

Extrait de :

Jacques Van Rillaer

*La nouvelle gestion de soi*

Bruxelles, Éd. Mardaga, 2012, 332 p.

Pages 67 à 80

67

## Chapitre 4

### Le comportement en situation

*Il n'y a pas d'homme intérieur,  
l'homme est au monde, c'est dans le monde qu'il se connaît.  
Quand je reviens à moi, je trouve non pas un foyer de vérité intrinsèque,  
mais un sujet voué au monde.*

Maurice Merleau-Ponty<sup>1</sup>

Le choix de la notion de « comportement », comme unité de base des observations en psychologie, découle du projet de travailler scientifiquement. L'âme, l'esprit, la volonté, l'inconscient et autres entités mentales ne sont pas des réalités que l'on peut observer et analyser objectivement. Les seuls faits que les psychologues peuvent prendre comme point de départ de leurs constructions — pour éventuellement parler de volonté ou d'inconscient —, ce sont des comportements observables, leurs conditionnements environnementaux et leurs corrélats physiologiques.

Depuis les années 1910, la psychologie a été définie comme la science du comportement. Cette définition reste valable aujourd'hui, mais certains psychologues scientifiques préfèrent dire que la psychologie est « la science du comportement et des processus mentaux ». Cette dualité de définition reflète une question terminologique importante, source de malentendus, qu'il nous faut clarifier.

#### 4.1. Deux usages du terme « comportement »

Le terme « comportement » est utilisé par les psychologues de deux façons. Pris au sens étroit, il désigne une action manifeste, directement observable, qui se distingue des phénomènes psychiques « internes » (les cognitions et les affects). Au sens large, il désigne toute activité signifiante, directement ou indirectement observable, et il présente trois dimensions : une composante cognitive (perception, souvenir, réflexion, etc.), affective (plaisir, souffrance, indifférence) et motrice (action, expression corporelle). Mis à part les réflexes élémentaires, tout comportement présente ces trois éléments. Ainsi, cher lecteur, en ce moment vous percevez et traitez des informations, vous produisez des cognitions (pensées, images mentales, souvenirs) ; vous avez une disposition affective (intérêt, curiosité, satisfaction) ; vous adoptez une attitude corporelle, vous bougez les yeux et peut-être la tête...

On peut parler de « comportement cognitif » ou de « cognition » quand la première composante s'avère prédominante (par exemple quand on lit), de « comportement affectif », de « comportement émotionnel » ou d' « émotion » si la deuxième dimension est la plus frappante (par exemple lorsqu'on éprouve une forte frayeur), de « comportement moteur » ou d'« action » si la troisième apparaît à l'avant-plan (par exemple quand on fait du sport).

Le mot « cognition » prend deux significations en psychologie. Il désigne toute activité de connaissance (percevoir, penser, imaginer, juger, etc.), mais également le produit de ces activités (ce qui est perçu, pensé, imaginé, jugé, etc.).

Les termes « affect » et « émotion » sont parfois utilisés comme synonymes. Les psychologues désignent souvent par « émotion » un affect relativement intense, accompagné d'une activation sensible du système nerveux végétatif et hormonal. Par exemple, la peur, la colère ou la joie.

Lorsque « comportement » est entendu au sens étroit, la définition de la psychologie doit mentionner les « processus mentaux » ou les « processus cognitifs et affectifs ». Si on utilise le sens large, « comportement » suffit. Dans le présent ouvrage, nous adoptons la seconde acception.

## 4.2. L'équation comportementale<sup>2</sup>

Tout comportement est déterminé, en partie, par la situation dans laquelle il se produit : l'environnement et le moment. Pour l'analyser, il est nécessaire d'examiner les événements qui précèdent son apparition et ceux qui le suivent.

Le comportement est souvent induit par un ou des stimuli externes — dont certains sont essentiels et d'autres adjuvants. Il est effectué pour produire un effet. Il agit sur l'organisme et est influencé par lui. Pour l'analyser, il faut de tenir compte de six variables :

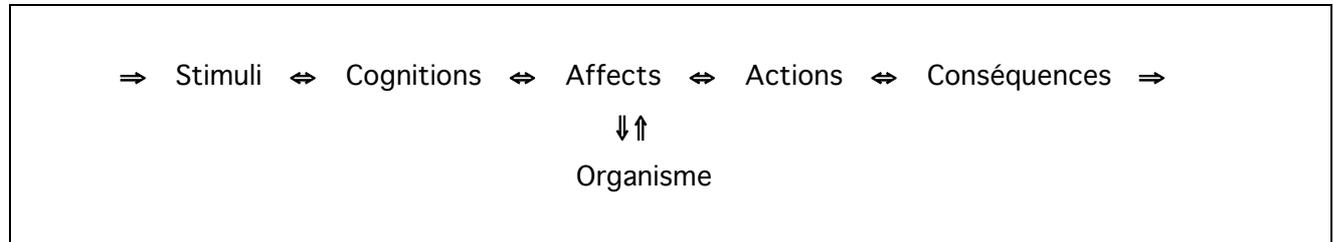
- ses trois dimensions : cognitions, affects, actions
- le ou les stimuli antécédents
- le ou les effets anticipés
- l'état de l'organisme.

Ces variables sont en interaction. Des stimuli provoquent des cognitions (la vue d'un chien peut faire penser à une morsure), tandis que des processus cognitifs déterminent le sens des stimuli (le souvenir de la morsure d'un chien spécifie la signification de cet animal). Les cognitions provoquent des affects (l'idée de la possibilité d'une souffrance rend anxieux), tandis que l'état affectif oriente le flux des cognitions (un état anxieux oriente l'attention vers des indices de danger possible). Les affects induisent des actions (la peur incite à fuir), tandis que les actions induisent des affects (une fuite désordonnée renforce la peur, une fuite efficace la réduit).

Tout comportement est effectué en vue de conséquences appétitives, possibles ou probables (la fuite permet d'échapper au danger et de réduire la peur). L'anticipation d'effets, compte tenu des expériences antérieures, est le principal facteur du « choix » des comportements.

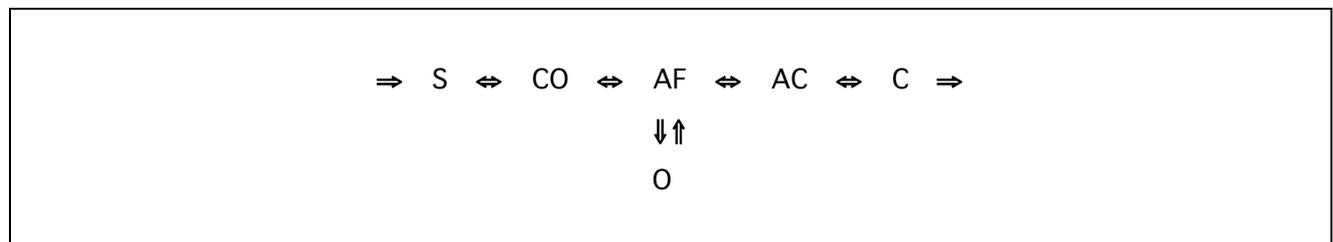
Enfin, le comportement a un effet sur l'organisme (la peur provoque une sécrétion accrue d'adrénaline), tandis que l'état de l'organisme agit sur le comportement (la réaction de peur est amplifiée si l'on est physiologiquement stimulé).

On peut résumer les relations entre ces variables par le schéma suivant, appelé « équation comportementale » :



70

Ou encore :



Les doubles flèches indiquent la réciprocité des influences. La flèche qui précède « S » et celle qui suit « C » signifient que tout comportement concret s'inscrit dans un flux continu de conduites. Un individu vivant n'arrête pas de se comporter. Toute unité d'observation du comportement est le résultat d'un découpage à des fins pratiques ou théoriques. En règle générale, on ne peut bien comprendre un comportement qu'en prenant en compte des comportements qui le précèdent et des comportements qui le suivent.

Certains comportements donnent l'impression que l'une ou l'autre variable est absente. Il en va ainsi lorsqu'une brusque douleur cardiaque (O) provoque une réaction d'angoisse (AF). En fait, il suffit d'élargir l'unité d'analyse pour retrouver les six variables. Dans cet exemple, on peut dire qu'une stimulation provenant de l'organisme a suscité une réaction affective (l'angoisse) parce que la douleur a été décodée comme un signal de danger (CO). L'environnement (S) n'est pas ici le point de départ de la réaction, mais intervient néanmoins dans la détermination de la réaction cognitive et de ce qui s'en suit : des informations, apparues par exemple dans une émission de télévision sur l'infarctus, opèrent de façon automatique ; la sensation corporelle apparaît d'autant plus menaçante, et donc plus angoissante, que l'on se trouve loin de tout secours médical. D'autre part, la réaction d'anxiété pousse à agir (AC) en vue de se mettre hors de danger et d'éliminer l'angoisse (C).

On peut estimer que le présent schéma est trop simple pour rendre compte des conduites complexes d'une existence singulière. En fait, son utilité est comparable à celle d'une carte géographique : celle-ci n'est pas le paysage réel, ni une représentation artistique ; elle est cependant le meilleur moyen pour s'orienter efficacement dans une région inconnue et arriver à bon port. À prendre en compte une infinité de détails, tout se mêle et on n'avance plus.

Nous présentons ici deux utilisations du schéma de l'équation comportementale : l'analyse diachronique d'un comportement concret et l'analyse synchronique d'informations relatives aux dimensions et aux déterminants d'un type de comportement.

### 4.3. Analyse diachronique d'une gifle

Venu en consultation, Pierre raconte que sa femme, Marie, « menace de le quitter s'il ne modifie pas son caractère ». Marie a fait cette mise en demeure après qu'il l'a giflée. Pierre ne se sent pas vraiment responsable : « Ma gifle, dit-il, est partie d'un coup, provoquée par une insulte ». Il veut sincèrement que cela ne se reproduise plus, mais redoute la répétition d'un acte impulsif, « si jamais on le provoque ».

Pierre avance une explication purement « externaliste » ou « situationnelle » : un stimulus a provoqué une réaction incontrôlée. Sa femme fait une attribution « internaliste » ou « personnelle » : la gifle est l'expression de l'« être » ou de la personnalité de son mari. Le psychologue d'orientation scientifique admet que l'action a été accomplie sans réflexion, mais pense que l'explication doit prendre en compte l'équation comportementale, c'est-à-dire les variables environnementales, cognitives, affectives et physiologiques. Il demande à Pierre de raconter le « film » des événements, « image par image ».

1. *Les circonstances* qui ont précédé la gifle sont les suivantes. Pierre est rentré fatigué du travail et des embouteillages de circulation. À peine chez lui, Marie lui a demandé de pendre un tableau. En fixant le crampon dans le mur, Pierre s'est blessé un doigt. Loin de compatir, sa femme a lancé : « J'aurais mieux fait de demander au voisin ». La gifle a suivi.

La parole de Marie est le *stimulus essentiel*, celui qui a déclenché la réaction. Des stimuli secondaires — la douleur au doigt, la fatigue, l'irritation de la journée — ont toutefois contribué au « choix » du comportement.

2. En règle générale, un stimulus n'a pas un effet mécanique sur la conduite. Son impact affectif dépend de la façon dont la personne le *perçoit* et l'*interprète*. Pierre a décodé la remarque de sa femme comme un comble : elle a le « privilège » de rester à la maison, elle l'a mis à l'ouvrage dès qu'il est rentré d'une journée harassante et l'a « ridiculisé » pour une petite maladresse. Pour lui, c'est une agression, d'autant moins admissible qu'elle fait suite à beaucoup d'autres. En outre, des événements passés ont éveillé sa jalousie à l'égard du voisin. Il a donc ressenti de la colère.

Si Pierre s'était dit : « C'est vrai, je fais tout de travers ; je n'en peux plus », il aurait éprouvé un sentiment de tristesse ou d'impuissance. S'il avait pensé : « Marie dit n'importe quoi, la pauvre, elle déraile », il aurait eu plutôt un sentiment de pitié ou de mépris. S'il s'était simplement demandé pourquoi sa femme faisait une remarque inamicale, il n'aurait pas ressenti d'affect intense, mais de la curiosité. S'il s'était expliqué la réaction de Marie comme l'expression de frustrations d'une femme coincée à la maison entre les biberons, les nettoyages et la cuisine, il aurait pensé : « Elle va mal, elle a un problème, elle a besoin d'aide », il serait peut-être resté tout à fait calme...

3. La perception et l'interprétation d'un événement varient d'une personne à l'autre et, chez une même personne, selon les circonstances. Les réactions cognitives sont modulées par plusieurs facteurs, notamment l'appartenance culturelle, des expériences antérieures et l'humeur du moment. Par contre, la *réaction affective* est étroitement déterminée par l'interprétation de l'événement : celui qui juge une situation totalement injuste éprouve, de façon quasi automatique, du mécontentement ou de la colère ; celui qui n'y voit qu'un incident insignifiant ne ressent pas d'affect intense.

4. La réaction affective est également déterminée par l'*état de l'organisme* au moment où la personne interprète sa situation. L'état de l'organisme influence plus particulièrement l'intensité de l'affect. Ainsi, la vivacité de la réaction de Pierre résulte en partie de son degré d'excitation physiologique. Pierre boit beaucoup de café et fume toute la journée. Son système nerveux végétatif était encore suractivé au moment de l'incident. Par ailleurs, la fatigue a induit une humeur maussade. Pierre vit ses journées de travail comme de longues suites de frustrations (il est directeur d'une agence bancaire ; la bourse va mal ; des clients sont inquiets et mécontents ; la gestion du personnel est difficile). Quand il rentre chez lui, il n'arrive pas dans une oasis de paix, mais dans un autre lieu conflictuel.

73

5. Le lien entre l'état affectif et un *type d'action* n'est pas fixé de façon rigoureuse. Certes, une émotion forte polarise les pensées et incite à agir dans une direction déterminée, mais l'être humain — à la différence de l'animal — peut « choisir » de mettre en œuvre l'impulsion première ou de s'orienter autrement. La colère favorise une conduite agressive, mais laisse d'autres possibilités : quitter la situation, ne pas agir malgré la tempête émotionnelle, bouder, plaisanter pour diminuer la tension, dialoguer pour résoudre le problème, etc. La diversité du répertoire comportemental varie d'un individu à l'autre. L'apprentissage (et donc le contexte socioculturel) joue un rôle déterminant.

D'autre part, le « choix » d'une réponse agressive peut prendre de multiples formes, directes ou indirectes, verbales ou physiques. Pierre ne s'est pas contenté de paroles, il a donné une gifle, mais pas un coup de poing. Son comportement a été déterminé par son évaluation (ultrarapide) du dommage subi et par des normes de son milieu social (donner une gifle à une femme peut se concevoir ; lui donner un coup de poing apparaît totalement inacceptable).

6. Les actions de Pierre sont déterminées par les événements qui précèdent, mais aussi par des *conséquences* possibles ou probables de ses actions. De façon générale, tout comportement, même impulsif, est fonction d'effets escomptés. Ce processus n'est pas toujours conscient. Les conséquences effectives sont loin d'être toutes anticipées. Cependant les actions visent généralement à contrôler des stimuli et des affects. Pierre s'est senti humilié, il a éprouvé de la colère. Il a voulu rétablir la justice (à sa façon), il a voulu empêcher sa femme d'en faire encore le ridicule, il l'a fait taire. Il vit dans un milieu où des conduites agressives permettent couramment d'imposer sa propre volonté et d'intimider. Lui-même a déjà expérimenté maintes fois les « bénéfices » d'actes agressifs, en particulier dans le contexte familial.

La gifle a eu des conséquences négatives, que Pierre n'avait pas envisagées au moment de son action. Par contre, les effets visés (faire taire, se venger, restaurer son pouvoir) semblaient devoir se produire immédiatement.

74

L'adoption d'un autre type d'action dans la même situation aurait eu d'autres « coûts » et « bénéfices ». C'est leur prise en compte, après l'incident, qui a motivé Pierre à consulter un psychologue en vue d'éviter, à l'avenir, le même enchaînement de réactions. Si Pierre veut gérer efficacement des automatismes qu'il juge à présent trop « coûteux », il doit apprendre à mieux comprendre et réguler une série de déterminants de ses réactions.

La réaction de colère et la gifle peuvent s'analyser comme une séquence d'événements et de « choix » (les guillemets indiquent que les possibilités de choisir sont le plus souvent méconnues ou sous-estimées). Pierre n'y a vu qu'une réaction automatique qui lui a échappé. En fait, dans l'enchaînement des événements, il y a *deux instants où d'autres comportements étaient en principe possibles* : (a) Pierre aurait pu décoder autrement la conduite de sa femme et, dès lors, éprouver d'autres affects ou une colère moins intense ; (b) en ressentant de la colère, il aurait pu choisir un autre type d'action. Si Pierre souhaite ne plus agir à l'avenir de la même manière, il a

intérêt à « travailler » sur ces deux variables : sa façon d'interpréter certaines situations et le répertoire de ses actions en cas de frustration.

Cet exemple illustre la différence entre l'analyse freudienne et l'analyse comportementale. Freud est resté fondamentalement un psychologue du XIX<sup>e</sup> siècle. La dernière année de sa vie, il définissait encore sa psychanalyse comme « une partie de la science de l'âme<sup>3</sup> ». Pour lui, les comportements ne constituaient pas un objet d'étude en soi : ils n'étaient que le reflet mensonger et inintéressant des profondeurs de l'« âme ». L'explication ultime des comportements renvoyait toujours à quelques complexes (principalement l'Œdipe) et à un jeu de pulsions. Il écrivait par exemple :

*La tendance à l'agression est une disposition pulsionnelle originaire, autonome de l'être humain. [...] La pulsion d'agression est le rejeton et le principal représentant de la pulsion de mort<sup>4</sup>. [...] Tout se passe vraiment comme si nous étions contraints de détruire des gens et des choses, afin de ne pas nous détruire nous-mêmes et de nous protéger contre la tendance à l'autodestruction<sup>5</sup>.*

Les psychologues scientifiques ne pensent pas qu'il y ait, chez l'être humain, une pulsion d'agression du même ordre que les besoins fondamentaux évoqués plus haut. L'agressivité n'est pas une substance ou une énergie produites par l'organisme, que l'individu devrait extérioriser pour ne pas se détruire lui-même. Pour comprendre son apparition, son renforcement ou son absence, il

75

convient d'observer des conduites agressives concrètes, les situations où elles se produisent, les effets visés par ces conduites, les expériences passées, les processus cognitifs, affectifs et physiologiques (comme l'état du système nerveux autonome) impliqués dans les interactions sociales. Certes, on peut dire : « J'ai giflé, j'ai éprouvé une (im)pulsion à me venger », mais on n'explique pas grand chose en disant : « J'ai frappé parce que j'avais une pulsion d'agression, un désir d'agresser ». Il s'agit d'expliquer le désir ou l'impression de pulsion en tenant compte des variables de l'équation comportementale. Se contenter de ces mots — désir, pulsion —, c'est comme se satisfaire de la *Virtus dormitiva*.

#### 4.4. Analyse synchronique du choix de différer du plaisir

Nous avons déjà évoqué les choix que nous devons faire quotidiennement entre « déplaisir maintenant » et « plaisir plus tard ». Chacun de ces choix est déterminé par des expériences passées du type de situation dans laquelle on se trouve, mais il l'est aussi par des éléments, parfois anodins, de la situation présente.

Depuis environ un demi-siècle, des recherches ont été réalisées sur les facteurs de l'ajournement d'une gratification à court terme au profit d'une gratification à long terme. Nous nous limitons ici à des expérimentations menées à l'université Stanford par Walter Mischel et son équipe, à partir de 1957<sup>6</sup>. Notre objectif ici est de montrer comment l'équation comportementale permet d'articuler un ensemble d'informations, en l'occurrence essentielles pour la gestion de soi.

Mischel et ses collaborateurs ont réalisé de nombreuses variantes de la situation suivante : un enfant est placé devant une table sur laquelle se trouvent des friandises. Un adulte lui explique qu'il peut les manger tout de suite, mais qu'il en recevra davantage s'il attend un certain temps. L'enfant est alors laissé seul quelques minutes en présence du stimulus tentateur. L'attente est par exemple d'un quart d'heure — le temps que l'adulte revienne — ou d'une semaine — le temps que l'enfant revienne au lieu de l'expérience. On peut voir si l'enfant choisit la gratification immédiate (que nous indiquerons par « G. Im. ») ou la gratification différée (« G. Dif. »). On peut également mesurer le temps d'attente avant la consommation.

## 1. Les stimuli

La vue d'un bonbon à consommer tout de suite entraîne davantage de G. Im. que la photo du bonbon. D'autre part, la photo d'une friandise suscite plus de G. Im. que l'évocation purement verbale de l'alternative ou le placement de la friandise sous une cloche opaque dès la fin de l'énoncé de la possibilité de choisir.

Par exemple, l'expérimentateur dit à des enfants de 4 ans qu'ils peuvent manger immédiatement le bonbon, mais qu'ils peuvent en recevoir deux s'ils attendent 15 minutes, le temps qu'il s'absente. Si le bonbon est visible, les enfants attendent en moyenne 30 secondes avant de le manger. Si le bonbon n'est pas visible, l'attente est en moyenne de 13 minutes, soit 26 fois plus longue.

Si l'expérimentateur, après avoir expliqué l'enjeu, oriente l'attention de l'enfant vers d'autres stimulations attractives que le bonbon (par exemple des jouets), la G. Dif. est plus fréquente que si l'enfant est laissé à lui-même. En définitive, il apparaît clairement que la vue d'un stimulus attractif concret déclenche une envie de plaisir immédiat.

L'attractivité d'un stimulus dépend de son degré de saillance. Ainsi, quand l'expérimentateur attire l'attention de l'enfant sur des qualités sensibles du bonbon (*hot encoding*), la G. Im. est beaucoup plus fréquente que s'il suggère à l'enfant d'encoder le bonbon de façon « froide », comme une chose abstraite (*cool encoding*). Il dit par exemple, dans le premier cas, « regarde bien le bonbon, il a un goût délicieux » et, dans le second, « essaie d'imaginer que ce bonbon est un petit bout de bois et qu'il a très mauvais goût ».

## 2. Les processus cognitifs

Les processus cognitifs évoluent avec l'âge. Aussi l'âge est-il une variable cruciale pour la capacité de différer des gratifications. Mischel a observé le rôle de cette variable dès la première de ses expériences, menée dans une école rurale avec des garçons et des filles de 7 à 9 ans. Les enfants pouvaient choisir entre un petit bonbon à consommer immédiatement ou un gros une semaine plus tard. Il est apparu que l'âge de 8 ans était en quelque sorte le pivot : le petit bonbon a été préféré par 81 % des enfants de 7 ans, 48 % des enfants de 8 ans et 20 % des enfants de 9 ans.

Plusieurs expériences montrent que l'impact d'un stimulus dépend étroitement de la manière dont on l'appréhende. Dans l'une d'elles, Mischel proposait aux enfants de « transformer dans la tête », durant le délai d'attente, le biscuit placé devant eux : les enfants étaient invités à se le représenter comme n'étant qu'une image. À d'autres enfants, confrontés seulement à l'image d'un biscuit, il demandait de s'imaginer qu'ils étaient devant un véritable biscuit, qu'ils pouvaient voir et toucher. Résultat : les enfants qui regardaient l'image comme s'il s'agissait d'un objet réel résistaient moins longtemps que ceux qui transformaient la réalité en image.

À partir d'un certain âge, l'enfant commence à contrôler par lui-même le pouvoir incitant d'un stimulus. La majorité des jeunes enfants regardent fixement le bonbon, ce qui les incite à le consommer, mais à partir de 5 ans certains adoptent spontanément des stratégies efficaces pour la G. Dif. : ils évitent de regarder le bonbon, ils se distraient en se parlant à eux-mêmes, ils mettent les mains sur les yeux ou les bras derrière le dos.

On peut apprendre à un enfant la façon d'utiliser le dialogue intérieur et de se donner des instructions pour résister efficacement à la G. Im. Chez les plus grands, on peut favoriser la G. Dif. en proposant de recadrer la situation : l'envisager comme une expérience passionnante ou voir le

délai d'attente, non comme une frustration, mais comme une distance temporelle qui va continuellement diminuer.

La planification est une variable essentielle : lorsqu'un adulte expose des stratégies cognitives avant l'expérience (par exemple : « tu vas pouvoir attendre si tu penses à des choses amusantes ») et recommande à l'enfant de les utiliser dès qu'il sera seul, la G. Dif. est plus souvent choisie. Cet effet s'observe surtout si l'adulte suggère une planification concrète et détaillée de comportements (par exemple : « dis-moi à quelles choses, que tu aimes beaucoup, tu vas penser ? » ; « que vas-tu te dire exactement au moment où l'envie de prendre le bonbon va devenir très forte ? »). Les conseils abstraits ou généraux sont, en l'occurrence, très peu efficaces.

78

De toutes ces expériences et de bien d'autres, Mischel, Cantor et Feldman concluent que « l'ingrédient de base de la régulation de nous-mêmes est l'habileté à contrôler notre façon d'encoder [des situations] en tenant compte de nos buts essentiels<sup>7</sup> ».

### 3. L'état affectif

Lorsque l'expérimentateur demande à l'enfant, avant de le confronter à l'alternative, de se remémorer des souvenirs tristes ou d'imaginer une situation pénible (« tomber et saigner du nez, pleurer sans que personne ne vienne en aide »), l'enfant laissé seul face au bonbon fait plus souvent le choix d'une G. Im. que si l'expérimentateur l'a d'abord incité à songer à des choses gaies. Ce résultat rejoint des observations sur des personnes déprimées (elles éprouvent beaucoup de difficulté à entreprendre des actions qui ne sont pas directement gratifiantes<sup>8</sup>) et sur des personnes qui rechutent dans l'alcoolisme (le facteur le plus fréquent est un état de dysphorie<sup>9</sup>).

### 4. L'état de l'organisme

À ma connaissance, Mischel n'a pas testé l'impact de l'état de l'organisme sur le choix. Il va de soi que si l'enfant a faim, il est davantage tenté par la G. Im. On peut facilement imaginer que s'il reçoit une petite quantité de chocolat avant de devoir choisir, il éprouvera une forte envie de continuer à en consommer. Dans ce cas, le stimulus devient particulièrement saillant : l'effet stimulant du goût s'additionne à l'effet de la perception visuelle.

### 5. Le répertoire des modes d'action

Le choix des enfants dépend de la richesse de leur répertoire comportemental. Dans la constitution de ce répertoire, l'observation de conduites — ce que les psychologues appellent des « modèles » — est un élément décisif. Mischel a réalisé des expériences où l'enfant, avant de devoir choisir, voit un adulte choisir soit le plaisir immédiat soit le plaisir différé. Placé ensuite seul dans la situation de choix, l'enfant a nettement tendance à agir de façon identique, même s'il est invité un mois plus tard à faire son choix. L'effet de l'imitation est renforcé si l'adulte justifie son choix à haute voix.

79

### 6. L'anticipation de conséquences et de leur délai

Le choix dépend évidemment de l'importance de la différence entre les deux gratifications. La G. Dif. sera choisie plus souvent si les bonbons à venir sont au nombre de cinquante plutôt que de cinq. A noter toutefois que si l'on montre à de *jeunes* enfants un bonbon à consommer tout de suite et un sachet de bonbons à recevoir à condition d'attendre, la majorité de ceux-ci n'attendent

pas. Comme vous l'avons vu plus haut, la vue *concrète* d'un stimulus appétitif peut provoquer une forte impulsion au plaisir.

Le choix dépend aussi étroitement de la durée du délai d'obtention du plaisir, par exemple quinze minutes ou quatre semaines. La valeur motivationnelle de la G. Dif. diminue parallèlement à l'allongement du délai.

## 7. Les événements de la vie

Les comportements dépendent toujours, dans une certaine mesure, des expériences passées. En l'occurrence, des recherches montrent, par exemple, que les enfants qui ont vécu dans des conditions de vie fort stressantes choisissent plus souvent une G. Im. que ceux qui ont bénéficié de contextes harmonieux<sup>10</sup>.

Mischel a étudié plus particulièrement l'impact d'un événement de la vie : l'absence du père. Il a constaté que, jusqu'à l'âge de 9 ans, les enfants élevés uniquement par leur mère résistent moins longtemps à une satisfaction immédiate, quel que soit le sexe. Chez les enfants plus âgés, l'absence du père n'est plus en corrélation avec la capacité de différer le plaisir.

## 8. Le tempérament

L'équipe de Mischel a observé les réactions d'enfants de 18 mois au moment où la mère les quittait<sup>11</sup>. Certains pleuraient ou criaient ; d'autres réorientaient leur attention et ne semblaient pas frustrés. Deux ans et demi plus tard, les chercheurs ont placé ces enfants face au dilemme « un peu tout de suite ou davantage plus tard ». Les enfants qui, à 18 mois, avaient bien supporté la séparation, ont plus souvent choisi une G. Dif.

80

## 4.5. Connaître des lois du comportement pour mieux se gérer

Les lois mises en évidence par la psychologie scientifique sont des lois probabilistes (dans telles conditions, tel type d'individu a telle probabilité de réagir de telle façon). Le caractère relativement indéterminé de probabilités n'exclut pas *a priori* la possibilité d'une science. Tout dépend du degré de probabilité des événements considérés. En l'occurrence, les recherches de Mischel permettent de prédire, avec beaucoup d'assurance, certains choix : il y a près de 100 % de chances qu'un enfant de 12 ans, rassasié, qui a vécu dans un milieu peu stressant et qui a été informé de stratégies d'autocontrôle efficaces fera le choix d'une G. Dif. ; un enfant de 5 ans, qui n'a plus mangé depuis quatre heures, laissé à lui-même face au bonbon, fera l'inverse. Est-ce à dire que l'être humain est entièrement déterminé par des facteurs qui lui échappent ? Comme disait Francis Bacon, « le savoir et le pouvoir de l'homme se fondent l'un dans l'autre. [...] La nature pour être commandée doit être obéie<sup>12</sup> ». À mesure que nous nous connaissons mieux les lois biologiques et psychologiques auxquelles nous sommes soumis, nous pouvons mieux gérer notre existence. Ainsi, la connaissance de l'impact des qualités « chaudes » d'un stimulus permet de mieux contrôler l'impulsion qu'il provoque. Le développement de stratégies cognitives bien ciblées nous apporte une plus grande liberté de choix.

---

1 Merleau-Ponty, M. (1945) *Phénoménologie de la perception*, Paris, Gallimard, p. V.

2 Expression utilisée par F. Kanfer et J. Phillips dans *Learning Foundations of Behavior Therapy*, Wiley, 1970.

- 
- 3 « ein Stück der Seelenkunde », in *Abriss der Psychoanalyse* (1940) G.W., XVII : 142.
  - 4 *Das Unbehagen in der Kultur* (1930) G.W., XIV : 481.
  - 5 *Neue Folge der Vorlesungen zur Einführung in die Psychoanalyse* (1933) G.W., XV : 112.
  - 6 Pour une vue d'ensemble, cf. Mischel, W., Cantor, N. & Feldman, S. (1996) Principles of self-regulation : The nature of willpower and self-control. In Higgins, E. & Kruglanski, A. (eds) *Social psychology. Handbook of basic principles*. Guilford Press, 329-360.
  - 7 *Ibidem*, p. 334.
  - 8 Rehm, L. & Plakosh, P. (1975) Preference for immediate reinforcement in depression. *Journal of Behavior Therapy and Experimental Psychiatry*, 1975 : 101-103.
  - 9 Marlatt, G. A. & Gordon, J. (1985) eds, *Relapse prevention : Maintenance strategies in the treatment of addictive behaviors*. Guilford, 558 p.
  - 10 Rutter, M. (1987) Psychosocial resilience and protective mechanisms. *American Journal of Orthopsychiatry*, 57 : 316-331.
  - 11 Sethi, A. *et al.* (2000) The role of strategic attention deployment in development of self-regulation : Predicting preschoolers delay of gratification from mother-toddler interactions. *Developmental Psychology*, 36 : 767-777.
  - 12 Bacon, F. (1620) *Novum Organum*. Rééd., Bobbs-Merrill, I § 3.