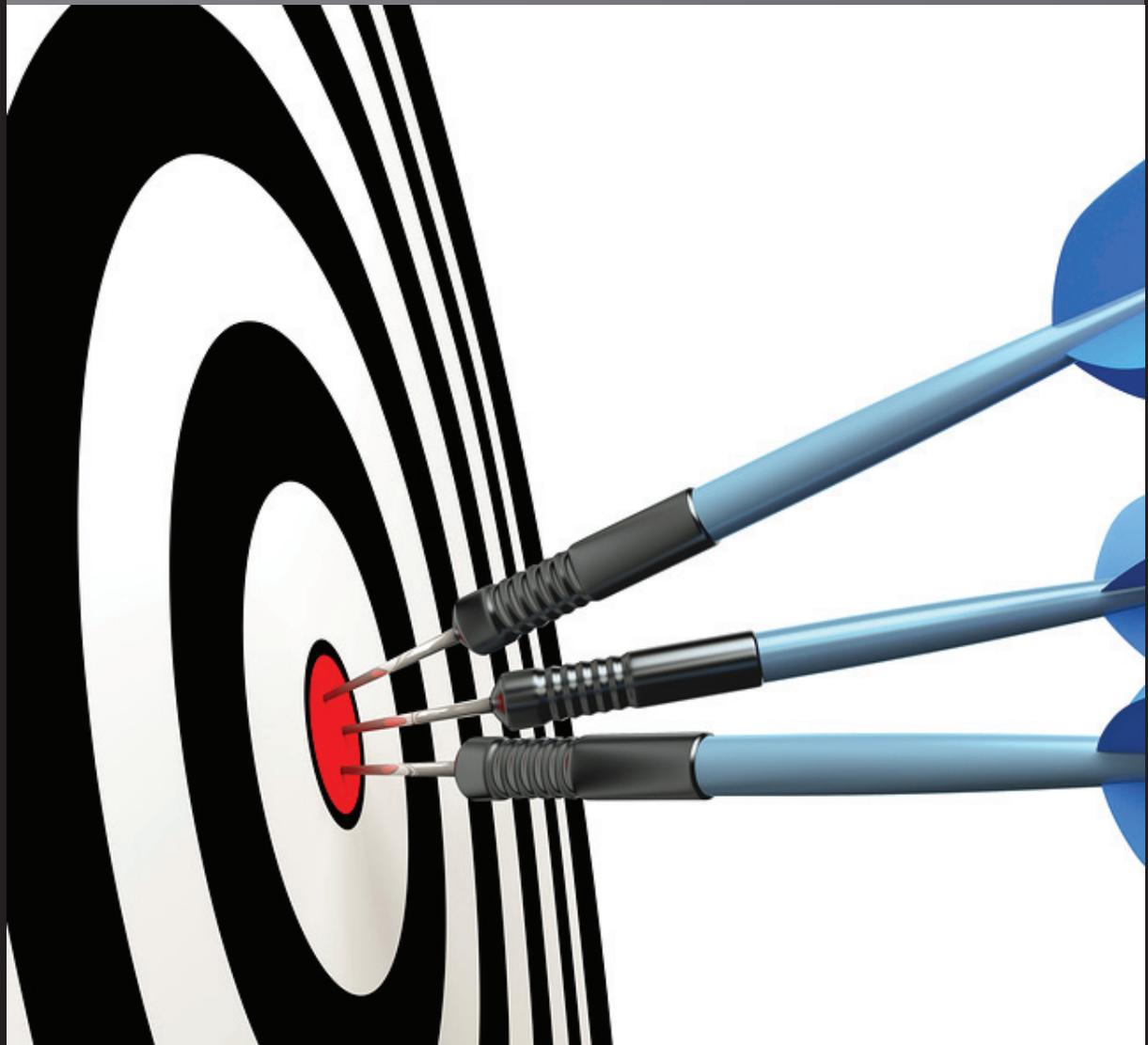


Articles

Psychologie #4

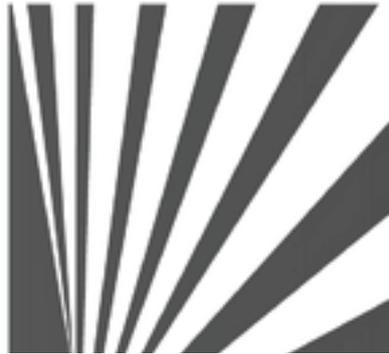
13 articles



Auteur : Didier Reuter - ISBN 9791023710939

Free

BOOKINER 



Auteur : Didier Reuter
www.bookiner.com

Usage libre de droit (non marchand) avec mention «Bookiner.com»

Psychologie #4

La solitude nuit à la santé
Comment détecter le mensonge
La richesse altère les valeurs morales
Récompense et rapidité d'apprentissage
Jurer à un effet analgésique
Comment améliorer ses compétences émotionnelles ?
Le bien-être s'évalue à 75000\$
Etre chanceux parce que je le veux !
Les chiffres et le regard
La similarité conjugale
Trop de testostérone et bonjour l'échec
Les effets positifs de l'adversité

Conditions d'usage libre de droits

Tout contenu gratuit ou payant peut être utilisé avec l'obligation d'indiquer la mention «Bookiner.com». L'acquéreur sur le site bénéficie d'un usage libre de droits à titre **PERSONNEL** (individuel, familial et privatif) dans un cadre exclusivement non marchand, non concurrentiel et non grand public. Il est autorisé à installer ce fichier sur tout équipement informatique et télécoms dont il est propriétaire ainsi que pratiquer éventuellement une duplication, un téléchargement, ou un envoi sous forme de fichier, à un maximum de 5 postes/utilisateurs internes. Ce droit ne s'applique pas à l'utilisateur qui reçoit gratuitement un contenu payant, lequel ne peut aucunement le diffuser autour de lui sans risquer de tomber sous le coup de la loi portant sur le copyright et/ou s'exposer aux conditions restrictives du droit d'auteur et de la protection intellectuelle.

LA SOLITUDE NUIT À LA SANTÉ (2013)

Une série d'études américaines menée durant plus de 7 ans par des chercheurs de la Brigham Young University a pu démontrer que le fait de vivre seul est aussi mauvais que de fumer 15 cigarettes par jour, souffrir d'alcoolisme, être dans un état d'inactivité physique ou encore souffrir d'obésité. La solitude serait néfaste pour la santé physique et psychique en réduisant de manière sensible l'espérance de vie. Selon le docteur Julianne Holt-Lunstad, le manque de relations sociales peut directement affecter la santé mentale du fait que «*Quand quelqu'un est connecté à un groupe et se sent responsable d'autres personnes, cela lui donne des objectifs qui l'amènent à prendre plus soin de lui-même et, ainsi, à prendre moins de risques*». Même avis pour le psychologue social John Cacioppo, de l'université de Chicago, pour qui c'est «*Le sentiment subjectif de solitude qui est délétère, pas le nombre objectif de contacts sociaux. La solitude n'est pas du tout ce qu'on croyait et c'est un phénomène beaucoup plus important qu'on l'imaginait*». Les problèmes de solitude sont un enjeu social et sanitaire de société car ils génèrent des états physiologiques et des effets biologiques (taux élevé de cortisol dans la salive et/ou d'adrénaline dans l'urine) qui placent le corps en état d'alerte permanent. C'est aussi le cas avec une résistance vasculaire plus élevée induisant un durcissement artériel de nature à élever la tension, ce qui oblige le cœur à travailler plus dur contribuant à l'usure prématurée des vaisseaux sanguins. Pour ce spécialiste, ce phénomène est de nature épidémiologique car il ne touche pas seulement les personnes âgées, mais aussi les jeunes, les actifs à tous les âges, les hommes et les femmes de tous les milieux sociaux.

COMMENT DÉTECTER LE MENSONGE ? (2012)

Un intéressant article paru sur le site Medisite-Planet.fr recense les 7 signaux qui indiquent à coup sûr que son interlocuteur ment (à moins d'être un bon comédien). Dorénavant, chacun peut devenir une sorte de profiler du mensonge en sachant observer finement les attitudes suivantes :

. Excès de transpiration

La transpiration trahit souvent celui qui ment. La raison principale est que le menteur a toujours peur d'être démasqué et que du coup, il reste tendu faisant que les glandes sudoripares eccrines (3 millions) et apocrines (sous les aisselles) augmentent leur production en liaison directe avec l'intensité d'activation du système nerveux.

. Signes de stress

Ils se présentent d'abord de manière métabolique par l'augmentation de la sécrétion d'adrénaline accélérant ainsi la fréquence cardiaque du sujet. La personne peut ainsi changer de couleur en devenant légèrement plus rosée ou plus blanche et/ou encore devenir plus agitée avec des gestes plus rapides. D'après le psychosociologue Gilles Azzopardi, «*Quelqu'un qui ne sourit qu'avec sa bouche, le fait par politesse, par hypocrisie ou... pour faire passer un gros mensonge. Un sourire sincère s'exprime par la contraction des zygomatiques (les commissures des lèvres vers l'arrière) et par le plissement des paupières vers l'extérieur*». De la même manière, un excès d'enthousiasme, de rapprochement, de confiance sans raison apparente, de cadeau offert, sont aussi des signes qui doivent alerter.

. Changement de voix

Une voix qui devient plus aiguë ou plus grave est également le signe d'une «*rupture de cohérence interne*», d'un changement de cap mental. Selon Claudine Biland, psychologue et auteure de *La psychologie du menteur* (Ed. Odile Jacob) : «*La voix est un très bon indicateur du mensonge parce qu'on ne la contrôle pas. C'est le cerveau qui la gère de manière automatique en fonction des émotions*». Dès lors la peur d'être démasqué(e) entraîne quasi systématiquement un changement d'intonation dans la voix qui soit monte dans les aigus ou, au contraire, descend dans les graves. Selon cette spécialiste, il est d'autant plus difficile de contrôler sa voix qu'on ne l'entend pas du tout comme les autres peuvent l'entendre.

. Paroles contradictoires

La peur d'être démasqué(e) mais aussi la honte de transgresser une règle morale perturbe en permanence le menteur. Quelquefois, submergé par ses émotions, il peut tenir un discours plus ou moins contradictoire (car inventé au fil des mots). De l'avis de Claudine Biland, «*Certains individus ont un seuil moral très bas, voire absent, et laissent peu transparaître leurs émotions*». Heureusement, il y a une arme pour piéger celui qui ment... la culpabilisation. Il suffit pour cela d'insister sur la relation existante avec le ou les personnes concernées, ou encore de demander de répéter précisément ce qui a été fait à tel ou tel moment en relançant plusieurs fois sur le sujet.

. Discours trop cartésien

Afin de paraître crédible, le discours se nourrit d'une certaine logique entraînant le menteur à donner beaucoup «trop» de détails. Il pense, de cette manière, répondre par anticipation à d'éventuelles questions qu'on pourrait lui poser. Aussi pour ne pas se laisser duper, le mieux est de revenir plusieurs fois sur ce qui semble suspect en se fiant uniquement à sa propre intuition.

. Mimiques du visage

Le clignement inhabituel et répété des yeux, le froncement de sourcils ou encore le regard fuyant sont des indices sérieux. Pour Claudine Biland : «*Le visage est directement relié aux sièges des émotions dans le cerveau, donc difficilement contrôlable. On peut émettre l'hypothèse du mensonge si ces expressions sont inhabituelles, soudaines et répétitives. Pour être quasi certain(e), le mieux est de pouvoir comparer les expressions de son interlocuteur quand il ment et quand il dit la vérité... ce qui suppose de bien le connaître.*»

. Postures et gestes inhabituels

«*Toussoter dans les poings, lever les bras au-dessus de la tête ou rejeter son corps en arrière, sont les gestes du menteur*», explique Joseph Messinger, psychologue et spécialiste de la symbolique gestuelle dans son ouvrage *Le sens caché de vos gestes*. Tous ces gestes traduisent le malaise. Un autre geste imparable traduisant un moment de «rupture de cohérence interne» (mensonge, déstabilisation, rétention d'information, travestissement des faits...) est lorsque la personne se touche ou se frôle le bout du nez, sans s'en rendre compte, au moment où elle évoque le sujet !

LA RICHESSE ALTÈRE LES VALEURS MORALES (2012)

Une étude réalisée par des chercheurs canadiens et américains publiée par la revue scientifique *Proceedings of the National Academy of Sciences (PNAS)* démontre que «*Plus une personne est riche, moins elle a tendance à mettre en applications des valeurs morales*». A l'issue de 7 expériences scientifiques, l'étude affirme que «*La classe sociale prédit positivement le fait de tricher*». Cela est dû notamment à une absence de scrupule liée à la cupidité associée à une perception plus favorable de la permissivité qui en résulte (protection contre les ennuis, sentiment de domination sur le corps social...). De fait, l'absence de valeur morale parmi les individus les plus aisés n'est pas liée à l'âge, à l'ethnie, au sexe, à la religion ou à l'orientation politique mais à la possession de richesses. Pour le démontrer, la première expérience a consisté à observer le comportement des automobilistes en matière de refus de priorité à un carrefour routier. La seconde expérience s'est focalisée sur les cas de refus de laisser passer un piéton engagé sur un passage protégé. Pour ces deux expériences, les véhicules ont été classés en cinq groupes allant des épaves (groupe 1) aux voitures de luxe (groupe 5). Résultat des courses : presque 30% des voitures du 5e groupe n'ont pas respecté la priorité au carrefour soit 4 fois plus que les voitures des groupes 1 et 2, ainsi que 3 fois plus que les voitures des groupes 3 et 4. En ce qui concerne le refus de laisser traverser le piéton engagé, les résultats sont quasiment identiques pour ce qui concerne les grosses voitures de luxe.

DES EXPÉRIENCES PROBANTES

Une autre série d'expériences a permis d'étudier les individus sur les faits suivants : atteindre un but grâce à une entorse à la morale ; se procurer un bien de façon indue au détriment d'une autre personne ; pratiquer le mensonge lors d'une négociation ou encore apporter sa caution à quelqu'un qui

aurait commis une faute professionnelle. Toutes les personnes ont été invitées à répondre à un questionnaire leur demandant si elles seraient prêtes à avoir ce type de comportement dans la réalité. Le résultat est sans appel ! Il existe bel et bien un lien entre la richesse de l'individu et sa propension à faire des entorses plus ou moins sévères à la morale. Enfin, une dernière expérience destinée à prouver que la cupidité altère la loyauté et l'intégrité a été effectuée auprès d'un groupe de 200 personnes à l'occasion d'un jeu informatique consistant à un lancer de dés. La règle étant que ceux qui réussissaient à atteindre un score élevé pouvaient alors remporter une certaine somme. Sachant que le jeu était truqué et qu'il était impossible de faire un tel score... tous ceux qui y sont arrivés ont forcément triché par appât du gain. La morale de cette histoire est que les valeurs issues de l'argent et du business ne rendent pas forcément l'homme plus riche de l'intérieur !

RÉCOMPENSE ET RAPIDITÉ D'APPRENTISSAGE (2012)

Une expérience menée par l'Inserm et le Centre de recherche de l'Institut du cerveau et de la moelle épinière a démontré que la promesse d'une récompense favorise une implication plus rapide dans l'apprentissage. Appliquant un protocole destiné à reproduire le plus rapidement possible sur un clavier une séquence de touches, chaque participant avait la possibilité de gagner 10€ ou 1 centime s'il réussissait parfaitement l'exécution. Afin de tester un effet de renforcement et non de motivation, le joueur ne connaît pas à l'avance le montant de la prime attaché à chaque type d'exercice mais le découvre au dernier moment. Le résultat obtenu est que plus la récompense est élevée, plus l'apprentissage est rapide. Selon Mathias Pessiglione, chercheur en neurosciences, *«Nous avons fait l'hypothèse que le circuit de dopamine - neurotransmetteur impliqué dans les fonctions psychiques - jouait un rôle. Pour la tester, nous avons confronté des volontaires sains à des personnes atteintes de la maladie de Gilles de la Tourette chez qui la libération de dopamine est supérieure à la normale. Soit ces malades étaient traités avec des neuroleptiques qui bloquent le circuit de la dopamine, soit non. Le résultat est net et a validé l'hypothèse, l'effet des récompenses sur la vitesse d'apprentissage étant amplifié chez les malades sans traitement ! »*

QUAND LE REJET SOCIAL INDUIT DE LA SOUFFRANCE PHYSIQUE (2011)

En observant par imagerie RMN les cerveaux de personnes en situation de «rejet social» (divorce, séparation, licenciement, harcèlement...), des neurobiologistes de l'université de Columbia ont pu constater que le fait de se sentir mal aimé peut faire physiquement mal. D'après eux, l'évocation d'une peine sentimentale et/ou psychologique (à la vue d'une photo ou par réminiscence de souvenirs) active directement les réseaux de neurones en charge du traitement des informations nerveuses relatives à la douleur physique.

JURER A UN EFFET ANALGÉSIQUE (2011)

Selon les travaux de Richard Stephens et de ses collègues de l'université Keel au Royaume-Uni, *«Jurer peut soulager la douleur mais seulement si on n'est pas un inconditionnel de la chose»*. Autrement dit, celui qui est régulièrement grossier n'est pas concerné par l'effet analgésiant du juron sur la douleur physique, alors que celui qui dit «merde» ou «putain» de temps en temps bénéficie du pouvoir «calmant» du juron. Une expérience menée avec deux groupes, dont l'un est familier des jurons et l'autre non, révèle des effets directs sur la douleur. En invitant tout le monde à laisser le plus longtemps possible les mains dans des seaux d'eau glacée tout en exhortant chacun à se lâcher dans le juron et les noms d'oiseau, les personnes peu habituées aux jurons ont tenu 45 secondes de plus que leurs collègues «chartiers». Pour les chercheurs le pouvoir analgésiant du juron est lié à une réponse émotionnelle et physique analogue à celle qui se manifeste lors d'une agression. Il se produit alors une accélération du rythme cardiaque et du taux d'adrénaline entraînant une insensibilisation momentanée.

COMMENT AMÉLIORER SES COMPÉTENCES ÉMOTIONNELLES ? (2011)

Deux chercheuses en psychologie, Moira Mikolajczak (Belgique) et Lisa Bellinghausen (Paris), ont élaboré un programme d'entraînement en matière d'intelligence émotionnelle. L'objectif de leur méthode consiste à améliorer les 5 compétences émotionnelles de base afin d'identifier et différencier la colère, la frustration, le dépit, la honte ou le dégoût, en soi et chez autrui. Par exemple, pour identifier une émotion chez autrui, il est nécessaire de savoir déchiffrer l'expression du visage, les gestes, les postures et la tonalité de la voix, sachant qu'il existe pas moins de 44 expressions faciales élémentaires et universelles d'après Paul Ekman, chercheur à l'université de Berkeley. Ce dernier conseille d'ailleurs que «*Pour reconnaître les émotions authentiques des fausses, il faut être attentif à la discordance entre ces signaux. Par exemple, en cas de faux sourire la bouche sourit mais les yeux ne se plissent pas*». Comment maîtriser les 5 compétences émotionnelles selon Moira Mikolajczak :

1. Identifier ce que l'on ressent

- . Il faut d'abord identifier ses pensées dominantes du type :
«*Si je me dis : On ne me laisse pas faire ce que je veux ! c'est que je suis en colère*» ou si «*J'ai l'impression de devenir folle, c'est de la peur de perdre le contrôle, etc.*»
- . Il faut ensuite être attentif à ses modifications neurophysiologiques :
 - La colère augmente le rythme cardiaque et respiratoire ainsi que la tendance à l'action (envie de frapper, jurer...) contrairement à la honte ou à la culpabilité
 - La peur entraîne une augmentation de la sudation et la honte le rougissement
- . Il faut également pouvoir évaluer l'intensité de ses émotions car celles-ci évoluent selon un continuum sachant que plus l'émotion est intense, plus il est difficile de la réguler :
 - Un léger agacement peut se muer en colère puis en rage
 - Une peur peut se transformer en panique

2. Repérer les facteurs déclencheurs

Une fois identifiée, l'émotion doit être caractérisée afin d'en comprendre l'origine. Chaque émotion possède ses déclencheurs externes spécifiques (pensée, besoins, état physiologique...) déterminant son caractère plaisant ou déplaisant. Il est donc nécessaire d'évaluer la capacité de contrôle que l'on a sur la situation afin d'en évaluer les conséquences. Par exemple :

- . La colère est générée par la frustration et engendre une restriction de la pensée ou une sidération, même si elle peut parfois renforcer les liens entre les gens
- . La peur se manifeste par un danger physique ou psychique
- . La honte par un échec ou des remarques blessantes en public
- . La tristesse par une perte (amour, proche, animal, travail...)

3. S'exprimer pour clarifier les choses

Une fois identifiée et comprise mieux vaut alors exprimer son émotion par oral ou par écrit. Par exemple, être en mesure de nommer une expression lue sur un visage diminue l'anxiété car «*Cela peut clarifier une situation ambiguë. Par ailleurs, cela permet le partage qui entraîne un renforcement des liens sociaux*». A l'inverse, occulter son ressenti a des effets délétères et augmente les paramètres physiologiques émotionnels car généralement «*Cacher sa colère entraîne des troubles du sommeil et du système immunitaire*».

4. Réguler son humeur

A ce stade, l'objectif consiste à éviter de «*Neutraliser son expression émotionnelle car c'est toujours neutraliser un message. On constate dans les études qu'une régulation visant à inhiber constamment l'émotion entraîne une baisse de la satisfaction et du bien-être au travail pouvant aller jusqu'aux maux de tête, voire à l'épuisement émotionnelle ou «burn out*». Il faut donc agir selon 4 possibilités :

- . Passer par l'action faisant que «*Si je suis triste, je peux rompre mon isolement, appeler un ami ou sortir. La tristesse s'estompe alors ou se transforme*».
- . Agir sur ses données neurophysiologiques en modifiant ses paramètres émotionnels comme, par exemple «*Si je ressens de l'énervement avant une réunion avec un collègue que je n'apprécie pas, prendre alors de grandes inspirations pour faire baisser mon rythme cardiaque*».

- . Modifier son comportement sachant que *«Si j'ai envie de frapper sur la table de colère, je peux imaginer le faire, ce qui peut me calmer»*
- . Activer son discours intérieur qui devient un véritable régulateur de l'émotion : *«Je me dis qu'en étant agacée je risque de rater quelque chose d'important pour moi dans cette réunion».*

5. Utiliser ses émotions comme une force

Selon Lisa Bellinghausen *«Il ne faut pas neutraliser ses émotions mais les utiliser comme force pour augmenter son efficacité et celle de son équipe. Mais attention à la frontière avec la manipulation».* De fait, une fois les compétences précédentes acquises, il faut essayer d'utiliser ses émotions pour être plus efficace dans la vie quotidienne comme c'est le cas pour :

- . L'avocat qui peut utiliser son indignation avant de plaider pour être plus convaincant.
- . Le pompier qui peut s'astreindre à ressentir un peu de peur en arrivant sur un incendie, au risque alors de sous-évaluer les dangers inhérents au sauvetage.
- . En cas de tristesse, on peut se mettre en colère pour se préparer à l'action sachant que cette émotion entraîne souvent un traitement de l'information beaucoup plus approfondi que la gaieté qui, au contraire, provoque une attention globale superficielle.

LE BIEN-ÊTRE S'ÉVALUE À 75 000\$ (2011)

Une récente étude menée par deux économistes de l'université de Princeton dont le prix Nobel d'économie en 2002, Daniel Kahneman, indique que si l'argent fait le bonheur celui-ci a néanmoins un prix qu'il ne faut pas chercher à dépasser. Après avoir analysé 450 000 réponses fournies par 1 000 Américains, il apparaît que le revenu idéal pour être heureux (aux Etats-Unis) se situe autour de 75 000 dollars par an (près de 60 000€), soit une moyenne mensuelle approchant les 5 000€. Les auteurs indiquent que *«Au-delà de 75.000 dollars dans les Etats-Unis contemporains (...), une augmentation du revenu n'amène ni à ressentir du bonheur ni à être soulagé du malheur ou du stress, même si cette hausse des revenus continue à améliorer l'évaluation que les individus font de leur vie».* Le seuil d'«évaporation» du bonheur est même fixé à 100 000 dollars, un niveau de revenus *«Qui ne favorise plus les conditions d'un bonheur parfait»* et fait dire aux deux économistes que peut-être *«75.000 dollars est un seuil au-delà duquel des hausses de revenus n'améliorent plus la capacité des individus à faire ce qui compte le plus pour leur bien-être émotionnel, comme de passer du temps avec ceux qui leur sont chers, éviter la douleur et la maladie, et profiter de leurs loisirs».* Autrement dit, gagner toujours plus d'argent renforce certes le sentiment d'avoir réussi sa vie mais ne rend pas nécessairement plus heureux. A l'inverse, pour la grande majorité des personnes ne touchant pas ce revenu, il semble que le bien-être émotionnel soit continuellement bridé par des préoccupations financières, voire même que *«La faiblesse des revenus exacerbe la douleur émotionnelle qui accompagne des malheurs comme le divorce ou le fait d'être en mauvaise santé ou seul».* Le seul point vraiment positif de cette étude est le constat que *«La plupart des gens sont plutôt heureux et satisfaits de leurs vies».*

ÊTRE CHANCEUX PARCE QUE JE LE VEUX ! (2011)

Près de 60% des Français affirment croire en la chance. Pourtant d'après le Dr Richard Wiseman, professeur de psychologie à l'université du Hertfordshire en Grande Bretagne qui a étudié pendant 8 ans et sous toutes les coutures les cas de chance et de malchance, le verdict est sans appel : *«Quand les gens pensent avoir de la veine, les occasions se présentent. C'est un cercle vertueux».* Selon lui, la chance n'est pas quelque chose qui tombe du ciel mais qui profite avant tout à ceux qui s'y prêtent activement sans même s'en rendre compte. En fait, il existe 2 sortes de chance : *«Celle qui fait gagner au loto et sur laquelle nous n'avons aucun contrôle et celle qui ressemble à de la chance mais que l'on peut expliquer par différents facteurs psychologiques. Celle-là, il est possible de la favoriser».* Ainsi *«En regardant l'existence avec plus d'optimisme, une multitude de bonnes choses arrivent».* La chance appartiendrait donc à tous ceux chez lesquels préexistent un faisceau d'attitudes psychologiques positives et qui... :

- ... Savent repérer les occasions favorables
- ... Sont ouverts aux expériences et aux autres

... Créent autour d'eux un tissu de relations maximisant ainsi leurs possibilités
... Font confiance à leur intuition
... Attendent à avoir de la veine ou que les choses se passent bien
... Voient du positif même dans le négatif

A l'inverse, «*Croire que l'on est malchanceux est l'une des certitudes les plus redoutables dont on puisse être affligé*». Selon ce spécialiste qui dirige également un laboratoire de recherche sur la chance : «*Les gens qui se croient malchanceux deviennent déprimés et défaitistes, donc malchanceux*», c'est obligé !

LES CHIFFRES ET LE REGARD (2011)

En PNL regard (programmation neuro-linguistique) on sait que la position du regard indique dans quel état de conscience momentané se trouve l'individu (action au présent, souvenir, mémoire, abstraction ou projection dans l'avenir...). Les travaux d'un neurologue australien de l'université de Melbourne confirment cette réalité, en ajoutant que la position des yeux révèle également le chiffre auquel une personne est en train de penser. En demandant de choisir des séries de nombres au hasard, il a constaté que les déplacements spontanés du regard (iris + pupille) sont directement corrélés avec les valeurs numériques imaginées. Par exemple : le regard s'oriente systématiquement vers le bas et la gauche lorsque le chiffre imaginé est moins élevé que le précédent. Cela s'expliquerait par le fait, en dehors du constat qu'un regard tourné à gauche indique toujours un recours spontané à la mémoire, que le cerveau organise aussi les nombres de façon spatiale le long d'une ligne orientée de gauche à droite.

LA SIMILARITÉ CONJUGALE (2011)

Des psychologues de l'université du Michigan ont constaté que beaucoup de couples mariés finissent souvent par se ressembler à force de vivre ensemble. Après avoir analysé 1 296 couples d'hétérosexuels leur avis est que c'est d'abord la sélection «naturelle» des conjoints au moment de leurs premières rencontres qui favorise ensuite la similarité conjugale et non une convergence graduelle des traits de personnalité, même si certaines attitudes se ressemblent. Selon eux, il n'y a qu'une seule caractéristique qui s'inscrive vraiment dans le mimétisme : celle de l'agressivité qui fait que les personnes qui vivent avec un partenaire violent ont tendance à le devenir elles-mêmes.

TROP DE TESTOSTÉRONE ET BONJOUR L'ÉCHEC (2011)

C'est le constat réalisé par des chercheurs canadiens de l'université de Colombie-Britannique qui ont pu vérifier que les chefs d'entreprise disposant d'un niveau élevé de testostérone souffrent de comportements «autodestructeurs». D'après eux, il ne suffit pas d'être «couillu» (ou macho) pour réussir. Bien au contraire, les décisionnaires, patrons et autres chefs de gang, qui affichent un taux d'hormones mâles très élevé ont tendance à multiplier les échecs lors d'opérations délicates nécessitant des qualités relationnelles. C'est notamment le cas dans les fusions-acquisitions où les jeunes exécutifs pleins de sève font souvent preuve de «réjectionnisme» inconscient les poussant à décliner les offres les plus attractives.

LES EFFETS POSITIFS DE L'ADVERSITÉ (2011)

Le philosophe Friedrich Wilhelm Nietzsche disait que «*Tout ce qui ne me tue pas me rend plus fort*». Une affirmation que viennent de démontrer des chercheurs de l'université de Californie après avoir étudié «*Les effets de l'adversité sur la santé mentale*». En ayant suivi 2 398 personnes pendant 4 ans leur conclusion est que ceux qui ont réussi à surmonter des événements dramatiques et difficiles à vivre ont ensuite un meilleur équilibre psychologique associé à un plus grand sentiment de satisfaction que ceux qui n'ont subi aucun revers majeur dans leur existence. En d'autres termes, la prudence rend faible, la prise de risque plus fort !