolie, ennuidésir, langueur, chagrininsatisfaction, déceptionennui, ragecuriositépitié
	bonheur etc.	tristesse, chagrin

Bien qu'approximative, la liste donne une idée de la diminution progressive de l'importance et de l'urgence des différents besoins.

La liste est donc ordonnée en tenant compte de combien de temps un être humain peut résister sans satisfaire un besoin particulier.

Exemple: Il est plus urgent de manger que de respirer.

De nombreux besoins sont communs à presque tous les êtres humains. Ils sont donc des **besoins collectifs** qui peuvent être satisfaits collectivement.

Exemple: lors d'un banquet on satisfait collectivement le besoin de manger, de socialité, etc.

Certains besoins sont typiques d'un groupe particulier d'êtres humains.

Exemple: la maternité pour les femmes.

Certains besoins sont la conséquence de notre façon de vivre (besoins sociaux, artificiels, etc.) mais tous ces besoins ont leur place dans l'échelle hiérarchique des besoins et doivent être satisfaits.

Exemple : un poste de travail éloigné crée le besoin de se déplacer, d'où la nécessité de voyager, le besoin de moyens de transport, etc.

La mode et la publicité, des exemples typiques de la manipulation des besoins : ils créent des besoins artificiels qui conduisent à des achats ou à des comportements parfois même contraires à ses propres intérêts ou autodestructeurs.

Exemple : la personne qui porte des vêtements inconfortables juste pour être «in»; l'achat d'objets coûteux, de luxe mais inutiles ou à la mode, mais qui sont seulement des «symbole de statut social» comme par exemple les grandes voitures sportives ou les bijoux; s'exposer excessivement au soleil pour obtenir un bronzage;

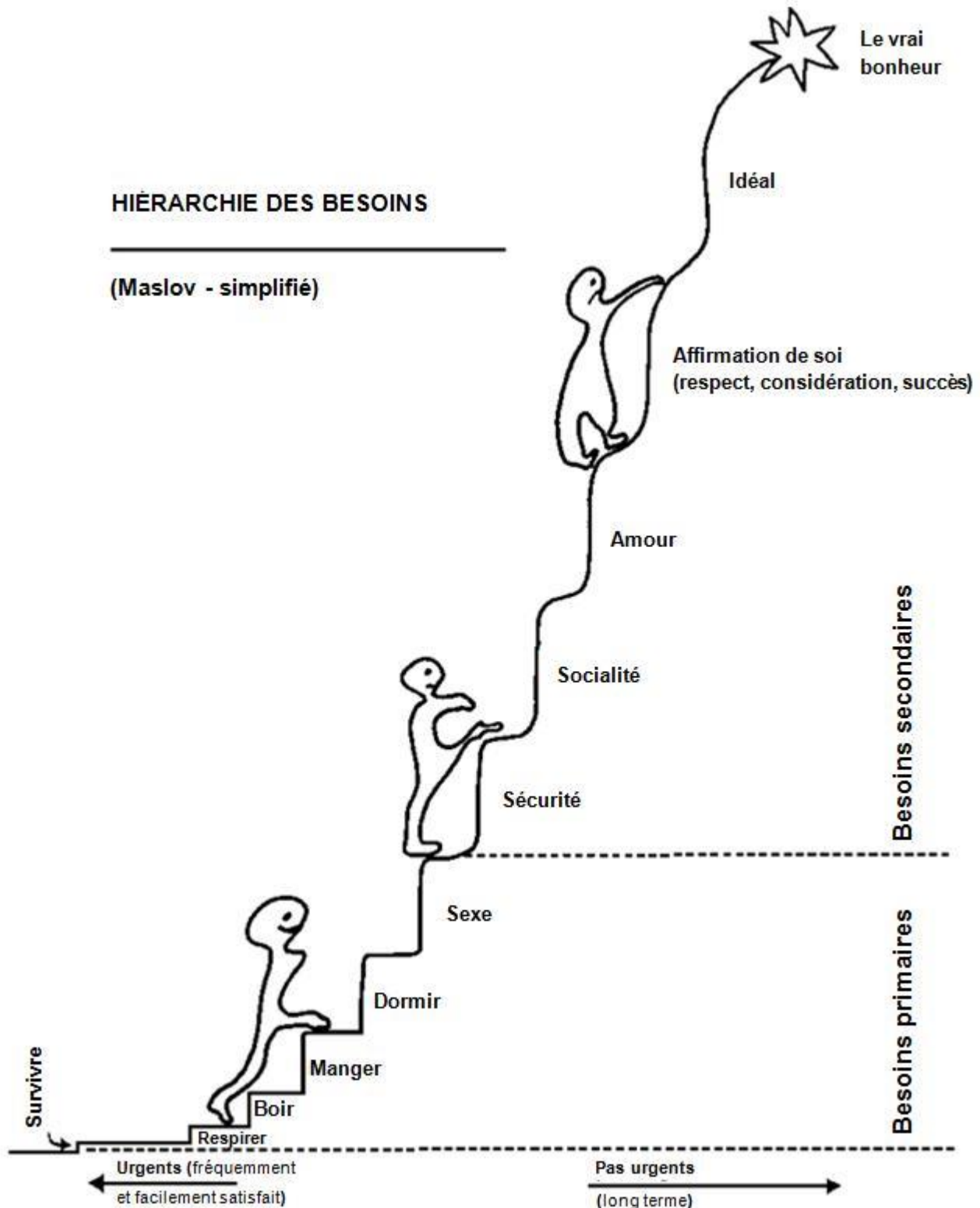
Exemple : le tabagisme, l'alcoolisme, la toxicomanie et les autres dépendances comme la vidéodépendance, l'engouement pour le jeu, la récente internetdépendance, etc.

Exemple : la désinformation par les médias porte à la pensée unique, qui à son tour conditionne le comportement et les besoins de l'individu

La plupart des besoins considérés simples sont en fait une composition de plusieurs besoins interdépendants (voir l'exemple de l'amour dans le prochain chapitre).

2 La satisfaction des besoins

Si nous représentons les besoins sous forme d'un escalier, nous voyons que les premiers sont les plus urgents et fréquents, mais ils sont aussi les plus faciles à satisfaire et vice versa.



Satisfaire les besoins est indispensable.
(voir aussi le chapitre suivant)

Remarque

À ce propos, le psychologue américain Abraham Maslow affirme qu'un travailleur atteint le rendement optimal lorsqu'il peut satisfaire environ 2/3 de ses besoins.

Il convient également de rappeler que Maslow a identifié cinq groupes de besoins, raison pour laquelle il a, à juste titre, représenté les besoins sous la forme d'une pyramide pentagonale. En outre, pour faciliter la compréhension, l'échelle représentée ici néglige les besoins importants du subconscient (par exemple la nécessité de rêver).

La théorie de Maslow peut être utilisée pour analyser les individus, mais aussi des groupes sociaux entiers, ou des périodes historiques (voir «L'Origine de la famille, la propriété ... » même site / CD).

(http://en.wikipedia.org/wiki/Maslow%27s_hierarchy_of_needs;

http://en.wikipedia.org/wiki/The_Origin_of_the_Family,_Private_Property_and_the_State)

Le grimpeur représenté sur le dessin dépasse rapidement et facilement les premières marches.

Comme le grimpeur monte, les marches se font toujours plus hautes et plus glissantes et il doit donc se fatiguer toujours plus pour les surmonter et pour ne pas retomber en arrière.

Chaque fois que le grimpeur dépasse une marche il ressent un peu de bonheur, qui est plus grand selon la hauteur de la marche elle-même.

(Plus intense est le besoin qui vient d'être satisfait et plus grand est le bonheur).

Le bonheur se termine lorsque le grimpeur aperçoit la présence de la marche suivante (ce qui arrive lorsque la satisfaction d'un besoin particulier est chose acquise et durable)

ou l'une de celles qu'il avait déjà dépassé se représente

(parce que, entre-temps, le grimpeur a glissé en arrière, car pour lui il n'est plus possible de satisfaire un besoin spécifique dont la satisfaction était acquise).

Exemple : Un ouvrier a une famille et un travail, situation qui lui permet de satisfaire tous ses besoins, y compris l'affection qu'il reçoit de sa famille. Au travail sa position de simple ouvrier le rend malheureux, donc son plus grand désir est d'être considéré un peu plus et de devenir contremaître. Malheureusement il doit se séparer définitivement de sa famille et il perd aussi son travail. Soudain ses besoins les plus urgents sont à nouveau la sécurité, l'affection et le sexe. D'affirmation de soi on en parle même pas. Dans cette situation une simple conversation avec quelqu'un suffit pour le rendre heureux.

Exemple : Plus tard, le même personnage gagne de façon inattendue une grosse somme au loto. Immédiatement il peut satisfaire les besoins de sécurité et de sociabilité (la vie mondaine) et sexuels (peut-être aussi avec des prostituées) et il est heureux. Maintenant, les petites et simples satisfactions de la période précédente ont perdu de leur attrait. Mais le bonheur se termine lorsqu'il se rend compte que, malgré sa richesse, personne ne l'aime vraiment, et ce manque d'affection le rend à nouveau malheureux, jusqu'à ce que...

Au sommet de l'escalier il y a le bonheur que nous pouvons définir comme «réel», car il persiste beaucoup plus longtemps que celui obtenu en dépassant seulement une marche.

Cependant, il est clair que le bonheur n'est pas durable, mais finalement il cède la place à la sérénité.

Il convient également de noter que la satisfaction des besoins secondaires (les besoins de l'esprit) dépend très souvent de la proximité positive d'autres êtres humains.

Il s'ensuit que **le bonheur est réel quand il est partagé.**

Remarques

Satisfaire uniquement les besoins de base signifierait dégrader la vie au niveau des animaux.

Exemple : un mendiant banni qui survit aux limites existentiels.

Le progrès technologique et la société de consommation rendent difficile ou plus compliquée la satisfaction des besoins secondaire, mais ils facilitent aussi la satisfaction des besoins essentiels à ceux qui disposent de l'argent nécessaire.

Exemple : En se rendant au travail tout seul dans sa belle voiture, l'employé ne peut plus satisfaire son besoin de socialité comme lorsqu'il voyageait chaque jour en train en compagnie d'autres voyageurs.

Exemple : La diffusion des agences matrimoniales, des lieux de rencontre pour les célibataires, les personnes âgées ou seules, le *chat* sur Internet, etc., sont un symptôme du fait que trouver un conjoint / partenaire ou simplement de la compagnie est devenu plus difficile.

La réalité individuelle peut rendre la satisfaction des besoins plus ou moins faciles. Pareillement, l'idée que **l'argent permet de satisfaire tous les besoins** est très répandue, ce qui en principe est vrai pour les besoins primaires. Le binôme **argent = satisfaction de tous les besoins = bonheur** fait naître dans notre société un désir de richesse et une certaine rancune envers les plus riches.

Exemple : Pour une personne handicapée la satisfaction des besoins est plus difficile; dans un grand centre commercial ou le centre d'une ville, évidemment en payant, on peut satisfaire presque tous les besoins primaires.

Généralement ceux qui sont capables de satisfaire leurs propres besoins considèrent ceci légitime et même méritoire. En outre, avec peu de compréhension envers les autres, ils pensent que tout-le-monde pourrait faire la même chose.

Exemple : "On a ce qu'on a parce que nous avons travaillé jour et nuit tout au long de notre vie; que les autres fassent de même".

Exemple : "Il est au chômage parce qu'il n'a pas envie de travailler."

Exemple : "Si tu te serais levé plus tôt, tu aurais été le premier dans la ligne d'attente et on t'aurait embauché (!)"

L'être humain a tendance à satisfaire ses besoins de la façon la plus simple, variée, rapide et convenable à sa personnalité.

Exemple : Une personne séduisante peut satisfaire ses besoins de considération et d'affirmation de soi par l'admiration dont elle est l'objet au lieu de développer sa personnalité.

Exemple : À table, chaque convive choisit le menu qu'il aime, mais tous les convives satisfont le besoin de manger et de boire.

Qui a l'habitude de satisfaire un besoin particulier y renonce à contrecœur.

Exemple : Il est difficile d'arrêter de fumer.

Exemple : C'est dur d'être abandonné par la personne qu'on aime (jalousie, ressentiment).

Exemple : En Italie, un monsieur âgé voyageait seul dans les transports publics en portant un étrange engin qu'il avait construit lui-même et qui ne servait absolument à rien. Pourtant, les gens étaient curieux et lui demandaient ce que c'était, alors il pouvait commencer une conversation et satisfaire ainsi son besoin de sociabilité.

3 Exemple d'analyse

Nous pouvons diviser l'AMOUR dans ses composantes interdépendantes, à savoir:
amour physique (fonctions glandulaires),
érotisme (imagination)
affection,

sociabilité,
considération (affirmation de soi),
contribution à la satisfaction des besoins du partenaire et à la création de son bonheur (idéal).

Si un rapport répond à toutes ces exigences il génère beaucoup de bonheur.

Exemple : La masturbation ne satisfait que les besoins glandulaires.

Exemple : Regarder un film pornographique satisfait le besoin d'érotisme.

Exemple : La relation avec une prostituée satisfait les deux besoins précédents et peut-être ceux de considération et de socialité.

Exemple : L'affection maternelle ne satisfait pas les besoins glandulaire et d'érotisme.

Exemple : L'amour pour un animal satisfait artificiellement le besoin de contribuer au bonheur des autres, et (éventuellement) les besoins de socialité, d'affection et d'affirmation.

Etc.

Remarque

Que l'amour et le sexe en particulier était un besoin important en était convaincu aussi Wilhelm Reich, disciple du grand psychologue Sigmund Freud.

4 L'impossibilité de satisfaire les besoins

À l'impossibilité de satisfaire un besoin, le corps et / ou la psyché réagissent avec des stimuli progressivement de plus en plus impérieux, conséquence automatique de l'instinct de conservation.

À la **défaillance de la satisfaction d'un besoin primaire** suivent, après un temps plus ou moins long, la douleur, la maladie, la mort.

Exemple: Sans boire l'être humain meurt après quelques jours (déshydratation).

À la **défaillance de la satisfaction d'un besoin secondaire** suivent des déséquilibres psychiques tels que :

- déception, démoralisation (passager)
- frustration, apathie, dépression nerveuse (réversible)
- différents complexes, y compris le bien connu complexe d'infériorité (presque permanent)
- dépression: la dépression nerveuse est classique (maladie grave)
- réaction violente: révolte, suicide ou autre (réaction grave et parfois définitive)

Exemple: les prisonniers placés à l'isolement

Même si la satisfaction des besoins est indispensable, dans notre société il est pratiquement impossible que tout le monde puisse satisfaire tous ses besoins, en particulier les secondaires.

Exemple: le manque de nourriture ne permet pas à chacun de «manger» en fonction de ses besoins.

Exemple: ceux qui dans notre ordre social sont «cloués» aux niveaux les plus bas, peuvent difficilement satisfaire leur besoin d'affirmation dans le domaine professionnel.

Exemple: le travailleur fatigué n'a plus le temps et l'envie de s'occuper de culture.

Nous pouvons donc dire qu'il est très difficile d'atteindre le stade où tous les besoins sont satisfaits. Et si cela arrive, il s'agit probablement d'une situation temporaire.

5 La frustration

Refuser la possibilité bien méritée de satisfaire un besoin, crée dans l'être humain un sentiment de déception, d'être victime d'une injustice, et ainsi de suite.

Si la situation se répète elle génère une **frustration** qui provoque une baisse de moral, de l'apathie, etc. qui "limite les performances." La frustration devient réversible sitôt le besoin insatisfait qui l'avait créée sera satisfait.

Exemple : le manque de reconnaissance pour le bon travail accompli crée la déception qui, si elle est répétée, peut générer une frustration.

Exemple : le prétendant repoussé plusieurs fois, frustré, commencera à douter de soi et à se faire des complexes qui lui rendront la vie encore plus difficile.

6 Le bonheur

L'être humain est temporairement heureux quand il a satisfait le besoin le plus urgent et est vraiment heureux quand il peut satisfaire tous ses besoins (difficile).

le bonheur est la possibilité de satisfaire tous les besoins

Plus le nombre de besoins satisfaits augmente et plus longtemps dure le bonheur.

Exemple : le naufragé est heureux quand il trouve une épave,
il est malheureux quand il se rend compte qu'il est à la merci des vagues,
il est heureux quand il trouve la terre,
il est encore malheureux quand il a soif,
il est heureux quand il trouve une source,
il est malheureux quand il a faim et il est heureux quand il peut manger un rôti de chèvre,
il est de nouveau malheureux parce qu'il est seul sur une île,
il est heureux à nouveau, cette fois pour une longue période, quand il rencontre Vendredi, etc.
(c'était Robinson Crusoé)

En partant du ou des types de besoins satisfaits, de temps en temps le bonheur est généralement défini comme «satisfaction, sérénité, contentement, joie, grand bonheur, et ainsi de suite».

L'imagination a un rôle très important pour l'être humain, de telle manière que parfois il éprouve du bonheur seulement à l'idée de pouvoir dans le futur satisfaire un ou plusieurs besoins et / ou de revivre le bonheur vécu longtemps avant.

Exemple: en recevant une lettre d'amour de l'amant lointain.

Exemple: en relisant la même lettre plusieurs années plus tard.

Une grande source de bonheur vient de la réalisation des idéaux, en particulier par la contribution personnelle à la satisfaction des besoins des autres, donc le bonheur des autres, des jeunes et des générations futures.

Pour cette raison, la procréation, la maternité et le rôle des parents et des grands-parents et des enseignants est souvent aussi une source naturelle de bonheur.

Raisonnement

Est vraiment libre (et heureux) celui qui n'est plus pressé par des besoins insatisfaits.
Le premier pas vers la liberté est la satisfaction des besoins primaires,
en effet

la liberté est la possibilité de satisfaire tous les besoins où, quand et comme on veut.

Évidemment, c'est une hypothèse théorique parce que la liberté de chacun est limitée par la présence et la liberté des autres. De façon subordonnée, **la liberté est la possibilité de choisir de façon autonome où, quand et comment satisfaire tous les besoins.**

D'autre part, il serait bon et juste de pouvoir partager équitablement la possibilité de satisfaire les besoins.

7 L'importance de la motivation

La satisfaction des besoins, ou simplement **la peur** de ne pas pouvoir satisfaire les besoins, et donc la recherche du bonheur sont le moteur de toute action humaine, le ressort qui pousse l'individu à s'intéresser à tout ce qui à son avis peut l'aider à satisfaire ses besoins.

Mais nous avons vu que pour atteindre le vrai bonheur, on doit satisfaire tous les besoins. Par conséquent, satisfaire les besoins les plus urgents est l'objet de ses pensées et de ses désirs, ou même une nécessité lancinante. La satisfaction des besoins devient son objectif à court ou à long terme, son moteur quotidien, l'espoir, le motif pour lequel il agit: c'est **la motivation**.

La motivation est la volonté rationnelle, qui pousse l'individu à agir pour assurer la satisfaction de ses besoins.

Exemple : Le désir de gagner (et de satisfaire son besoin d'affirmation et de considération) entraîne l'athlète à s'inscrire à une compétition, à s'entraîner et à participer avec beaucoup d'engagement (qui parfois est même excessif et contre-productif).
La volonté rationnelle, qui a soutenu l'athlète du début à la fin, c'est la motivation.

Exemple: le carriérisme, la cupidité et le fanatisme sont des motivations poussées à l'extrême.

La motivation peut être mise en évidence en rendant le sujet conscient de ses besoins ou même en créant en lui des besoins nouveaux.

Exemple: Si on explique au travailleur qu'en raison de la surproduction son entreprise doit réduire les effectifs et qu'il va bientôt être licencié, il sera effrayé et il sera aussi de plus en plus conscient de la nécessité de sécurité.
La motivation qui, le lendemain, va conduire le travailleur à chercher plus d'informations chez son contremaître est de s'assurer la sécurité souhaitée.

Quand nous savons quels sont les besoins insatisfaits d'une personne, nous pouvons la convaincre qu'on lui offre l'opportunité de les satisfaire et ainsi attirer son attention, sa sympathie et sa confiance.

Exemple: Inviter une personne qui est désespérément seule à une fête où à une réunion (éventuellement politique) avec la promesse qu'elle y trouvera beaucoup de nouveaux amis et amies.

Exemple : Il ne faut pas dire au chômeur: «Contrairement à toi, j'ai un travail merveilleux et sûr»

mais il faut lui expliquer qui peut l'aider à trouver un emploi, ou bien, comme chez l'entreprise LIP, comment les ouvriers ont combattu pour préserver leurs postes de travail.

À ce stade, le problème est de savoir **comment déterminer et / ou découvrir la motivation**.

8 La recherche de la motivation

Puisque c'est la nécessité de satisfaire les besoins qui crée la «volonté de les satisfaire», pour définir justement **la motivation**, nous devons découvrir quels sont les besoins non satisfaits, en particulier quels sont les plus urgents.

Méthode de recherche directe: par des questions directes (avec discrétion!).

Exemple : Tu es satisfait de ton travail? En famille tout est ok?
Ta copine va bien? Tu as encore vu des amis?, etc.

Exemple : "Très direct": tu es heureux ? Qu'est-ce qui ne va pas?
Quel est en ce moment ton plus grand désir?

Sur la base des réponses on peut conduire la conversation sur le sujet qui est le plus cher à notre interlocuteur.

Méthode de recherche indirecte: on essaye d'évaluer la personne en l'encadrant dans une classe sociale où un groupe bien défini, par l'observation de l'aspect (voir chapitre suivant), du comportement, de la calligraphie, en recueillant des informations, etc.

Exemple : Il est probable que pour l'homme maigre, tranquille, assis à l'écart, il soit difficile de satisfaire son besoin de contact humain (socialité) et d'affection.
Ces besoins non satisfaits pourraient être la motivation qui a poussé l'homme à entrer dans le bar.

Exemple : Il est probable que l'homme en salopette qui est parmi un groupe de chômeurs soit lui aussi au chômage, et donc qu'il ait un besoin urgent de travail et de sécurité matérielle (inutile dans ce cas de lui parler de football).

La recherche de la motivation est plus facile et plus sûre en appliquant la méthode directe et celle indirecte en même temps.

Exemple : Ces dames qui se disent "clairvoyantes", avec l'observation et quelques questions ciblées découvrent les besoins non satisfaits de leurs clients et par la suite elles ont jeu facile à prédire que prochainement ces besoins seront satisfaits (« tu es seule, mais tu vas bientôt trouver l'amour », etc.).

Exemple : En criminalistique, l'enquêteur doit d'abord découvrir quels besoins l'auteur voulait satisfaire avec son acte. De là on peut revenir à la raison (motif) qui a conduits à commettre le crime et on peut aussi définir le profil psychologique de l'auteur.

9 La motivation collective

Les besoins collectifs donnent lieu à une motivation collective qui peut éventuellement être créée et / ou considérée / utilisée comme la motivation d'un seul individu.

(à ce propos on rappelle l'extrême compétence et l'efficacité de la propagande politique de certains régimes totalitaires du passé ou la manipulation de la conscience collective par la peur).

Exemple : Le besoin de sécurité et de travail peut pousser les travailleurs à prendre part à un rassemblement.
Sensibilisés et motivés par un discours passionné et pertinent, ils forment un cortège de protestation.

Exemple: Souvent certains politiciens intimident les auditeurs en prévoyant la récession économique, le chômage, la bureaucratie accrue, la hausse des coûts, les dangers et diverses catastrophes.

Dans la mesure où la production industrielle répond aux besoins les plus communs, les besoins non satisfaits suivants changent les rapports sociaux.

Exemple : Dans un village arabe, les femmes avaient l'habitude d'aller chercher l'eau au puit avec leur cruche, ce qui leur permettait aussi de s'entretenir entre elles (et à satisfaire leur besoin de socialité). Lorsque l'État installa l'eau courante dans les maisons et les maris ne donnèrent plus la permission de quitter la maison, pour justifier leur sortie, les femmes cassèrent les robinets.

Il est clair que le motif de leur promenade vers le puits avait peu à voir avec l'approvisionnement en eau, chose que les fonctionnaires du gouvernement n'avaient pas compris.

(là il aurait été préférable construire une belle fontaine avec lavoir public annexe)

Fin du chapitre Psychologie élémentaire.

Suivent: exercices.

Exercices de psychologie pratique

Les besoins

- de quelle catégorie fait partie le besoin de protéger les mains contre le froid?
- le besoin de fumer est un besoin naturel ou artificiel?
- le besoin de compagnie d'autres personnes est plus ou moins urgent que le besoin d'affection?
- et pourquoi ?
- de quel groupe de besoins fait partie le besoin spontané de dire la vérité?

La satisfaction des besoins

- quels sont les besoins qu'on peut généralement satisfaire dans un bar bien fréquenté?
- quels besoins satisfont les recrues qui après un exercice prennent une douche?
- quels besoins peut satisfaire une vieille dame participant à un voyage organisé?
- quel besoin est satisfait en peignant sur une grande feuille blanche, ou en cassant volontairement une assiette ou une plaque de verre ? (on conseille d'essayer seulement avec le papier!)
- quel besoin peuvent satisfaire les fans de l'équipe de football qui est en train de gagner?
-

Le bonheur

- pourquoi et quels sentiments éprouve la personne qui retrouve son porte-monnaie qu'elle avait perdu?

- pour quelle raison et quels sentiments va éprouver l'homme perdu dans le désert, en écoutant l'annonce dans sa radio que l'aide va arriver? ou que les recherches ont été suspendues?
- Supposons qu'une personne célibataire XY rencontre le bon génie de la fable d'Aladdin. Donc, le génie fait deux offres mais la personne XY est autorisée à n'en choisir qu'une.
La première offre consiste à fournir une très belle femme (ou respectivement un homme), attrayante, gentille, affectueuse, serviable, qui aimera la personne XY pour toujours et la rendra heureuse.
La deuxième offre consiste à fournir 20 millions de dollars, une somme importante qui permettra à la personne XY de vivre confortablement pour toujours.
Analyser les raisons (pratiques, socio-culturelles, émotionnelles, etc.) et les conséquences de l'un ou l'autre choix.

Exemple d'application

Chez une femme adulte l'objet de troubles mentaux a fait diagnostiquer une haine subconsciente pour la mère datant de l'adolescence, etc.

Presque certainement la mère traditionaliste et bien-pensante (maison, école, musique classique, tennis) avait empêché à la fille adolescente de satisfaire ses besoins déjà impérieux de sociabilité (sorties avec les copains, les amis, la disco, les vacances, etc.) et de sexe (l'amour, les relations avec les garçons, etc.). Pour la jeune femme pleine de vie, le renoncement forcé fut traumatisant et en survint une haine inconsciente et réprimée pour sa mère considérée comme le principal obstacle à la satisfaction des besoins et par conséquent la responsable de son malheur.

Bien sûr, la situation socioculturelle et l'éducation répressive transmise par les parents ne correspond pas toujours aux besoins du jeune individu, mais plutôt aux préceptes de la société: la respectabilité, la situation économique de la famille, les traditions et ainsi de suite.
La réaction peut être la résignation du jeune mais aussi la rébellion, les fugues, les médicaments, la drogue, le suicide, etc.

Motivation

- quelle est la motivation qui conduit les habitants d'une région frappée par la sécheresse d'effectuer une danse de la pluie?
- quelle est la motivation qui conduit l'ouvrier à suivre un cours du soir de perfectionnement ? ; et le jeune à participer à une soirée dansante?
- quelle est la motivation qui pousse le savant à effectuer une recherche? ; et l'artiste à créer une œuvre d'art?
- pourquoi le dimanche on s'habille mieux?
- pourquoi on joue à la loterie, au Loto, aux jeux de hasard, tout en sachant que les chances de gagner sont presque nulles?

Attention : des récentes recherches ont assez relativisé cette théorie

TYPOLOGIE

Introduction

On peut connaître l'être humain et son caractère, même à partir de l'observation de son corps et de son comportement.

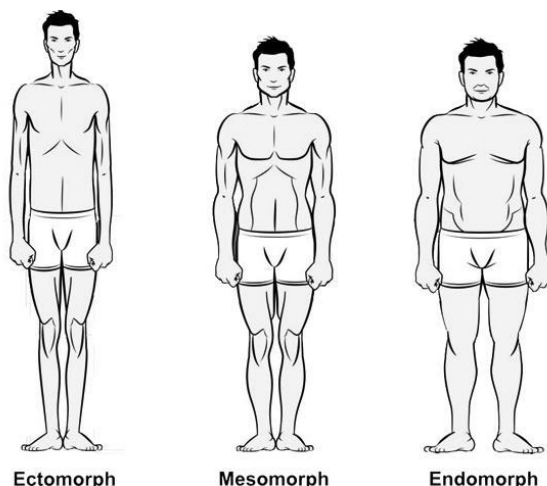
L'importance du corps

Considérant uniquement la constitution physique de l'être humain, les théories les plus connues sur le sujet (par exemple Ernst Kretschmer) divisent l'humanité en deux (ou trois) groupes principaux que nous pouvons tout simplement appeler

les **maigres** et les **gros**

Il faut savoir que ceux qui sont **physiquement et de tempérament** "très gros" (névrotiques) ou "très maigres" (schizophrènes) sont une petite minorité qui ont parfois besoin de soins psychiatriques, par conséquent ils sont exclus de notre sujet (exposition ?).

Même les «**maigres**» et les «**gros**» classiques sont rares: en fait nous tous avons les caractéristiques de l'un et de l'autre à la fois, cependant en proportion plus ou moins inégale. Ces caractéristiques sont réunies dans la même mesure dans le genre de personne moyenne dit «homme large où athlétique», persévérant et irritable, que nous n'examinons pas parce qu'il est aussi rare.



L'origine de la différenciation est probablement à rechercher dans les caractéristiques héréditaires, le type d'alimentation pré et post-natale (allaitement ou biberon) qui détermine le nombre de cellules capables de stocker la graisse et aussi la moitié du cerveau qui est la plus active.

Dans le tableau de la page suivante se trouvent les deux types classiques avec leur caractéristiques physiques et caractérielles.

Nous rappelons à nouveau que la majorité des êtres humains a «un peu plus de l'un et un peu moins de l'autre».

Du tableau on peut déduire un concept fondamental:
le maigre est **introverti** (il prend tout sur soi, psychotique, schizophrène)

le gros est **extraverti** (il déverse tout sur les autres, dépressif, maniaque).
 Ce concept est lié aux quatre types de comportement décrits dans l'Antiquité par Galeno:
 les types **colérique, mélancolique, sanguin et flegmatique**

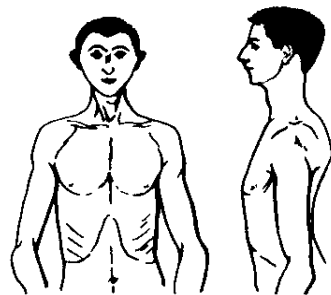
Détermination du type

Il n'est pas toujours facile de classer une personne, surtout quand on a peu de temps, la personne est habillée, porte une barbe, est très jeune et sportive, etc.
 Souvent, les traits du visage sont mis en évidence avec l'âge avancé.
 En principe, le corps mince du maigre ou, vice versa, du grassouillet trahit déjà le genre de personnalité.

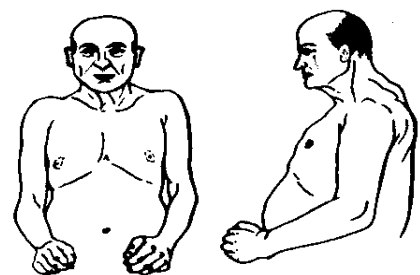
Peut servir aussi l'observation du comportement résultant des caractéristiques énumérées ci-dessus.

Exemple : la personne froide, détachée, avec un habit de couleur uni, très concentrée sur la lecture, est probablement un "maigre".

Typologie de l'individu



Schizothymique, «maigre»



Ciclothymique, «gros»

DÉFINITION

Façon de vivre	idéaliste, vie super-organisée	pratique, naturel, sans règles
Rythme de vie	a son propre rythme	s'adapte aux circonstances et aux autres
Façon de traiter et de se comporter	selon des schémas fixes et pré-ordonnés	s'adapte à la situation
Façon d'interpréter les choses	selon la forme	selon la couleur
Attention, concentration	difficilement distrait se concentre sur une seule tâche	facilment distrait, de nombreuses activités parallèles
Sensibilité	grande, difficilement conciliable	petite, concilie facilement
Rapports avec les autres	détaché, froid (peu d'amis mais bons)	facilité de contact, grande chaleur humaine mais superficielle
Rythme personnel	rapide	lent
Fatigue	soudaine	progressive
Philosophie, politique	rationaliste	pragmatique

Pour déterminer le type, il y a aussi des tests:

Exemple : Vous avez huit morceaux de papier lotis comme suit:

2 triangles rouges et 2 triangles bleus

2 cercles rouges et 2 cercles bleus

Maintenant remaniez les morceaux de papier et demandez aux participants au test de les diviser en deux groupes selon un critère de leur choix.

Très probablement "les maigres" les divisent selon la forme (triangles et cercles) et «les gros» selon la couleur (rouge et bleu).

On peut aussi poser les questions usuelles.

Exemple : Il est facile pour toi de faire de nouvelles connaissances et rencontrer de nouveaux amis?

Tu tutoies immédiatement les autres? Tu t'offenses souvent? Tu es un idéaliste ou un pratiquant?

Tu te fâches souvent ? etc.

Caractéristiques

Il est important de connaître au moins les caractéristiques principales:

Le "maigre" est introverti, froid, réservé, distant.

Le "gros" est aimable, ouvert, de bonne compagnie

Exemple : Souvent, l'animateur d'un groupe d'amis est un sympathique "gros" qui rit, plaisante et donne de grandes tapes dans le dos à tous, tandis que les maigres, tout en s'amusant beaucoup, sont plutôt réservés.

Exemple : Souvent, les «leaders» des grandes organisations ou des partis politiques et les gens de succès sont le type cyclothymique en raison de leur capacité innée à communiquer.

Il faut donc approcher un "maigre" avec beaucoup de tact, tandis qu'un «gros» commencera immédiatement de vous tutoyer.

Inversement, il est aussi irrationnel de se comporter différemment de ce qui est sa propre nature.

Exemple : La personne très maigre, qui rit et plaisante bruyamment et avec ostentation, à la longue, devient insupportable.

Il est important de bien se connaître soi-même, et sur la base de ces renseignements chercher à atténuer ses propres caractéristiques les plus vives, qui sont presque des défauts et qui pourraient donc heurter les autres.

Exemple : Le "maigre" doit s'efforcer de s'adapter aux circonstances, de ne pas être trop têtu, de ne pas s'isoler et de ne pas s'offenser pour chaque bagatelle.

Exemple : Le "gros" doit s'efforcer de laisser un peu de place aussi à la personnalité des autres.

Il est évident que la constitution physique influe également sur la façon de satisfaire les besoins décrits dans le chapitre précédent.

Des facteurs tels que la culture, l'éducation, la famille, l'environnement, le statut social, la dynamique de groupe, etc., peuvent se chevaucher à la personnalité naturelle qui est parfois même délibérément cachée et / ou niée parce qu'elle est considérée comme socialement peu convenable.

Exemple: il y a des personnes qui s'offensent si elles sont considérées introverties.

Dans ce cas, même inconsciemment, l'individu vit comme l'acteur qui joue un personnage qui lui est étranger ou qui doit montrer des sentiments qu'en réalité il n'éprouve pas. C'est le soi-disant «masque» sociale que presque tous les individus adultes portent comme un bouclier pour se défendre de la société qui juge et évalue les autres par leur apparence et leur comportement.

Exemple : Le «maigre» qui grandi dans un environnement familial dominé par les «gros» se comporte comme un «gros», mais conserve la caractéristique sensibilité des «maigres».

Ce conflit intérieure peut même mettre la personne en crise. À cette logique échappent seulement les enfants, dont le comportement est encore spontané.

Fin

Du fichier **Éléments fondamentaux de psychologie sociale**

[http://en.wikipedia.org/wiki/Typology_\(psychology\)](http://en.wikipedia.org/wiki/Typology_(psychology))

http://en.wikipedia.org/wiki/Normal_distribution

http://en.wikipedia.org/wiki/Somatotype_and_constitutional_psychology