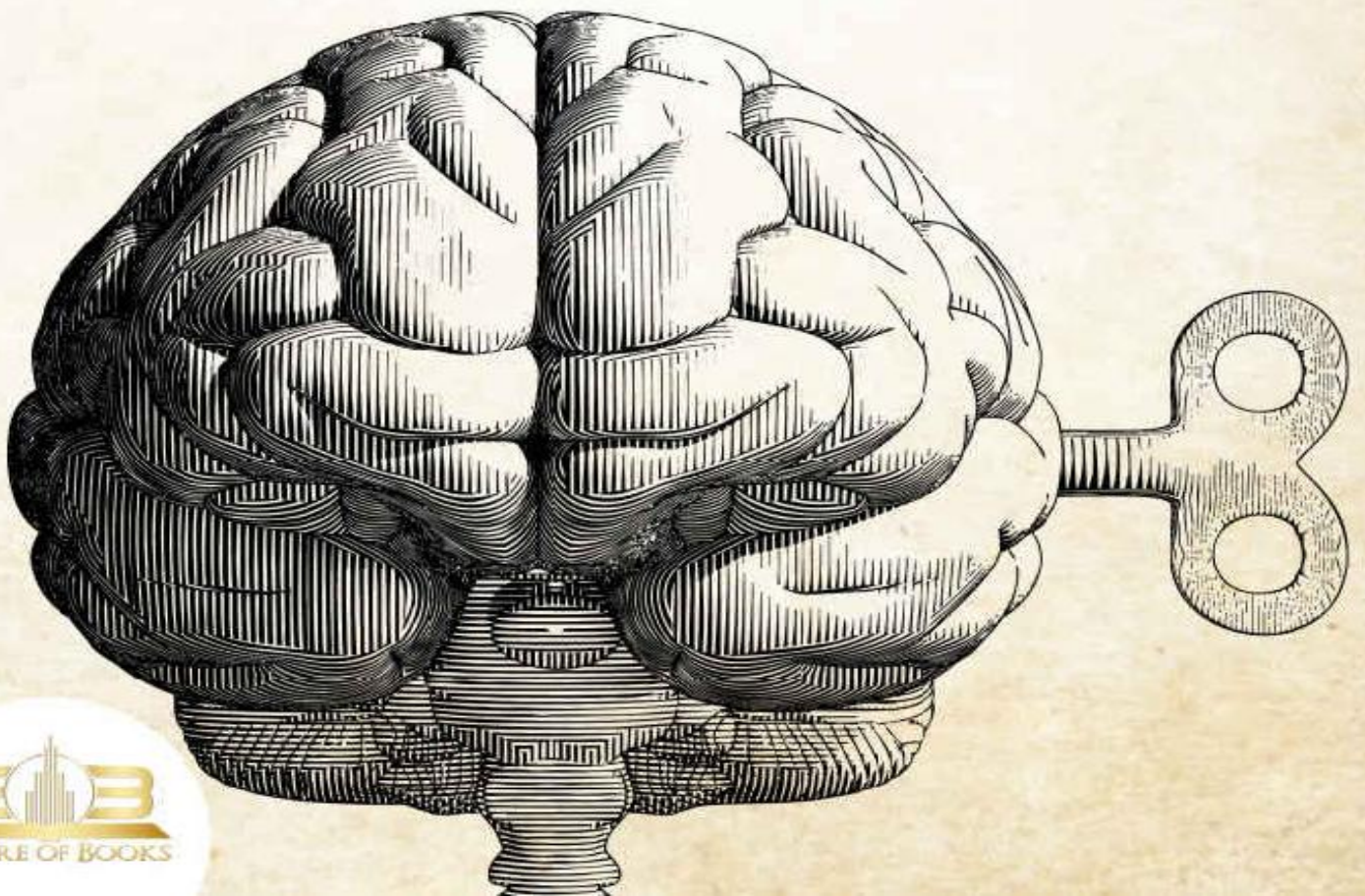


DAVID CAMPBELL

LA PUISSANCE DE LA PSYCHO LOGIE

La puissance de la psychologie: Utiliser la psychologie
et les techniques de manipulation à son avantage,
maîtriser l'analyse comportementale et apprendre à
influencer son entourage



La puissance de la psychologie

Utiliser la psychologie et les techniques de manipulation à son avantage, maîtriser l'analyse comportementale, être capable d'influencer et convaincre son entourage

Responsabilité pour les liens externes

Notre offre contient des liens vers des sites externes de tiers, sur le contenu desquels nous n'avons aucune influence. Par conséquent, nous ne pouvons assumer aucune responsabilité pour ces contenus externes. Le fournisseur ou l'exploitant respectif des pages est toujours responsable du contenu des pages mises en lien. Les pages référencées ont été vérifiées au moment de la mise en place du lien afin de détecter d'éventuelles violations de la loi. Les contenus illégaux n'étaient pas reconnus au moment de l'établissement du lien.

"Empire of Books" (EoB).

Avec "Empire of Books", une plateforme a été créée dont la priorité absolue est de fournir à ses lecteurs des connaissances passionnantes et des idées révolutionnaires.

Nous sommes synonymes d'une incroyable variété de guides de haute qualité, remplis à ras bord de précieuses connaissances spécialisées, ainsi que de conseils et de méthodes utiles.

Grâce à nos années d'expérience dans l'édition, les principales marques de fabrique des livres "Empire of Books" sont apparues : un contenu solide et une mise en page de haute qualité, une préparation soignée des informations avec des explications simples et un design professionnel.

Avec nous, les auteurs en herbe et les experts expérimentés disposent d'une plateforme pour présenter leur domaine d'expertise.

EoB est synonyme de livres passionnants et riches en informations, publiés en étroite collaboration avec des experts reconnus !

Deuxième édition originale 2021

Copyright © par David Campbell & Empire of Books

Indépendamment publié | ISBN : 9798468196564

Tous droits réservés.

La reproduction en tout ou en partie est interdite.

Aucune partie de cet ouvrage ne peut être reproduite, dupliquée ou distribuée sous quelque forme que ce soit sans l'autorisation écrite de l'auteur.



Pour plus d'informations sur nous et nos collaborations, visitez notre page d'auteur sur Amazon.

Il suffit maintenant de cliquer sur le lien ou de scanner le code QR avec votre smartphone. Vous pouvez également saisir le lien dans l'onglet de votre navigateur.



<https://t1p.de/mj8i>

"Nous nous réjouissons de votre visite"

David Campbell

Est né en 1984 à Iéna. Après avoir obtenu son diplôme d'études secondaires, il a décidé de parcourir le monde en solitaire pendant douze mois. Il a très vite été amené à apprendre ce que signifie être seul et à surmonter les problèmes par ses propres moyens.

Les expériences et les rencontres qu'il a faites au cours de son périple ont fait grandir énormément sa personnalité et ont éveillé son intérêt pour la psychologie humaine, les relations interpersonnelles et le développement personnel.

Il a donc décidé d'étudier la psychologie. Aujourd'hui, il travaille en tant que consultant, coach de vie et auteur, ce qui lui permet d'aider d'autres personnes à améliorer leur vie de manière durable et à atteindre leurs meilleures performances personnelles.

En participant régulièrement à des séminaires et à des ateliers de son vaste réseau, Viktor Campbell s'informe sans cesse des dernières découvertes scientifiques dans le domaine de la psychologie et du développement personnel.

David Campbell

CONTENU

[Introduction](#)

[Histoire de la psychologie](#)

[À PROPOS DE L'ÂME ET DE LA VIE INTÉRIEUR -DEBUT DE L'ÉTUDE SELON PLATON ET AVICENNE](#)

[Du siècle des Lumières au 19ème siècle](#)

[Le 19e siècle - la psychologie en tant que science empirique](#)

[Nouveaux courants - La psychologie au 20e siècle](#)

[La vision psychodynamique et la psychanalyse selon Freud](#)

[Le béhaviorisme selon John Watson](#)

[Le cognitivisme dans les années 1960](#)

[Constructivisme - de la philosophie et de la psychologie](#)

[La psychologie à l'époque du national-socialisme](#)

[La psychologie humaniste après la 2ème guerre mondiale](#)

[La psychologie au XXIe siècle](#)

[Psychologie générale](#)

[Psychologie biologique](#)

[Psychologie physiologique](#)

[Psychopharmacologie](#)

[Neuropsychologie](#)

[Psychophysiology](#)

[neurosciences cognitives](#)

[Psychologie comparée](#)

[Psychologie différentielle et de la personnalité](#)

[Psychologie du développement](#)

[Psychologie sociale](#)

[Domaines de recherche](#)

[Distinction dans des disciplines connexes](#)

[Psychologie clinique - de la santé mentale et des maladies](#)

[L'étude de la santé mentale](#)

[Sous-disciplines de la psychologie clinique](#)

[En savoir plus sur la psychologie appliquée](#)

[Qu'est-ce que psychologie appliquée ?](#)

[Psychologie des affaires, des médias et du droit - autres domaines de recherche de la psychologie appliquée](#)

[Psychologie des affaires](#)

[Psychologie des médias](#)

[La psychologie du droit](#)

[Autres sous-domaines de la psychologie appliquée](#)

[La psychologie dans la vie quotidienne](#)

[Influence psychologique - des distorsions cognitives, de la stimulation et des affirmations.](#)

[Des préjugés et des erreurs de pensée - Biais cognitifs et heuristiques](#)

[Nudging - influences ciblées](#)

[Psychologie de la communication](#)

[La motivation par les affirmations - Psychologie positive](#)

[Psychologie et vie quotidienne](#)

[Psychologie et amour](#)

[Psychologie et éducation](#)

[La psychologie dans le monde du travail](#)

[Psychologie et publicité](#)

[Les effets psychologiques que tout le monde devrait connaître](#)

[L'effet d'ancrage - lorsque le cerveau recherche des valeurs comparatives](#)

[Biais d'autorité - le pouvoir de l'autorité](#)

[L'effet papillon - exagéré ou réaliste ?](#)

[L'effet spectateur - trop de spectateurs, trop peu d'aides](#)

[Le biais de confirmation - la confirmation de sa propre cause](#)

[L'effet vivier - quand la comparaison directe influence](#)

[L'effet de halo - distorsion par sympathie](#)

Le biais du résultat - surestimation du résultat

L'heuristique de représentativité - qu'est-ce qui semble probable et qu'est-ce qui semble improbable ?

L'heuristique de simulation - le pouvoir de l'imagination

L'illusion du corps du nageur - la confusion des causes et des effets

La preuve sociale - suivre aveuglément la foule

Manipulation dans la vie quotidienne

Qu'est-ce que la manipulation ?

Stratégies et techniques de manipulation

Défense contre la manipulation

Conclusion

Bibliographie

Introduction

La psychologie est l'une des sciences les plus intéressantes et les plus complexes de tous les temps. Les études universitaires en cette discipline sont longues et nécessitent beaucoup de temps. Elle comprend généralement de nombreuses sous-disciplines à facettes multiples et exige un haut degré de patience et d'ambition. Pourtant, même les bases de la psychologie peuvent rendre la vie quotidienne beaucoup plus facile. Quiconque comprend ce qui se passe dans la psyché humaine peut s'en servir dans la vie quotidienne pour mieux comprendre et même influencer son propre comportement et celui de son entourage.

On acquiert par la même occasion une compréhension plus profonde de la santé et de la maladie mentale. Même les non-psychologues ou les psychologues amateurs peuvent en tirer profit. Après tout, des influences et des effets conscients et inconscients affectent constamment la psyché des humains.

Mais qu'entend-on exactement par "psyché" ? Et quelle est la meilleure façon d'apprendre les bases les plus importantes de la psychologie ? Ceux qui souhaitent acquérir des connaissances de base ne savent souvent par où commencer. Après tout, il n'est pas toujours facile de faire un choix parmi la multitude d'informations disponibles. Ce livre explique donc les sous-domaines et les principes de base les plus importants de la psychologie. Il offre une vue d'ensemble des sous-disciplines les plus importantes et fournit une compréhension de base la psychologie.

Vous verrez rapidement que la psychologie est une discipline très vaste et l'explication de chaque détail dépasse le cadre de ce livre. Mais avec les connaissances de base, vous aurez déjà une bonne fondation pour mieux comprendre la psyché humaine. Vous vous rendrez compte à quel point la psychologie peut être polyvalente et à quel point les schémas de pensée et les phénomènes psychologiques, ainsi que les connaissances à leur sujet, sont devenus importants dans le monde moderne.

Enfin, vous serez initié aux effets psychologiques les plus importants et les plus intéressants - vous serez étonné de voir comment les gens peuvent être influencés. Mais ne vous inquiétez pas : quelques conseils pratiques vous permettront de vous protéger contre les influences et manipulations indésirables. Bien que tous les effets ne puissent être éradiqués, la prise de conscience toutefois de leur présence peut souvent en réduire l'influence.

Alors, amusez-vous bien et bonne chance dans vos recherches sur le monde de la pensée humaine !

Histoire de la psychologie

L'histoire de la psychologie remonte à plusieurs siècles. Autrefois, le comportement humain et ses causes étaient étudiés en profondeur. À cette époque cependant, l'âme humaine et son influence étaient fortement au centre des premières recherches en psychologie. Le terme "psychologie" a été introduit beaucoup plus tard. Ce n'est que depuis le XIXe siècle qu'elle est autorisée à se considérer comme un domaine de recherche indépendant et reconnu. Dans ce qui suit, un aperçu historique de son développement vous attend en guise d'introduction à la discipline.

À PROPOS DE L'ÂME ET DE LA VIE INTÉRIEUR -DEBUT DE L'ÉTUDE SELON PLATON ET AVICENNE

Le penseur grec Platon, l'un des plus célèbres penseurs de l'Antiquité, a déjà apporté en son temps les premières contributions précieuses au développement de la psychologie ultérieure. Cela signifie qu'aux alentours de l'an 400 avant J.-C., des idées étaient déjà exprimées à ce sujet, qui ont eu un impact sur les sciences ultérieures. Au centre de la philosophie de l'époque se trouvait la *doctrine des idées* de Platon, selon laquelle les *idées* devaient être à la fois l'origine et le but de tout être. À partir de cette doctrine se sont développées par la suite, entre autres, l'éthique, l'épistémologie et enfin la psychologie.

Platon a longuement traité de l'âme, qui devrait constituer l'essence de l'être humain. L'âme était alors assimilée à la vie intérieure, à l'être intérieur. Son *modèle de l'âme en couches* est également devenu la base des recherches ultérieures du médecin autrichien Sigmund Freud, qui a fait avancer la recherche en psychologie. D'autres penseurs et savants d'importance historique, tels qu'Aristote et le médecin perse Avicenne, ont également exploré l'âme et la maladie mentale. Avicenne a non seulement déjà décrit les processus cognitifs de l'esprit humain (c'est-à-dire les processus qui concernent la pensée, la perception et la cognition), mais a également traité du pouvoir pur de l'imagination et a ainsi apporté une contribution importante à la recherche moderne sur les maladies mentales dès l'an 1000 environ.

En 1575, le médecin et philosophe espagnol Juan Huarte de San Juan a formulé d'autres idées dans son ouvrage *Examen de ingenios para las ciencias* (traduction allemande de Gotthold Ephraim Lessing : *Prüfung der Köpfe zu den Wissenschaften*), qui ont donc également été utilisées dans la psychologie moderne, fournissant ainsi d'importantes informations pour les recherches ultérieures.

Le terme *psychologie* ou *psychologia* est également apparu au XVIe siècle. La date exacte de sa première utilisation ne peut toutefois plus être clairement établie. Diverses sources prouvent seulement que le terme était déjà employé au XVIe siècle.

DU SIÈCLE DES LUMIÈRES AU 19ÈME SIÈCLE

Avec le siècle des Lumières, le travail dans le domaine de la psychologie s'est accru. Loin des investigations sur l'âme, les recherches dans le domaine de la psychologie se sont davantage consacrées au cœur de l'esprit humain. Bien que la psychologie ne se soit pas encore imposée comme une science reconnue de manière indépendante, elle était en passe de le faire.

Le savant Gottfried Wilhelm Leibniz était l'un des plus importants représentants de la recherche psychologique de l'époque. Sa théorie analytique de la conscience cognitive, intitulée *Nouveaux Essais Sur l'Entendement Humain* parue en 1704, est particulièrement remarquable. Sa *théorie de la monade* de 1714 a également eu une influence importante sur le domaine de la psychologie. C'est là que de nombreuses approches de la psychologie de la conception ultérieure ont déjà attiré l'attention.

Le chercheur Christian Wolff a également publié deux ouvrages importants dans le domaine psychologique de l'action. C'est grâce à lui et à son travail que les concepts de *conscience* et d'*attention* ont été connus.

Avec de nombreuses autres approches et chercheurs dans le domaine de cette science, non seulement la connaissance du sujet s'est développée, mais aussi sa reconnaissance. Au fil des ans, de nouvelles approches et de nouveaux résultats sont apparus, de sorte que le domaine s'est élargi et consolidé. Un grand nombre de scientifiques et de chercheurs ont progressivement commencé à s'intéresser au domaine de la psychologie.

C'est en 1783 que le professeur Ferdinand Ueberwasser, de l'ancienne université de Münster, se fait appeler *professeur de psychologie empirique et de logique*. La psychologie a ainsi fait son entrée à l'université comme une discipline scientifique indépendante. Enfin, au XIXe siècle, des philosophes et des écrivains tels qu'Arthur Schopenhauer et Friedrich Nietzsche s'intéressent également à cette discipline. Des œuvres importantes

ont traité de manière intensive du développement de l'esprit humain et de l'interprétation de la psyché et du comportement humains.

LE 19E SIÈCLE - LA PSYCHOLOGIE EN TANT QUE SCIENCE EMPIRIQUE

Au XIXe siècle, la psychologie s'est développée en tant que science empirique. Wilhelm von Humboldt est à l'origine de ce développement en tant que l'un des plus importants représentants de ce que l'on appelle la psychologie des peuples. Gustave Le Bon et Scipio Sighele ont développé la psychologie de masse dans les années 1890. Ces deux sous-domaines sont considérés comme le modèle à partir duquel la psychologie sociale d'aujourd'hui s'est développée par la suite. Le matérialisme croissant a également influencé la psychologie au 19ème siècle. Pour la première fois, le domaine de la neurophysiologie a été exploré, et les médecins, physiologistes et physiciens en particulier ont contribué à l'essor de ce domaine de recherche. En 1872, la *science du comportement comparée* a été fondée par Charles Darwin, qui a lui-même noté et nommé les similitudes et les ressemblances entre les animaux et les humains.

Dans le secteur universitaire, toutes les facultés traditionnelles traitent de plus en plus de sujets psychologiques. Au départ, on retrouvait ces matières essentiellement à la Faculté de philosophie, où l'on étudiait également la logique. Plus tard, les facultés de médecine, de droit et même de théologie se sont également intéressées aux études et aux questions psychologiques. Ainsi, lentement mais sûrement, le domaine de la psychologie est devenu plus connu et plus important dans tous les domaines de la recherche et de l'étude. La fondation de la psychologie en tant que discipline universitaire indépendante est probablement due à Wilhelm Wundt, à l'université de Leipzig en Allemagne.

À partir de là, la psychologie s'est établie en tant que science dans de nombreuses autres universités dans le monde, initialement dans les universités de Paris et de Graz. La psychologie en tant que science indépendante a également atteint les États-Unis, où la psychologie expérimentale a été utilisée pour la première fois. Wundt et ses collègues de l'université de Leipzig se distinguent encore. Ils ont considéré pour la

première fois la psychologie comme une nouvelle discipline de recherche naturelle.

Dans leur approche, la physique ou la physique expérimentale, la physiologie expérimentale et les mathématiques ou les mathématiques appliquées ont été combinées, ce qui a suscité l'enthousiasme des scientifiques du monde entier. Le développement de sous-disciplines telles que la psychophysique et la méthodologie psychologique est également apparu comme un complément extrêmement utile aux mathématiques appliquées et aux statistiques. En parallèle, la psychologie de la Gestalt s'est également développée avec l'école de Würzburg.

La psychologie était désormais une discipline indépendante, à orientation scientifique, et n'était plus liée aux seules doctrines et interprétations philosophiques.

NOUVEAUX COURANTS - LA PSYCHOLOGIE AU 20E SIÈCLE

Le XXe siècle a offert à la psychologie encore plus d'attention et encore plus d'occasions de se développer et d'évoluer. De nouveaux courants, dont certains sont encore enseignés dans l'étude de la psychologie aujourd'hui, se sont développés au cours de ce siècle. Le behaviorisme, en particulier, a acquis une grande importance et compte encore aujourd'hui un grand nombre d'adeptes. Mais d'autres courants, comme le cognitivisme, ont également acquis une grande renommée.

La vision psychodynamique et la psychanalyse selon Freud

Le médecin autrichien Sigmund Freud est considéré comme le fondateur de la psychanalyse. Il a passé de nombreuses années à étudier le comportement humain, les modes de pensée et la psyché en général. C'est lui qui met en place les premières études de cas psychanalytiques. Plus tard, avec ses étudiants Carl Gustav Jung et Alfred Adler, il a travaillé sur ce qu'on appelle les vues psychodynamiques en psychologie.

La psychanalyse utilise des méthodes de connaissance de soi. Ce qui a été refoulé dans le subconscient doit être rendu conscient et découvert. De cette manière, les troubles mentaux devraient pouvoir être traités. Freud a souvent placé le subconscient au centre de ses recherches et de ses investigations. L'ancrage profond dans le subconscient était, selon ses constatations, souvent déterminant pour le comportement et les schémas de pensée ultérieurs. Pour cette raison, il a souvent essayé d'expliquer les peurs, les rêves, les schémas de pensée et les troubles du comportement sur la base d'expériences ancrées dans le subconscient du patient. Dans ce contexte, il a traité en détail des événements qui avaient été refoulés mais qui étaient encore stockés dans le subconscient.

D'un point de vue scientifique, la psychanalyse n'est plus considérée comme une branche de la psychologie. C'est un mélange complexe de

psychiatrie, de médecine, de neurologie, de philosophie et de métaphysique. Même Sigmund Freud considérait déjà la psychanalyse comme une science à part entière et non plus seulement comme une sous-discipline de la psychologie. Dans ce contexte, la psychologie du développement jungienne et l'interprétation des rêves jouent toujours un rôle. Leur relation à la psychanalyse est encore aujourd'hui marquée par des influences mutuelles.

Psychologie holistique de la Gestalt d'après Franz Brentanos

La psychologie holistique de la Gestalt comprend à la fois la théorie de la Gestalt de l'école de Berlin et la psychologie holistique de l'école de Leipzig. Elle s'est développée à peu près en même temps que la psychanalyse, mais avec la différence que ses représentants sont aujourd'hui moins connus en dehors des cercles d'experts que Sigmund Freud.

Les origines de la *Gestalt-thérapie* holistique se trouvent principalement dans les travaux de Christian von Ehrenfels, qui a posé un jalon important en 1890 avec son ouvrage intitulé *A propos des qualités de la Gestalt*. Son travail se fonde principalement sur des mouvements contre la dissection élémentariste des processus mentaux qui prévalait à l'époque. Les travaux d'Ehrenfels ont donc décrit et expliqué en particulier la nature holistique des processus perceptifs.

L'un de ses exemples les plus connus repose sur des mélodies que les auditeurs reconnaissent même lorsqu'elles sont placées dans une tonalité différente. De même qu'une mélodie est autre chose que la simple composition de plusieurs tons individuels, les processus de perception ne sont tout simplement pas si faciles à décomposer en parties individuelles. Ils doivent plutôt être considérés de manière holistique.

Le psychologue Franz Brentano a également fourni des recherches et des résultats d'études importants dans ce contexte.

Sous la République de Weimar, l'école berlinoise de psychologie holistique, autour des chercheurs Max Wertheimer, Kurt Koffka et

Wolfgang Köhler, connaît son heure de gloire. L'ouvrage de Wertheimer, *Effet phi*, a même attiré l'attention internationale en 1910.

Outre les travaux sur les perceptions (sensorielles), cette partie de la psychologie s'est de plus en plus intéressée aux processus de pensée, aux modèles d'action humaine, à la résolution de problèmes et aux stratégies de résolution de problèmes. Des influences de cette direction ont également atteint la psychologie sociale dans les années suivantes. À cet égard, il convient de mentionner avant tout le travail de l'école de Leipzig autour des scientifiques Felix Krüger et Friedrich Sander, qui (contrairement à l'école de Berlin) ne s'étaient pas alignés sur le régime nazi et ont donc continué à adhérer à leurs recherches originales.

Le béhaviorisme selon John Watson

Le psychologue américain John B. Watson a publié ses premiers travaux sur le comportementalisme en 1912. Le nom de cette théorie vient du mot anglais *behavior*, qui signifie *comportement*. Cette théorie se concentre sur le comportement chez les humains et chez les animaux et suppose que des facteurs de renforcement ou d'affaiblissement provenant de l'extérieur influencent ces comportements.

Le cerveau et les processus de pensée, en revanche, ne sont pas examinés en détail en tant que facteurs d'influence.

Les facteurs environnementaux sont plutôt considérés comme des stimuli. Le béhaviorisme examine donc l'influence des stimuli et des signaux externes sur les humains, et la manière dont cela donne lieu à des réactions et à des modèles comportementaux. En conséquence, le behaviorisme suppose que des facteurs externes peuvent amener une personne à apprendre ou à désapprendre des comportements. Le béhaviorisme fait encore aujourd'hui l'objet de recherches et d'enseignements universitaires, bien qu'il ait été remplacé par le cognitivisme dans de nombreux endroits entre les années 1960 et 1970.

Le cognitivisme dans les années 1960

Le courant du cognitivisme a été particulièrement influencé par les domaines de la philosophie et de la linguistique et se concentre sur le traitement individuel de l'information et les processus de pensée des humains. Ce courant a déjà formé ses premières racines dans les années 1920, mais n'a pris de l'ampleur et n'est devenu plus connu que quelques décennies plus tard. Contrairement au behaviorisme, les influences environnementales ne représentent pas des facteurs significatifs influençant le comportement humain. Au contraire, l'acquisition et le traitement de l'information sont d'une importance capitale.

Comme ces processus sont internes, le cognitivisme se concentre à nouveau sur les processus de l'organisme humain ou principalement du cerveau. Il est notamment critiqué en raison de son idée d'une seule réalité vraie et objective. Selon elle, il existe une réalité reconnaissable et objectivement correcte dont les informations sont simplement traitées différemment dans le processus de pensée humaine.

Cette notion ne semble plus tout à fait exacte d'un point de vue scientifique moderne. En outre, le cognitivisme ne parvient pas à expliquer les processus complexes du cerveau pour le traitement de l'information et les capacités physiques. En raison de ces lacunes, il n'est plus enseigné de nos jours de manière isolée, mais principalement en conjonction avec d'autres courants et le contexte historique.

us : le néo-comportementalisme

Le cognitivisme a influencé le développement de ce qu'on appelle le néo-comportementalisme, qui est donc un mélange de cognitivisme et de comportementalisme. Le néo-comportementalisme s'inspire davantage du behaviorisme originel, mais inclut désormais les comportements qui ne sont pas reconnaissables de l'extérieur (par exemple, les processus de pensée et les idées ou imaginations). Le néo-comportementalisme, cependant, suppose également que ces comportements sont causés par des réactions externes. Ce courant a été et est surtout observé aux États-Unis et est moins répandu dans l'enseignement et la recherche en Europe.

Constructivisme - de la philosophie et de la psychologie

Le constructivisme s'est également développé dans la suite du 20e siècle. Cette théorie se retrouve non seulement dans le domaine psychologique, mais aussi dans le domaine philosophique, où elle est principalement liée à l'épistémologie. Le constructivisme part généralement du principe que les gens construisent leur monde à l'aide de processus de pensée et ne peuvent pas simplement le percevoir.

Historiquement, les idées actuelles du constructivisme remontent à Kant, mais se sont surtout développées dans les années 1960 et 1970. Le constructivisme en psychothérapie cherche de manière appropriée à percevoir comment le patient perçoit et forme son monde extérieur afin de comprendre d'où proviennent ses troubles et ses insécurités. Cette focalisation sur la perception individuelle contraste avec la réalité objective enseignée par le cognitivisme.

La psychologie à l'époque du national-socialisme

À l'époque du national-socialisme, la psychologie a connu une phase de stagnation, voire de régression. En Allemagne, sous Hitler, l'enseignement a été interdit à de nombreuses reprises, par exemple en raison de déclarations politiques, de l'origine juive ou des contacts juifs des chercheurs et des scientifiques. De nombreux chercheurs et universitaires basés en Allemagne ou en Europe ont péri pendant la guerre, ont été emprisonnés ou ont migré vers les États-Unis. Les psychologues restants ont dû subordonner leurs diagnostics et leur enseignement aux idées nationales-socialistes, par exemple en ce qui concerne la doctrine raciale et les types de caractères.

Cela a modifié manifestement la doctrine psychologique de façon permanente et, dans de nombreux cas, a également empêché tout développement ultérieur. Même l'ouvrage d'Hitler, *Mon Combat*, a été introduit en psychologie comme doctrine standard. Les idées nationales-socialistes étaient donc également répandues dans l'enseignement

psychologique. En 1941, le diplôme de psychologue a été introduit, mettant l'accent sur une qualification professionnelle en tant que psychologue militaire. La Wehrmacht était le principal domaine de travail des psychologues en dehors de l'université. La psychologie clinique et la psychothérapie par des psychologues n'étaient pas encore connues.

Même après la fin de la Seconde Guerre mondiale, la recherche et l'enseignement de la psychologie en Allemagne n'étaient possibles que dans des conditions difficiles ou étaient totalement impossibles. Aux États-Unis, en revanche, les investissements dans la recherche et l'enseignement de la psychologie se sont intensifiés. Pour cette raison, les États-Unis étaient déjà considérés comme une nation leader dans le domaine de la psychologie à la fin des années 1940.

La psychologie humaniste après la 2ème guerre mondiale

Alors que le domaine de la psychologie stagne en Allemagne, des développements de courants déjà existants ainsi que de nouveaux courants de la psychologie apparaissent aux États-Unis et plus tard dans le monde entier. Cette théorie se concentre sur l'être humain en tant qu'individu qui peut contrôler son comportement.

Selon ce principe, l'être humain aspire particulièrement à développer librement et à exploiter pleinement ses possibilités de développement individuel. Il est conscient de son comportement et peut le reconnaître, l'influencer et le contrôler en conséquence. Dans les années 1970, ce courant a également trouvé de plus en plus d'adeptes dans les pays germanophones. Là, après une phase de stagnation, la psychologie a pu lentement mais sûrement avancer et se développer davantage.

LA PSYCHOLOGIE AU XXIÈ SIÈCLE

Dans les années 1970, le comportementalisme a été remplacé par le courant dominant, ce qui a conduit à la diffusion du cognitivisme et au "*tournant cognitif*" dans le domaine de la psychologie. Dans les années 1980 s'est développé le connexionnisme, qui se concentre sur les réseaux internes, c'est-à-dire les réseaux du cerveau et du système nerveux.

Elle traite de la liaison (*connexion*) des éléments neuronaux et tente de représenter et d'expliquer les cognitions supérieures, c'est-à-dire les processus de perception et de cognition. Dans ce contexte, il a également été fait appel à des domaines antérieurs tels que la psychologie de la Gestalt et le constructivisme.

Le domaine des neurosciences cognitives a été de plus en plus étendu et influencé au cours de cette période. En définitive, grâce à ces dernières évolutions, de nombreuses disciplines et courants coexistent désormais simultanément et de manière tout aussi acceptable.

Cela signifie d'une part qu'ils peuvent être exploités de manière adaptative dans la recherche, mais aussi qu'ils garantissent un niveau élevé de complexité dans le domaine de la psychologie. Ainsi, différentes filières continuent d'être enseignées dans le contexte universitaire. Il est difficile de relier les éléments les plus importants de tous les flux. De nombreuses écoles choisissent de se concentrer sur l'une ou autre filière d'enseignement. Les connaissances scientifiquement reconnues peuvent être tirées de plusieurs sous-disciplines.

Psychologie générale

La psychologie peut être divisée en plusieurs sous-domaines. Cette subdivision s'opère principalement dans l'enseignement et la recherche universitaires. Aujourd'hui, en raison du contenu étendu et de la complexité des études psychologiques, il est même possible d'étudier principalement dans l'une des sous-disciplines.

L'un des sous-domaines les plus importants est celui de la psychologie générale, qui revêt également une grande importance dans les études universitaires. La psychologie générale s'intéresse au comportement et à l'expérimentation humaine. Elle se concentre sur de nombreuses activités, notamment les suivantes :

- | |
|---------------------------------------|
| - Perception, conscience et attention |
| - Mémoire et apprentissage |
| - Langue |
| - Pensée et processus de pensée |
| - Décisions |
| Solution des problèmes |
| - Motivation et émotion |
| - Action et motricité |

En conséquence, la psychologie générale s'intéresse à l'intelligence humaine ainsi qu'aux pulsions et autres forces qui affectent le comportement, telles que les émotions et les motivations. L'une des principales questions de la psychologie générale est celle des affirmations généralement valables sur le comportement et l'expérimentation humaine.

En d'autres termes, la psychologie générale étudie les régularités, les raisons et les causes qui peuvent être trouvées fondamentales pour l'homme. Dans le domaine de la recherche, cette sous-discipline travaille de manière empirique, c'est-à-dire qu'elle se base sur l'expérience et l'observation.

Psychologie biologique

La biopsychologie (également appelée psychobiologie ou psychologie biologique) est la prochaine grande sous-discipline de la psychologie. Il traite des questions et des liens autour des processus biologiques dans le corps humain et dans le comportement humain.

De la même manière, la biopsychologie traite également du comportement animal. Les processus biologiques comprennent notamment les processus neuronaux et hormonaux, mais aussi les processus biochimiques. En même temps, les effets de ces processus sur ceux de pensée et les rêves sont analysés de cette manière. Pour sa part, la biopsychologie est divisée en six sous-domaines. Nous les examinerons plus en détail ci-dessous.

PSYCHOLOGIE PHYSIOLOGIQUE

La première sous-discipline est celle de la psychologie physiologique. Cette sous-discipline se concentre davantage sur les fondements théoriques et est moins orientée vers les applications. Les recherches ont principalement pour but d'élaborer de nouvelles théories ou de développer celles qui existent déjà. Globalement, ce sous-domaine traite des mécanismes neuronaux du comportement. Entre autres, le système nerveux central est manipulé afin de déterminer les changements et les effets.

Un exemple de ces travaux est fourni par une célèbre expérience menée par le physiologiste espagnol José Rodríguez Delgado. Il a manipulé le taureau dans l'une des arènes espagnoles pour l'empêcher d'attaquer. Pour ce faire, il a stimulé une zone spécifique du cerveau, le noyau caudé, de sorte que le taureau ralentit et fait demi-tour sur place. Delgado a déclenché le stimulus à l'aide d'un stimulateur qu'il a lui-même développé. Celle-ci était insérée au préalable dans le cerveau du taureau et pouvait à son tour être actionnée à l'aide d'une télécommande.

PSYCHOPHARMACOLOGIE

La psychopharmacologie traite des effets que différentes substances actives ont sur le système nerveux et sur le comportement et l'expérimentation humaine. Dans ce contexte, les substances actives sont principalement des médicaments dits psychotropes, mais aussi d'autres substances qui influencent le psychisme.

Toutes les substances actives sont chimiques et ont des effets sur le plan physiologique et sur le comportement et l'expérimentation humaine, mais qui ne sont pas nécessaires au fonctionnement normal des cellules.

Les substances actives sont administrées de telle sorte qu'elles puissent atteindre le système nerveux central. C'est là que leur mode d'action devient intéressant pour la psychopharmacologie, car on devrait ainsi pouvoir accéder aux troubles mentaux de manière biologique. De même, la psychopharmacologie devrait permettre de traiter les troubles et les maladies mentales à l'aide de médicaments. En particulier, les effets différents de certaines substances sur différentes personnes ainsi que l'effet des placebos (nous y reviendrons plus tard) sont toujours des domaines problématiques dans le domaine de la psychopharmacologie.

NEUROPSYCHOLOGIE

La neuropsychologie fait partie de la psychologie clinique et des neurosciences. Elle représente donc un sous-domaine interdisciplinaire. La neuropsychologie a pour objet principal les effets des processus physiologiques du système nerveux central sur le psychisme.

Les thérapies neuropsychologiques sont censées pouvoir traiter les dommages causés au cerveau. Par exemple, cette discipline s'intéresse aux options de traitement des traumatismes crânio-cérébraux, des accidents vasculaires cérébraux et des tumeurs cérébrales. À long terme, les méthodes scientifiques devraient pouvoir aider les patients à mener une vie quotidienne sans ou avec moins de perturbations et, de cette façon, à réduire l'anxiété et la dépression. Comparée à certaines autres disciplines, la neuropsychologie est cependant encore assez récente.

PSYCHOPHYSIOLOGIE

Le domaine de la psychophysiologie s'intéresse aux relations entre les processus mentaux et les fonctions physiques (c'est-à-dire corporelles). Les processus psychologiques comprennent, par exemple, les processus comportementaux et de conscience tels que les réactions au stress, les émotions, les réactions d'orientation, les réactions physiologiques réciproques ou l'expérience immédiate de la peur.

La relaxation, l'éveil, le repos, le sommeil et l'éveil en tant que comportements et expérience humaine sont également explorés. Dans le domaine spécifique de la psychophysiologie cognitive, le traitement de l'information et les performances cognitives sont examinés.

Enfin, les conditions biologiques de divers traits de personnalité ainsi que des maladies psychosomatiques et psychiatriques sont également explorés dans le cadre de la recherche dite psychophysiologique sur les émotions et la personnalité.

À des fins thérapeutiques, entre autres, des techniques de relaxation psychophysiologique ont été développées, qui agissent et soutiennent, par exemple la tension musculaire. Les détecteurs de mensonges sont également basés sur des méthodes psychophysiques. Ils s'appuient sur des réactions psychophysiques pour détecter la véracité d'une déclaration (par exemple la transpiration, les tremblements, etc.). Cependant, ces applications et leur précision sont encore très controversées. En raison de sa forte proximité avec les sujets de la neuropsychologie, la psychophysiologie est parfois considérée comme faisant partie des neurosciences.

NEUROSCIENCES COGNITIVES

Le domaine des neurosciences cognitives se concentre sur les mécanismes neuronaux qui sont associés aux capacités cognitives. On peut trouver des chevauchements de cette sous-discipline avec des sous-domaines des sciences cognitives et de la psychologie cognitive. Contrairement aux neurosciences cognitives, la psychologie cognitive ne cherche pas à comprendre l'esprit humain. Il traite exclusivement des processus neurobiologiques à l'origine de l'esprit.

Cependant, ces deux sous-disciplines s'influencent mutuellement en traitant des aspects différents du même fondement.

En partie, les facteurs de risque et les points de critique des neurosciences cognitives sont évoqués par les experts. Il s'agit notamment de l'objection selon laquelle une compréhension globale de la psyché et de ses processus est impossible à atteindre sur la base des seuls processus cérébraux. Les influences extérieures, les facteurs émotionnels et les interactions avec d'autres êtres jouent un rôle tout aussi important à cet égard.

En outre, certaines études sur les neurosciences cognitives ont connu des difficultés. Certaines études sont parfois si coûteuses et complexes qu'elles requièrent très peu de sujets. De ce fait, elles sont beaucoup moins représentatives que ce que la recherche vise habituellement.

PSYCHOLOGIE COMPARÉE

Cette sous-discipline de la psychologie comparative examine différentes espèces du point de vue de leur évolution, de leur génétique, de leur comportement et de leur réaction à certaines substances pharmacologiques. Les espèces ne sont pas nécessairement étroitement liées à l'homme et pourtant un transfert des résultats à l'homme devrait avoir lieu.

Les similitudes et les différences sont examinées. Et même si le transfert total ne peut pas facilement avoir lieu, des observations utiles peuvent être faites qui contribuent à une meilleure compréhension du comportement humain.

Psychologie différentielle et de la personnalité

La psychologie différentielle et de la personnalité constituent l'une des plus grandes sous-disciplines de la psychologie. Ce domaine est l'une des disciplines de base des études universitaires. Les trois principales tâches de ce secteur sont les suivantes :

1. Description et explication des différences individuelles dans les traits psychologiques et de personnalité
2. Création et introduction d'une théorie de la personnalité fondée sur des résultats empiriques
3. Développement de stratégies et de méthodes de diagnostic psychologique

Bien que les deux sous-domaines soient généralement combinés dans le contexte universitaire, certaines différences entre les deux disciplines peuvent néanmoins être identifiées. La psychologie différentielle se concentre sur les différences interindividuelles et intra-individuelles en ce qui concerne certains traits de personnalité.

Cela signifie que des personnes ou des groupes de personnes sont examinés et comparés afin de déceler les différences (interindividuelles) ainsi que les différences au sein d'une même personne (intra-individuelles). Par exemple, les différentes constitutions physiques sont examinées dans le cadre de la routine quotidienne ou en fonction de l'âge. Les enquêtes sur les différentes caractéristiques entre les groupes de sexe sont un autre exemple bien connu (par exemple, si les femmes sont plus intelligentes, plus émotives ou plus efficaces que les hommes).

La psychologie de la personnalité, quant à elle, se concentre sur les caractéristiques individuelles d'une personne ou d'un groupe de personnes, ainsi que sur leurs causes et leurs antécédents. Un exemple en est l'étude des différences de développement chez les enfants en fonction de leur statut social (par exemple, si les enfants issus de milieux sociaux différents ont des perspectives de santé différentes ou même des états de santé différents).

Dans les deux cas, l'étude de l'intelligence et de la créativité est particulièrement populaire.

Psychologie du développement

La psychologie du développement a pour objet le comportement et l'expérience de l'homme dans le contexte d'une période de temps spécifique. En particulier, les changements durables et successifs de ce comportement et de cette expérience sont envisagés.

Cela s'accompagne de l'influence de ces changements sur les capacités biologiques, comme l'augmentation ou la diminution d'une certaine capacité. De même, le développement de l'esprit ou ce que l'on appelle le développement mental des humains est examiné.

En revanche, l'influence des maladies et les changements brefs, sans durée, dépendant des réactions, n'appartiennent pas au sujet de la psychologie du développement. La psychologie du développement comprend notamment les sous-catégories suivantes :

1. Le développement et les changements de l'organisme
2. La socialisation en général ainsi que la socialisation primaire (se réfère à l'âge de 0 à 3 ans, car à cet âge la socialisation a lieu uniquement dans la famille) et la socialisation secondaire (à partir de 3 ans).
3. Apprentissage et processus d'apprentissage, maturation
4. Phases critiques et sensibles du développement

Il existe des chevauchements thématiques avec les sciences de l'éducation et le travail social, notamment en ce qui concerne le développement mental.

Psychologie sociale

La psychologie sociale est également une sous-discipline importante des matières de base. Dans cette sous-discipline, l'influence des facteurs sociaux sur le comportement et l'expérience des personnes est principalement examinée. Le comportement et l'expérience sont axés sur la perception, le jugement, la mémoire, les émotions et la motivation.

Les influences sociales peuvent être par exemple des motivations et des émotions socialement conditionnées, souvent fondées sur des normes et des croyances bien ancrées. En psychologie sociale cependant, l'accent est moins mis sur les systèmes sociaux que sur les motivations et les émotions individuelles influencées par la société.

En conséquence, la psychologie sociale est souvent comprise et enseignée comme une sous-discipline de la sociologie. Elle constitue également une base importante pour la recherche pratique. Elle fournit par exemple des résultats décisifs pour les domaines d'application de la publicité, dans le domaine de l'école et du travail ainsi que de l'environnement et de la santé.

DOMAINES DE RECHERCHE

La psychologie sociale englobe un large éventail de domaines de recherche. Aucune autre discipline de la psychologie n'est aussi étendue. L'un des domaines les plus importants est celui de la perception sociale. Il s'agit du processus d'enregistrement, de collecte et d'interprétation des caractéristiques individuelles d'une personne.

Le domaine de la cognition sociale, qui traite de la manière dont les gens pensent aux autres et des processus impliqués qui influencent le comportement et le jugement dans les interactions sociales, est également très important. Dans ce contexte, il est très important de faire la distinction entre les processus automatisés, c'est-à-dire inconscients, et les processus contrôlés, c'est-à-dire conscients. Le processus inconscient ou automatisé s'exécute seul et n'interfère généralement pas avec les autres flux de processus. Les processus conscients ou contrôlés, en revanche, sont intentionnellement mis en mouvement. Ce sous-domaine de recherche examine également la formation et le maintien des stéréotypes.

Les attitudes envers certains facteurs environnementaux ou groupes ou leurs évaluations sont également étudiées en psychologie sociale. C'est là que se produisent les chevauchements avec la formation de stéréotypes. Dans ce contexte, la formation et le maintien des préjugés sont également mis en évidence par les sciences sociales.

De la même manière, les émotions et les humeurs font partie de l'objet de la recherche. Il est également déterminant de savoir dans quelle mesure les influences environnementales ou les facteurs sociaux influent sur les émotions et les humeurs. De même, les constructions et interprétations de la propre personne et le lien entre l'image de soi et les facteurs d'influence sociale appartiennent au champ de recherche de la psychologie sociale.

Enfin, la psychologie sociale étudie également la formation et l'émergence de groupes sociaux et la prise de rôles sociaux. Les questions cruciales sont les suivantes :

- Pourquoi les gens forment-ils des groupes sociaux en premier lieu ?
- Quelles sont les attentes d'un rôle ou d'une position particulière au sein d'un groupe ?
- Comment les groupes diffèrent-ils ou quels types de groupes existe-t-il (par exemple, les groupes qui se forment en raison de tâches communes ou de proximité émotionnelle) ?
- Quelle influence les groupes et la dynamique de groupe ont-ils sur l'individu ?

Cela n'explique pas de manière concluante le vaste domaine de la psychologie sociale. Toutefois, un éclairage plus détaillé dépasserait le cadre de cet ouvrage.

Le domaine de la psychologie sociale est très vaste et comprend de nombreuses autres sous-disciplines telles que la communication, qui peuvent également présenter des chevauchements ou des transitions douces vers d'autres disciplines. Pour cette raison, elle est enseignée comme matière principale dans de nombreuses universités ou peut être sélectionnée lors du choix d'une matière principale. Elle jouit d'une grande popularité grâce à sa polyvalence.

DISTINCTION DANS DES DISCIPLINES CONNEXES

La psychologie sociale est considérée comme une discipline psychologique indépendante. Cependant, comme elle a des intersections avec d'autres disciplines scientifiques, une démarcation plus précise doit nécessairement être faite. Souvent, les frontières avec d'autres disciplines et sous-disciplines sont fluides et les chevauchements de contenu sont inévitables.

Dans ce domaine, la psychologie sociale présente notamment des similitudes avec la psychologie de la personnalité. Ces deux domaines étudient le comportement et l'expérimentation humaine. Ce qui les différencie est le fait que la psychologie sociale se concentre sur l'influence des facteurs sociaux tels que les structures sociales, les situations sociales, etc.

La psychologie de la personnalité, quant à elle, étudie l'influence des traits de personnalité. Cependant, comme les deux domaines (influences sociales et traits de personnalité) influencent conjointement le comportement et l'expérience d'une personne, les transitions entre les deux disciplines sont généralement fluides. Il n'est pas rare que des études donnent des résultats pertinents pour les deux disciplines, et les liens sont souvent inévitables.

En outre, il peut être difficile de distinguer la psychologie sociale de la sociologie. Ici aussi, les chevauchements sont nombreux et les frontières fluides. Les différences fondamentales entre les deux sciences résident ici dans la manière dont le comportement social est étudié. En sociologie, l'accent est généralement mis sur les variables structurelles.

Cela signifie que les raisons du comportement social sont principalement recherchées dans les circonstances déterminées par la société, par exemple dans les rôles, les classes, les structures et les normes sociales. En revanche, la psychologie sociale considère que les processus

sociaux, essentiellement individuels, sont à l'origine du comportement d'une personne.

Il s'agit, entre autres, des motifs et des objectifs d'une personne, qui, bien entendu, peuvent à leur tour être conditionnés par la société. Cela rend la distinction particulièrement difficile. De nombreux processus sociaux individuels ne seraient même pas concevables sans les structures et les modèles sociaux précédents.

Malgré tout ce contexte, il est important de comprendre que la psychologie sociale est l'une des plus grandes disciplines psychologiques autonomes et qu'elle fournit des recherches et des études indépendantes.

Psychologie clinique - de la santé mentale et des maladies

La psychologie clinique appartient au domaine de la psychologie appliquée. Ce domaine est souvent considéré séparément des matières dites de base dans le domaine universitaire. La psychologie appliquée est activement engagée dans l'application des méthodes psychologiques dans la société moderne. Nous reviendrons sur la psychologie appliquée dans le chapitre suivant. La psychologie clinique est probablement la partie la plus importante et la plus significative de la psychologie appliquée.

Il s'agit notamment du traitement des troubles ou des maladies mentales. Il n'est pas rare qu'elle soit l'une des principales disciplines des études universitaires. Dans certains cas, des cours sont même dispensés avec un accent sur la psychologie clinique.

La psychologie clinique traite de tout ce que de nombreux profanes imaginent principalement sous le cosmos de la psychologie : les troubles pathologiques de la psyché, leurs causes et les méthodes de thérapie. Par conséquent, ce sous-domaine est souvent intéressant pour les jeunes étudiants.

L'ÉTUDE DE LA SANTÉ MENTALE

La psychologie clinique se concentre sur la santé mentale et la stabilité d'une personne. L'accent est mis sur l'étude des troubles et des maladies mentales. Cela implique parfois de nombreux tests et études. L'objectif de la psychologie clinique est de comprendre, d'atteindre et de maintenir la santé mentale. La prévention, le traitement et l'atténuation des maladies mentales, de la souffrance et des troubles mentaux en sont des aspects essentiels.

Le diagnostic de ces maladies et troubles, ainsi que les mesures de réadaptation, font également partie du champ d'action de la psychologie clinique. Les thérapeutes et les patients veulent trouver des moyens de guérir ces types de maladies, de les prévenir et de maintenir un état stable après une thérapie réussie.

Dans l'étude des troubles mentaux, les causes et les contextes biologiques, sociaux, comportementaux, cognitifs et émotionnels sont analysés. Mais les effets des troubles mentaux sur d'autres maladies et sur le comportement général et l'expérimentation humaine sont également considérés et étudiés en détail.

Les troubles et les maladies mentales semblent dans certains cas favoriser, aggraver ou même déclencher d'autres maladies. Dans ce contexte, la thérapie dans le cadre de la psychologie clinique est désormais également utilisée, par exemple, avec les patients atteints de cancer ou les toxicomanes. La psychologie clinique traite également des effets des troubles et de la souffrance sur des groupes ou des systèmes entiers. Dans le cadre de la formation dans le domaine de la psychologie clinique, les expériences de laboratoire sont utilisées en plus de la recherche théorique et des diagnostics.

Comme la psychologie clinique est également très polyvalente et complexe, il y a souvent beaucoup de chevauchements et de points communs avec d'autres domaines. Dans certains cas, il n'est pas possible de

tracer une ligne sans couture. Des chevauchements thématiques et des transitions fluides peuvent être trouvés en particulier entre la psychologie clinique et les domaines de la neuropsychologie et de la psychologie médicale.

Cependant, la neuropsychologie traite exclusivement des processus neuronaux, de sorte que tous les domaines de la psychologie clinique n'ont pas de terrain commun. Il peut également y avoir des similitudes et des chevauchements avec la psychologie de la santé et la psychologie du travail.

La psychologie clinique fournit des informations importantes pour les autres sous-disciplines de la psychologie et affecte donc également un grand nombre d'autres sous-disciplines. En particulier dans le domaine de la psychologie du travail, c'est relativement souvent le cas dans la pratique, car les deux disciplines peuvent traiter du traitement et de la prévention des traumatismes et des troubles liés au stress.

Dans le domaine de la psychologie du travail, cela concerne essentiellement certains groupes professionnels qui y sont particulièrement sensibles (par exemple, dans le domaine des services d'urgence, de l'armée et de la police). La psychologie clinique, en revanche, ne fait pas de distinction de ce type. Elle fait essentiellement des déclarations sur les personnes et leurs maladies en général et ne se concentre pas sur un nombre limité de groupes professionnels.

SOUS-DISCIPLINES DE LA PSYCHOLOGIE CLINIQUE

La psychologie clinique est si diversifiée qu'elle peut également être divisée en plusieurs sous-disciplines. L'un des domaines les plus importants est celui de la neuropsychologie clinique.

Cette sous-discipline traite des changements et des conditions du système nerveux central qui sont dus à des troubles, des dommages et des souffrances de la psyché. Dans ce domaine en particulier, des chevauchements avec la neuropsychologie (générale) (en tant que partie de la biopsychologie) sont possibles.

La psychologie clinique de l'enfant et de l'adolescent est également un sous-domaine important de la psychologie clinique. Dans ce sous-domaine, on utilise principalement le conseil psychologique familial, les thérapies psychologiques pour enfants et adolescents ou les thérapies psychologiques familiales.

La psychologie clinique peut également donner lieu à d'autres sous-disciplines, mais une description plus détaillée de celles-ci dépasserait le cadre de cet ouvrage de base.

En savoir plus sur la psychologie appliquée

La psychologie appliquée assure un lien entre les matières fondamentales de la psychologie, sa méthodologie et des domaines ou sujets d'application concrets. Dans le cadre de ces matières, les connaissances théoriques sont liées à des problèmes et des phénomènes concrets. Comme son nom l'indique, elle traite de l'*application* spécifique des connaissances psychologiques.

Les effets psychologiques font ainsi l'objet de recherches dans de nombreux domaines spécifiques. Ainsi, la psychologie appliquée concerne moins les connaissances théoriques de base et plus la pratique des connaissances acquises.

En plus de la psychologie clinique, qui constitue généralement l'un des principaux centres d'intérêt au niveau universitaire, un grand nombre d'autres domaines d'application sont également inclus. Certaines des sous-disciplines les plus importantes et les plus vastes de la psychologie appliquée seront présentées dans les chapitres suivants.

QU'EST-CE QUE PSYCHOLOGIE APPLIQUÉE ?

Si vous voulez examiner de plus près la psychologie appliquée, vous devez d'abord comprendre ce qu'elle signifie en premier lieu. Fondamentalement, la psychologie appliquée résume tous les sous-domaines de la psychologie qui se concentrent sur l'application des connaissances psychologiques. En particulier, les phénomènes quotidiens doivent faire l'objet de recherches dans ce domaine.

Elle représente délibérément une antithèse à la psychologie de base, qui s'intéresse principalement à la théorie et à la psychologie expérimentale. Surtout à l'époque de son origine, la distinction de la psychologie appliquée par rapport aux matières de base était particulièrement soutenue. Aujourd'hui, les transitions sont floues.

Ainsi, même au sein de la psychologie appliquée, il existe aujourd'hui une recherche fondamentale et une recherche orientée vers l'application. De plus, la psychologie appliquée englobe aujourd'hui tellement de sous-domaines qu'elle peut difficilement être enseignée comme une discipline unique (englobante).

Aujourd'hui, elle est si polyvalente qu'il serait difficile de rendre justice à toutes ses sous-disciplines si l'on ne parlait que de la psychologie appliquée en tant que telle. La plupart des universités proposent également un nombre croissant de spécialisations.

Il est de plus en plus rare de trouver des chaires exclusivement consacrées à la psychologie appliquée ; celles-ci se sont également de plus en plus spécialisées dans des sous-disciplines de ce domaine. En principe, la psychologie appliquée intervient dans tous les domaines dans lesquels les gens sont généralement actifs. Par conséquent, la spécialisation peut être polyvalente et inclure un nombre considérable de domaines quotidiens concrets.

PSYCHOLOGIE DES AFFAIRES, DES MÉDIAS ET DU DROIT - AUTRES DOMAINES DE RECHERCHE DE LA PSYCHOLOGIE APPLIQUÉE

De nombreux domaines de recherche relèvent de la psychologie appliquée. Elle est appliquée partout où les gens sont actifs, c'est-à-dire principalement dans tous les domaines du travail, mais aussi dans l'éducation, les soins de santé et la politique. Trois des plus importantes sous-disciplines de la psychologie appliquée sont notamment la psychologie des affaires, la psychologie des médias et la psychologie juridique, qui sont présentés plus en détail ci-dessous. Ces sous-disciplines ont pris une ampleur et une importance particulière dans le contexte moderne. Ils font partie des spécialités de la psychologie appliquée les plus fréquemment enseignées et sont dispensés dans de nombreuses universités.

Psychologie des affaires

La sous-discipline de la psychologie économique s'intéresse au comportement et à l'expérience des personnes dans un contexte économique. Cela inclut tous les phénomènes, structures et processus économiques tels que le marché, les entreprises, la consommation et les investissements. En particulier à l'ère industrielle actuelle, l'économie est un sujet abordé dans de nombreux domaines de la science et de la recherche. La psychologie, par exemple, s'y intéresse désormais aussi. Le contexte économique étant très diversifié et complet, la psychologie des affaires est également un sous-domaine complexe en conséquence. Par conséquent, il peut également être subdivisé. Ses principaux groupes sont les domaines suivants :

- Psychologie industrielle (y compris la psychologie de l'ingénierie)
- Psychologie organisationnelle (y compris la psychologie industrielle)
- Psychologie financière

- Psychologie du leadership
- Psychologie du marché (y compris la psychologie de la vente au détail, de la consommation, des ventes et de la publicité)

En outre, la psychologie des affaires comprend quelques groupes plus restreints. Elle s'appuie parfois sur l'expertise du contexte économique.

Psychologie des médias

La psychologie des médias est l'une des plus jeunes sous-disciplines. La revue "Medienpsychologie" a été fondée en 1989 et a permis de poser les premiers jalons de ce nouveau sous-domaine.

La revue existe toujours, mais a été rebaptisée "Zeitschrift für Medienpsychologie" en 2001. Avec l'augmentation de la diversité des médias, l'intérêt de la recherche pour la psychologie des médias s'est intensifié dans les années 1990. La section de la psychologie des médias de la société allemande de psychologie a été fondée en 2000. Aujourd'hui, ce domaine couvre un large éventail de médias différents. Il s'agit aussi bien des médias dits de masse (par exemple, les journaux et la télévision) que des moyens de communication individuels tels que le courrier électronique.

La psychologie des médias s'intéresse principalement à l'expérience et au comportement de l'homme face aux médias. Elle analyse les conditions préalables à l'utilisation des médias (par exemple, les conditions préalables de motivation et les compétences individuelles) et examine les effets de l'utilisation des médias sur les individus et les groupes entiers.

À cette fin, on examine le comportement général d'utilisation des personnes (aussi bien des offres de divertissement que des informations et du matériel pédagogique), on étudie l'effet de la représentation de la violence ou de la publicité ou on analyse l'apprentissage en ligne.

Avec l'expansion constante du paysage médiatique moderne, la psychologie des médias doit également continuer à se développer et être capable d'analyser les nouveaux moyens de communication et de publicité. Par conséquent, bien qu'il s'agisse d'une jeune sous-discipline, elle connaît une croissance rapide.

La psychologie des médias est un domaine interdisciplinaire, car les effets des médias doivent toujours être considérés dans le contexte de facteurs historiques, culturels, politiques et sociaux. Il y a donc toujours des chevauchements et des transitions fluides, ainsi que des études

interdisciplinaires avec les domaines de l'économie, de la sociologie, des sciences de la communication, des sciences politiques et de nombreuses autres disciplines.

En outre, ses recherches fournissent également des indications importantes sur le développement (ultérieur) des médias et l'optimisation de leur contenu.

La psychologie du droit

La psychologie dite juridique est également considérée comme une sous-discipline de la psychologie appliquée, même si les scientifiques se disputent depuis de nombreuses années sur une définition uniforme de ce domaine. Son histoire est beaucoup plus longue que celle de la psychologie des médias, plus moderne, et elle trouve ses premiers balbutiements au XVIe siècle.

Toutefois, cette discipline s'est également développée beaucoup plus fortement dans les années 1990. En résumé, la psychologie juridique s'intéresse aux auteurs, aux victimes et au travail de la police en matière de droit pénal et civil. Par exemple, il examine les actes de violence en tant qu'expressions d'un comportement psychopathologique ou évalue la crédibilité des témoins et des témoignages des auteurs. La psychologie juridique comprend deux principales parties :

1. Psychologie médico-légale et
2. La psychologie criminelle

La psychologie légale s'occupe essentiellement des évaluations psychologiques dans le cadre de procédures judiciaires (principalement en droit pénal ou en droit de la famille, notamment dans les litiges concernant la garde des enfants). Ici, les experts examinent principalement la crédibilité des déclarations individuelles.

Par exemple, il s'agit de vérifier la véracité des déclarations des témoins ou de prendre des décisions plus fiables dans l'intérêt supérieur de l'enfant. Les évaluations psychologiques de la circulation appartiennent également

au domaine de la psychologie légale. Le domaine de la psychologie criminelle comprend principalement les explications ou tentatives d'explications, la prévention et l'intervention en matière de comportement criminel.

La psychologie criminelle comprend également le travail dans le système pénal, par exemple dans le cadre de la réhabilitation d'un détenu. Le travail du psychologue de la police ou du *profileur*, connu principalement dans le monde anglo-saxon, peut également relever de ce domaine. Toutefois, cette perspective professionnelle est généralement réservée aux criminologues et non aux psychologues. Il est également moins connu en Europe, notamment dans les pays germanophones.

Autres sous-domaines de la psychologie appliquée

Outre ces trois domaines particulièrement connus, la psychologie appliquée compte un grand nombre d'autres sous-domaines, dont l'explication détaillée dépasserait toutefois l'objectif de cet ouvrage de base. Afin de mieux comprendre la diversité de ce domaine, seul un aperçu des autres sous-domaines de la psychologie appliquée est cité ici :

- La psychologie de l'éducation
- La psychologie de la paix
- Psychologie de la santé
- La psychologie militaire
- Psychologie politique
- La psychologie de la musique
- La psychologie de la religion
- La psychologie scolaire
- Psychologie de l'environnement

En raison de la polyvalence de la psychologie appliquée, cette liste n'est pas exhaustive, mais donne un bon aperçu des nombreuses possibilités des champs d'application de la psychologie. En résumé, on peut également affirmer que la psychologie appliquée peut se développer en permanence,

car l'activité humaine est également en constante évolution et touche toujours de nouveaux sous-domaines.

La croissance de médias innovants, de nouveaux domaines de travail, de nouveaux systèmes et la numérisation peuvent également élargir le champ d'action futur de la psychologie appliquée.

La psychologie dans la vie quotidienne

La théorie et la science de la psychologie sont maintenant suffisamment expliquées. Mais qu'en est-il de la pratique, notamment en ce qui concerne le citoyen ordinaire ? À quoi ressemble la psychologie dans la vie de tous les jours ? Et comment l'influence psychologique s'exerce-t-elle dans la vie quotidienne ? Et les individus peuvent-ils faire quelque chose contre les effets psychologiques ? Toutes ces questions et bien d'autres trouveront une réponse dans les chapitres suivants.

La psychologie a une grande influence sur la vie quotidienne, c'est certain. Les effets psychologiques peuvent conduire à des erreurs de réflexion ou à certaines décisions et évaluations. Et il n'est pas rare que la psychologie soit utilisée à dessein - en politique, dans les médias, dans la publicité et parfois même dans la sphère privée. Vous serez certainement surpris par certains points.

INFLUENCE PSYCHOLOGIQUE - DES DISTORSIONS COGNITIVES, DE LA STIMULATION ET DES AFFIRMATIONS.

Les effets psychologiques peuvent influencer la vie quotidienne de nombreuses façons. Quatre domaines de la psychologie seront présentés dans ce qui suit : Biais cognitifs, "*Nudging*", psychologie de la communication et psychologie positive. Ces quatre domaines jouent un rôle de plus en plus important dans la vie quotidienne de chaque être humain. Les distorsions cognitives donnent lieu à des schémas de pensée erronés ainsi qu'à des erreurs de pensée et peuvent être à l'origine d'une influence inconsciente sur les décisions et les évaluations. Ils arrivent à chaque individu plusieurs fois dans la vie quotidienne. Les "*préjugés*" jouent un rôle important à cet égard. Le *nudging* revêt également une grande importance dans le monde moderne. Il est utilisé de manière assez spécifique dans de nombreux domaines de travail, par exemple pour persuader des clients ou des citoyens de se comporter de la manière souhaitée. Bien que ce terme ne soit pas directement issu du domaine de la psychologie, les idées et les spectres de connaissances psychologiques en constituent le fondement essentiel. La psychologie de la communication est une branche particulière de la psychologie, ou plus précisément de la psychologie sociale. Elle traite de toute forme de communication et d'interactions interpersonnelles et joue donc un rôle majeur dans la vie quotidienne de chaque individu.

Dans un contexte légèrement différent, on parle aussi de plus en plus de *psychologie dite positive*. La psychologie positive traite de la psychologie de la motivation et des affirmations et peut souvent être utilisée par des personnes indépendantes pour créer des améliorations dans la vie quotidienne. Cependant, il ne s'agit pas d'une branche officielle de la psychologie (du moins en Allemagne). Cependant, à l'ère de la *pensée positive, de la pleine conscience* et de ce que l'on appelle les optimisations

de vie, les aspects de la psychologie positive sont de plus en plus repris par les individus.

Les chapitres suivants vont maintenant approfondir ces quatre domaines. En outre, il existe bien sûr de nombreux autres domaines de la science psychologique qui influencent la vie des gens de manière consciente ou inconsciente. Mais ces quatre sujets devraient déjà couvrir une bonne partie des connaissances de base.

Des préjugés et des erreurs de pensée - Biais cognitifs et heuristiques

En psychologie, ils sont continuellement examinés, car ils influencent la vie humaine dans de nombreuses circonstances (quotidiennes) : distorsions cognitives et heuristiques. Que signifie exactement ce terme ? Pourquoi les humains sont-ils si susceptibles de commettre des erreurs de raisonnement ? Et comment s'en protéger ?

Les préjugés cognitifs sont un terme générique pour toutes sortes d'erreurs systématiques impliquant la pensée, la perception, la mémoire et le jugement. Nous commettons trop souvent des erreurs de ce genre. Cependant, ils sont rarement constatés et se produisent pourtant dans toutes les situations imaginables. Dans le cadre de la recherche psychologique, les biais cognitifs sont examinés et observés à maintes reprises.

À cette fin, on examine généralement de nombreux sujets pour détecter des erreurs systématiques de pensée, de perception, de mémoire ou de jugement. Ils sont confrontés par exemple à des questions ou des appels à l'action, qui sont regardés et analysés par des psychologues observateurs.

Leurs actions et leurs déclarations sont évaluées selon des *normes de comparaison* dites *rationnelles*. Ils fonctionnent de la même manière qu'un groupe de contrôle. Ces normes de comparaison rationnelles sont objectives et factuelles, de sorte que les actions et les déclarations des

sujets peuvent être mesurées par rapport à elles et leur exactitude vérifiée. Si les erreurs commises par les sujets ne sont pas seulement sporadiques et aléatoires, mais qu'elles sont systématiques et donc fréquentes, on parle de distorsions cognitives. Les décisions, les perceptions ou les jugements pris de cette manière sont considérées en psychologie comme erronés, de faux ou d'irrationnels. Leur analyse, leur explication et, si nécessaire, leur prévention sont des sujets importants de la science psychologique.

Les décisions sont généralement prises sous l'influence d'heuristiques naturelles, souvent intuitives. En psychologie, les heuristiques sont des stratégies de réflexion simples grâce auxquelles les humains peuvent trouver des solutions efficaces et rapides aux problèmes.

L'avantage d'une heuristique est qu'elle permet d'économiser des ressources lors des jugements et des décisions. Il ne faut ni beaucoup de temps, ni beaucoup de réflexion, ni même de calculs. De plus, les heuristiques sont généralement conçues de telle sorte qu'elles conduisent à des résultats suffisamment cohérents dans la plupart des situations de la vie courante. Ils sont utilisés (inconsciemment) surtout lorsqu'on ne dispose d'aucune information ou d'une information incomplète. De cette façon, les décisions peuvent être prises rapidement malgré le manque d'informations. Les heuristiques offrent à la pensée humaine l'avantage d'être efficace. Ils veillent à ce que des solutions rapides et simples soient trouvées.

De nombreuses heuristiques sont basées sur des souvenirs d'expériences et de résultats passés, ou sur des informations disponibles ou tangibles à ce moment-là. Les décisions rationnelles demandent souvent beaucoup plus de réflexion et de temps. En contrepartie, les décisions rationnelles sont judicieuses et exemptes d'erreurs, alors que les heuristiques ont tendance à être source d'erreurs. L'inconvénient d'une heuristique est donc qu'elle conduit à un résultat hâtif et souvent erroné, surtout dans des situations complexes et inhabituelles. Cela est particulièrement risqué lorsqu'il s'agit de décisions et de jugements importants dont la portée dépasse celle d'une petite décision quotidienne.

Nous utilisons les méthodes heuristiques de manière tout à fait inconsciente. On ne remarque pas, et souvent même on nie, que des erreurs de réflexion aient pu se produire. Malheureusement, toutes sortes d'heuristiques ou de biais cognitifs sont très difficiles à éliminer. Quelques cas particulièrement intéressants et courants seront expliqués plus en détail dans une partie ultérieure de cet ouvrage. Il s'agira également de conseils sur la manière de les minimiser dans des cas individuels. Cela nécessite généralement un investissement en temps et en réflexion beaucoup plus important, mais peut s'avérer efficace au final.

Nudging - influences ciblées

Le terme "nudging" vient de l'économie comportementale et signifie quelque chose comme "*pousser*" ou "*bourrade*". Il s'agit d'une impulsion psychologique qui incite à la réflexion et qui est censée amener les gens à prendre une décision ou à procéder à une évaluation très spécifique. La méthode d'influence doit spécifiquement se passer des interdictions et des commandements et ne fonctionner que par un mode d'action psychologique.

Ce faisant, l'influence doit être aussi subtile que possible. Les nudges efficaces s'adressent généralement à plusieurs personnes, et non à une seule. Ils tentent d'atteindre des groupes entiers, par exemple des quartiers ou des groupes d'âge, et s'appuient sur le comportement social. Les gens sont souvent plus susceptibles de se sentir concernés ou d'être prêts à changer quelque chose s'ils voient qu'un groupe auquel ils se sentent appartenir fait la même chose.

En économie, le "nudging" est utilisé, par exemple, dans le domaine du marketing et de la vente pour persuader les clients de prendre une certaine décision d'achat. Dans ce domaine, cela inclut les informations sur les produits et la présentation des marchandises. Si les marchandises sont présentées à hauteur des yeux dans un supermarché par exemple, elles ont plus de chances d'être achetées par un client, simplement parce qu'elles sont directement visibles. Les marchandises qui doivent être vendues particulièrement fréquemment sont donc généralement présentées à la

hauteur des yeux d'un client de taille moyenne. Si vous regardez bien, vous remarquerez aussi que les produits les moins chers sont souvent placés tout en bas de l'étagère. C'est là qu'on les remarque le moins.

La mise en place de ce que l'on appelle les "*valeurs par défaut*" constitue également un coup de pouce particulièrement fréquent. En règle générale, les clients et les utilisateurs modifient rarement ces paramètres par défaut, car cela impliquerait des efforts et/ou des coûts. De cette façon, les entreprises peuvent utiliser un paramètre par défaut pour promouvoir un certain usage.

Une université du New Jersey a expérimenté cette astuce en réglant l'imprimante par défaut sur "recto-verso". Auparavant, le paramètre par défaut était "simple face". En fait, l'impression recto-verso a effectivement eu lieu, ce qui est très appréciable pour l'environnement, mais aussi pour l'utilisateur, qui peut ainsi réaliser de petites économies. Cependant, bien que ces deux avantages aient pu être générés par l'impression recto-verso dans le passé, le paramètre par défaut "recto" n'était habituellement pas modifié.

Les "nudges" d'information sont également fréquemment utilisés. Ceux-ci offrent aux clients et aux utilisateurs, comme leur nom l'indique déjà, des informations supplémentaires destinées à influencer une décision d'achat ou d'utilisation. Il s'agit par exemple d'un feu de signalisation alimentaire, qui clarifie les informations sur la valeur nutritionnelle à l'aide des couleurs rouge, jaune et verte.

L'économiste Richard Thaler et le juriste Cass Sunstein, dont les recherches ont également donné naissance au terme "nudging", ont découvert l'effet de nombreux nudges dans de nombreuses autres expériences. Un exemple particulièrement simple et tout aussi surprenant est l'astuce de la mouche dans l'urinoir : la photo d'une mouche a été placée dans un urinoir pour réduire la quantité d'urine sur le sol. En fait, l'urine sur le sol a été réduite de 80 %, car les hommes qui urinaient visaient la mouche dans l'urinoir. Rien n'a été modifié dans le processus, à l'exception

de l'image de la mouche (pas de signe supplémentaire ou autre). Même une telle astuce a fonctionné.

Les nudges et leur efficacité en matière de politique sont aussi largement étudiés. D'un point de vue politique, il est particulièrement intéressant de voir comment ils peuvent remplacer des lois et des interdictions plus strictes. Il s'agit, par exemple, de la protection de l'environnement ou de la santé. Selon eux, les mesures d'incitation sont moins coûteuses et suscitent moins d'indignation et de débats que les interdictions strictes. Certaines voix supposent donc qu'ils constitueraient une bonne alternative aux interdictions, voire une alternative tout aussi efficace, voire plus efficace.

Des exemples de ces "nudges politiques" dans le secteur de la santé pourraient être, par exemple, le repositionnement des sucreries dans les magasins. Au lieu d'interdire ces friandises malsaines, on pourrait simplement demander aux magasins de les placer à un endroit où elles risquent moins d'être vues par les clients. Les sucreries à la caisse pourraient être purement et simplement interdites. Des études ont déjà montré que les convives d'un buffet étaient moins enclins à se jeter sur les gâteaux sucrés et les croissants s'ils étaient placés hors de portée et si les fruits étaient disposés à portée de main.

De cette manière, l'achat et la consommation de sucreries, d'alcool et d'autres produits malsains par les supermarchés pourraient également être réglementés. D'ailleurs, placer des sucreries près de la caisse est aussi un nudge. Toutefois, cela est plus logique du point de vue de la stratégie de vente que du point de vue de la santé.

Une autre approche consisterait à encourager les fabricants à rendre les emballages des produits sains ou végétariens particulièrement attrayants. Les produits malsains ou à forte teneur en viande pourraient être vendus avec un emballage peu attrayant dans l'intérêt de la santé ou de la durabilité. Cela pourrait également être une alternative à l'interdiction de la viande dans les supermarchés et entraînerait par la même occasion une réduction de la consommation. Les images effrayantes sur les paquets de

cigarettes sont aussi un nudge. Ils sont conçus pour persuader les clients de ne pas acheter de cigarettes. Bien qu'elles n'obtiennent pas encore le même succès qu'une interdiction ou qu'une augmentation de la taxe sur le tabac, elles fonctionnent (du moins un peu).

D'un point de vue psychologique cependant, les travaux de Thaler et Sunstein ne sont pas seulement approuvés. Ils critiquent, entre autres, la théorie pure ou la conception de l'homme qui sert de point de départ. Alors que Thaler et Sunstein partent du principe que les gens ont un comportement irrationnel et peuvent donc être influencés par des nudges, la psychologie part largement du principe que le comportement est basé sur un objectif (par exemple, économiser du temps ou des efforts). Par conséquent, ces comportements ne seraient pas considérés comme des déficits. Par conséquent, tous les psychologues ne sont pas d'accord avec l'approche théorique de Thaler et Sunstein.

De nombreux critiques sont également en désaccord sur l'application et l'utilisation des nudges. Les économistes, les juristes et les philosophes s'interrogent sur l'opportunité et la portée de l'utilisation des "nudges". Pour certains, le nudging est une excellente alternative aux interdictions. Pour d'autres, il s'agit presque d'une tromperie.

Des études psychologiques récentes montrent que le comportement humain n'est pas purement rationnel, même avec des options raisonnables. Ce sont plutôt des circonstances externes ou des erreurs de réflexion internes qui influencent une décision et un comportement. La rationalité entre en conflit avec les préjugés, la commodité, l'habitude, la simplicité et la pression sociale ou les comportements sociaux. Cela signifie qu'un nudge ne permettrait pas à la personne de prendre une décision rationnelle. La personne ne se rend pas compte qu'elle est amenée à agir de manière rationnelle. Il est plus susceptible d'agir par commodité ou par pression sociale.

C'est exactement ce qui rend le nudging si efficace, mais qui conduit en même temps certaines voix à dire qu'il est manipulateur et nous oblige à nous conduire d'une certaine manière. Mais comme les gens doivent avoir

des options et une marge de manœuvre et qu'ils veulent évoluer dans un espace transparent, le nudging n'est pas une méthode adaptée. C'est une manipulation de la volonté et, dans certains cas, pourrait même conduire un individu à oublier d'autres valeurs de manière immorale.

Un exemple de cette théorie est la discussion sur le don d'organes. La question de savoir comment persuader les gens de donner leurs organes sans violer les valeurs morales est sans cesse remise en question. Une proposition discutée au début des années 2000 prévoyait d'enregistrer les personnes comme donneurs d'organes directement lors de l'obtention de leur premier permis de conduire.

Bien que les conducteurs novices aient été autorisés à s'opposer à cette inscription, on a supposé que la joie d'obtenir un permis de conduire serait si grande que beaucoup de jeunes candidats accepteraient la présélection sans y réfléchir. Les opinions et les questions culturelles, religieuses et très personnelles auraient été mises de côté par cette approche. Dans le même temps cependant, les dons d'organes vitaux auraient pu être augmentés. Cette proposition n'a jamais prévalu en raison de discussions animées et de votes contre elle.

La question de savoir à quelle fréquence et sous quelle forme les nudges doivent être utilisés n'est toujours pas résolue. Le fait est que, dans de nombreux cas, ils s'avèrent déjà être des alternatives efficaces aux interdictions ou aux commandements. Vous ne savez probablement pas combien de fois vous en êtes confrontés dans votre vie quotidienne. Toutefois, la plupart de ceux qui ont été utilisés jusqu'à présent sont tout à fait inoffensifs et suscitent rarement des discussions controversées. L'avenir montrera dans quelle direction les discussions et les utilisations possibles se développeront dans les années à venir.

Psychologie de la communication

La psychologie de la communication est une branche de la psychologie. Elle traite - comme son nom l'indique déjà - de la communication ou des processus liés à celle-ci. Dans ce domaine, l'accent est mis principalement

sur la communication interpersonnelle. L'objectif est d'étudier les processus de communication et d'expliquer leur déroulement.

La prédiction des tournants dans le cadre d'un acte de communication et l'amélioration des processus de communication font également l'objet de recherches. Avec l'aide de ce sous-domaine de la psychologie, la communication devrait se dérouler sans heurts et avec succès pour toutes les parties concernées.

La communication étant une composante importante de toutes les relations interpersonnelles et de tous les rassemblements, la psychologie de la communication s'applique à toutes les situations imaginables de la vie. Elle s'applique donc aussi bien dans la sphère privée, par exemple dans les familles, les partenariats ou les amitiés, que dans la sphère publique. Dans ce domaine, la priorité est donnée aux situations de thérapie, de coaching et de conseil, aux entretiens avec les employés et à la communication avec le management, à l'enseignement, à la vente (par exemple pour les négociations de vente) et à la communication entre le médecin et le patient.

Dans ses recherches, la psychologie de la communication s'appuie sur les résultats et les méthodes de recherche d'autres (sous-disciplines). Il s'agit avant tout des sciences de la communication, de la psychologie sociale et de la psychologie du langage. Ces disciplines comprennent des études et des résultats sur la communication interpersonnelle, l'interaction linguistique et l'interaction sociale.

D'un point de vue psychologique, la communication est aussi très intéressante car elle est considérée comme un moyen de diriger et de contrôler mutuellement le comportement humain. Deux ou plusieurs personnes communiquant entre elles s'influencent en permanence dans leur comportement et leurs réactions. Il s'agit principalement - mais pas exclusivement - du comportement.

Trois règles de base en particulier sont reconnues depuis longtemps dans ce domaine :

1. "Vous ne pouvez pas *ne pas* communiquer." Cela signifie que toute forme de confrontation humaine est une forme de communication. Même des gestes tels que le silence, le détournement et l'ignorance envoient un message spécifique à une autre personne. La communication est bien plus que la parole et ne peut être évitée dans le comportement interpersonnel.
2. La communication a toujours un aspect contenu et un aspect relationnel. L'aspect relationnel détermine l'aspect contenu.
3. Les processus de communication interpersonnelle sont - selon la relation entre les parties en interaction - soit symétriques, soit complémentaires. Si la relation des deux parties est fondée sur l'égalité, ces processus sont symétriques. Si elles sont fondées sur des différences, elles sont complémentaires.

Ces trois règles servent toujours de base à la recherche moderne dans le domaine de la psychologie de la communication.

La motivation par les affirmations - Psychologie positive

Si vous avez entendu parler des affirmations et des méthodes de motivation, vous avez probablement entendu parler de la *psychologie positive*. Ce terme a été inventé en 1954 par le psychologue américain Abraham Maslow. Le contenu, cependant, remonte en partie à des fondements philosophiques bien plus anciens.

Ce qui se cache exactement derrière la tendance de la psychologie positive et pourquoi elle n'est pas une sous-discipline psychologique officiellement reconnue dans les universités allemandes est expliqué plus en détail ci-dessous. Comme dans le cas de la psychologie scientifique dans son ensemble, les origines de la psychologie positive résident dans des idées et des écrits philosophiques fondamentaux.

La psychologie positive se base principalement sur les métiers qui traitent de la vertu, du talent, de la sagesse et de l'épanouissement dans la vie. De même, les études et les écrits théologiques qui ont traité de ces sujets, considérés pour des recherches ultérieures.

À l'époque d'Abraham Maslow, la psychologie positive n'était pas encore très connue. La psychologie scientifique n'a abordé la psychologie positive que de nombreuses années plus tard, plus précisément dans les années 1990. Le psychologue Martin Seligman, également américain, a repris ce terme dans ses recherches. Les premiers articles publiés dans ce domaine ne sont apparus que vers l'an 2000.

Aujourd'hui, la psychologie positive fait référence à un courant dans le domaine de la psychologie. Sa principale différence avec la plupart des autres sous-disciplines est son orientation positive. Elle place les aspects positifs tels que le bonheur, l'optimisme, les forces et la solidarité au centre de la recherche. Par exemple, les affirmations comme moyen d'amélioration de soi et la communication non violente comme outil d'amélioration de la communication font partie des méthodes bien connues utilisées par la psychologie positive.

Ces centres d'intérêt sont tout à fait opposés à ceux des autres sous-domaines de la psychologie, qui traitent plutôt des déficits humains, par exemple les troubles, les erreurs de pensée, les modèles de comportement défectueux ou irrationnels, la mauvaise communication, etc. Cependant, dans ces sous-domaines de la psychologie, une grande variété de recherches et d'études sont également menées relatives aux aspects plus positifs, par exemple comment la communication peut mieux fonctionner et comment une grande variété de troubles peut être guérie à long terme.

Aspects positifs comme point de mire de la psychologie positive

La psychologie positive s'intéresse à tous les aspects de la vie qui peuvent être considérés comme positifs et qui constituent une vie supposée bonne. À cet égard, elle explore, élabore et présente ces aspects, quelles conditions favorisent une telle vie et les conditions de base qui garantissent généralement le bien-être humain.

De nombreuses recherches sont menées sur la manière dont les groupes et les individus peuvent maintenir un psychisme sain et stable en permanence et sur les moyens d'accroître et de stabiliser leur satisfaction

dans la vie. Les partisans de la psychologie positive expliquent que ces objectifs représentent donc l'achèvement de la psychologie, puisque la recherche dans ce domaine traite d'aspects qui étaient auparavant laissés de côté et complète ainsi les autres sous-domaines de la psychologie. Le fait de s'appuyer sur des connaissances existantes en matière de bien-être et de satisfaction (provenant par exemple d'anciens écrits philosophiques) ne constitue pas un obstacle à l'acquisition de nouvelles connaissances. Cependant, la psychologie positive utilise de nombreuses méthodes et conclusions qui sont encore discutées en philosophie aujourd'hui.

Les difficultés résident dans la définition du mot "positif". Le terme "*psychologie positive*" amène de nombreux profanes à penser, à tort, que les autres sous-domaines de la psychologie ne traitent souvent que des aspects négatifs tels que les déficits et les troubles. Bien que cela soit certainement vrai dans certains domaines, il devrait être clair pour vous, en tant que lecteur, sur la base des chapitres de ce livre jusqu'à présent, que les aspects positifs tels que la guérison et la bonne communication font également partie des domaines de recherche de la psychologie.

En général, la classification des différents domaines de la vie et des aspects dans les catégories *positives* et *négatives* est controversée. En particulier dans le domaine des émotions, il est souvent reproché qu'une telle classification pourrait conduire au fait que désormais certaines émotions pourraient être considérées comme bonnes et d'autres fondamentalement comme mauvaises. Et c'est précisément cette vision que les scientifiques veulent éviter, puisqu'ils partent du principe que la signification et l'effet d'une émotion dépendent de son contexte (et donc aussi de son caractère bon ou mauvais). Ce contexte général comprend, entre autres, l'expression et le cadre culturel.

Jusqu'à présent, les représentants de la psychologie positive n'ont pas donné de définition précise du terme "*positif*". Cependant, pour un développement ultérieur - notamment scientifique - cela serait inévitable et cet aspect est donc discuté en permanence.

Le représentant américano-américain James Pawelski, par exemple, mentionne plusieurs significations différentes du terme "*positif*" dans ce contexte :

1. L'orientation positive (en tant que complément et achèvement des autres domaines de la psychologie).
2. Les sous-domaines positifs (qui comprennent l'optimisme, le bien-être, les forces, la satisfaction et).
3. Une population cible positive (qui serait principalement non clinique).
4. Un type de processus positif (qui contient la construction de qualités supposées bonnes).
5. Un objectif positif (la compréhension ainsi que la promotion du bien-être humain, de la satisfaction humaine et d'une vie agréable).

Dans la recherche d'une définition uniforme et sans ambiguïté du terme positif, on s'appuie parfois sur les sens lexical et normatif du terme.

Formations dans le cadre de la psychologie positive

Depuis quelques années, les affirmations connaissent un regain de popularité lorsqu'il s'agit d'adopter une attitude de base positive et de changer ses pensées. Mais de quoi s'agit-il exactement ? Fondamentalement, une affirmation n'est rien d'autre qu'une phrase d'affirmation de soi qu'on se récite à soi-même. Ils sont censés entraîner une reprogrammation des pensées ou des schémas de pensée d'une personne.

Les affirmations sont répétées régulièrement. À long terme, cela devrait conduire à un changement des schémas de pensée, car les affirmations pénètrent dans le subconscient et y sont ancrées à la place de croyances plus mauvaises ou indésirables. Après un certain temps, la modification des pensées devrait idéalement être suivie d'une modification (positive) des sentiments. Enfin, les stratégies d'action et les décisions doivent également pouvoir changer, de sorte qu'à long terme, une amélioration générale de la vie quotidienne et une plus grande satisfaction puissent être obtenues. Les

affirmations sont idéalement récitées avant de s'endormir, parfois aussi directement après le lever.

Les affirmations sont aussi très fréquemment utilisées dans le domaine de la pensée dite positive (qui n'est pas à confondre avec la psychologie positive). Cette méthode consiste principalement à apprendre de nouvelles façons de penser. La psychologie positive, quant à elle, va bien au-delà des affirmations et vise principalement à comprendre et à prendre conscience de ses propres pensées, forces et sentiments. Cette branche de la psychologie s'efforce d'avoir un effet positif sur les gens, mais pas seulement par le biais de nouvelles phrases d'affirmation de soi. Au contraire, la psychologie positive concerne également la recherche scientifique, la thérapie et, finalement, l'auto-thérapie.

de la psychologie positive

Le courant de la psychologie positive est critiqué de plusieurs côtés. Le principal point de critique (outre l'absence de définition du mot "positif") est que les adeptes de la psychologie positive tenteraient de reprogrammer les gens et de les façonner en fonction de leur utilité économique. L'image positive de l'être humain qui est placée au centre de l'attention serait un manteau destiné à servir le remodelage. De nombreux tests de caractère et de personnalité, qui ne répondent pas toujours aux critères de qualité de la psychologie scientifique, font également l'objet de vives critiques.

Pour ces raisons, entre autres, la psychologie positive n'est pas enseignée dans les universités germanophones et n'est pas une sous-discipline scientifique reconnue. De nombreux particuliers font néanmoins un usage fréquent des affirmations et des méthodes de motivation basées sur les idées de la psychologie positive.

de la psychologie positive

La psychologie positive devrait être capable d'influencer les gens de manière positive. Cela peut se faire par le biais de facteurs externes ainsi que par l'auto-thérapie. L'aspect d'auto-assistance est particulièrement important dans la psychologie positive. Dans ce cadre, l'influence se

produit consciemment dans de nombreux cas, contrairement à l'heuristique et au nudging (où ses méthodes sont appliquées consciemment).

PSYCHOLOGIE ET VIE QUOTIDIENNE

En résumé, on peut affirmer à ce stade : la psychologie au sens large se retrouve dans tous les domaines de la vie. Les erreurs de réflexion, les heuristiques et les distorsions involontaires sont assez fréquentes dans la vie quotidienne. Par ailleurs, des méthodes psychologiques telles que les affirmations peuvent influencer positivement la vie quotidienne.

Inversement, les domaines dans lesquels la psychologie et, en particulier, les effets et processus psychologiques deviennent particulièrement pertinents pour l'individu présentent également un intérêt particulier pour la psychologie en tant que science. Dans ce qui suit, nous allons examiner de plus près ces domaines de la vie. Dans quel domaine la psychologie joue-t-elle un rôle important pour vous ? Dans quels domaines les effets psychologiques vous influencent-ils inconsciemment et involontairement ? Comment la science psychologique explique-t-elle ces domaines ? Dans quel domaine la psychologie est-elle utilisée spécifiquement pour manipuler les gens ?

Psychologie et amour

Beaucoup de gens n'ont aucune idée de la fréquence des erreurs de pensée et des phénomènes psychologiques, même dans cette sphère privée et individuelle. Ceux qui pensent à l'amour, en règle générale, imaginent des sentiments romantiques - des émotions, pas des processus de pensée.

Mais l'amour est aussi étudié en détail par la science psychologique. Certains processus internes sont particulièrement intéressants pour la psychologie en relation avec l'amour. Dans ce processus, la psychologie tente d'expliquer l'amour en tant que tel, également d'un point de vue psychologique.

d'un point de vue psychologique - une tentative de définition

Cependant, l'interaction entre l'amour et la psychologie, ou l'étude de cette interaction, est assez récente. La recherche psychologique n'a été entreprise dans ce domaine qu'au cours des trois dernières décennies. Avant cela,

l'amour ne semblait pas être un sujet pertinent pour la science psychologique. La question même d'une définition universelle de l'amour soulève souvent des difficultés dans la recherche moderne. Cela est dû d'une part au fait que l'amour a de nombreuses manifestations (il n'y a pas qu'un seul type d'amour) et d'autre part au fait qu'il est aussi fortement influencé par le contexte culturel respectif et les facteurs connexes.

La plupart des gens diraient spontanément que l'amour est l'une des plus grandes émotions. De nombreuses personnes citeraient probablement l'amour comme l'une des premières émotions si on les interrogeait à ce sujet. Dans le domaine scientifique cependant, la question de savoir si l'amour est une émotion fondamentale est controversée. Il s'agit plutôt de tenter d'expliquer l'amour comme un phénomène ou une émotion à plusieurs niveaux. Ainsi, dans la plupart des tentatives d'explication, les pulsions sexuelles ou les poussées d'émotion jouent un rôle. En même temps, l'aspect du lien émotionnel est considéré comme un élément important.

en tant que partenariat romantique

Ces dernières années, la recherche moderne sur les relations interpersonnelles a vu le jour en se concentrant sur les partenariats et l'amour romantiques. La recherche est ici à la fois théorique et empirique, afin d'examiner ce type d'amour sous toutes ses facettes. Trois points focaux ont émergé dans le processus :

1. L'amour en tant qu'événement biologique
2. L'amour en tant qu'émotion
3. L'amour en tant que cognition

Une approche initiale du premier point (l'amour comme événement biologique) remonte déjà à Sigmund Freud. Dans le cadre de sa psychologie des profondeurs, il a principalement examiné les événements moteurs. Il a analysé et expliqué les événements amoureux, sexuels et les sentiments libidinaux. Dans ce contexte, des recherches plus récentes abordent également l'amour comme un aspect évolutif. L'approche à cet

égard stipule que l'amour est principalement là pour augmenter le taux de reproduction d'une espèce. Ce que les humains ressentent comme des sentiments romantiques est principalement - sinon exclusivement - un désir évolutif de se reproduire et est avantageux d'un point de vue évolutif.

Une autre approche de l'analyse de l'amour romantique le considère comme un composé de trois systèmes comportementaux biologiques de base. Il s'agit des éléments suivants :

1. Reliure
2. Bienveillance
3. Sexualité

L'attachement et les soins sont compris de manière presque identique au comportement d'attachement de l'enfant. Ce comportement d'attachement existe chez les enfants par rapport à leurs parents ou à d'autres personnes de confiance. Cette approche évalue donc l'amour romantique comme une combinaison de ce comportement d'attachement et de la sexualité ou des pulsions sexuelles.

D'autres points de vue, cependant, supposent même que dans l'amour, une excitation physiologique est au centre et que, dans certaines situations, elle serait simplement interprétée comme de l'amour par les personnes concernées.

de neurobiologique et neuropsychologique

La science n'est pas encore tout à fait d'accord sur l'amour. Cependant, quelques processus biologiques, neurobiologiques et neuropsychologiques semblent indiscutables.

Ainsi, la science reconnaît qu'un certain nombre de messagers chimiques sont impliqués dans le sentiment amoureux aigu. Ils permettent, entre autres, d'augmenter la production d'adrénaline et influencent donc directement le pouls. Cela explique aussi pourquoi, même dans les temps anciens, le sentiment amoureux était assimilé aux sensations du cœur. Les substances messagères qui ont ces effets se trouvent également dans le sang sans être amoureuses, mais elles sont présentes à une concentration

beaucoup plus faible. Cela explique au moins quelques-unes des réactions physiques de l'amour. Mais où sont les origines biologiques ?

Des scientifiques reconnus voient un facteur d'influence important dans le cerveau, plus précisément dans son système de récompense. C'est ainsi que les niveaux de dopamine sont stimulés - et la dopamine, comme vous l'avez peut-être entendu, est connue comme l'hormone du bonheur. Il procure des sentiments de bonheur, de motivation et de dynamisme. À titre de comparaison, de nombreuses drogues augmentent également les niveaux de dopamine pendant une courte période, ce qui explique leurs effets intoxicants et aussi leur potentiel de dépendance. Le sentiment d'amour est également fortement associé à la libération de dopamine. C'est la raison pour laquelle de nombreuses personnes amoureuses se retrouvent souvent dans un état proche de l'ivresse. Et les niveaux de sérotonine semblent également être élevés lorsqu'on est amoureux.

En général, cette hormone procure satisfaction et dynamisme. Par ailleurs, une carence en sérotonine est à juste titre aussi associée à la dépression. La baisse du taux de sérotonine lors d'un chagrin d'amour pourrait donc également expliquer biologiquement la douleur ressentie par les personnes concernées ainsi que le manque de dynamisme. Enfin, la recherche a également identifié la libération d'ocytocine.

Cette hormone semble permettre une augmentation du sentiment d'attachement au partenaire et est libérée par le toucher dans la zone intime. Cela se produit par exemple lors des rapports sexuels. Chez les femmes, une libération de cette hormone peut également être détectée pendant l'accouchement ou de l'allaitement, assurant ainsi un lien plus fort avec l'enfant. Cette hormone pourrait être considérée comme un facteur crucial dans le domaine de l'attachement au partenaire et pour les relations monogames à long terme. Alors, l'amour signifie-t-il principalement des niveaux excessifs d'hormones qui provoquent des processus neurologiques ?

Malheureusement, l'unité des scientifiques s'arrête à ce point. De nombreuses tentatives pour expliquer plus en détail scientifiquement

l'émergence et l'effet de l'amour, ont produit des approches différentes. L'accent a été mis en partie sur les aspects évolutifs, qui sont responsables des conséquences physiologiques. D'autres scientifiques attribuent une plus grande importance aux facteurs individuels tels que les expériences personnelles. De nombreux chercheurs adoptent un mélange des deux approches.

multiples explications pour l'amour

La science n'étudie pas seulement l'amour sous des aspects biologiques ou psychologiques. Il existe aujourd'hui de nombreuses approches pour analyser le phénomène complexe de l'amour (principalement de partenariat). Il existe également de nombreuses approches de l'amour en tant que cognition, qui est un domaine de la psychologie. Les approches cognitives reconnaissent désormais six types d'amour différents :

1. L'amour romantique
2. L'amour ludique
3. L'amour amical
4. L'amour pragmatique
5. L'amour possessif
6. L'amour altruiste

Ces formes d'amour semblent être en partie diverger les unes des autres. Mais là encore, la science est toujours à la recherche de définitions claires et globalement valables.

En résumé, on peut affirmer que l'amour romantique ou partenarial est considéré par la science comme un phénomène complexe et multiforme. Elle représente une forme particulière d'affection interpersonnelle et se caractérise par des facteurs biologiques, émotionnels et cognitifs. La psychologie est loin d'avoir terminé ses recherches dans ce domaine. Par conséquent, dans les décennies à venir, d'autres théories et résultats notables pourraient émerger et tenter d'expliquer l'amour romantique.

dans la famille et les autres types d'amour

Outre l'amour romantique ou l'amour entre partenaires, il existe bien sûr d'autres types d'amour, comme l'amour familial (entre parents et enfants, entre frères et sœurs ou autres membres de la famille), l'amour pour des amis proches ou l'amour caritatif. Même les sentiments pour un animal de compagnie, qui pour beaucoup de gens fait partie de la famille, constitue une forme d'amour. Cependant, ces types d'amour sont encore largement inexplorés par la science, notamment par la psychologie. Il est possible que cela change dans les décennies à venir.

nt les connaissances psychologiques influencent-elles l'amour aujourd'hui ?

Vous savez maintenant comment la psychologie tente d'expliquer l'amour, mais comment ces connaissances influencent-elles l'amour dans le monde d'aujourd'hui ? La psychologie présente dans les médias semble au moins vouloir avoir une grande influence sur l'amour - combien de fois n'avez-vous pas lu des titres tels que : "Comprendre la psychologie masculine"/"Comprendre la psychologie féminine", " Cinq astuces pour épater son amoureux " ou même "Les effets psychologiques rendent-elles les relations heureuses et durables." ? Mais qu'en est-il réellement de ces gros titres ? La psychologie peut-elle vraiment influencer l'amour d'une telle manière ?

Cette affirmation ne peut certainement pas être généralisée. Toutefois, il est un fait que la psychologie, en tant que science, a mené des recherches assez approfondies sur le psychisme humain, notamment en ce qui concerne les liens et la convivialité. Bien qu'elle ne puisse pas encore expliquer complètement l'amour en tant que tel, il existe certainement un certain nombre d'effets dits psychologiques qui peuvent influencer une relation, du moins à court terme. Cela va des petites astuces pour flirter aux stratégies de communication plus importantes dans les relations à long terme. Cependant, tant que la psychologie ne pourra pas expliquer l'amour en tant que tel, elle ne pourra pas produire d'effets miracles pouvant garantir un amour réciproque ou une relation heureuse.

Vous pouvez tout de même tirer quelques petites leçons pour votre vie amoureuse du domaine psychologique. Par exemple, certaines études

montrent que les gens sont plus rapidement attirés les uns vers les autres dans des situations supposées menaçantes. En effet, le corps libère également de l'adrénaline et d'autres hormones dans une situation stressante. Les réactions physiques qui en résultent sont similaires à celles de l'amour.

Par exemple, certaines personnes peuvent confondre une poussée d'adrénaline aiguë avec les fameux papillons dans l'estomac. Il est également possible que cette montée d'adrénaline favorise le développement de l'envie de tomber amoureux.

Quoi qu'il en soit, il n'est pas si mal de recommander de mettre les nerfs de la personne aimée à rude épreuve lors d'un premier rendez-vous.

Un autre effet réellement reconnu est l'effet dit de Roméo et Juliette. Cela fait référence au fait que les sentiments amoureux sont intensifiés par l'interdiction de la relation, comme cela a pu être le cas dans l'histoire tragique de Roméo et Juliette. La psychologie explique ce phénomène principalement par le fait qu'une liberté supposée menacée (comme la liberté de décider de sa propre vie amoureuse) doit être restaurée par cette réaction.

Conclusion : l'amour - toujours un défi

L'amour représente toujours un défi pour la psychologie et la science en général. Elle ne peut pas encore être expliquée sans ambiguïté et de manière exhaustive. Les premières approches reconnues proviennent principalement du domaine des neurosciences et de la psychologie neurobiologique.

Les mécanismes psychologiques ont clairement un impact sur le comportement amoureux des gens. Et en effet, il existe l'une ou l'autre astuce psychologique qui peut soutenir l'amour. Bien sûr, vous ne devez pas vous y fier entièrement. Pour bon nombre de personnes, l'amour fait de toute façon partie des domaines de la vie qu'ils ne veulent pas déchiffrer, mais simplement apprécier.

Psychologie et éducation

La psychologie joue également un rôle majeur dans le domaine de l'éducation. C'est pourquoi ce domaine de la vie est également étudié en profondeur par la psychologie. En même temps, les découvertes psychologiques peuvent désormais jouer un rôle majeur dans l'éducation des enfants et des jeunes. La psychologie de l'éducation joue notamment un rôle majeur.

La psychologie de l'éducation traite spécifiquement des processus psychologiques qui sont importants pour l'éducation. Il s'agit de tous les processus qui sont significatifs pour la réussite scolaire, de tous ceux qui influencent l'éducation et aussi de l'interaction de ces processus avec d'autres processus et procédures dans ce domaine.

La psychologie de l'éducation se concentre sur toutes les interactions interpersonnelles entre un éducateur et un enfant à éduquer. En dernière analyse, l'éducation signifie toujours un changement de comportement (généralement induit intentionnellement) ou un apprentissage de comportement.

Une éducation qui se déroule intentionnellement est également appelée *éducation intentionnelle dans les milieux professionnels* (de intention = intention). Une modification du comportement induite involontairement, en revanche, est appelée *éducation fonctionnelle*. L'éducation intentionnelle ou induite par l'intention se fait généralement par l'enseignement, la formation et le coaching.

L'éducation involontaire ou fonctionnelle se fait régulièrement par l'apprentissage par l'observation. Cela signifie que la personne à éduquer observe et tire ses conclusions de manière indépendante. Les modèles de comportement jouent notamment un rôle important à cet égard. Contrairement à la pédagogie scientifique, la psychologie de l'éducation englobe les deux types d'éducation de manière égale.

Pendant des années, la psychologie de la parentalité s'est intéressée aux effets du comportement du parent sur la personne élevée. Cela vaut tout particulièrement pour les relations parents-enfants. Les jeunes enfants en

particulier apprennent beaucoup en observant leurs parents ou d'autres personnes qui s'occupent d'eux.

La science psychologique tente d'acquérir des connaissances complètes afin d'optimiser l'éducation et de pouvoir éviter les conséquences néfastes. Entre-temps, il a également été prouvé dans ces études que même le comportement des adolescents change systématiquement lorsque celui des modèles éducatifs varie. Cela se produit même dans les observations sur des périodes plus courtes, comme dans les groupes de travail ou de loisirs. Un travail éducatif à long terme n'est donc pas nécessaire pour ce type d'influence aiguë.

Bien entendu, on ne peut ni ne doit exiger des parents qu'ils acquièrent une connaissance approfondie de la psychologie avant d'avoir des enfants. Cependant, des connaissances de base peuvent être utiles dans l'éducation des enfants. Cela ne s'applique pas seulement à l'éducation de ses propres enfants. De même, l'éducation (à court terme) et l'influence d'autres enfants et adolescents (par exemple dans des groupes de loisirs) peuvent être utilement accompagnées d'un peu d'expertise psychologique. Les personnes travaillant dans l'enseignement et la formation en bénéficieront également. De nombreux manuels et cours traitent aujourd'hui de ces sujets. Ainsi, quiconque souhaite se familiariser avec les perspectives de la psychologie de l'éducation peut le faire relativement facilement de nos jours.

Les perspectives de la psychologie de l'éducation peuvent également être appliquées lorsque les enfants ont des problèmes de comportement ou d'autres difficultés. Souvent, la psychologie peut être utilisée pour expliquer les problèmes et travailler sur les changements de comportement de manière plus ciblée.

La psychologie de l'éducation traite en détail de nombreux aspects, par exemple, l'effet de la motivation et les facteurs de motivation. Cela inclut également les notes dans le système scolaire. Les stratégies d'apprentissage et la recherche dans le domaine de la psychologie du développement font

également partie de la psychologie de l'éducation. Enfin, les processus neuronaux sont également pris en compte.

La psychologie de l'éducation s'intéresse donc aussi à l'âge auquel on est le mieux éduqué, au moment où on apprend le mieux et avec le plus de succès, et aux facteurs qui ont un effet motivant ou démotivant sur l'apprentissage. De nombreux résultats sont déjà appliqués aujourd'hui. La psychologie de l'éducation influence le système des jardins d'enfants et des écoles, la formation pédagogique et, dans de nombreux cas, les circonstances privées. Les thérapeutes de l'enfance, de la jeunesse et de la famille, par exemple, sont souvent appelés à intervenir en cas de difficultés et de désaccords que la famille ne parvient pas à résoudre.

Ainsi, la psychologie en tant que science joue déjà un rôle de soutien dans l'un des domaines les plus privés de la vie. Aujourd'hui surtout, on trouve sur les étagères des entreprises des ouvrages de nombreux auteurs vantant de nouvelles stratégies et des connaissances psychologiques. Étant donné que les gens peuvent réagir de manière très individuelle à certaines stratégies, toute nouvelle idée ne peut garantir un succès total. Mais l'expérience psycho scientifique s'est déjà avérée utile dans de nombreux cas.

La psychologie dans le monde du travail

Le monde du travail n'est pas non plus épargné par l'influence de la psychologie. Les premières questions de psychologie du travail ont été soulevées à l'époque de la révolution industrielle. À cette époque, le terme de psychologie industrielle n'était pas encore connu.

Au cours des décennies suivantes, ces approches ont été développées et poursuivies. Depuis quelques années, le sous-domaine désormais indépendant de la psychologie du travail, qui représente une partie de la psychologie des affaires, s'intéresse à l'analyse psychologique de l'activité humaine au travail. Outre l'analyse, le domaine de la psychologie du travail comprend également l'évaluation et la conception ou l'amélioration de l'environnement de travail.

La psychologie des ingénieurs est plus spécifique et traite également de la relation particulière entre l'homme et la technologie.

La psychologie du travail repose sur certaines attitudes fondamentales qui rendent nécessaire la collaboration entre le travail et la psychologie. Il s'agit notamment des idées de base suivantes :

1. Un être humain subjectif reçoit le travail en tant que tâche d'un homme dans un certain système. La personne qui exécute ou travaille lui donne cette valeur subjective.
2. L'activité professionnelle d'une personne a des effets à court et à long terme sur elle. Il est façonné par elle et se développe constamment dans le cadre de ce façonnage. Cette évolution touche un champ si large que de nombreux psychologues du travail supposent même que l'homme devient à long terme un produit de son travail.
3. Les gens sont actifs lorsqu'ils travaillent. Ils agissent dans un but précis (une distinction essentielle entre le travail et le jeu).

Selon ces trois considérations de base, la psychologie part du principe que l'homme a besoin d'une régulation non seulement physique mais aussi psychologique de son activité professionnelle. La tâche principale de la psychologie du travail, qui en découle, est donc la création et l'optimisation des possibilités et des compétences d'action de l'individu dans le cadre du monde du travail.

Pour atteindre cet objectif principal, la psychologie industrielle poursuit de nombreux domaines d'application plus restreints. D'une part, elle traite de l'analyse et de l'évaluation des systèmes de travail et des diverses activités professionnelles. Elle examine les exigences des systèmes et des domaines d'activité et vérifie si leurs exigences (peuvent) répondre aux besoins humains et aux capacités de performance.

Suite aux connaissances acquises par l'analyse, des explications et, si nécessaire, des tentatives d'amélioration ont lieu. Ainsi, d'autre part,

l'élaboration et la mise en œuvre de propositions d'amélioration et de conception font également partie de la psychologie industrielle.

Afin de répondre aux besoins de la population, une activité ou un système de travail doit d'une part ne pas nuire aux personnes et d'autre part, promouvoir les potentiels et les compétences. La difficulté réside souvent dans la valorisation des compétences individuelles, voire des personnalités. La promotion plus récente de la santé sur le lieu de travail est également l'un des développements basés sur les résultats de la psychologie du travail.

Depuis l'augmentation des maladies d'origine psychologique au cours des dernières décennies, la psychologie du travail s'est également intéressée aux questions relatives au stress psychologique causé par une activité ou un système de travail.

La psychologie de l'ingénierie, déjà mentionnée, tente de créer un système fonctionnel de coopération entre les humains et les machines en reprenant les connaissances sur le comportement et l'expérience des humains et en essayant de les intégrer dans la technologie. Les systèmes techniques devraient, par exemple, obtenir des capacités et des comportements typiquement humains en ce qui concerne la réception et le traitement de l'information.

Parallèlement, les comportements humains les moins efficaces dans les machines doivent être optimisés. À l'heure actuelle, le monde du travail devient de plus en plus mécanique et numérique. De nombreuses machines remplacent déjà le travail des humains, mais leur optimisation est encore en cours de mise au point. Par conséquent, la psychologie industrielle s'intéresse précisément à cette interaction entre la machine et l'homme ou un système de travail composé des deux.

Ainsi, le monde du travail est très fortement influencé et modifié par les découvertes psychologiques. Tout effet psychologique décelable chez l'homme peut ainsi remodeler à long terme le monde du travail dans son ensemble. Il reste à voir si la psychologie du travail permettra à long terme de créer des systèmes capables de réduire les troubles et les maladies

psychologiques. Jusqu'à présent, on ne sait toujours pas dans quelle mesure l'augmentation des maladies mentales peut être attribuée uniquement au monde du travail.

Psychologie et publicité

Il n'y a guère d'autre domaine où la psychologie est utilisée de manière aussi spécifique que dans la publicité, car celle-ci a finalement un objectif principal : persuader les clients potentiels de faire un achat, de s'abonner, d'utiliser ou de faire une action similaire. Les astuces psychologiques peuvent être très utiles dans ce contexte - et sont donc très fréquemment utilisées.

C'est précisément pour cette raison que le domaine de la psychologie de la publicité est en plein essor depuis plusieurs décennies. Ce sous-domaine appartient à la psychologie appliquée, notamment à la psychologie des affaires, qui traite de l'analyse de l'effet de la publicité sur l'homme

Le comportement des acheteurs (potentiels) après une expérience publicitaire est notamment examiné. L'accent est mis sur l'influence de la motivation d'achat et des processus de décision d'achat ainsi que sur l'augmentation de l'efficacité de la publicité qui en résulte.

La publicité fait également appel à toutes sortes de phénomènes et d'effets psychologiques bien connus. Elle examine les méthodes publicitaires innovantes et reprend les connaissances nouvellement acquises dans les autres disciplines psychologiques. Après tout, la publicité tente toujours d'accroître notre motivation d'achat.

Les chapitres précédents ont déjà expliqué comment, par exemple, les distorsions cognitives peuvent influencer involontairement la pensée humaine. Ces préjugés peuvent aussi se révéler importants dans le domaine de la publicité. Certains de ces effets psychologiques sont abordés plus en détail ultérieurement dans le présent ouvrage pour vous aider à mieux les comprendre.

Le chapitre sur le nudging explique aussi comment celui-ci ou la manipulation ciblée peut et doit persuader à prendre certaines décisions d'achat. Le nudging est également utilisé dans le domaine de la publicité. La modification par exemple d'un emballage relève également du domaine de la publicité. Les publicités télévisées et en ligne fonctionnent aussi souvent avec des nudges.

On ne réussit pas toujours à échapper aux influences de la psychologie de la publicité. La publicité est en effet omniprésente de nos jours et reste en perpétuelle évolution. Même pour les produits immuables, de nouvelles idées publicitaires sont régulièrement mises en œuvre. De nouvelles stratégies sont souvent expérimentées et les connaissances (psychologiques) nouvellement acquises appliquées. Cependant, ce changement régulier de la publicité fait également appel à un effet psychologique direct, à savoir le fait que le cerveau humain trouve la variété intéressante. Avec ce qui reste identique, la personne perd rapidement son intérêt. Quand une publicité est déjà connue, on y prête rarement attention. Une nouvelle publicité en revanche est plus susceptible d'attirer l'attention. Ainsi, même son renouvellement constant est déjà basé sur une expertise psychologique.

La publicité a également pour but d'évoquer certains stimuli et émotions. Le but n'est pas de faire entrer les détails de la publicité dans la mémoire du client (potentiel), mais de renforcer le souvenir de certaines émotions et stimuli. Lorsque le client (potentiel) découvre un produit dans le magasin, il doit éprouver les mêmes stimuli et émotions que ceux qu'il a ressentis en regardant ou en écoutant la publicité.

Cela devrait finalement le motiver à franchir le pas et à réaliser un achat. Cette application de l'expertise psychologique est un pur conditionnement. Et comme cela se produit de manière totalement inconsciente, les effets sont rarement perceptibles. Même une publicité qui n'a été écoutée qu'à moitié ou dont le client (potentiel) ne se rend même pas compte qu'elle pourrait l'intéresser peut avoir de tels effets.

Le champ d'application de la science psychologique dans le domaine de la publicité est très large et ne se limite pas aux exemples ci-dessus. Avec l'acquisition croissante de connaissances et l'exploration de nouvelles stratégies, la sphère d'influence psychologique dans le domaine de la publicité s'étend aussi. Les connaissances nouvellement acquises sont souvent mises à profit très rapidement par les grandes entreprises et les agences de publicité pour développer et expérimenter de nouvelles méthodes publicitaires. Des études sont menées pour examiner les émotions et les réactions physiologiques, les évaluer et, si les résultats sont prometteurs du point de vue de l'annonceur, les appliquer. De nos jours nous ne pouvons plus nous soustraire à la publicité. Nous ne pouvons pas non plus toujours désactiver ses effets. Mais nous pouvons prendre conscience de ses effets psychologiques et la remettre en question de manière critique. De cette façon, nous pouvons réduire partiellement la manipulation.

LES EFFETS PSYCHOLOGIQUES QUE TOUT LE MONDE DEVRAIT CONNAÎTRE

Les effets psychologiques influencent la vie quotidienne de chaque individu. Il peut donc être extrêmement important de mieux comprendre certains de ces effets. Si vous êtes préparé aux manipulations, il est impossible de toujours éviter complètement ces effets, mais dans certaines situations vous pouvez au moins en réduire l'influence sans vous en rendre compte. En outre, il peut s'avérer très utile dans de nombreuses situations quotidiennes, par exemple en matière de communication et dans la vie professionnelle, de reconnaître certains effets, voire de pouvoir les appliquer.

Nous en présentons donc quelques-uns parmi les plus importants et les plus intéressants. En les lisant, vous pourrez vous familiariser avec certains effets particulièrement courants. Et si vous le souhaitez, vous pouvez peut-être même expérimenter l'un ou l'autre effet dans votre propre environnement. Vous serez certainement surpris par les résultats

L'effet d'ancrage - lorsque le cerveau recherche des valeurs comparatives

L'effet d'ancrage décrit l'influence d'un jugement humain par une référence de jugement inconsciemment utilisée. Un élément d'information environnementale existant est utilisé comme point d'ancrage du jugement. Les informations sur l'environnement peuvent être totalement sans rapport avec la valeur à juger. L'effet d'ancrage est particulièrement visible dans l'évaluation des nombres et des quantités. Le résultat est une distorsion systématique qui dépend de la référence utilisée. Les ancrages peuvent fonctionner de deux manières différentes. D'une part, ils peuvent éveiller des associations qui correspondent à l'ancre, et d'autre part, peuvent fournir une valeur ou un point de départ. Comme point d'ancrage, on utilise toujours des informations facilement accessibles ou déjà disponibles au moment de la formation du jugement.

Ces informations sont utilisées par la personne de manière totalement inconsciente comme un point d'ancrage. Il importe peu que l'information ait été formée par la personne elle-même, qu'elle provienne d'une autre personne ou qu'elle ait été présente au même moment par pur hasard. De même, il importe peu que l'information soit réellement pertinente pour l'évaluation à effectuer ou qu'elle paraisse complètement incohérente.

Les expériences suivantes en sont des exemples bien connus : l'effet d'ancrage a été démontré pour la première fois par les psychologues Daniel Kahneman et Amos Tversky. De nombreuses études et expériences ont montré qu'une ancre placée arbitrairement peut influencer de manière significative le processus de décision d'un individu. Dans leurs études, l'effet d'ancrage apparaît comme un phénomène très résilient. En outre, les situations étudiées par les deux psychologues étaient si variées qu'il était possible de conclure que l'effet d'ancrage peut se produire dans toutes sortes de situations.

L'une des études les plus célèbres de Kahneman et Tversky a été réalisée à l'aide d'une roue de fortune. Les sujets ont d'abord tourné ladite roue, qui affichait des chiffres compris entre 0 et 100. Cependant, la roue avait été manipulée auparavant de manière à ce qu'elle tombe toujours sur 65 ou 10. Ces chiffres étaient censés servir d'ancrage. Ensuite, deux questions ont été posées aux sujets afin d'estimer le pourcentage d'États africains membres de l'ONU :

1. Le pourcentage estimé est-il supérieur ou inférieur au nombre qui vient de tourner sur la roue de la fortune ?
2. Donnez une estimation précise du nombre de membres de l'ONU qui sont en fait des pays africains.

Il apparaissait clairement que l'ancrage spécifié à la roue de fortune avait un impact significatif sur le résultat des estimations. Ceux qui avaient reçu un chiffre élevé comme ancre ont également estimé le pourcentage plus élevé. La valeur moyenne des sujets qui avaient reçu 65 comme ancre était de 45%. En revanche, la valeur moyenne des estimations de toutes les personnes testées qui n'ont reçu qu'un 10 comme ancre était

significativement plus faible, soit 25 %. Le nombre tourné sur la roue de la fortune n'avait aucune valeur significative pour l'estimation. Les sujets n'étaient bien sûr pas conscients de l'effet d'ancrage.

Daniel Kahneman a réalisé de nombreuses autres études dans la période suivante qui ont consolidé l'effet d'ancrage. Par exemple, il a été démontré que même les chiffres du numéro de sécurité sociale d'une personne ou même le tirage au sort d'une pièce de monnaie pouvaient influencer de manière significative le résultat d'une estimation ou d'une décision. Ce qui est très impressionnant, c'est que l'effet d'ancrage est également pertinent pour les experts d'un domaine particulier - même s'ils doivent être très familiers avec les chiffres réels et les informations pertinentes. Dans une expérience, par exemple, on a demandé à un groupe d'étudiants et à un groupe d'experts en immobilier d'estimer les prix de l'immobilier..

Au début de l'étude, tous les participants ont reçu des informations sur les propriétés à évaluer au moyen de brochures. Ceux-ci contenaient un grand nombre d'informations pertinentes, telles que la taille et l'âge de la propriété. Ils étaient identiques pour tous les participants à presque tous les égards, à une exception près : le prix catalogue différait. Les sujets ont ensuite été invités à estimer la valeur matérielle respective des biens. Le prix catalogue était censé servir de point d'ancrage. Et en effet, l'étude a montré que l'ancre fonctionnait ici aussi - tant pour les experts que pour les profanes.

D'autres études ont montré que même les juges ayant de nombreuses années d'expérience professionnelle pouvaient être influencés par une ancre fixe. Dans ces études, le point d'ancrage utilisé était, par exemple, l'évaluation d'un étudiant extérieur au domaine ou le montant des dommages et intérêts réclamés par l'accusation. Même un coup de dé pourrait influencer l'issue du verdict.

Des études ultérieures ont expliqué l'effet d'ancrage par le fait que l'ancre précédente réactive et fait venir à l'esprit les informations qui correspondent à l'ancre. Par exemple, un numéro d'ancrage élevé, même s'il n'existe pas, peut évoquer chez un juge le souvenir de détails d'une

affaire ou de punitions élevées antérieures qui ont renforcé la sanction. Un chiffre d'ancrage faible peut, en conséquence, évoquer davantage de détails susceptibles d'atténuer la peine. Pour cette raison, même les experts dans un domaine particulier ne sont pas à l'abri de l'effet d'ancrage.

Mais où trouve-t-on l'effet d'ancrage dans la vie quotidienne ? Certains exemples et expériences montrent que nous le rencontrons sans cesse et qu'il est capable de nous manipuler en conséquence plus souvent que nous le souhaiterions. Il suffit de penser aux prix de certains aliments, appareils électroniques ou autres produits. Pour beaucoup d'entre eux, nous avons un certain prix d'ancrage dans la tête. Une tablette de chocolat coûte un euro, un magazine pas beaucoup plus qu'un euro et un téléphone portable coûte environ 300 euros, à l'exclusion des produits Apple. Si, en faisant les courses, nous tombons sur une tablette de chocolat qui coûte nettement plus qu'un euro, elle nous semble systématiquement trop chère.

Nous chercherons les raisons pour lesquelles ce chocolat est si cher à nos yeux (par exemple, la culture durable des fèves de cacao ou la liste exotique des ingrédients), et si nous ne les trouvons pas, nous sommes plus susceptibles d'abandonner et d'opter pour une autre marque dont le prix est plus proche de notre prix d'ancrage d'un euro. Au demeurant, un autre exemple d'ancrage généralisé est la stratégie de nombreux détaillants consistant à arrondir le prix de leurs produits à 99 cents. Un produit est alors vendu à 1,99 € au lieu de 2 €, par exemple. Le chiffre précédant la virgule agit comme une ancre, et le produit en question a donc beaucoup plus de chances de se retrouver dans le panier que des produits similaires qui, objectivement, ne coûtent qu'un euro de plus.

L'acheteur se dit : "ici, je suis dans la fourchette d'un euro et là, dans la fourchette de deux euros", et choisit le produit censé être beaucoup moins cher, alors qu'il n'a en fait économisé qu'un centime. Il convient donc de rester vigilant et d'arrondir si nécessaire, afin de ne pas tomber dans le piège du vendeur ou de l'effet d'ancre. De nombreux magasins profitent également de l'effet d'ancrage en proposant des produits plus chers que leur assortiment standard.

Ces produits ne sont généralement pas très vendus, mais ils rendent les produits à prix moyen plus attrayants pour l'acheteur qui, autrement, n'aurait eu le choix qu'entre ce produit et le produit à prix inférieur et aurait peut-être préféré choisir le produit le moins cher. Les produits les plus chers donnent l'impression que le juste milieu est le meilleur compromis possible. L'effet d'ancrage est également de plus en plus utilisé dans le domaine du pourboire (du moins en dehors de l'Allemagne). Les restaurants et les prestataires de services (par exemple les chauffeurs de taxi) proposent aux clients une suggestion de pourboire, par exemple 20 %, 25 % ou 30 %, et les clients ont alors tendance à s'orienter vers cette fourchette plutôt que de laisser un pourboire beaucoup moins ou beaucoup plus important parce que cela leur semble inapproprié.

Si l'effet d'ancre vous est familier, vous pouvez l'utiliser dans de nombreux cas : Par exemple lors de la négociation du salaire (de départ), il peut s'avérer très utile de fixer un point d'ancrage approprié afin d'espérer obtenir un peu plus d'argent. Cependant, chacun doit être conscient qu'il peut lui-même être influencé par un effet d'ancrage. Il est particulièrement difficile de désactiver cet effet - après tout, comme l'ont montré des études, même un large éventail de compétences et une multitude d'informations correctes et pertinentes ne sont souvent d'aucune utilité. Toutefois, si vous êtes conscient de l'effet d'ancrage au moment de prendre une décision et si vous êtes vigilant, vous pouvez le réduire dans de nombreuses circonstances.

Le paradoxe du choix - une multitude de choix, peu de réjouissance

Le professeur de psychologie américain Barry Schwartz a été le premier à parler du *paradoxe du choix* lorsqu'il a publié un ouvrage portant le même titre. Dans celui-ci, il décrit de manière vivante et exemplaire comment un choix trop important ne conduit pas à plus de satisfaction, mais au contraire au doute et à la peur.

Il raconte cela de manière imagée avec une anecdote sur l'achat d'un jean : lorsqu'il demande un jean en magasin, la vendeuse lui propose

plusieurs types différents (*slim fit, easy fit, relaxed, baggy...*). Au lieu de le réjouir, il s'est senti extrêmement accablé. En conséquence, le paradoxe du choix stipule qu'avec plus de choix, il y a plus d'options. Ainsi, plus le choix est grand, plus l'insatisfaction augmente. Schwartz part du principe que ce paradoxe peut également s'appliquer à l'éducation, à la carrière et à la vie de couple.

Ainsi, dans certains cas, on peut observer que quelqu'un qui a toutes les portes ouvertes à lui après l'obtention de son diplôme a plus de mal à se décider sur une voie, et dès lors, quelle que soit la décision, tombe dans une suite de questionnements "et si... ?". Que se serait-il passé si une personne avait décidé de se lancer dans l'éducation au lieu d'étudier pour devenir enseignant ? Aurait-on été plus heureux ou plus malheureux ? Quel choix vous aurait le mieux convenu ? Ce carrousel de pensées conduit souvent à une insatisfaction qui ne se serait probablement pas manifestée si l'on n'avait pas eu le choix. L'agonie du choix, il n'y a pas de meilleure façon de l'exprimer. Ou imaginez un autre scénario qui concerne cette fois-ci l'amour et la vie de couple : une jeune femme est heureuse dans son foyer, vit avec son mari et ses enfants dans la maison qu'ils partagent et mène une vie épanouie. Mais soudain, elle rencontre un autre homme qui commence à lui plaire. Elle tombe également amoureuse de lui et lorsqu'elle s'en rend compte, elle ne sait pas quoi faire. Elle se désespère littéralement car elle a l'impression de devoir choisir l'un des hommes et donc de s'opposer à l'un. Si elle n'avait jamais rencontré ce deuxième homme, tout aurait été très clair, simple et direct. Elle est donc sous pression, a peur de prendre la mauvaise décision et souhaiterait ne pas avoir à décider du tout. Tous ces exemples le montrent clairement qu'une multitude de choix n'est pas toujours synonyme de plus de plaisir que lorsqu'il y a moins de choix, ou pas de choix du tout. Souvent, l'humeur se transforme en un sentiment d'accablement et de pression.

Biais d'autorité - le pouvoir de l'autorité

Le biais d'autorité décrit la tendance à être plus influencé par les opinions des figures d'autorité. Cela inclut toutes sortes de figures d'autorité

(supposées), comme les supérieurs ou les soi-disant experts. Dans de nombreux cas, des études et des expériences ont montré que ce préjugé peut être extrêmement fort et que les gens ont tendance à suivre l'opinion d'une figure d'autorité supposée contre leur meilleure connaissance ou contre leur propre peur et anxiété.

Une expérience célèbre sur ce biais est l'expérience dite de Milgram, réalisée en 1963, qui visait à déterminer si et dans quelle mesure des sujets se laisseraient influencer par une autorité, même si cette action allait à l'encontre de leurs convictions morales.

Au cours de l'expérience, on a demandé aux sujets de donner des chocs électriques à une autre personne à l'aide d'une machine. Les chocs électriques sont devenus de plus en plus intenses. Ce que les sujets ne savaient pas, c'est que l'autre personne était tout simplement un complice qui ne recevait pas de véritables chocs électriques mais simulait les réactions douloureuses.

Comme les sujets pouvaient percevoir la douleur supposée, ils ont commencé à hésiter. Plus les chocs électriques étaient forts, plus les sujets se demandaient s'ils devaient continuer. Cependant, lorsqu'ils hésitaient, l'expérimentateur les incitait et les encourageait à poursuivre.

Beaucoup ont ensuite continué plus longtemps, bien qu'il soit contraire à leur conception morale de donner à une personne des chocs électriques douloureux ou même dangereux. Sur un total de 40 participants, 26, c'est-à-dire plus de la moitié, ont même délivré la tension maximale de 450 volts. Une tension qui aurait été fatale pour tout être humain. Et cela uniquement parce qu'ils ont fait confiance à la figure d'autorité (l'expérimentateur) ou se sont laissés influencer par son opinion.

Plusieurs raisons expliquent cet effet. D'une part par le fait que dans les sociétés modernes, nous sommes formés dès le plus jeune âge à suivre les figures d'autorité (parents, enseignants, formateurs, etc.). D'autre part, le statut d'expert supposé suggère également que la figure d'autorité est plus

compétente dans le domaine en question. Alors pourquoi ne pas les écouter ?

Ce préjugé est toutefois problématique, car on attribue aux figures d'autorité un savoir si étendu qu'on remet rarement en question leurs décisions. Comme l'a montré l'expérience de Milgram, cela mène parfois à des décisions qui vont à l'encontre des valeurs morales de chacun et peuvent même s'avérer dangereuses. En outre, beaucoup ont tendance à étendre le statut d'autorité à des domaines qui n'ont rien à voir avec le domaine d'expertise réel de la figure d'autorité. L'opinion d'un supérieur ou d'un expert a plus de poids, même si le sujet n'a rien à voir avec le champ d'activité de l'intéressé et que celui-ci n'a pas plus de connaissances que vous dans ce domaine.

Pour éviter cette erreur de jugement, il faut toujours être conscient du biais. Cela s'explique par le fait que l'influence s'exerce de manière inconsciente, de sorte que la connaissance du parti pris peut conduire à repenser sa propre décision et son évaluation de l'opinion de l'autorité. Une certaine distance mentale par rapport à la figure d'autorité et un délai suffisant pour prendre une décision peuvent également être utiles.

Cette distorsion a par ailleurs un effet très marqué en cas de pression temporelle. D'autre part, ceux qui ont du temps ou prennent leur temps peuvent reconsidérer et remettre en question de manière critique l'opinion de la figure d'autorité. Cette personne a-t-elle vraiment plus d'expertise dans ce domaine ? Quels arguments vont à l'encontre de leur déclaration ? La morale est-elle un obstacle ? Quel est le pire qui puisse arriver si elle avait tort ? Et quel est le pire qui puisse arriver si vous suivez votre propre opinion ?

Ces questions doivent toujours être posées. Ils peuvent empêcher de suivre aveuglément l'opinion d'une autorité dans de nombreux cas. Dans l'expérience de Milgram, on aurait pu répondre aux dernières questions de la manière suivante : si l'opinion de l'expérimentateur est fautive, la personne peut être gravement blessée, voire tuée. Si, en raison de ses propres hésitations et incertitudes, on ne suit pas l'avis de l'expert,

l'expérience est arrêtée à ce moment-là. Il est évident que le pire scénario serait le plus tragique.

Ce qui peut aussi aider dans de telles situations, c'est de prendre de la distance par rapport à la personne en question et à son opinion ou sa mission, si cela est possible. Si vous avez le temps de réfléchir, de faire vos propres recherches ou d'en parler à des tiers, vous devez absolument le faire. Un autre domaine où le biais d'autorité est particulièrement répandu est le domaine médical. Par exemple, la relation entre le médecin et le patient est caractérisée par l'asymétrie dès le départ. Lorsqu'une personne se rend chez un médecin pour se plaindre, elle part du principe que le médecin sait ce qu'il fait. Après tout, il a suivi des années d'études et est beaucoup plus qualifié et informé que le patient. Si le médecin pose un certain diagnostic ou propose une méthode de traitement, le patient a généralement tendance à ne pas les remettre en question, même si lui-même s'attendait à autre chose ou si la thérapie lui semble inhabituelle.

Mais après tout, vous n'êtes pas un expert et le médecin sait déjà ce qu'il fait. En règle générale, c'est également le cas, mais malheureusement, comme dans tout secteur, il existe des brebis galeuses qui exploitent leur prétendue supériorité sur leurs patients. Ainsi, des procédures thérapeutiques particulièrement coûteuses sont imposées au patient ignorant, alors qu'elles ne promettent pas une efficacité supérieure à celle des procédures alternatives. Dans les cas extrêmes, il peut même s'agir d'abus (sexuels) du médecin sur le patient. Dans le passé, il y a eu plusieurs cas d'abus de médecins sur des patients, dans lesquels des patients ont subi des examens dans la zone intime, alors que leurs plaintes étaient en fait situées ailleurs et qu'ils avaient en conséquence un mauvais pressentiment. Ils n'ont pas compris pourquoi la zone intime devait être palpée ou examinée.

Cependant, dans la plupart des cas, ils n'ont pas osé refuser l'examen. Certains, qui demandaient pourquoi ils devaient être examinés de cette manière, ont été découragés par les explications totalement dénuées de sens du médecin qui, contrairement au patient, dégageait constamment une

grande confiance en soi et un grand savoir-faire. Ainsi, une grande partie des personnes concernées ont obtempéré et sont devenues des victimes de préjugés d'autorité et d'abus sexuels de la part du médecin. Et ils l'ont fait sans le savoir jusqu'à ce que ces affaires deviennent publiques et que les auteurs soient légalement poursuivis.

Pourquoi les victimes ont-elles laissé faire, même si elles ne se sentaient pas à l'aise ? Parce qu'elles faisaient confiance à l'autorité du médecin. Elles partaient du principe qu'elles ne pouvaient pas elles-mêmes apprécier convenablement quelles méthodes de diagnostic étaient nécessaires et appropriées, ce qui est généralement le cas. Elles se fient plutôt au médecin qui, après tout, devrait avoir beaucoup plus de connaissances dans ce domaine. Il est incroyablement difficile d'éviter de telles situations, mais, surtout dans le contexte médical, il est bon d'écouter son intuition et de demander un deuxième ou un troisième avis à un autre médecin.

L'effet papillon - exagéré ou réaliste ?

Vous avez certainement entendu parler de l'effet papillon : le battement d'ailes d'un papillon peut déclencher un ouragan à l'autre bout de la terre. En principe, cet effet est destiné à décrire l'imprévisibilité de l'effet des plus petits changements sur le système global.

Mais quelle vérité sous-tend cette théorie ? Le battement d'ailes d'un papillon dans la forêt amazonienne peut-il réellement déclencher une tornade au Texas ? Étant donné qu'une telle chaîne d'effets ne peut jamais être tracée avec exactitude, il est impossible de répondre à la question de manière univoque. Par conséquent, cet effet découle davantage de la fiction humaine. Le contenu essentiel, cependant, à savoir qu'une petite cause peut avoir un grand effet imprévu, n'est pas si faux.

Il s'appuie sur des idées fondamentales scientifiques sérieuses. Il est souvent mentionné en relation avec la théorie du chaos ou la recherche sur le chaos. Il s'agit de l'étude des états ordonnés et désordonnés ou des transitions entre ces deux états. Le chaos ou les états désordonnés ne signifient pas vraiment le chaos total, tel que nous le connaissons dans le

langage courant. Il ne s'agit pas non plus d'une question d'arbitraire ou de pur hasard.

Il s'agit plutôt de processus influencés par un si grand nombre de petits facteurs (qui s'influencent à leur tour les uns les autres) que les prédictions ne sont guère possibles, voire pas du tout. La météo en est un bon exemple.

Bien que les méthodes modernes permettent de faire des prévisions météorologiques approximatives, la formation du temps est si complexe qu'il n'est jamais possible d'établir des cartes météorologiques détaillées permettant, par exemple, de tracer des frontières précises entre les zones de pluie et de soleil. En outre, les prévisions météorologiques changent souvent plusieurs fois en un bref intervalle de temps ou ne correspondent que partiellement aux conditions météorologiques réelles. Le système est trop complexe et influencé par trop de petits facteurs. De ce point de vue, il est chaotique. Néanmoins, le terme "théorie du chaos" est rarement utilisé dans les sciences véritables.

Au final, cela signifie pour l'effet papillon que les idées de base reposent sur une base scientifique sérieuse. L'idée du papillon qui est censé déclencher une tornade de ses ailes à l'autre bout du monde n'a pas grand-chose à voir avec cette théorie.

L'effet spectateur - trop de spectateurs, trop peu d'aides

L'effet spectateur décrit le phénomène selon lequel les gens ont tendance à rester inactifs lorsqu'il y a une grande foule de spectateurs, même s'ils se trouvent dans une situation dans laquelle ils devraient agir. Cet effet a été observé à de nombreuses reprises dans la rue et n'a pas manqué de conduire à des événements particulièrement tragiques.

On rapporte encore et encore que les personnes en détresse ne reçoivent aucune aide. Au contraire, les victimes entourées de nombreux spectateurs, sont volées, battues et même violées sans que personne n'appelle la police ou même n'intervienne. Ce qui est le plus terrifiant est que plus il y a de gens qui regardent, plus il y a de chances que personne n'intervienne. Cet effet est étudié en psychologie ainsi qu'en sociologie et

est également connu sous le nom plus général - et très approprié - d'effet de non-assistance à témoin.

Le principal problème de cet effet semble être que les gens ne reconnaissent pas la situation comme situation d'urgence à mesure que la présence d'autres passants augmente. Plus le nombre de personnes présentes est important, moins la situation est perçue comme menaçante ou réelle. Et si la situation n'est pas reconnue comme une urgence, personne ne viendra à l'aide. Cependant, ce processus de pensée ne semble se produire qu'inconsciemment. Consciemment, cela semble complètement illogique pour de nombreuses personnes. Vous pouvez l'imaginer comme suit : une jeune femme est harcelée par un homme dans un tramway bondé de monde. Il se rapproche progressivement d'elle, la touche, lui parle et ne la laisse pas tranquille. La jeune femme ne sait pas comment sortir de la situation et personne ne lui vient en aide, bien qu'il y ait suffisamment de personnes présentes qui pourraient et devraient pouvoir lui venir en aide.

Elle essaie d'ignorer l'homme et de ne pas répondre à ses avances, mais il ne veut pas la lâcher. Pourquoi personne ne réagit ? Parce que tout le monde se fie à la perception des autres. Vous voyez bien que la jeune femme est harcelée, mais comme personne d'autre n'intervient, vous doutez de votre propre jugement : quelque chose de mal se passe ici. Vous pensez : si les autres ne font rien, alors peut-être que j'interprète mal ou que je réagis de manière excessive. Sinon, quelqu'un l'aiderait, n'est-ce pas ? Ce n'est sûrement pas si mal. Le problème est que cette pensée flotte dans l'esprit de presque tout le monde, et tous évaluent donc correctement la situation comme étant inappropriée et dangereuse pour la jeune femme, mais n'agissent pas parce qu'ils doutent de leur propre jugement. Cet effet se confirme souvent lorsque quelqu'un se décide à intervenir, et que plusieurs personnes suivent et aident la femme. Au moins, nous avons maintenant la confirmation que d'autres personnes pensent aussi que quelque chose ne va pas là. Malheureusement, cela se produit beaucoup trop rarement. Dans ce cas, vous devriez plutôt vous fier à votre intuition et sauter par-dessus votre ombre au lieu d'attendre ou d'imiter la réaction des

autres. Vous pouvez donc simplement demander à la jeune femme si tout va bien ou si elle a besoin d'aide. Sinon, d'une certaine manière, vous vous rendez complice.

Cependant, la peur que suscite une situation menaçante joue souvent un rôle majeur. Certaines personnes reconnaissent l'urgence, mais ont peur d'intervenir. Surtout quand la majorité des masses n'intervient pas non plus, cela augmente la peur. D'une part, il soutient la conviction que la situation est trop menaçante pour agir ; d'autre part, l'intervenant potentiel craint également d'être laissé seul et de devenir lui-même une victime. Enfin, de nombreuses personnes semblent également supposer (consciemment et inconsciemment) que s'il y a une masse de spectateurs, quelqu'un est déjà intervenu ou va intervenir.

Ils supposent que l'une des autres personnes présentes a déjà appelé la police, par exemple, ou espèrent que l'une des personnes qui semble la plus forte à leurs yeux sera la première à intervenir. Malheureusement, dans de nombreux cas, il s'agit d'erreurs de pensée aux conséquences dramatiques - après tout, cette erreur de pensée est commune chez presque tous les spectateurs présents et personne n'agit.

Toute personne qui se trouve dans une telle situation doit être consciente de l'effet de spectateur et essayer de le désactiver. Cela implique, avant tout, de rester calme. Personne n'a besoin de se jeter entre la victime et l'agresseur pour jouer les héros, mais cela permet souvent d'alerter la police ou de créer la confusion. Il est également utile de cibler d'autres personnes et de les faire participer. N'hésitez pas à dire : "vous, en t-shirt rouge, aidez-moi ! ", ou encore chercher le regard d'une autre personne et lui confier des tâches précises, comme "appelle la police !". "ou "aidez-moi ! ". Si vous vous dérobez ensuite et continuez à ne rien faire, vous partagez la responsabilité des conséquences.

Plus on se sent impliqué personnellement, mieux ça vaut. Crier dans la foule "appelez une ambulance !" fonctionne rarement car personne ne se sent directement concerné. Au lieu de cela, vous devez vous adresser spécifiquement à une personne : "appelez une ambulance !". Les personnes

qui ont le sentiment d'être directement interpellées et d'être les seules concernées seront beaucoup plus enclines à suivre les instructions ou à apporter leur aide.

Le biais de confirmation - la confirmation de sa propre cause

Le biais de confirmation décrit le phénomène psychologique selon lequel les personnes confirment leurs attentes avec les informations qu'elles recueillent. Elles montrent une nette tendance à sélectionner, trouver et analyser les informations de manière à ce qu'elles confirment des points de vue déjà existants. Les informations qui contredisent les attentes de l'individu semblent être efficacement occultées dans le processus. Le biais de confirmation assure donc systématiquement l'auto-déception.

Le biais de confirmation a un effet particulièrement fort lorsque les personnes recherchent spécifiquement des informations qui confirment leurs attentes ou des décisions qu'elles ont déjà prises. Quiconque avance une thèse et cherche des preuves les trouve généralement - même si d'autres preuves la réfutent. Dans ce cas, la cause semble être une tendance du cerveau humain à vouloir confirmer des hypothèses préalables. Les médias modernes comme Facebook et Twitter renforcent le biais de confirmation de nos jours. Ils ne montrent en permanence aux utilisateurs que ce qu'ils recherchent déjà et qu'ils ont marqué d'un "j'aime". Les algorithmes veillent à ce que tous les utilisateurs voient autant d'annonces que possible qui reflètent leurs intérêts. Par conséquent, les utilisateurs qui aiment et partagent principalement des opinions de droite radicale voient aussi constamment des messages politiques qui confirment leurs opinions.

Cela peut également être transposé à un niveau sociétal et social. On parle alors aussi d'une "bulle". Il s'agit d'un cercle de valeurs et de convictions qui se situe dans un environnement limité, c'est-à-dire dans une bulle. En d'autres termes : les oiseaux d'une même plume s'assemblent. Et ce n'est pas surprenant, après tout, nous choisissons nos amis en fonction de la façon dont ils nous correspondent. Les attitudes de base doivent donc être au moins similaires pour que nous puissions rester en bons termes

avec une personne à long terme. Mais d'un autre côté, cela signifie souvent que nous restons toujours dans notre propre petit univers parce que nous n'avons pas de vent à contre sens.

Si nous demandons à nos amis leur avis sur quelque chose, il y a de fortes chances qu'ils pensent comme nous. Cela nous permet de nous sentir confortés dans notre pensée. Cela peut être une bonne chose, mais cela peut aussi contribuer à l'auto-illusion décrite par le biais de confirmation. Par exemple, les théoriciens de la conspiration sont beaucoup plus enclins à rechercher des personnes partageant leur point de vue et leurs idées, plutôt que de s'engager dans un débat constructif avec des personnes qui pourraient avoir une opinion différente sur le sujet en question. En contournant ces conversations et discussions et en recherchant ceux qui ont une pensée plus similaire, un sentiment de validation se produit. Ce faisant, on ne s'est pas engagé à prendre des perspectives alternatives et à remettre en question ses propres croyances en premier lieu.

Ceux qui veulent échapper au biais de confusion doivent donc faire attention à deux choses en particulier : Tout d'abord, il faut consommer le plus possible de médias, de nouvelles et d'autres ressources d'information. Deuxièmement, une thèse qui doit être confirmée doit être testée spécifiquement pour les arguments réfutables.

Cela signifie qu'il ne faut pas chercher des arguments qui confirment la thèse, mais plutôt ceux qui la réfutent. Si vous cherchez spécifiquement des arguments contraires et que vous n'en trouvez pas, vous pouvez être beaucoup plus sûr que votre thèse est confirmée ou que votre décision est correcte.

L'effet vivier - quand la comparaison directe influence

L'effet vivier ou Little Fish Big Pond, comme on l'appelle aussi en anglais, fait référence à l'évaluation de ses propres performances par rapport à celles d'un groupe de référence. Les gens ont tendance à évaluer leurs propres performances de manière très différente selon le groupe concerné. Même si les performances restent constantes, un changement du groupe de

référence et du contexte peut influencer l'appréciation et l'évaluation de ses propres performances.

Des études ont montré que dans une classe comprenant plusieurs élèves moins performants, ceux qui obtiennent de meilleurs résultats accordent une plus grande importance à leurs propres performances. Cela s'explique par le fait qu'ils paraissent bons par rapport aux élèves les moins performants. En outre, elle est davantage récompensée et mise en valeur. Cela augmente même la motivation d'apprentissage de nombreux élèves.

Parce que l'apprentissage est récompensé par ce sentiment de réussite. Les élèves qui ont pris de l'avance veulent la conserver. Généralement, cet effet peut être observé dans tous les groupes. Si une personne fait partie d'un groupe plutôt peu performant et que ses propres performances ont tendance à se démarquer pour cette raison, cela garantit une auto-évaluation positive. Il en résulte un renforcement de l'image de soi et une motivation accrue pour conserver cette position de premier plan au sein du groupe de référence. En référence au nom de cet effet, on peut dire qu'une personne se sent comme le plus gros poisson de l'étang.

La même personne peut maintenant être placée dans un autre groupe de référence qui est clairement plus performant et l'effet inverse se produit. La personne évalue ses propres performances comme étant significativement plus faibles et inférieures à celles des autres. Sa confiance en soi diminue et, en même temps, sa motivation est réduite. Enfin, il n'y a plus de poste de réussite que la personne souhaite occuper. En général, l'effet semble souvent si fort que la personne ne voit pas beaucoup d'espoir d'avancement parce qu'elle considère que ses performances et ses forces sont tellement inférieures à celles de tous les autres. Elle se voit comme le plus petit dans un étang rempli de gros poissons.

Un environnement particulièrement performant provoque ainsi une diminution de la motivation d'apprentissage chez les élèves. Ils se sentent moins bien que tous les autres élèves et ne voient plus aucune raison d'apprendre. Des études ont même montré que le plaisir des étudiants à obtenir un résultat objectivement élevé dans un test d'apprentissage

comparatif était réduit par le fait que de nombreux autres étudiants obtenaient des résultats tout aussi élevés. En revanche, lorsque les étudiants se sont vus présenter un résultat objectivement médiocre dans un environnement faible, ils se sont sentis beaucoup plus forts et plus motivés.

Aujourd'hui, l'effet est également souvent étudié chez les enfants très doués. Les enfants considérés comme très doués sont souvent retirés de leur groupe classe d'origine et placés dans des institutions spéciales pour les surdoués. Là, cependant, ils ne sont plus dans un environnement relativement plus faible, mais parfois dans un environnement encore plus fort. Certaines études dans ce domaine ont déjà révélé que les émotions positives liées au succès semblent diminuer.

On peut observer une interaction entre les émotions positives et la réussite de l'apprentissage en général (pas seulement, mais surtout en ce qui concerne les élèves). Si les émotions positives diminuent, la motivation à apprendre diminue et avec elle le succès de l'apprentissage. L'absence de succès entraîne à son tour une diminution des émotions positives.

L'effet vivier est tout aussi présent tant dans les petits que les grands groupes. En ce qui concerne les élèves par exemple, il a également été constaté que les comparaisons transnationales produisaient des effets similaires. Cela a également prouvé que l'effet peut être généralisé et s'applique donc également à d'autres systèmes (scolaires) et cultures.

Vous connaissez certainement l'affirmation selon laquelle le baccalauréat en Bavière est beaucoup plus difficile que dans d'autres États, comme Berlin. Nombreux sont les enfants qui en sont influencés. Tant ceux qui viennent du district où le baccalauréat est censé être plus difficile que les enfants qui sont censés avoir de la chance et ne pas avoir à faire autant d'efforts pour obtenir un bon baccalauréat. Il n'en demeure pas moins que chaque enfant doit être fier de ses résultats et doit savoir qu'aucune université ou entreprise de formation ne remettra en question un bac au seul motif qu'il n'a pas été obtenu en Bavière. Mais même au-delà du secteur scolaire, nous sommes sans cesse confrontés à l'effet de vivier.

Les athlètes de compétition ne sont soudainement plus les meilleurs de leur catégorie lorsqu'ils sont placés dans un groupe ou une équipe particulière.

Les artistes deviennent un talent parmi d'autres et ne se distinguent plus autant lorsqu'ils exposent leurs œuvres dans une galerie avec d'autres artistes talentueux. La valeur relative change, mais la valeur absolue ne change pas du tout, et il faut toujours garder cela à l'esprit au lieu de comparer. Après tout, chaque personne a un point de départ unique, des talents et des capacités différents, qui se développent différemment.

Pour éviter, au moins partiellement, l'effet de vivier, vous devriez toujours examiner vos propres performances dans un cadre objectif. Si vous souhaitez évaluer vos forces et vos capacités, commencez par examiner uniquement les résultats sans les comparer. S'ils ont un groupe de comparaison, trouvez-en un deuxième et un troisième. Et surtout, demandez-vous si le succès n'est pas déjà suffisant pour vous personnellement ou quelles autres raisons vous pourriez avoir de désirer plus. Voulez-vous plus pour votre satisfaction personnelle ou parce que les autres sont meilleurs ? Quels sont vos objectifs personnels ? Ne vous laissez pas priver de votre sentiment de réussite simplement parce que d'autres ont encore plus de succès !

L'effet de halo - distorsion par sympathie

L'effet de *halo* est l'un des biais cognitifs de la psychologie sociale. Cet effet fait référence à l'erreur de pensée qui consiste à déduire une caractéristique connue d'une personne à une caractéristique inconnue.

Cela se produit sans avoir le moindre indice sur la propriété inconnue. Il peut s'agir d'un biais tant positif que négatif. Dans le cas d'un biais négatif, on l'appelle familièrement *l'effet de la corne du diable*. Ce biais affecte généralement non seulement l'évaluation d'un trait particulier, mais aussi l'évaluation globale. La superficialité de la caractéristique en question n'a pas d'importance. Un exemple de ce biais est lorsque, par exemple, sur la base de la sympathie envers une personne, on tire des conclusions sur des caractéristiques qui sont normalement perçues comme sympathiques

ou comme une condition préalable à la sympathie. Par exemple, supposons qu'une personne A rencontre une personne B et trouve cette dernière sympathique. A trouve généralement (seulement) les personnes sympathiques qui sont engagées dans des causes sociales. Si l'effet de halo se produit, A pensera qu'il est probable que B fasse de même, même sans en avoir la moindre idée. Il est même concevable que la personne A puisse déduire des traits de caractère agréables chez la personne B en se basant uniquement sur son attrait ou son statut social. Inversement, des traits de caractère perçus comme agréables peuvent également amener une personne à déduire son statut social. D'autre part, si A trouve la personne B désagréable, elle considérera que d'autres traits de caractère agréables chez B sont peu probables. Ce serait l'effet de la corne du diable. En fin de compte, même les noms peuvent déduire des traits de caractère, l'attrait et le statut social.

Dans la vie quotidienne, on retrouve l'effet de halo notamment en milieu scolaire, par exemple. De nombreux enseignants jugent le comportement général d'un élève au physique agréable ou sympathique beaucoup plus positivement que celui d'un élève au physique moins agréable ou sympathique. Malheureusement, cela conduit souvent à donner à d'autres élèves un label de qualité qu'ils ne méritent pas du tout et dont ils ne se débarrasseront pas de sitôt. Et ce, dans un domaine où il convient d'agir et d'évaluer sans préjugés et objectivement. Souvent, ces enseignants ne sont même pas conscients qu'ils sont soumis à l'effet de halo. Mais comment les sensibiliser, par exemple en tant qu'élève concerné ?

Cet effet est particulièrement prononcé lorsque la personne chargée de l'évaluation attache une importance particulière à une caractéristique spécifique. Des informations manquantes, des informations erronées ainsi qu'un manque de motivation pour un examen plus approfondi peuvent également renforcer l'effet. De même, la pression du temps permet de renforcer cet effet. En revanche, la sensibilisation à ces préjugés peut réduire la susceptibilité. En outre, l'effet peut être réduit en prenant suffisamment de temps pour une décision ou une évaluation.

Une autre méthode, dans le cadre d'évaluations concrètes, comme celles qui ont lieu à l'école, consiste à évaluer chaque caractéristique à tour de rôle sur tous les individus concernés, puis à passer à la suivante. Par exemple, un enseignant peut évaluer le comportement ou même la performance d'une seule tâche dans un test sur chaque élève à tour de rôle, puis passer à la caractéristique comportementale suivante ou à la deuxième tâche. Cela permet d'éviter, du moins partiellement, que les caractéristiques ou performances antérieures influencent l'évaluation des suivantes.

En outre, vous pouvez essayer d'éliminer les idées fausses déclenchées par l'effet de halo en gardant à l'esprit qu'il existe et qu'il peut vous influencer. Par exemple, les enseignants peuvent et doivent toujours se demander comment la réponse d'un élève donné sonnerait si elle sortait de la bouche d'une autre personne. Seraient-ils considérés comme également bons ou également mauvais ? Dans d'autres contextes, pour annuler l'effet, vous pouvez parler longuement avec les personnes concernées pour en savoir plus sur elles. De cette manière, vous apprendrez progressivement si les attentes placées à l'avance sur le concerné sont effectivement remplies ou non. Vous pouvez être déçu, mais vous pouvez aussi être agréablement surpris lorsque votre interlocuteur gagne beaucoup plus de points de sympathie que vous ne l'aviez supposé. Il est indéniable qu'il est extrêmement difficile de surmonter les préjugés dans notre société. Après tout, ils nous aident à trouver plus rapidement notre chemin et à mieux supposer dans les réseaux sociaux, mènent à des amitiés ou nous montrent à qui nous préférons ne pas avoir à faire. Souvent, nous ne pouvons pas du tout éviter l'effet de halo au premier coup. Mais nous pouvons réfléchir à notre pensée par la suite et, si nécessaire, réviser ou confirmer nos hypothèses.

Dans certaines régions, l'effet de halo est utilisé délibérément. Par exemple, certains questionnaires exploitent cet effet en plaçant des questions ou des questions pièges à des endroits appropriés du questionnaire afin de déclencher certains sentiments ou pensées. En fonction de ces sentiments ou de ces pensées, les réponses à ces questions

sont différentes. L'industrie du divertissement tire parti de cet effet en utilisant des produits connexes pour influencer positivement la perception d'un nouveau produit. Le souvenir d'un bon premier film rend plus probable une perception positive de la suite. Si le public connaît les acteurs et se souvient d'eux dans un bon sens, cela rend également plus probable une évaluation globale positive du nouveau film (même si l'histoire racontée n'est pas si bonne).

La croyance au contrôle - la croyance erronée au contrôle exclusif

La croyance de contrôle fait référence à la croyance d'une personne qu'elle peut déterminer ou contrôler sa propre vie. Une croyance de contrôle se développe chez certaines personnes au cours de leur vie et est renforcée, par exemple, par les relations familiales, certains apprentissages et expériences sociales.

Avec une conviction de contrôle fortement développée, la personne est convaincue que certains événements dépendent de son apparition ou de sa participation et que ce sont les conséquences de ses propres décisions. En même temps, cette dépendance est souvent largement surestimée. Il n'est pas rare que d'autres facteurs d'influence soient fortement ou même complètement ignorés. Une *croyance de contrôle externe*, par contre, décrit l'état de la croyance que les événements sont contrôlés par une autre source (par exemple, purement par la chance, le destin ou une autre force).

Ces deux croyances peuvent avoir un impact important sur la vie. Dans le cas de la croyance de contrôle par exemple, il existe malheureusement de nombreux cas tragiques dans lesquels des personnes (par exemple des pères de famille) sont fermement convaincues que leur famille ne pourrait pas s'en sortir sans lui et que leur bonheur dépend uniquement de sa présence ou de son absence. S'ils s'ôtent la vie pour quelque raison que ce soit, ils emmènent leurs proches avec eux dans la mort, car ils ont le sentiment d'avoir perdu tout contrôle sur l'avenir sans eux. Ils pensent que leur femme et leur enfant feraient mieux de ne pas vivre du tout, plutôt que d'avoir à se passer d'eux.

Dans le cas du centre de contrôle externe, cependant, il n'est pas rare que les personnes concernées sombrent dans une sorte d'inactivité et de démotivation, tellement convaincues que leurs décisions et leurs actions n'ont de toute façon aucune influence sur leur avenir. Ainsi, certains laissent passer leur vie au lieu de la prendre en main.

Bien sûr, il existe aussi des exemples beaucoup plus légers de croyances de contrôle. Par exemple, la croyance en Dieu s'accompagne toujours, en un sens, d'une sorte de contrôle externe, puisque les personnes pieuses croient en un Dieu tout-puissant qui contrôle leur vie et leur personne d'une certaine manière. La tendance de plus en plus populaire à croire en certaines caractéristiques prédestinées en fonction du signe du zodiaque peut également être subordonnée à cela.

Ce qui peut aider ici, c'est de prendre conscience, encore et encore, que vous êtes à la fois un individu et une partie d'un système plus vaste. Ainsi, il existe certains processus et décisions que vous ne pouvez pas influencer et que les autres prennent pour vous, directement ou indirectement. D'autre part, on est toujours un être doté de libre arbitre, ce qui signifie qu'on n'est pas Dieu, mais qu'on n'est pas non plus impuissant face à lui. Ce que l'on peut changer ou décider, on devrait donc aussi s'y attaquer, si on le veut. En revanche, il faut accepter ce qui ne peut être changé parce qu'il est influencé par des circonstances extérieures.

Le biais du résultat - surestimation du résultat

Le *biais lié aux résultats* décrit le phénomène selon lequel les gens sont facilement influencés par un résultat ou une décision antérieure. Au lieu d'évaluer le processus global, on accorde exclusivement du poids au résultat final.

Un résultat négatif signifie qu'une décision ou une évaluation est classée comme erronée ou mauvaise. Le sentiment de réussite fait qu'une décision ou un jugement est classé comme correct ou bon, voire dans certains cas comme inoffensif. Le problème ici est que lorsque l'action d'une personne est jugée après coup, les gens se concentrent souvent assez sur le résultat final. Est-ce que ça s'est bien ou mal passé ? Un risque s'est-

il matérialisé ou non ? Le fait que la personne qui agit n'aurait pas pu influencer le résultat avec une parfaite certitude, et encore moins le prévoir, n'est pas pris en compte. L'intention et l'approbation d'un risque sont oubliées lorsqu'un processus est positif, alors qu'une attention particulière leur est accordée lorsque le cas négatif se produit.

Une autre erreur est que même une bonne décision, ou même la meilleure de toutes les options possibles, peut dans certains cas aboutir à un résultat négatif. D'autre part, une mauvaise décision, une action dangereuse ou un jugement erroné peuvent également conduire à un résultat positif.

Conduire en état d'ivresse est objectivement une mauvaise décision. Elle comporte un risque élevé de danger et conduit dans de nombreux cas à la mort. Toutefois, dans un coup de chance, la conduite en état d'ivresse peut permettre à une personne de rentrer chez elle en toute sécurité au milieu de la nuit, et ce, de la manière la plus rapide possible. En cas de succès, la personne peut avoir tendance à penser la fois suivante : "Ça s'est bien passé la dernière fois aussi !". C'est là que l'on retrouve le biais des résultats. Ce n'est pas parce que la décision a été bonne une fois qu'elle a été bonne en général.

D'autre part, il y a des décisions qui étaient bonnes ou même nécessaires, et qui pourtant produisent un mauvais résultat. Si une personne est en phase terminale ou gravement blessée et que son seul espoir réside dans la chirurgie, celle-ci est une bonne décision. Même lorsque le patient est terrifié et que l'opération n'a que 50% de chances de succès. Si le patient meurt pendant l'opération, les membres de sa famille risquent de considérer la décision de l'opérer comme négative. Il est même possible qu'un futur patient refuse de se faire opérer à cause de ce résultat. Il se souvient alors du résultat de la dernière opération et craint que le risque de mourir soit trop élevé. Pourtant, le patient serait mort même sans l'opération, et avec l'opération, il aurait au moins eu une chance de survivre. Ici aussi, le biais du résultat entre en jeu et constitue une erreur de raisonnement cruciale.

Afin d'éviter les distorsions liés aux résultats, il est toujours préférable de considérer et d'analyser l'ensemble du processus avec calme. Les risques et les opportunités des deux variantes doivent être examinés de manière exhaustive. L'accent ne doit pas être mis uniquement sur le résultat d'une situation antérieure. D'autres cas comparatifs peuvent également être utilisés pour aider. Que pourrait savoir la personne avant de décider d'une action ? Était-elle consciente des risques encourus ? Savait-elle à l'avance quelles seraient les pires conséquences possibles ? Ont-ils agi au mieux de leurs connaissances et de leur conscience ou plutôt selon la devise "ça va mal tourner" ?

Toutes ces questions doivent être prises en compte, car elles sont bien plus déterminantes pour pouvoir évaluer si une action est éthiquement justifiable ou non. La personne peut également se poser ces questions avant l'action respective, elle devrait même le faire. Elle peut ainsi évaluer à l'avance ce qui est faisable. Bien sûr, même dans ce cas, il n'y a aucune garantie qu'une action menée avec la meilleure intention du monde se déroule bien. Cependant, il est possible d'établir de cette manière des maximes d'action qui minimisent le risque. Et c'est une bien meilleure option que d'évaluer l'action après coup (éventuellement sous l'influence d'une distorsion des résultats).

L'effet placebo - quand la puissance de la pensée prend le dessus

La plupart des gens ont entendu parler de l'effet placebo et l'associent directement à des remèdes supposés qui n'ont apporté une amélioration que parce que le patient y croyait. Que renferme exactement cette notion d'effet placebo ? Les placebos étaient déjà utilisés dans le traitement des maladies dans l'Antiquité. Le médecin grec Hippocrate par exemple, a utilisé à plusieurs reprises des méthodes qui étaient en principe totalement inefficaces, mais qui ont néanmoins aidé grâce à l'effet placebo. Il a fallu attendre la Seconde Guerre mondiale pour que le sujet soit examiné scientifiquement. Une infirmière a commencé à injecter du sérum physiologique dans les plaies de certains soldats car la morphine était épuisée.

Bien que le sel de table n'ait eu aucun effet, les patients blessés - qui ne savaient pas qu'ils n'avaient reçu que du sel de table - se sont sentis mieux. Le médecin militaire Henry Beecher, qui a observé ce phénomène, a alors commencé à étudier de plus près l'effet placebo. Depuis lors, plusieurs études et recherches ont confirmé que les placebos peuvent effectivement avoir un effet étonnant. Parfois, cela a même été jusqu'à suggérer que même des simulacres d'opérations chirurgicales ont produit une amélioration chez les patients. En fait, le corps libère des hormones antidouleur lorsqu'un patient attend un médicament pour soulager la douleur. De cette façon, un placebo fonctionne vraiment. Les processus du cerveau humain qui stimulent la production d'hormones semblent être déterminants à cet égard. Des études ultérieures ont montré que les placebos peuvent avoir des effets différents selon les autres facteurs d'influence en jeu. Par exemple, si un médecin encourage un patient à prendre un médicament placebo, l'effet semble être beaucoup plus fort que si le patient le prend simplement sans aucun mot d'encouragement. Les placebos sont encore plus efficaces lorsqu'il existe une bonne relation de confiance entre le médecin et le patient.

Avec un médicament sous forme de pilule, la taille de la pilule peut jouer un rôle. Par exemple, des pilules particulièrement grosses ou un grand nombre de pilules particulièrement petites semblent avoir un effet plus fort qu'une pilule de taille normale. Le prix (supposé) d'un placebo peut également être décisif - plus le médicament est supposé être cher, plus les patients semblent y répondre. Les placebos sont controversés de nos jours, malgré leurs effets positifs. C'est précisément pour des raisons éthiques que certaines personnes s'élèvent contre leur utilisation. Un médecin qui utiliserait un placebo à l'insu du patient tromperait ce dernier. Une alternative pourrait être les placebos dits ouverts, c'est-à-dire les placebos dont le patient sait exactement qu'il s'agit d'un placebo. De manière surprenante, ces interventions placebo ont également un effet dans de nombreuses études.

Ce qui n'est en fait pas si surprenant. Après tout, la douleur ne naît pas là où une personne est blessée, mais principalement dans le cerveau. C'est pourquoi les placebos fonctionnent- ils font appel à la tête. La personne pense qu'elle obtient quelque chose contre la douleur, s'attend à cet effet apaisant et l'induit donc activement. Si vous êtes conscient de l'effet placebo et que vous savez donc que vous pouvez soulager la douleur et certains autres maux par la seule force de vos pensées, vous pouvez vous tromper vous-même à l'aide de médicaments placebo, même si vous savez réellement qu'il s'agit de placebos. Ainsi, les placebos peuvent être un atout immense dans une grande variété de procédures thérapeutiques, mais ils peuvent aussi contribuer à de graves abus ou fraudes. Il n'existe donc pas d'opinion unique sur la question de savoir si les placebos doivent être interdits ou utilisés plus souvent.

Cependant, les placebos restent indispensables dans le développement de nouveaux médicaments. De nos jours, ils sont utilisés dans la recherche pharmaceutique pour tester les médicaments. Avant qu'un médicament n'arrive sur le marché, des études dites en double aveugle sont menées, dans lesquelles il est mis en concurrence avec des placebos dans deux groupes de test. L'objectif est d'obtenir un meilleur effet que les placebos, mais dans de nombreuses études, ils fonctionnent si bien qu'ils l'emportent sur les médicaments.

L'heuristique de représentativité - qu'est-ce qui semble probable et qu'est-ce qui semble improbable ?

L'heuristique représentative permet d'éviter qu'un seul élément d'information soit considéré à tort comme représentatif de tout un groupe d'informations. En raison de cette heuristique, les gens font une déclaration sur des événements ou portent des jugements qui ne sont pas rationnels et cohérents.

En ce qui concerne la loterie, par exemple, pour de nombreuses personnes, une séquence arbitraire de chiffres tels que 12, 30, 7, 19, 25, 39 semble représentative des résultats courants d'un tirage. La séquence de

chiffres semble aléatoire et désordonnée et c'est ce que les gens semblent attendre d'un tirage de loterie. Une série de chiffres consécutifs comme 1, 2, 3, 4, 5, 6, ou 20, 21, 22, 23, 24, 25, par contre, semble peu probable. Les chiffres ont l'air trop ordonnés et non aléatoires, et semblent donc non représentatifs. Pourtant, ces trois combinaisons de chiffres peuvent se produire avec la même probabilité. De même, la plupart des gens jugent un lancer de pièce de monnaie : un lancer de pile ou de face semble plus probable qu'un lancer de face quatre fois. En fait, la probabilité de pile ou de face sur chaque lancer est de 50-50, ce qui fait que la probabilité qu'un lancer total montre pile est quatre fois plus élevée que deux queues et deux têtes. Cependant, l'heuristique de représentativité garantit que la plupart des gens évaluent mal la probabilité.

Dans le cas de la loterie et du tirage au sort, cela n'entraîne généralement pas de problèmes sociaux majeurs. Mais il en va autrement lorsque, sur la base de l'heuristique représentative, certains groupes de personnes sont jugés d'une certaine manière en raison du comportement d'un individu. Prenez des exemples dans lesquels les réfugiés dans leur ensemble sont condamnés comme criminels et dangereux parce que peu d'entre eux ont commis des crimes, ou ces types de condamnation dans lesquels les individus musulmans sont étiquetés comme des assassins, des misogynes et des extrémistes. L'heuristique représentative, comme le montrent de façon impressionnante ces exemples, conduit fréquemment à des préjugés et, dans le pire des cas, à la discrimination. C'est pourquoi chaque individu devrait reconsidérer sa façon de penser à certaines situations et à d'autres personnes avant de porter un jugement.

Y a-t-il des raisons suffisantes et convaincantes pour justifier mes hypothèses ? La personne me fournit-elle des arguments pour confirmer mes présuppositions ? Est-il vraiment moins probable d'obtenir des six, plutôt qu'un nombre différent à plusieurs reprises, lorsqu'on joue à un jeu de société ? Souvent, lorsqu'on y réfléchit, on se rend compte que l'on est sujet à une idée fautive, et l'on peut s'en débarrasser.

Mais pour cela, il faut d'abord entamer le processus de réflexion, et malheureusement beaucoup ne font pas ce pas. Ceux qui veulent changer les choses doivent prendre conscience, dans chaque situation, qu'ils peuvent être soumis à l'heuristique représentative et s'y opposer activement en remettant en question la pensée et en cherchant des contre-arguments. Cela peut prendre un peu de temps et de pratique, mais cela devient progressivement une routine et est donc à un moment donné tout à fait naturel.

L'heuristique de simulation - le pouvoir de l'imagination

L'heuristique de simulation est l'une des plus courantes. Elle décrit la formation d'un jugement sur la base d'une imagination ou d'une simulation. Cela se produit généralement lorsqu'une personne ne dispose pas des informations nécessaires ou pas suffisamment.

Le problème ici est que lorsque les jugements sont faits sur la base d'idées, ils sont rarement objectifs. Les conceptions d'une chose ou d'un événement sont généralement formées sur la base d'expériences et de vécus antérieurs. Ils sont subjectifs et individuels.

Lorsque les gens imaginent des extraterrestres par exemple, ils pensent souvent à des êtres à l'apparence inhabituelle, à la peau verte, mais ils sont généralement bipèdes, avec une démarche droite, des bras et des jambes. Ceux qui pensent à ce qu'on appelle les scénarios du pire ou du meilleur (c'est-à-dire le pire scénario possible ou le meilleur scénario possible) imaginent la survenue d'événements qu'ils connaissent déjà. Rarement on se projette dans des scénarios inconnus.

En outre, l'heuristique de simulation comprend également le typique "et si... ? ". Toutefois, comme on peut l'imaginer, la personne concernée n'imagine pas tous les scénarios possibles qui pourraient effectivement se produire si elle avait agi ou décidé différemment dans une situation, mais seulement les situations connues. Un exemple pour illustrer cela pourrait être le suivant : un homme emprunte tous les matins le même trajet en voiture pour se rendre au travail. Un jour, il décide de prendre une autre route, pour une raison quelconque. Sur ce trajet, il y a un accident dans

lequel il est gravement blessé et la voiture est endommagée. L'homme s'en veut énormément et se dit que si seulement il avait emprunté le trajet qu'il a l'habitude de faire pour se rendre au travail. La réponse qu'il se donne à la question de savoir ce qui se serait passé s'il avait suivi la route normale est la suivante : il n'aurait pas eu d'accident, ne serait pas à l'hôpital et sa voiture n'aurait pas eu une seule rayure. Le fait qu'un accident aurait pu se produire sur l'autre route (surtout lorsque des facteurs tels que la fatigue ou la distraction du conducteur jouent un rôle) ne lui vient pas à l'esprit. Il est en colère à cause de sa décision, qui ne peut être changée. Et la seule raison pour laquelle il fait cela est qu'il n'a jamais eu d'accident sur son trajet habituel pour se rendre au travail. Il en conclut inconsciemment que, par conséquent, il ne peut pas non plus y avoir d'accident, ce qui n'est pas forcément vrai.

Il est difficile de contourner l'heuristique de simulation car les événements et les choses inconnus dépassent généralement l'imagination de l'homme. Toutefois, des informations suffisantes et un temps de réflexion peuvent s'avérer utiles. L'échange d'idées avec d'autres personnes peut également être nécessaire pour adopter de nouvelles perspectives et découvrir d'autres alternatives.

L'illusion du corps du nageur - la confusion des causes et des effets

L'illusion du corps du nageur décrit l'erreur de pensée consistant à confondre la cause et l'effet d'un événement. Nombreux sont ceux qui commettent souvent cette erreur lorsqu'elles évaluent des choses ou d'autres personnes. Le résultat est considéré comme la cause et vice versa. Ainsi, les fausses conclusions de type "si-alors" sont prédominantes.

D'après l'exemple qui a donné son nom à cet effet, les gens regardent le corps d'un nageur professionnel (il en va de même pour le corps de tout autre athlète, soit dit en passant) et se disent : "si tu nages régulièrement, tu auras un corps comme celui-là !

L'erreur de pensée dans ce contexte est que ce n'est pas seulement la natation régulière qui a donné à l'homme un corps de nageur. Au contraire, dans la natation professionnelle, un certain physique qui existe déjà naturellement est avantageux. Et de nombreux nageurs professionnels ont commencé à nager, ou sont rapidement devenus si bons, parce qu'ils possédaient déjà les caractéristiques physiques nécessaires. Ce n'est pas la natation qui a façonné le corps, mais le corps qui a façonné le nageur professionnel.

Cependant, cela ne peut pas toujours être dit clairement dans le domaine du sport ; après tout, un entraînement régulier est également très important et favorise les changements physiques. Néanmoins, il est clair que même dans ce domaine, la détermination de la cause et de l'effet ne peut pas toujours être faite sans ambiguïté de cette manière.

En gymnastique artistique, par exemple, un certain physique est avantageux dès le départ et favorise une gymnastique artistique professionnelle et des succès d'entraînement rapides. Mais là aussi, le spectateur pourrait rapidement penser : peu importe comment le corps est construit par la nature, la gymnastique régulière assure exactement ce physique. Ce qui n'est pas tout à fait vrai.

Cependant, cet exemple peut être encore plus clairement observé dans l'industrie de la publicité pour les cosmétiques. Les publicités promettent souvent que les produits cosmétiques rendront l'utilisateur plus beau. Ils appuient cette promesse par de jolis visages publicitaires. Mais encore une fois, ce ne sont pas les produits cosmétiques qui ont rendu les visages publicitaires beaux - des personnes particulièrement belles étaient déjà objectivement choisies comme modèles à des fins publicitaires. Ceux qui croient que les produits cosmétiques transforment chaque visage en un visage d'une beauté éblouissante parce que les personnes présentées dans les publicités sont si belles avec les produits se trompent. Ces personnes étaient déjà plus belles que la moyenne aux yeux de la plupart des autres personnes avant même d'utiliser ces produits. En outre, bien sûr, avec la

lumière et l'édition numérique a été trompé par la suite à la fois dans les photos et les vidéos.

Dans ce contexte, il convient également de se demander si les écoles ou les universités dites d'élite sont vraiment aussi bonnes que leur réputation le promet. Lorsque les gens pensent à l'université américaine Harvard, ils pensent qu'elle est particulièrement bonne. Après tout, seuls les meilleurs diplômés y ont étudié. En vérité, cependant, les compétences des diplômés ne disent rien de l'université.

Il se peut aussi que l'université n'ait accepté que les meilleurs diplômés pour des raisons totalement différentes. Les étudiants étaient déjà particulièrement doués avant de commencer leurs études et ne le sont pas devenus uniquement grâce à la bonne formation dispensée à l'université. Malgré cela, l'université conserve sa réputation d'université de premier ordre car elle forme toujours les meilleurs diplômés.

Un autre exemple pour illustrer l'illusion du corps du nageur est celui d'une jeune mère qui s'occupe de son enfant de manière sacrificielle et apparemment sans problème. Les gens de l'extérieur pourraient penser qu'elle a toujours été particulièrement douée avec les enfants, ce qui explique qu'elle ait donné naissance à l'un des siens à un si jeune âge, et cela se voit maintenant dans ses interactions avec son propre enfant. En fait, il est également possible que la jeune femme n'ait pas eu d'expérience d'interaction avec les enfants avant sa propre grossesse et qu'elle ne soit devenue une mère attentionnée qu'après avoir donné naissance à son enfant. Les circonstances, à savoir la naissance de son bébé, l'ont amenée à se renseigner sur cette question et, en prenant soin de son enfant jour après jour, elle est devenue la bonne mère qu'elle est aujourd'hui. Apprendre par la pratique, au lieu d'un don naturel qui lui est venu naturellement.

Par conséquent, la mise en évidence de cette erreur de pensée montre également que de nombreuses qualités humaines ne sont pas dues au talent pur, mais à la pratique et à l'entraînement. Par conséquent, le succès ne repose souvent pas sur le seul talent, mais sur la volonté et la discipline d'une personne. Il ne faut donc pas se laisser tromper par les stratégies

publicitaires douteuses des distributeurs de produits cosmétiques qui annoncent leurs crèmes anti-âge avec des visages de femmes lisses, ni par les idées préconçues sur l'image du corps résultant de certains sports. Les gens confondent souvent les conditions préalables et les conséquences.

L'illusion du corps du nageur n'est pas entièrement facile à éviter. Cependant, si vous prenez plus de temps et réfléchissez explicitement à l'inversion de la cause et de l'effet, vous avez de bonnes chances d'empêcher ou au moins de réduire cet effet. Par conséquent, interrogez-vous plus souvent : cette cause est-elle vraiment à l'origine de ce résultat ? Ou pourrait-il s'agir de l'inverse de ce qu'il semble à première vue ?

La preuve sociale - suivre aveuglément la foule

La *preuve sociale* est un effet psychologique dans lequel les gens adoptent les comportements de leurs pairs parce qu'ils supposent que leurs actions sont appropriées et significatives. Plus le nombre de personnes affichant les mêmes comportements est élevé, plus l'effet de la preuve sociale est fort.

On parle aussi parfois de preuve sociale lorsque le comportement d'une seule figure d'autorité supposée (par exemple une célébrité) ou celui d'une personne dont l'opinion est appréciée par une personne pour d'autres raisons (il peut s'agir d'un ami, par exemple) est suivi.

On a tendance à tenir compte du comportement observable des autres dans la prise de décisions. Lorsqu'ils voient une foule effectuer certaines actions ou prendre certaines décisions, ils sont enclins à copier leurs actions. Du point de vue de l'évolution, la preuve sociale est assez facile à expliquer : à l'époque où l'homme vivait de la chasse et de la cueillette, il était souvent logique de ne pas remettre en question le comportement de ses semblables. Si une masse s'enfuit, il est généralement sage de courir avec eux. Il était très probable que le groupe d'autres personnes fuyait le danger. Et les dangers étaient très courants dans le désert.

Dans les temps plus modernes, la preuve sociale est rarement nécessaire et souvent même très préjudiciable à l'individu. En raison de son effet

puissant, la preuve sociale est aussi particulièrement populaire dans la publicité ou le marketing. Par exemple, vous entendez souvent dire que le dentifrice est "recommandé par les meilleurs dentistes" ou encore que vous voyez des célébrités et des soi-disant influenceurs utiliser et promouvoir un certain produit sur les plateformes de médias sociaux.

En outre, on fait souvent de la publicité en fonction du nombre d'utilisateurs qui recourent déjà un produit particulier ou du nombre de clients satisfaits d'une entreprise. Lorsque la preuve sociale est fournie, le nouveau client potentiel pense alors à peu près ceci : " si tant d'utilisateurs achètent ce produit, il doit être bon ". Ou encore : "si cette célébrité utilise ce produit, il doit avoir de la valeur !". Pourtant, ni le nombre de clients ni la célébrité n'ont d'incidence sur la valeur réelle d'un produit.

À l'ère des médias sociaux, il suffit souvent qu'un grand nombre d'autres utilisateurs aient marqué un produit sur une photo par un "j'aime". De même, le partage multiple d'une information sur un produit fournit la preuve sociale. Dans la vente en ligne, la preuve sociale est également souvent générée par des balises telles que "15 personnes ont déjà acheté ce produit aujourd'hui" ou "6 clients ont consulté cet article au cours de la dernière heure". Les produits suggérés annoncés avec la mention "Les clients qui ont acheté cet article ont également aimé les articles suivants" tirent également parti de la preuve sociale.

De nombreuses entreprises et prestataires de services tirent également parti de la preuve sociale de manière louche, par exemple en achetant des avis en ligne. Si un salon de coiffure a un nombre particulièrement élevé d'avis positifs, nous supposons que nous avons plus de chances d'y obtenir une bonne coupe de cheveux que dans un studio qui n'a que quelques avis. Sur le marché du livre également, les critiques (par exemple sur Amazon) sont souvent décisives pour savoir si quelqu'un achète un livre ou préfère le laisser de côté. Dans ce cas, il peut être utile de lire attentivement les avis des autres et de faire attention à ce qu'il y ait aussi des raisons derrière la multitude d'avis ou s'il s'agit souvent d'évaluations par étoiles non commentées.

Si c'est le cas, cela peut indiquer que les critiques sont incorrectes. De même, un coup d'œil sur le catalogue de l'échantillon de lecture ou - pour d'autres produits - un coup d'œil sur les ingrédients et les processus de fabrication est souvent bien plus informatif et fiable que de se fier à l'opinion (supposée) de la masse. Vérifiez la valeur du produit d'une autre manière ! Une Kim Kardashian achèterait-elle vraiment une crème pour le visage à moins de cinq euros dans un drugstore ? Ou bien y est-elle attachée en tant que visage publicitaire parce que cela lui rapporte de l'argent ? Dois-je vraiment acheter le livre sans le regarder et vérifier si j'aime l'écriture juste parce qu'il a beaucoup de critiques positives ? En particulier dans le domaine de l'art, il ne faut pas se fier à la preuve sociale, après tout, les goûts diffèrent.

Malheureusement, la preuve sociale ne dit rien du tout de la qualité réelle d'un produit ou de la justesse d'une décision. Même une masse de clients peut s'être trompée sur le produit. Ce n'est pas parce que de nombreuses personnes marquent une photo d'un "j'aime" qu'elles aiment vraiment le produit ou même qu'elles l'utilisent. Et un influenceur faisant la promotion d'un produit est souvent payé pour le faire.

Même si une foule de personnes dans la rue effectue une certaine action, la décision n'est pas forcément rationnelle. Des études ont montré qu'il suffit parfois qu'une personne dans la rue pointe le ciel pour que beaucoup d'autres suivent : soudainement, tout le monde regarde vers le ciel pour quelque chose qui n'y est pas. Et ceux-ci sont suivis par d'autres. Il leur arrive même de fixer le ciel pendant un long moment sans que rien ne change, simplement parce que toutes les autres personnes ne détournent pas non plus leur regard.

Dans d'autres expériences menées par des chercheurs pour explorer les structures de la personnalité des sujets, ceux-ci étaient placés dans une pièce avec plusieurs protagonistes complices pour la circonstance. À un signal sonore, tous les sujets se sont soudainement levés sans faire de commentaires et se sont rassis après quelques secondes. Parmi les nombreux sujets, beaucoup ont fait la même chose que les complices et se

sont également levés au ton approprié, bien qu'ils ne sachent absolument pas pourquoi ils le font. Ils supposaient qu'ils avaient manqué un briefing, ne voulaient pas attirer l'attention négative ou faisaient simplement confiance aux autres personnes présentes dans la pièce.

Si vous voulez éviter la preuve sociale, vous devez remettre en question vos décisions et vos actions et y réfléchir plus attentivement. La preuve sociale peut être trompeuse, et pas seulement dans les décisions d'achat. Il y a fondamentalement très peu de situations aujourd'hui où elle est bénéfique. L'un d'eux, par exemple, est de trouver un stade ou une salle de concert. Si l'on veut se rendre à un tel événement et que l'on ne connaît pas le chemin depuis la gare, il est conseillé de suivre la foule. Car la probabilité qu'ils veuillent aussi se rendre à l'événement est très élevée. Sinon, il faut être conscient qu'un comportement de masse ne doit jamais conduire à imiter sans réflexion préalable. C'est extrêmement difficile, car nous apprenons à naviguer dans le monde par ce même processus lorsque nous sommes enfants : nous observons ce que font nos parents, nos frères et sœurs et nos grands-parents et nous les imitons. Nous apprenons à parler en répétant les mots utilisés par nos éducateurs. Nous construisons notre système de valeurs en fonction de la façon dont nous grandissons et des croyances et attitudes de ceux qui nous entourent. Les êtres humains se trouvent toujours dans une structure sociale par laquelle ils sont inévitablement influencés. Mais une fois que vous avez atteint un certain âge, vous êtes capable de remettre en question les actions des autres et de vous-même, plutôt que de suivre aveuglément la foule. Et une fois cet âge atteint, vous devriez faire de même et apprendre à vos enfants à être guidés par ce principe. Cela peut s'appliquer aux idéaux de beauté, mais aussi aux systèmes de valeurs morales, aux services et aux produits qui peuvent être achetés. Si nous vivons dans une société qui nous façonne, nous sommes également nés avec un esprit que nous devons utiliser. En tout temps et en tout lieu !

L'erreur de disponibilité -

Quand le volume d'informations est déterminant.

L'erreur de disponibilité désigne une erreur de jugement dans laquelle une personne considère les événements disponibles dans sa mémoire comme des informations plus probables.

Il s'agit notamment des informations que la personne a entendues ou vues très souvent. On parle de disponibilité individuelle parce que chaque personne dispose d'une grande variété d'informations disponibles en quantités différentes en raison de sa propre vie, de ses expériences personnelles, de ses contacts et de son quotidien. Cette disponibilité individuelle se substitue aux informations inconsciemment manquantes. L'erreur de disponibilité appartient à l'heuristique.

Dans le monde moderne des médias de masse par exemple, cela signifie que tous les événements qui y sont présents sont considérés comme plus susceptibles de se produire. Plus une personne entend parler d'un événement (quelque part dans le monde), plus il est probable que cet événement lui arrivera aussi.

Par exemple, si une personne regarde fréquemment des documentaires ou des podcasts sur des crimes réels, elle est plus susceptible de supposer qu'elle sera également victime de l'un des crimes décrits que quelqu'un qui n'est pas ou peu exposé au sujet. Et ce, malgré le fait que la probabilité pour les deux personnes est objectivement la même, ou plutôt aussi faible. L'erreur de disponibilité se manifeste alors dans la pensée, l'état émotionnel et le comportement. Une femme qui a entendu parler de l'histoire de plusieurs femmes interceptées et violées sur le chemin du retour aura probablement plus peur sur le chemin du retour qu'une autre femme ou même un homme qui n'a pas encore été en contact avec de tels cas par le biais des médias. Les hypothèses ou les attentes sont basées sur nos structures d'information très individuelles et ne sont donc ni représentatives ni factuellement correctes.

Mais il en va de même pour ce qui a déjà été vécu ou pour les récits et rapports des autres. Par exemple, si une personne apprend que de

nombreux collègues de travail ont déjà attrapé la grippe cette année, elle suppose que la probabilité d'attraper elle-même la grippe est assez élevée.

Une personne qui entend constamment parler d'attaques terroristes ou de cambriolages dans les médias a de fortes chances d'en avoir beaucoup plus peur qu'une personne qui n'entend pas constamment parler de ces événements dans les médias. Et toute personne ayant eu un ou plusieurs partenaires infidèles dans une relation est susceptible de penser qu'une proportion beaucoup plus élevée de personnes est enclines à l'infidélité que ce n'est statistiquement le cas. Dans tous ces cas, la disponibilité individuelle d'un élément d'information influence le jugement de manière assez significative.

Afin de remédier à l'erreur de disponibilité, les faits, les chiffres et les informations réels doivent faire l'objet d'une recherche adéquate. Seuls ceux qui disposent de suffisamment d'informations peuvent porter un jugement rationnel sur la fréquence de quelque chose. La disponibilité individuelle ne dit rien sur les chiffres réels, même si vous avez plusieurs amis autour de vous qui confirmeraient votre idée.

Parce que ces personnes ne sont pas non plus une partie représentative de la population. Ils souffrent tous eux-mêmes de l'heuristique de disponibilité et ont probablement accès à des informations similaires aux vôtres (les mêmes médias ou des médias similaires, un environnement professionnel ou privé commun, etc.) Seuls ceux qui traitent des faits et des chiffres réels provenant de sources officielles réputées peuvent éviter le biais de disponibilité.

Manipulation dans la vie quotidienne

Avant d'examiner comment reconnaître, utiliser et/ou repousser les manœuvres manipulatrices d'autrui, il convient d'abord de clarifier ce que l'on entend par "manipulation": quelle est la définition psychologique de la *manipulation* ? Les chapitres suivants expliquent la variété des stratégies et des techniques qui peuvent être utilisées pour influencer les autres. En outre, nous présentons des contre-tactiques pratiques, à l'aide desquelles il est possible de saper efficacement les tentatives de manipulation énumérées ci-dessus.

QU'EST-CE QUE LA MANIPULATION ?

Selon ses racines étymologiques, le terme "*manipulation*" peut être dérivé de deux langues différentes : tout d'abord, le mot *manipulation* est emprunté au français,

En revanche, le terme remonte à ses origines latines, à savoir *manipulus* : *manus* désigne ici la main, tandis que le suffixe *-plere* signifie " remplir ". Le français et le latin révèlent déjà des aspects classificatoires qui sont attribués au terme de manipulation : la manipulation d'une situation spécifique ou la manipulation de certains moyens, techniques et méthodes.

Par conséquent, selon le dictionnaire en ligne de la psychologie et de l'éducation, le terme "*manipulation*" est défini comme suit :

"En psychologie, la manipulation est généralement définie comme l'exercice d'une influence sociale, qui peut être aussi bien positive que négative pour les personnes concernées, c'est-à-dire que la perspective scientifique est initialement neutre. La manipulation est généralement considérée comme l'exercice ciblé et secret d'une influence sur l'expérience et le comportement de personnes ou de groupes, dans le but de rester dissimulé aux personnes concernées. Concrètement, la manipulation désigne le fait de manipuler et de contrôler une personne en exploitant habilement ses aptitudes et ses caractéristiques dans le but de l'utiliser pour des objectifs qui lui sont directement étrangers. En psychologie, la manipulation désigne ainsi généralement l'influence intentionnelle exercée sur des personnes à leur insu ou sans leur consentement, la manipulation se situant quelque part entre la coercition et la persuasion. Dans de nombreux cas, la ou les personnes manipulées ont la possibilité de résister à la manipulation, mais leur décision délibérée n'est pas encouragée, mais supprimée ou tout simplement annulée". (Stangle 2021)

La manipulation est donc une influence consciente, généralement dirigée, sur d'autres personnes, souvent dans le but de mettre en œuvre ses propres points de vue, opinions ou projets. Les moyens et les outils utilisés pour manipuler ne sont généralement pas reconnaissables à l'évidence et sont utilisés de manière subtile. Cela signifie que l'homologue n'est généralement pas au courant de la manipulation. L'influence est donc généralement exercée à l'insu de la personne concernée. De même, les personnes manipulatrices tirent parti des caractéristiques, des traits de caractère, des valeurs personnelles et des idées de leurs homologues dans ce cadre. Cela donne notamment l'impression que l'autre personne conserve sa liberté de choix, ce qui n'est pas le cas (cf. Spektrum der Wissenschaft Verlagsgesellschaft mbH 2021).

Afin de reconnaître à temps la manipulation d'autrui, de la repousser et/ou de l'utiliser pour soi-même, il est essentiel de connaître au préalable les différents types de manipulation. C'est pourquoi les stratégies et techniques de manipulation les plus rudimentaires seront énumérées ci-dessous, avant qu'un guide étape par étape ne montre les astuces disponibles pour contrer ces techniques.

STRATÉGIES ET TECHNIQUES DE MANIPULATION

Il existe une multitude de façons différentes d'influencer une personne de manière manipulatrice. Dans ce qui suit, l'accent sera mis sur quatre stratégies de base que les manipulateurs utilisent pour atteindre leurs propres objectifs (cf. Erdmüller & Wilhelm 2019) :

1) La stratégie de blocus

- **Objectif** : L'objectif de cette stratégie est d'empêcher, c'est-à-dire de bloquer, l'intention de l'autre personne dans le dialogue. La conversation proprement dite doit être poursuivie, idéalement menée par le manipulateur lui-même, mais sans que l'on sache qu'il poursuit un objectif concret pour lui-même.
- **Mise en œuvre** : la stratégie de blocus peut être mise en œuvre de deux manières, soit de manière passive-défensive, soit de manière active-offensive.
 - Dans le cas d'une stratégie de blocage passive-défensive, la personne manipulatrice se comporte généralement de manière évasive. Il insiste souvent sur son propre point de vue, refuse des explications et des informations supplémentaires et utiles, et donne l'impression de s'intéresser de manière superficielle au sujet de la conversation, sans donner de véritables réponses aux questions personnelles ni faire preuve d'une réelle compréhension des opinions de son interlocuteur. Par exemple, vous pouvez vous trouver en train de parler à quelqu'un qui, bien que désireux de vous parler, fait preuve d'impolitesse à plusieurs reprises au cours de la conversation, en disant des choses comme "je ne sais pas quel est votre problème, c'est de votre faute", puis en refusant de voir pourquoi il devrait s'excuser pour son comportement.
 - Dans le cas d'une stratégie de blocage actif-offensif, la personne manipulatrice détourne généralement l'attention de la situation problématique réelle et construit des "attractions" métaphoriques

(ibid., page 17). Pour ce faire, elle fait souvent semblant de s'embourber, elle se méprend délibérément sur son interlocuteur, elle joue sur des points précis, elle soulève des arguments bidon à divers moments et elle lance des "chandelles de fumée" (ibid.), c'est-à-dire qu'elle parle beaucoup sans rien dire. Un exemple : vous parlez à un collègue de travail avec qui vous voulez clarifier un problème à long terme. Cependant, au lieu d'engager la conversation, votre interlocuteur ne cesse de soulever des questions secondaires, de donner l'impression qu'il y a urgence (par exemple, en vous accusant de le retarder), etc.

2) **La stratégie de contrôle**

- **Objectif** : dans la stratégie de contrôle, le manipulateur a également l'intention de mener et de poursuivre la conversation proprement dite, mais contrairement à la stratégie de blocage, il poursuit désormais un objectif spécifique.
- **Mise en œuvre** : la stratégie d'exécution peut être mise en œuvre par un comportement axé ou non sur la persuasion.
 - Le comportement axé sur la persuasion comprend, par exemple, l'utilisation de pièges à arguments délibérés et/ou la présentation d'arguments bidons ainsi que des tactiques de persuasion. Cela signifie que la personne manipulatrice ne recule devant aucune manœuvre d'ingratitude (dans le sens où elle fait appel au prestige et à la vanité de son interlocuteur), d'intimidation (dans le sens où elle adopte une attitude autoritaire) ou d'incertitude (dans le sens où elle présente sa propre solution comme le salut ultime). Dans ce cas, des concessions sont faites à un niveau émotionnel, dans le but d'amener la contrepartie à faire des réciprocités à un niveau objectif dans la conversation. Un exemple : dans un magasin de mode, on vous aborde pour vous dire que vous avez de beaux yeux. Au cours de la conversation, votre interlocuteur attire votre attention sur la couleur de vos yeux, qui ressortirait encore mieux dans la collection de vêtements qui vient d'être livrée, c'est pourquoi vous devriez absolument l'acheter.

- Si la personne manipulatrice poursuit une stratégie d'affirmation de soi qui n'est pas caractérisée par un comportement axé sur la persuasion, elle y parvient principalement par des attaques personnelles contre son interlocuteur, l'accumulation d'émotions, la reproduction d'informations sélectives (= demi-vérités), la création d'une pression temporelle et/ou d'une conscience coupable, le chantage/les menaces/le mensonge actif et les concessions factices. Les faits à discuter sont rejetés dans le dialogue comme non négociables ; en outre, des déclarations telles que "c'est ma dernière offre. Si vous n'êtes pas d'accord, alors..." et d'autres phrases similaires doivent être considérées comme exemplaires.

3) Saboter une conversation

- **Objectif** : Comme son nom l'indique, l'objectif de la personne manipulatrice est de saboter la conversation en cours. En règle générale, l'objectif est de mettre fin à la conversation en cours sans que le manipulateur ait à en assumer la responsabilité de quelque manière que ce soit.

- **Mise en œuvre** : cet objectif peut être atteint par le biais d'une variété de tactiques différentes, telles que les techniques mentionnées jusqu'à présent.

Il peut s'agir d'un malentendu délibéré, d'une provocation par un comportement insultant (avec l'intention d'interrompre la conversation), d'insinuations, d'un comportement non coopératif, de mensonges, de faux-semblants (y compris des réactions émotionnelles exagérées), de la création d'une pression temporelle et/ou d'une mauvaise conscience, de l'insistance sur sa propre opinion et du refus d'explications supplémentaires, d'informations utiles et de ses propres réponses.

4) Sabotage APRÈS l'entretien

- **Objectif** : cette stratégie est similaire à la précédente à bien des égards. La seule différence est le timing du sabotage. C'est-à-dire que le manipulateur utilise des moyens et des méthodes similaires pour atteindre son objectif,

mais généralement pas pendant la conversation, mais après. Pendant le dialogue, il se montre le plus souvent coopératif, tandis qu'après la conversation, son objectif est de saper, d'annuler ou de faire échouer les accords, solutions, etc. correspondants en utilisant des techniques spécifiques.

- **Mise en œuvre** : pour atteindre cet objectif, la personne manipulatrice va généralement réinterpréter et/ou ignorer les décisions et les accords conclus comme elle l'entend, s'adonner à l'agitation verbale et/ou à l'intrigue en présence d'autres personnes, et créer des obstacles et des blocages qui rendent impossible le respect des accords conclus.

Pour renforcer ces stratégies, les manipulateurs utilisent généralement une variété de techniques de manipulation diverses. Il s'agit, entre autres (cf. Hahn 2021) :

- Afin de créer une pression temporelle ou décisionnelle, les personnes manipulatrices utilisent généralement l'argument du "ou bien". De cette manière, des déclarations telles que "soit nous le faisons de cette manière maintenant, soit nous ne le faisons pas du tout" sont créées, donnant à l'interlocuteur l'impression qu'il n'y a que deux choix dans le pool de décision, mais que c'est lui qui fait le choix correspondant. Cette idée, cependant, n'est souvent qu'une fausse suggestion, car le manipulateur utilise généralement cet argument de manière à ce que son interlocuteur prenne la décision qu'il avait en tête depuis le début.
- En outre, les manipulateurs influencent en répétant certains points de vue, certaines déclarations et certains comportements, principalement en rapport avec leur étroitesse d'esprit (par exemple, en insistant sur leur propre point de vue ou en feignant l'incompréhension), mais aussi dans la mise en œuvre d'objectifs personnels - c'est-à-dire que leurs déclarations deviennent plus pertinentes et évidentes, renforçant ainsi leur intention.
- La fausse conclusion avec de fausses alternatives fait également partie du répertoire des techniques de manipulation. Cette structure d'argumentation est similaire à la tactique du ou bien ou bien, à l'exception du fait qu'une alternative est ajoutée aux choix existants, qui représente apparemment la

seule solution praticable, parce que "toutes les autres possibilités sont mauvaises ou ont déjà été épuisées" (cf. *ibid.*). Le fait qu'il n'existe pas d'autres solutions constitue un sophisme logique. Un exemple : "comme il s'est avéré que l'idée du collègue n'a pas fonctionné, nous devrions considérer ma suggestion afin de trouver une solution rapide."

- Les manipulateurs aiment recourir à la manipulation par le biais des statistiques et des chiffres. Ce que l'on entend par là, c'est qu'avec cette méthode, le manipulateur se réfère à des faits, sous forme de statistiques ou autres, afin de rendre ses déclarations aussi précises et crédibles que possible. La question de savoir si les résultats utilisés correspondent à la vérité n'est pas d'une importance majeure dans ce contexte.
- La manipulation par citation est une autre méthode utilisée par les personnes manipulatrices. Comme son nom l'indique, les opinions et les points de vue des experts, des scientifiques et des autorités sont invoqués pour soutenir sa propre déclaration. En règle générale, l'utilisation de cette technique reste imprécise, c'est-à-dire que les déclarations réelles sont souvent des phrases vagues. Tout comme la manipulation par le biais de statistiques et de chiffres, il n'est pas certain que la part de vérité soit attachée à la désignation de personnalités connues; en d'autres termes, il n'est pas non plus certain que les personnes citées aient ces opinions. Un exemple : "je ne suis pas la seule personne qui pense de cette façon. J'ai lu dans une étude qu'un grand nombre d'experts peuvent confirmer ma thèse."
- La manipulation peut également être pratiquée par le biais d'une technique qui se concentre sur le nombre d'adeptes. Cette technique est très efficace car "très peu de gens [veulent] aller à l'encontre de l'opinion majoritaire" (cf. *ibid.*). Des exemples de déclarations seraient, par exemple, des phrases telles que "tout le monde le pense sauf toi" ou "j'ai demandé aux autres ce qu'ils en pensaient ; personne ne s'y attarde autant que toi".
- Une autre technique de manipulation est celle dite de l'empoisonneur de puits. Le manipulateur utilise cette technique avant même que son interlocuteur ne puisse produire un contre-argument. Étant donné que les humains ont généralement un caractère qui a naturellement besoin

d'harmonie, la probabilité que la contrepartie - similaire à la tactique du nombre de suiveurs - s'oppose à son manipulateur est faible. Par exemple (cf. *ibid.*): *en effet, tout, tout le monde sait que.../ personne ne doute que.../ tous les enfants savent que.../ il est incontestable que.../ tout le monde s'accorde à dire que...*

- Les manipulations peuvent encore être effectuées par des garanties personnelles. Dans ce contexte, comme son nom l'indique déjà, l'accent est mis sur une garantie personnelle de l'orateur, qui assure que sa déclaration est tout aussi valable que celle des autres. Inversement, cela signifie que celui qui doute de la crédibilité de la déclaration doute également de la crédibilité de la personne concernée. Le manipulateur peut l'utiliser pour lui-même en prenant ce comportement comme une insulte ou comme une base pour l'accumulation d'émotions, l'incompréhension de certaines déclarations ou autres.
- En outre, l' "argument-massue" représente une des techniques de manipulation. En présentant la question débattue comme familière (ergo : cela s'est toujours fait de cette façon et a fait ses preuves), on bloque activement les innovations, les changements, les améliorations, etc. Des mots-clés tels que *tradition, familiarité, éprouvé* et autres termes similaires font très souvent irruption. Un exemple : "nous avons toujours travaillé de cette manière jusqu'à présent, c'est la tradition et cela a toujours fait ses preuves !".
- Une dernière technique de manipulation est le raisonnement circulaire. Ici, le manipulateur justifie son point de vue avec les mêmes arguments, en transformant plusieurs fois la formulation, car il manque généralement d'autres arguments pour étayer ses propos. L'effet qui se produit au cours de ce processus est que l'adversaire ne remarque pas tout de suite qu'il s'agit du même argument ou qu'on essaie de lui inculquer l'opinion de la personne manipulatrice par d'autres répétitions.

DÉFENSE CONTRE LA MANIPULATION

Comment pouvez-vous contrer efficacement les stratégies et techniques de manipulation énumérées ? Pour répondre à cette question, nous utiliserons un guide étape par étape basé sur des sources antérieures, que vous pourrez suivre afin d'apprendre comment faire face aux différentes stratégies ainsi que comment contrer ces techniques (cf. Erdmüller & Wilhelm 2019 et Hahn 2021).

Étape I : Identifier les tactiques

Pour faire face à une manipulation, il est important de reconnaître les stratégies et les techniques en tant que telles (voir chapitre : Stratégies et techniques de manipulation). Une fois que vous les avez identifiées, il est facile de voir à travers les moyens (non-)verbaux respectifs et les méthodes que les manipulateurs utilisent habituellement.

"Réfléchissez à la stratégie adoptée par le manipulateur. [...] L'objectif est de reconnaître ce qu'il vise. Une fois que l'on a perçu l'intention manipulatrice, on peut aussi mieux réagir. [...] Le but étant de protéger ses propres intérêts de manière équitable."
(Erdmüller & Wilhelm 2019, page 12)

Utilisez ensuite les techniques de protection et de défense énumérées ci-dessous pour stopper la manipulation à sa racine grâce à des pratiques efficaces.

Étape II : prendre des contre-mesures

Il existe des lignes directrices que vous pouvez généralement suivre pour faire face aux personnes manipulatrices. Il s'agit notamment de :

- 1) Maintenez votre objectivité. L'une des tactiques les plus efficaces dans le cadre des stratégies de manipulation consiste à provoquer des sentiments négatifs chez l'autre personne par des explosions émotionnelles ou des comportements similaires, par exemple la colère, la frustration ou la rage. De cette façon, l'attention est détournée des arguments respectifs

présentés. Maintenez votre objectivité autant que possible, prêtez attention aux arguments et au raisonnement, tant dans votre propre opinion que dans celle de votre homologue. Restez équitable.

- 2) Gardez votre calme. De même, comme décrit dans le point précédent, il est important de garder votre propre calme et de le projeter vers l'extérieur, en plus de l'objectivité de la discussion.
- 3) Agir. Intentionnellement ou non, une personne manipulatrice s'apprête à vous laisser vous émouvoir - soit en vous provoquant activement, soit en finissant par en avoir assez et s'enfuir. De telles réactions ne sont pas rares, voire normales, mais elles n'aident malheureusement pas à faire face aux manipulateurs. "Fondamentalement, il y a une sorte de mécanisme de stimulus-réponse qui se produit lorsque vous manipulez activement. Ce mécanisme doit être brisé afin de maintenir le contrôle conversationnel." (ibid, page 13). Par conséquent : avant d'accepter le comportement de votre interlocuteur comme tel, prenez une position active, même si cela vous est difficile au début.
- 4) Poursuivez votre objectif. Les manipulateurs jouent avec votre concentration. Par conséquent : ne vous laissez pas détourner de votre objectif réel, qu'il s'agisse de la résolution d'un problème dans le groupe de travail ou d'un dialogue interpersonnel. Restez persévérant et inébranlable. Pour vous faciliter la tâche, vous pouvez avoir un objectif spécifique en tête avant la discussion et vous concentrer sur cet objectif au fur et à mesure de son déroulement.
- 5) Orientez votre concentration vers des manières concrètes d'agir. Évitez les classifications stéréotypées telles que "cette personne est tout simplement pénible". En agissant ainsi, vous ne prenez pas la manipulation au sérieux et vous permettez à votre interlocuteur de la poursuivre plus facilement. Dans ce cas, il peut être utile de prêter attention à des comportements concrets et de les aborder directement. De cette façon, vous ralentissez efficacement l'effet de la manipulation.
- 6) Construisez des ponts d'or. "Cherchez des moyens de ramener la conversation vers un cours factuel, orienté vers les solutions." (ibid., page 14).

Étape III : se défendre activement

Comment les contre-mesures énumérées peuvent-elles maintenant se présenter dans la pratique (cf. Erdmüller & Wilhelm 2019) ?

- 1) Précisez vos questions et écoutez activement. En posant des questions concrètes, vous vous assurez automatiquement qu'une discussion factuelle peut avoir lieu. Vous pouvez utiliser aussi bien des questions fermées que des questions ouvertes. "Les questions ouvertes appellent des phrases complètes en guise de réponse, alors qu'une question fermée se contente d'un seul mot ou de la mention succincte d'un fait." (ibid, page 26). L'avantage des questions ouvertes est que vous pouvez faire participer activement votre interlocuteur à la conversation et proposer vos propres solutions. Les réponses vous donneront généralement plus d'espace pour attaquer.
 - Exemple de question ouverte : Selon vous, quelle serait une solution appropriée ?
 - Exemple de question fermée : Êtes-vous d'accord ?
- 2) Ignorer et poursuivre son raisonnement. En ignorant la tentative de manipulation, vous éradiquez son effet et le champ d'attaque du manipulateur. Même si vous devez interrompre votre interlocuteur pour cela, passez outre son comportement ou "faites l'idiot".
- 3) "Mettre en place la technique du disque rayé". Comme son nom l'indique, vous pouvez aussi priver la tentative de manipulation de son effet en suivant une technique similaire à celle de la personne manipulatrice : en vous répétant. Répétez encore et encore ce que vous voulez (ou ne voulez pas), quelles sont les questions et les opinions que vous défendez et ce à quoi vous tenez.
- 4) Sortir de la situation. Faire face à des manipulateurs peut s'avérer épuisant, de sorte que vous n'avez parfois d'autre choix que de sortir de la situation de conversation ou de vous adresser directement à la personne manipulatrice. Pour ce faire :
 - Interrompez la discussion.

- Justifiez l'interruption par la tentative de manipulation que vous abordez délibérément.
- Vous avez deux options : soit vous faites une suggestion vous-même - soit vous sollicitez une idée de votre interlocuteur.

Grâce aux techniques de protection et de défense énumérées, vous pouvez réussir et réussirez à étouffer dans l'œuf les tentatives de manipulation extérieures.

Conclusion

Au terme de la lecture de ce livre, vous avez désormais acquis un grand nombre de connaissances psychologiques de base. Vous avez eu un aperçu des différentes sous-disciplines de la psychologie et vous savez maintenant ce que sont les heuristiques et les biais cognitifs. Vous avez également été initié aux domaines de la vie dans lesquels la psychologie est particulièrement appliquée ou qui présentent eux-mêmes un intérêt significatif pour celle-ci.

Avec ces connaissances de base, vous avez maintenant une bien meilleure compréhension du monde complexe et varié de la psychologie. Que vous ayez envisagé d'étudier la psychologie ou que vous soyez simplement un psychologue amateur depuis un certain temps, vous avez fait un pas de plus.

Bien entendu, c'est à vous de décider si et dans quelle mesure vous souhaitez appliquer ces connaissances. Peut-être suffit-il que vous ayez développé une meilleure compréhension de la psyché humaine ? Peut-être souhaitez-vous aussi en savoir plus sur les affirmations ou la communication non violente ?

Ou envisagez-vous même de mener de petites expériences heuristiques dans votre environnement ? Quoi qu'il en soit, vous ne pourrez certainement plus traverser la vie de tous les jours sans remarquer des influences et des erreurs de pensée ici et là (chez vous ou chez vos semblables).

Bibliographie

Ouvrages :

Kahneman D. „Schnelles Denken, langsames Denken“

Kahneman D., Slovic P., Tversky A. „Judgment under uncertainty: Heuristics and biases“

Erdmüller, Andreas; Wilhelm, Thomas (2019). Manipulationstechniken: Erkennen und abwehren (4. Auflage). Haufe: Freiburg.

Sources en ligne :

- <https://www.anti-bias.eu/unconsciousbias/bias-effekte/authority-bias/#:~:text=Der%20Authority%20Bias%20beschreibt%20unsere,C%20sch%3BCtzt%20wirksam%20vor%20Erk%3%A4ltungen.>
- <https://m.bpb.de/lernen/digitale-bildung/werkstatt/258946/schubs-mich-nicht-nudging-als-politisches-gestaltungsmittel>
- https://www.google.com/url?sa=t&source=web&trct=j&url=https://www.coaching-report.de/lexikon/arbeitspsychologie.html&ved=2ahUKEwii_HYnpTtAhXjRRUIHWSQA6MQFjAiegQIHxAB&usg=AOvVaw2B4x8Akpi-YR
- <https://www.dasgehirn.info/aktuell/frage-an-das-gehirn/wie-entsteht-liebe#:~:text=Im%20Gehirn%20spielt%20bei%20der,und%20Antrieb%20in>
- <http://denkerblog.de/2017/04/22/52-denkfehler-die-dich-kopf-und-kragen-kosten-koennen/>
- <https://dorsch.hogrefe.com/gebiet/Psychopharmakologie>
- <https://www.duden.de/rechtschreibung/kognitiv>
- <http://www.gestalttherapie-lexikon.de/gestaltpsychologie.htm>
- <https://www.lecturio.de/magazin/entwicklungspsychologie/#wichtige-begriffe-der-entwicklungspsychologie>
- <https://www.lecturio.de/magazin/rechtspsychologie/>
- <http://www.lern-psychologie.de/behavior/behavior.htm>
- <http://www.lernpsychologie.net/lernteorien/Behaviorismus>
- <http://www.lernpsychologie.net/lernteorien/kognitivismus#:~:text=Der%20Kognitivismus%20ist%20ein%20Teilgebiet,sondern%20C%3BCb>
- <https://lexikon.stangl.eu/2229/affirmation/>
- <https://lexikon.stangl.eu/1200/bystander-effekt/>
- [https://lexikon.stangl.eu/7294/fischteicheffekt/#:~:text=Der%20Fischteicheffekt%20\(big%20fish%20little,sehr%20unterschiedlich%20bewertet%20](https://lexikon.stangl.eu/7294/fischteicheffekt/#:~:text=Der%20Fischteicheffekt%20(big%20fish%20little,sehr%20unterschiedlich%20bewertet%20)
- <https://lexikon.stangl.eu/2746/gestaltpsychologie/>
- <https://lexikon.stangl.eu/1963/heuristik/>
- <https://lexikon.stangl.eu/3918/klinische-psychologie/>
- <https://lexikon.stangl.eu/94/kontrollueberzeugung/>
- <https://lexikon.stangl.eu/2655/social-proof/>
- <https://lexikon.stangl.eu/5233/vergleichende-psychologie/>
- <https://lexikon.stangl.eu/28162/verfuegbarkeitsfehler/>
- <http://www.medienpsychologie-dgps.de/index.php/info>
- <https://www.mpifr-bonn.mpg.de/603129/doppler-effekt>
- <https://www.planet-wissen.de/gesellschaft/medizin/psychosomatik/pwiederplaceboeffekt100.html>
- <http://platon-heute.de/seelenlehre.html>
- http://www.positive-psychologie.ch/?page_id=24
- https://praxistipps.focus.de/angewandte-psychologie-definition-und-inhalte_124583
- <https://www.psychologie.ch/beruf-bildung/berufe-der-psychologie/rechtspsychologie-und-forensische-psychologie>
- <https://www.psychologie-studieren.de/infos/psychologie-vs-angewandte-psychologie/>
- <https://psychologie-journal.de/psychologie/971/die-psychologie-und-ihre-teilgebiete/>
- https://www.psychologie.uni-heidelberg.de/ae/allg/sonst/was_ap.html
- <https://www.spektrum.de/lexikon/psychologie/gestaltpsychologie/5882>
- <https://www.spektrum.de/lexikon/psychologie/heuristiken/6524>
- <https://www.spektrum.de/lexikon/psychologie/konnektionismus/8070>
- <https://www.spektrum.de/lexikon/psychologie/konstruktivismus/8103>
- <https://www.spektrum.de/lexikon/psychologie/leibniz/8689>
- <https://www.spektrum.de/lexikon/psychologie/liebe/8878>
- <https://www.spektrum.de/lexikon/psychologie/psychophysiologie/12151>
- <https://www.spektrum.de/lexikon/psychologie/romeo-und-julia-effekt/13162>
- <https://studium.dgps.de/infos-zum-studium/faecher-im-psychologie-studium/allgemeine-psychologie/#:~:text=Dazu%20geh%C3%B6ren%20Wahrnehmung%2C%20Aufmerksamkeit%2C%20Bewusstsein,ist%20das%20E2%80%9E>
- <https://studium.dgps.de/infos-zum-studium/faecher-im-psychologie-studium/geschichte-der-psychologie/>
- <https://www.studocu.com/de/document/heinrich-heine-universitaet-duesseldorf/diagnostik-testen-und-entscheiden/zusammenfassungen/urteilsfeh1718-musch-diagnostik-testen-und-entscheiden/2220386/view>
- <https://www.therapie.de/psyche/info/index/therapie/neuropsychologische-therapie/klinische-neuropsychologie/>
- <https://uol.de/physik/studium/physik-studieren-in-oldenburg/was-sie-schon-immer/was-ist-der-schmetterlingseffekt>
- <https://www.uni-salzburg.at/index.php?id=61109>
- https://de.m.wikipedia.org/wiki/Allgemeine_Psychologie
- https://de.m.wikipedia.org/wiki/Angewandte_Psychologie#:~:text=Angewandte%20Psychologie%20ist%20eine%20Zusammenfassung,die%20P
- [https://de.m.wikipedia.org/wiki/Ankereffekt#:~:text=Ankereffekt%20\(englisch%20anchoring%20effect\)%20ist,ihnen%20dieser%20Einfluss%20](https://de.m.wikipedia.org/wiki/Ankereffekt#:~:text=Ankereffekt%20(englisch%20anchoring%20effect)%20ist,ihnen%20dieser%20Einfluss%20)
- <https://de.m.wikipedia.org/wiki/Arbeitspsychologie>
- <https://de.m.wikipedia.org/wiki/Avicenna>
- <https://de.m.wikipedia.org/wiki/Behaviorismus>
- <https://de.m.wikipedia.org/wiki/Biopsychologie#:~:text=teilweise%20biopsychologie%2C%20sonst%20behavioral%20neuroscience,Verhalten%>
- https://de.m.wikipedia.org/wiki/Differentielle_und_Pers%C3%B6nlichkeitspsychologie
- <https://de.m.wikipedia.org/wiki/Entwicklungspsychologie>
- https://de.m.wikipedia.org/wiki/Geschichte_der_Psychologie

- <https://www.wissenschaft.de/gesellschaft-psychologie/das-paradox-der-auswahl/>
- <https://de.m.wikipedia.org/wiki/Gestaltpsychologie>
- <https://de.m.wikipedia.org/wiki/Halo-Effekt>
- <https://de.m.wikipedia.org/wiki/Ingenieurpsychologie>
- https://de.m.wikipedia.org/wiki/John_B._Watson
- https://de.m.wikipedia.org/wiki/Juan_Huarte_de_San_Juan
- https://de.m.wikipedia.org/wiki/Klinische_Psychologie#:~:text=Die%20Klinische%20Psychologie%20ist%20ein,und%20emotionalen%20Grund
- <https://de.m.wikipedia.org/wiki/Kognitivismus>
- [https://de.m.wikipedia.org/wiki/Kognitive_Neurowissenschaft#:~:text=Die%20kognitive%20Neurowissenschaft%20\(englisch%20Cognitive,und](https://de.m.wikipedia.org/wiki/Kognitive_Neurowissenschaft#:~:text=Die%20kognitive%20Neurowissenschaft%20(englisch%20Cognitive,und)
- https://de.m.wikipedia.org/wiki/Kognitive_Verzerrung
- <https://de.m.wikipedia.org/wiki/Kommunikationspsychologie>
- [https://de.m.wikipedia.org/wiki/Konstruktivismus_\(Lernpsychologie\)](https://de.m.wikipedia.org/wiki/Konstruktivismus_(Lernpsychologie))
- [https://de.m.wikipedia.org/wiki/Konstruktivismus_\(psychologische_Schule\)](https://de.m.wikipedia.org/wiki/Konstruktivismus_(psychologische_Schule))
- <https://de.m.wikipedia.org/wiki/Neuropsychologie>
- <https://de.m.wikipedia.org/wiki/Nudge>
- [https://de.m.wikipedia.org/wiki/Positive_Psychologie#:~:text=Der%20Begriff%20Positive%20Psychologie%20wurde,Psychologen%20Martin%](https://de.m.wikipedia.org/wiki/Positive_Psychologie#:~:text=Der%20Begriff%20Positive%20Psychologie%20wurde,Psychologen%20Martin%20)
- <https://de.m.wikipedia.org/wiki/Psychoanalyse#:~:text=Die%20Psychoanalyse%20ist%20in%20der,den%20soziokulturellen%20Bereichen%20z>
- <https://de.m.wikipedia.org/wiki/Psychopharmakologie>
- <https://de.m.wikipedia.org/wiki/Schmetterlingseffekt>
- <https://de.m.wikipedia.org/wiki/Werbepsychologie>
- <https://wirtschaftslexikon.gabler.de/definition/nudging-99919>
- <https://wirtschaftslexikon.gabler.de/definition/arbeits-und-organisationspsychologie-30289>
- <https://wpgs.de/fachtexte/wirtschaftspsychologie/wirtschaftspsychologie-definition-inhalte-bedeutung/>
- Bibliographisches Institut GmbH (2021). Duden Online. Stichwort: Manipulation. Disponible en ligne sur: <https://www.duden.de/rechtschreibung> 19.03.2021.
- Hahn, Lilia (2021). Manipulationstechniken - Wie du sie richtig einsetzt. audimax MEDIEN GmbH. Online verfügbar unter: <https://www.job/manipulationstechniken-wie-du-sie-richtig-einsetzt/>. Dernière consultation: 21.03.2021.
- Pfeifer, Wolfgang et al. (1993). Etymologisches Wörterbuch des Deutschen, digitalisierte und von Wolfgang Pfeifer überarbeitete Version in Stichwort: Manipulation. Disponible en ligne sur: <https://www.dwds.de/wb/Manipulation>. Dernière consultation: 19.03.2021.
- Spektrum der Wissenschaft Verlagsgesellschaft mbH (2021). Lexikon der Psychologie. Stichwort: Mani <https://www.spektrum.de/lexikon/psychologie/manipulation/9152>. Dernière consultation: 19.03.2021.
- Stangl, Werner (2021). Online Lexikon für Psychologie und Pädagogik. Stichwort: Manipulation. Disponible en ligne sur: <https://lexikon.sta> 19.03.2021.

Pour plus d'informations sur nous et nos collaborations, visitez notre page d'auteur sur Amazon.

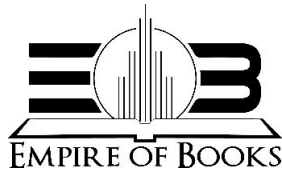
Il suffit maintenant de cliquer sur le lien ou de scanner le code QR avec votre smartphone. Vous pouvez également saisir le lien dans l'onglet de votre navigateur.



<https://t1p.de/mj8i>

"Nous nous réjouissons de votre visite"

Mentions légales



Représenté par : EoB - Empire of Books

Éditeur : Malik & Mähleke GmbH

Contact : Malik & Mähleke GmbH / Stresemannstraße 84 / 22769

Hamburg

Photo de couverture : Shutterstock



Clause de non-responsabilité :

L'utilisation de ce livre et la mise en œuvre des informations, conseils et stratégies qu'il contient se font à vos propres risques. L'auteur ne peut être tenu responsable de tout dommage de quelque nature que ce soit, pour quelque motif juridique que ce soit. Les réclamations en responsabilité concernant des dommages causés par l'utilisation de toute information fournie, y compris tout type d'information incomplète ou incorrecte, seront donc rejetées. Les droits aux dommages et intérêts sont donc exclus. Ce travail a été élaboré et rédigé dans les plus grands soins. Toutefois, l'auteur n'assume aucune responsabilité quant à l'actualité, l'exhaustivité et la qualité des informations. Les erreurs d'impression et informations incorrectes ne peuvent être totalement exclues. L'auteur ne peut assumer aucune responsabilité juridique ni aucune autre forme de responsabilité pour des données incorrectes.

Les analyses, suggestions, idées, opinions, commentaires et textes fournis le sont à titre indicatif et ne peuvent se substituer à une consultation individuelle. Toutes les informations contenues dans ce livre sont correctes au moment de la rédaction. Toute responsabilité pour les conséquences directes ou indirectes découlant des informations contenues dans ce livre est donc exclue.

Renseignez-vous largement auprès de diverses sources et n'oubliez pas qu'en fin de compte, vous êtes le seul responsable de la décision d'acheter ou de le vendre.

Droit d'auteur :

L'œuvre, y compris tous les contenus tels que les informations, les stratégies et les conseils, est protégée par les droits d'auteur. Tous droits réservés. Toute réimpression ou reproduction (même partielle) sous quelque forme que ce soit (impression, photocopie ou autre procédé) ainsi que le stockage, le traitement, la duplication et la diffusion à l'aide de systèmes électroniques de quelque nature que ce soit, entièrement ou partiellement, sont interdits sans l'autorisation écrite explicite de l'auteur. Le contenu ne doit en aucun cas faire l'objet d'une publication sous peine de poursuite judiciaire.