

Michael J. APTER

Le Renversement psychologique

Pour développer notre intelligence
motivationnelle

Traduction et adaptation de Jean Rambaud



Edition française du manuscrit inédit de Michael J. Apter intitulé
Zigzag, Reversal And Paradox In Human Personality
© InterEditions, 2014.
All rights reserved.

Illustration de couverture : © fotomek-fotolia.com

<p>Le pictogramme qui figure ci-contre mérite une explication. Son objet est d'alerter le lecteur sur la menace que représente pour l'avenir de l'écrit, particulièrement dans le domaine de l'édition technique et universitaire, le développement massif du photocopillage.</p> <p>Le Code de la propriété intellectuelle du 1^{er} juillet 1992 interdit en effet expressément la photocopie à usage collectif sans autorisation des ayants droit. Or, cette pratique s'est généralisée dans les établissements</p>		<p>d'enseignement supérieur, provoquant une baisse brutale des achats de livres et de revues, au point que la possibilité même pour les auteurs de créer des œuvres nouvelles et de les faire éditer correctement est aujourd'hui menacée.</p> <p>Nous rappelons donc que toute reproduction, partielle ou totale, de la présente publication est interdite sans autorisation de l'auteur, de son éditeur ou du Centre français d'exploitation du droit de copie (CFC, 20, rue des Grands-Augustins, 75006 Paris).</p>
--	--	--

© InterEditions, 2015

InterEditions est une marque de
Dunod Éditeur, 5 rue Laramiguière, 75005 Paris

ISBN 978-2-7296-1492-8

Le Code de la propriété intellectuelle n'autorisant, aux termes de l'article L. 122-5, 2° et 3° a), d'une part, que les « copies ou reproductions strictement réservées à l'usage privé du copiste et non destinées à une utilisation collective » et, d'autre part, que les analyses et les courtes citations dans un but d'exemple et d'illustration, « toute représentation ou reproduction intégrale ou partielle faite sans le consentement de l'auteur ou de ses ayants droit ou ayants cause est illicite » (art. L. 122-4).

Cette représentation ou reproduction, par quelque procédé que ce soit, constituerait donc une contrefaçon sanctionnée par les articles L. 335-2 et suivants du Code de la propriété intellectuelle.

SOMMAIRE

AVANT-PROPOS. ZIGZAGS IX

INTRODUCTION - LA LOGIQUE DU DÉSIR, LE PÉTILLEMENT DES PARADOXES 1

PREMIÈRE PARTIE

COMMENT LA THÉORIE DU RENVERSEMENT ÉCLAIRE
D'UN JOUR NOUVEAU LES CONTRADICTIONS HUMAINES

- 1. Quatre vies, quatre énigmes** 9
- 2. D'un état à l'autre, invitation au renversement** 25
- 3. D'où vient notre aptitude aux paradoxes ?** 41

DEUXIÈME PARTIE

LES PARADOXES DE LA VIE QUOTIDIENNE OÙ SURGISSENT
CES RENVERSEMENTS

- 4. Excitation et prise de risques** 55
- 5. Le plaisir des émotions négatives** 73
- 6. Quand les récompenses punissent** 91
- 7. Quand on s'identifie aux autres** 105
- 8. La transgression constructive** 119

9. Le pouvoir de la sympathie	137
10. Un ennemi si cher	149

TROISIÈME PARTIE

VUES D'ENSEMBLE : DÉVELOPPER INTELLIGENCE ET RICHESSE MOTIVATIONNELLES

11. Économie sans limites	165
12. La recherche du bonheur	181
13. Une pyramide de paradoxes	195
14. Les avantages de désirs contraires	211
15. Le zigzag, un état naturel ?	227
<i>CONCLUSION. PARADOXE AU PARADIS</i>	237
<i>NOTES DE CHAPITRE</i>	241
<i>ANNEXE I : LES HUIT ÉTATS MOTIVATIONNELS</i>	277
<i>ANNEXE II : EXTRAVERSION ET INTROVERSION</i>	281
<i>ANNEXE III : INTERACTIONNISME</i>	284
<i>ANNEXE IV : MOTIVATION INTRINSÈQUE ET EXTRINSÈQUE</i>	287
<i>ANNEXE V : PARA-ÉVOLUTION</i>	289
<i>ANNEXE VI : GLOSSAIRE DES TERMES NOUVEAUX</i>	292
<i>REMERCIEMENTS</i>	295
<i>INDEX</i>	297
<i>TABLE DES MATIÈRES</i>	301

À Mark Denneen
Sans vous, je n'aurais pas écrit ce livre, ni aucun autre d'ailleurs.

« *Nous flottons entre différentes intentions.* »
Montaigne

« *Quand nous considérons comme absurde
ce qui ne nous paraît pas logique,
nous prouvons simplement
que nous ne connaissons rien à la nature.* »
Marc Chagall¹

« *Un zigzag peut être
la plus courte distance entre deux points.* »
Anonyme

1. Cité dans « Chagall » par Jacques Damase, Marabout Université 46, Gérard et Cie, Verviers, 1963.

Avant-propos

ZIGZAGS

Renversements et paradoxes dans la personnalité humaine

SI VOUS ÊTES COMME MOI, il est rare que vous ouvriez un livre et commenciez sa lecture au chapitre un. Personnellement j'essaie de me faire une idée du sujet du livre en feuilletant les pages et en laissant mon regard saisir ce qu'il peut. Je regarde aussi la fin pour voir les ultimes conclusions proposées. Si tout cela me semble intéressant, je retourne au premier chapitre (et j'achète peut-être le livre). Je fais à peu près la même chose avec les livres électroniques.

Au cas où vous auriez démarré ici plutôt qu'à la fin, je peux vous dire que ce livre est centré sur l'idée que la personnalité humaine est essentiellement dynamique, et que le concept de trait de personnalité, qui est la base de la quasi-totalité de la recherche sur la personnalité, est plutôt simpliste et limitatif. Après tout si vous dites à quelqu'un « Vous êtes comme ça », vous limitez finalement ses possibilités de changer. Vous le restreignez aussi en quelque sorte à moins que ce qu'il pourrait être.

Considérer la personnalité humaine de cette façon plus dynamique peut suggérer de nouvelles approches aux chercheurs et s'avérer libérateur pour des patients ou des clients. Cela permet aussi d'expliquer divers paradoxes qui surgissent dans le comportement quotidien. Je ne nie pas qu'il existe des formes de cohérence, mais ces cohérences ne racontent qu'une partie de l'histoire, et, à mon avis, à bien des égards, la partie la moins intéressante.

Nous changeons d'un jour à l'autre, d'une heure à l'autre, même d'une minute à l'autre. Le moteur de ce changement est la motivation. Vous voulez maintenant ceci, maintenant cela. Quand nos motivations changent, nous voyons le monde de points de vue différents et nous devenons des personnes différentes. Et évidemment, nous pouvons même, un court instant, nous contredire nous-mêmes.

Le bien-être implique, entre autres, notre capacité à naviguer au milieu de telles contradictions innées et à en tirer profit.

Le thème de ce livre n'est pas simplement l'aspect limitatif des théories du trait de personnalité. Plus positivement, il leur apporte une alternative en faisant valoir qu'il existe une structure qui sous-tend le comportement quotidien. Il peut y avoir de l'incohérence, mais il y a aussi des schémas qui sous-tendent cette incohérence. Plus précisément, je suggère qu'il existe quatre paires de motivations contradictoires. Cette structure va définir l'organisation de ce livre. Nous observerons ces contradictions et verrons comment elles jouent dans la vie des gens, de façon tantôt utile tantôt nuisible, générant souvent des paradoxes et des anomalies. Ce faisant, j'attirerai particulièrement l'attention sur ces paradoxes, car ils sont négligés ou minimisés dans les recherches modernes sur la personnalité. De cette façon j'espère rendre compte de ce que signifie « être humain » d'une façon plus réaliste, pour ne pas dire plus colorée et plus surprenante.

Le livre comporte trois parties. Dans la première j'introduis les idées de base qui proviennent toutes de la « Théorie du Renversement », comme par exemple les « renversements » et les « états motivationnels ». Dans la deuxième partie, j'examine les quatre paires d'états motivationnels séparément et montre des exemples des paradoxes qu'ils génèrent. Dans la troisième, j'applique les idées issues des deux premières à notre compréhension du comportement économique et à la nature du bonheur. Finalement, je relie tout cela à certains processus biologiques fondamentaux. Quelques annexes donnent des informations complémentaires.

Les rapports d'études psychologiques vont ici se mélanger avec des comptes-rendus historiques et biographiques, et seront enrichis de souvenirs personnels. Parmi les études psychologiques, certaines seront fameuses comme l'expérience de la prison de Zimbardo et l'étude choquante de Milgram sur l'obéissance¹. L'objectif, en les présentant

1. L'expérience menée par Milgram est décrite au chapitre 8. Entre 1960 et 1963, celui-ci a amené des sujets à infliger – sans contrainte apparente – des chocs électriques possiblement mortels à d'autres participants (simulés, mais à leur insu) (NdT).

à nouveau, *n'est pas* de répéter leurs résultats largement connus, mais de leur donner une nouvelle interprétation – de les voir d'un œil neuf sous un angle différent. Mes souvenirs personnels, bien qu'ils soient plutôt communs par eux-mêmes (et dans certains cas embarrassants), peuvent servir à illustrer, et je l'espère à éclairer, la conclusion que j'essaie de tirer. Comme je suis né et ai été élevé en Angleterre, mais que j'ai passé une grande partie de ma vie adulte aux Etats-Unis, mes anecdotes personnelles impliqueront les deux cultures. J'aimerais ajouter que le pays le plus cher à mon cœur est la France. J'ai été marié à une française et ma fille Carolyn est bilingue. Mon épouse – américaine – Mitzi descend d'une famille française et nous avons conservé une maison de vacances en Normandie pendant quinze ans. J'ai également été professeur invité à l'Université de Toulouse Le Mirail pendant quatre années. En tant que lecteur, vous pourriez relever certaines influences françaises dans ce livre.

Bien que la théorie soit intégratrice, structurée autour de quelques idées fortes, ses domaines d'application sont très variés. Les illustrations seront donc diverses, avec des éléments d'ordre esthétique, domestique, organisationnel, économique, éducatif, sexuel, etc. Mais chacun des chapitres du milieu de ce livre portera sur une forme particulière de paradoxe. J'espère que tout ceci rassemblé produira une savoureuse mixture plutôt qu'un infâme brouet.

J'ai évité autant que possible les termes techniques, mais j'en ai trouvé un que je ne pouvais pas contourner. C'est le terme « *état motivationnel* ». J'aurais pu simplement utiliser « motivations ». Mais le fait est, comme nous le verrons, que ces états ne sont pas simplement des motivations : chacun représente une manière complète de voir le monde et d'y agir en se fondant sur une valeur particulière. Les états motivationnels sont des « manières d'être » qui vont au-delà des simples désirs. Ce sont, si vous voulez, des états d'esprit motivationnels, ou des « mini-personnalités » qui s'enracinent dans les motivations.

Nous verrons que certains schémas communs sous-tendent une immense variété de comportements et d'expériences qui semblent sans rapport entre eux. De ce fait, ce livre s'adresse aux gens qui aiment relier des idées, en particulier lorsque cela donne naissance à de nouvelles manières de voir le monde. Deux directions susciteront notre intérêt. L'une est d'essayer de comprendre certains phénomènes intéressants en eux-mêmes. L'autre est de voir comment les explications de ces phénomènes peuvent s'accorder entre elles pour proposer un modèle de la motivation et de la personnalité humaine cohérent et pratique dans ses applications. Ce faisant, nous découvrirons que nous ajoutons un

tout nouveau principe de changement psychologique individuel aux deux principes qui ont historiquement constitué l'essentiel de la théorie psychologique – l'apprentissage et la maturation.

En résumé, trois thèmes s'entremêlent, chacun soutenant les deux autres. Le premier est que le concept de trait fixe de personnalité est inadéquat en lui-même, puisque nous changeons tout le temps. Le deuxième est que, sous-jacente à cette variabilité, se trouve une structure d'états motivationnels qui s'opposent l'un l'autre. Le troisième est que l'identification de cette structure, et des dynamiques qui vont avec, nous permet de donner de nouvelles explications à différents énigmes et paradoxes intrigants qui n'en ont encore jamais reçu de satisfaisantes.

INTRODUCTION

LA LOGIQUE DU DÉSIR, LE PÉTILLEMENT DES PARADOXES (1)

C'ÉTAIT UN JEUNE HOMME aimable et modeste, au visage agréable, et voici quelques uns des témoignages déposés au tribunal. Il n'avait jamais prononcé une parole blessante envers quiconque. Il était toujours bien élevé et poli. Il avait aidé une vieille dame dont la fenêtre avait été cassée en payant lui-même les réparations. Il avait sauvé la vie du fils d'un de ses amis qui avait besoin d'une opération en urgence en l'emmenant lui-même à l'hôpital, et avait même payé tous les frais. Il n'aimait rien tant que de passer sa journée à pêcher tranquillement. Comme un témoin l'avait dit « il n'aurait pas fait de mal à une mouche ». Et pourtant ce jeune Serbe de Bosnie était accusé au Tribunal Pénal International de La Haye d'avoir exécuté treize prisonniers musulmans pendant la guerre de Yougoslavie. Il semble qu'il ait en fait exécuté personnellement plus de cent personnes, mais l'accusation se concentrait sur ces treize-là. Il aurait pénétré dans la zone où les prisonniers étaient détenus et abattu les victimes au hasard. Il aurait battu la plupart d'entre eux. Il aurait fait s'agenouiller chaque victime, lui aurait donné quelques minutes pour plaider sa cause et l'aurait ensuite abattue d'une balle dans la nuque. On a rapporté qu'il aurait dit à une victime : « Je peux voir que tu as peur. C'est agréable de tuer des gens de cette façon ». (2)

Combien de fois lisons-nous de telles contradictions dans les journaux ? Il semble que chaque fois que quelqu'un est accusé de meurtre, en particulier s'il est monstrueux, ou s'il s'agit de meurtres multiples ou de meurtres en série, les amis et les voisins disent qu'ils sont abasourdis. « Il ne peut pas avoir fait ça », disent-ils, « C'est un homme si gentil ». « Il participe à des œuvres de bienfaisance » « Il adore les enfants » « Il fait le catéchisme ».

Maintenant, voyez cet homme. On l'a appelé « le meurtrier de masse de Steinhof », du nom d'un ancien hôpital psychiatrique près de Vienne.

C'est dans cet hôpital que les médecins officiers nazis tuèrent systématiquement des patients, malades mentaux ou handicapés. Les rapports établissent, en fait, qu'ils tuèrent plus de 7 500 patients, dont plus de 800 enfants qui se trouvaient dans le service pédiatrique de l'hôpital, certains ne souffrant que de bégaiement ou d'un trop grand écartement des yeux. Les enfants étaient tués par injection, par malnutrition ou par gazage. Leurs cerveaux étaient ensuite prélevés pour examen et se trouvaient toujours conservés des années après la fin de la guerre. (3) Le médecin en question, médecin-chef à Steinhof, fut capturé par les soviétiques à la fin de la guerre, et emprisonné à la célèbre Lubianka, la prison de Moscou tenue par le KGB. Un codétenu raconte que ce médecin mourut du cancer à l'âge de 40 ans. Mais il ajoute « Avant de mourir..., il se montra le meilleur camarade que vous puissiez imaginer ! Il consolait tout le monde. Il adoptait les normes morales les plus élevées. Il a été le meilleur ami que j'ai jamais eu durant mes longues années de prison. » (4)

SCHÉMAS DE MOTIVATION ET CONTRADICTION PERSONNELLE

Ce livre ne porte pas sur les meurtres qu'ils soient de masse ou autre. Il concerne ce que j'appellerai le « paradoxe humain », notamment le paradoxe de la contradiction personnelle. J'ai débuté avec ces exemples de crimes de guerre, parce qu'ils démontrent d'une manière particulièrement spectaculaire que les gens portent des contradictions en eux-mêmes – qu'ils peuvent incarner des contraires et basculer de l'un à l'autre à différents moments. Et ces contradictions ne sont pas juste insignifiantes, comme une préférence pour une marque de bière ou une autre, mais elles plongent dans les profondeurs de notre être et de nos valeurs et motivations fondamentales. Elles touchent aux choses mêmes qui font de nous une personne. Ces anomalies sont certes intrigantes en elles-mêmes, mais elles sont aussi importantes pour une autre raison : les anomalies indiquent souvent à la science de nouvelles et fructueuses directions de recherche.

Lorsque nous regardons les gens se comporter dans le monde réel plutôt que dans un laboratoire, nous observons une grande complexité et un mouvement permanent. Nous observons une sorte de danse. Mais, comme pour une danse, il y a une structure et une complexité. La confusion de surface peut prendre racine dans un schéma sous-jacent, de même que toute la complexité des processus chimiques peut être ramenée

à la structure de la table périodique des éléments, ou les complexités des échecs peuvent être réduites à une poignée de pièces et quelques règles de déplacement. Ce que je souhaite montrer, c'est qu'il existe un modèle de motivations opposées, et de renversements entre celles-ci, qui sous-tend la diversité des comportements que nous voyons dans la vie quotidienne. La connaissance de ces polarités, et de leur alternance, peut nous aider à comprendre divers comportements qui à défaut resteraient mystérieux. Cette compréhension enrichit notre perspicacité non seulement envers les autres, mais aussi envers nous-mêmes. Où que nous regardions, une telle connaissance nous aide à donner du sens aux choses.

Naturellement la psychologie, comme toute science, recherche des modèles. Mais dans l'ensemble, la théorisation psychologique récente a porté sur des domaines délimités comme la prise de décision, l'acquisition du langage et la reconnaissance des formes. Le but plutôt ambitieux de ce livre est d'examiner certains schémas qui concernent la personne dans son ensemble. Et pour ce faire, il nous faut absolument partir de la motivation, parce que c'est elle qui dirige et organise tout le reste, et tient le rôle de coordinateur qui permet à une personne d'agir, à un moment donné, de façon intégrée plutôt que désordonnée.

L'analyse provient d'une théorie qui porte un nom étrange : la Théorie du Renversement (5). Cette théorie a été utilisée pour traiter de nombreux sujets différents en psychologie (6), et mon objectif ici est de m'appuyer sur sa généralité pour tenter de rendre sensés un éventail de comportements qui laissent perplexes. Chaque paradoxe, comme « les gens inoffensifs qui font des choses épouvantables » nous mettra en présence d'une sorte d'énigme policière : que se passe-t-il, et pourquoi ? En menant l'enquête sur ces paradoxes, je prolongerai la Théorie du Renversement en lui ajoutant quelques concepts nouveaux et encore jamais publiés.

LE PARADOXE HUMAIN

J'utiliserai le terme « paradoxe » assez souvent dans ce livre. Je dois admettre d'emblée que je l'utilise dans un sens un peu particulier. En logique, un paradoxe est strictement une proposition qui se contredit elle-même, de sorte qu'on ne peut décider si elle est vraie ou non. Un bon exemple en est le paradoxe du menteur qui consiste en l'affirmation suivante : « Cet énoncé est faux », le mot « énoncé » se rapportant à l'affirmation elle-même. S'il est vrai que cet énoncé est faux, alors il est

faux. Mais si c'est faux, alors il est vrai, puisque c'est exactement ce que dit l'énoncé. Alors quel est-il ? Vrai ou faux ? Voilà le paradoxe ! (7)

Cependant, le terme « paradoxe » a été utilisé de bien des manières différentes au cours des siècles et sur différents sujets, et il n'a pas besoin d'être limité aux paradoxes autoréférentiels comme le paradoxe du menteur (8). J'utiliserai donc ici le terme « paradoxe humain » pour faire référence à ce qui, dans le comportement humain, semble n'être que peu ou pas logique en partant d'hypothèses raisonnables et de bon sens, comme celles que les gens veulent rester en vie, éviter la douleur, faire ce qui en vaut la peine, être heureux et être cohérents. Lorsque de telles hypothèses de bon sens sont contredites, le résultat semble absurde et paraît réclamer des explications.

Il faut préciser d'entrée de jeu que « paradoxe » n'est pas une qualité des choses en elles-mêmes, mais de la manière dont nous les voyons. Chaque paradoxe va impliquer la relation entre un observateur et ce qui est observé. Généralement l'observateur sera vous et moi, et le paradoxe se trouvera donc dans la manière dont *nous* voyons les choses. Par exemple notre plaisir à éprouver des émotions pénibles au cinéma, paraîtra presque universel. Mais parfois, il sera nécessaire de faire référence à d'autres observateurs et à leurs interprétations de ce qui se passe, car le paradoxe sera spécifique à ces observateurs particuliers. (Comme les gens qui ont paniqué en écoutant l'émission de radio *La Guerre des Mondes*, exemple qui sera abordé dans un chapitre ultérieur).

J'ajoute que je mettrai davantage l'accent sur des paradoxes humains répandus et qui font partie de notre vie quotidienne, que sur ceux qui constituent des anomalies psychiatriques et nécessitent une thérapie, même si nous en toucherons un mot. Certains paradoxes humains sont déjà reconnus en psychologie et portent même des noms : le paradoxe de Franklin, le paradoxe d'Abilene, etc. D'autres seront mis en lumière pour la première fois dans ce livre.

Même si nous nous intéresserons souvent à des exemples dramatiques et extrêmes, comme le comportement du criminel de guerre serbo-bosniaque évoqué au début de ce chapitre, nos exemples seront, en général, assimilables à une exagération de manières d'être plus normales. Ils feront appel à des mécanismes auxquels nous pouvons tous, jusqu'à un certain point, nous identifier et que nous pouvons retrouver dans notre propre comportement. Ainsi, nous nous poserons des questions comme : « Pourquoi les gens prennent-ils parfois des risques qu'ils n'ont pas à prendre ? » « Pourquoi les gens travaillent-ils parfois avec moins d'acharnement à quelque chose lorsqu'ils vont en être récompensés ? » « Pourquoi la persuasion est-elle parfois contreproductive ? » « Pourquoi

les gens font-ils parfois tout leur possible pour aider leurs ennemis ? » « Pourquoi est-il difficile de rester heureux très longtemps ? » La simple liste de ces quelques questions nous rappelle à quel point notre espèce est étrange, énigmatique. Selon l'expression exaspérée du poète Alexander Pope¹ : « Grand Dieu ! Quel animal absurde est l'homme. » (9)

Bien entendu, les gens peuvent être irrationnels de toutes sortes de manières. Notamment en commettant des erreurs comme réduire les gens à un stéréotype, confondre corrélation et relation de cause à effet, ou argumenter de façon tautologique. Mais ce n'est pas ce qui nous intéressera ici. Dans ce livre je traiterai d'une logique différente, la logique du désir plutôt que la logique de la vérité. Les contradictions n'ont pas de sens dans la « logique de la vérité », mais, nous le verrons, elles sont l'essence même de la « logique du désir » qui possède son propre type de rationalité. À titre d'illustration, nous verrons le paradoxe des gens qui recherchent des sensations désagréables, par exemple en allant au cinéma dans le but d'éprouver volontairement de l'anxiété, du dégoût ou du chagrin. Cette attitude laisse perplexe, parce que ce sont des émotions que, dans d'autres circonstances, chacun ferait son possible pour éviter. Elle va à l'encontre de l'hypothèse que ces émotions, sont, par définition, désagréables. Et elle pointe des gens qui se contredisent eux-mêmes au fil du temps, essayant tantôt d'éviter ce genre d'émotions ou d'en sortir, et tantôt les recherchant et les accueillant. Cela peut sembler irrationnel, mais prendra tout son sens lorsque nous comprendrons les processus motivationnels sous-jacents à ces changements, en particulier le processus de renversement. Comme nous le verrons, ils ont leur propre type de logique.

Car tout est toujours en mouvement dans la logique de la vie. Rien n'arrête, sauf la mort. Jean-Didier Vincent, le célèbre neurobiologiste français, appelle ces forces de changement dans le corps – forces qui s'opposent continuellement quelque soit celle qui domine momentanément – « Le Diable ». Ce livre peut être considéré comme une étude systématique de cette force capricieuse mais essentielle. (10)

1. Alexander Pope (1688-1744) grand poète satiriste anglais (NdT).

PARTIE 1

COMMENT LA THÉORIE DU RENVERSEMENT ÉCLAIRE D'UN JOUR NOUVEAU LES CONTRADICTIONS HUMAINES

Chapitre 1

QUATRE VIES, QUATRE ÉNIGMES

Eliot Spitzer, John Rockefeller, Ulysses Grant, Alfred Kinsey

QUATRE VIES, quatre types de contradiction déroutante et de paradoxe, quatre énigmes... voilà les sujets de ce chapitre. Un homme politique, un homme d'affaires, un soldat, un scientifique, tous fondamentalement incohérents avec eux-mêmes. Commençons par l'homme politique, Eliot Spitzer.

ELIOT L. SPITZER, GOUVERNEUR DE L'ÉTAT DE NEW YORK

Eliot L. Spitzer était gouverneur de l'Etat de New York. Il s'était fait un nom au niveau national pour la fermeté qu'il avait montrée envers le crime, d'abord comme procureur général puis en tant que gouverneur. Il était reconnu pour sa lutte déterminée contre la corruption et la fraude, particulièrement à Wall Street (1). Time Magazine l'avait élu « Croisé de l'année » en 2002, et on l'appelait « le shérif de Wall Street ». On le considérait comme un candidat potentiel à la présidence des Etats-Unis. De par son activité, sa haute silhouette squelettique l'avait fait détester dans certains quartiers ; beaucoup voyait au delà de sa fermeté un désir de

vengeance. Mais dans ses efforts pour durcir les lois, on peut considérer qu'il a été un visionnaire et n'a rien fait de plus que le strict nécessaire pour combattre certains des excès et la cupidité qui auront conduit à la débâcle financière de 2008. En tous cas, il se montrait très agressif dans ses poursuites contre ceux dont il estimait qu'ils n'étaient pas totalement honnêtes dans leurs transactions financières et il demanda des comptes à certains des principaux personnages de Wall Street.

Au nombre de ses diverses campagnes très médiatisées en tant que procureur général de l'état, figure une croisade contre les réseaux de prostitution, contre lesquels il engage des poursuites par deux fois. L'une d'elles, à l'encontre d'une agence de voyage qui organisait des « tournées sexuelles » fut abandonnée. Mais dans l'autre, contre une « agence d'escorte » de New York, le propriétaire fut inculpé. Plus tard, devenu gouverneur, il fit progresser la législation en augmentant la peine maximale pour proxénétisme de six mois à un an. À cette époque il qualifiait la prostitution et la traite des êtres humains de « crimes parmi les plus répugnants » (2). Toutes ces actions le présentaient comme un personnage de grande droiture.

Imaginez le choc ressenti lorsqu'au début de 2008, on découvrit que ce personnage puritain, ce parangon d'intégrité, avait été le client d'un tel réseau – le Emperors Club VIP – une onéreuse agence d'escorte basée à New York. On révéla que, sous l'appellation « Client 9 », il avait rencontré une de leurs prostituées à l'hôtel Mayflower et payé ses services plusieurs milliers de dollars. En fait, Spitzer semble avoir été un client régulier de l'agence quand il était procureur général et plus fréquemment encore lorsqu'il fut gouverneur (3). L'ironie de l'histoire est que le FBI le localisa en utilisant certaines des techniques d'écoute téléphonique qu'il avait lui-même développées en traquant la prostitution. Peu après cette révélation, il dut sacrifier au rituel américain de la démission qui consiste à se tenir devant une rangée de micros, sa femme décomposée à ses côtés, pour annoncer qu'il quittait sa fonction. En réalité, il ne fut jamais poursuivi pour quoi que ce soit, mais le mal était fait, à titre personnel comme à titre professionnel. Entre autres choses, il ne fut plus possible de le considérer comme un candidat crédible à la Maison-Blanche.

PART DE LUMIÈRE ET PART D'OMBRE

Le cas de Spitzer nous interpelle, parce que nous sommes confrontés à quelqu'un dont la personnalité est, de fait, coupée en deux. Elle présente

deux faces opposées : le bon et le méchant, Docteur Jekyll et Mister Hyde. Comment est-il possible qu'elles coexistent ? Et lequel est le véritable Eliot Spitzer ?

D'un côté, celui du « brave homme », on trouve le désir d'être respectueux, de soutenir certains principes moraux et sociaux, et de faire ce dont la société a besoin et qu'elle attend. Dans une biographie de Spitzer parue avant que le scandale n'éclate, l'accent est mis sur l'éthique (4). De l'autre côté, on observe un désir d'être personnellement libre, de faire ce qu'on veut sans empêchement ni entrave, d'« être soi-même ». De ces deux principes contradictoires peut naître un problème particulier lorsqu'ils se rapportent exactement à la même chose – dans ce cas la prostitution. Nous sommes alors particulièrement frappés par la nature contradictoire de la personnalité de Spitzer, quand elle va et vient entre ces deux manières d'être opposées.

Ces deux principes sont fondamentaux. D'un côté nous avons le principe du devoir ; de l'autre le principe de la liberté. Du point de vue de la psychologie, plutôt que de la morale, ce n'est pas que l'un des deux soit souhaitable et l'autre non. En tant que valeurs, les deux sont souhaitables. Nous voulons tous nous intégrer et être respectés et approuvés mais nous voulons aussi être capables de « faire à notre façon » et d'« être nous-mêmes », quitte, à l'occasion, à défier les autres. Spitzer décrit lui-même ses transgressions comme un « exutoire » (5). Suivre les règles ou les enfreindre ont chacun leur utilité dans la vie et apportent des satisfactions propres. Et pour la plupart d'entre nous, chacun prend le pas sur l'autre en des temps et des lieux différents. Mais essayer de satisfaire les deux peut causer des problèmes. Il suffit d'ouvrir un journal pour y trouver presque quotidiennement des exemples : de O.J. Simpson à Dominique Strauss-Kahn, nous croisons des gens puissants qui ne semblent pas vouloir reconnaître les limites de leur liberté, et qui vivent des doubles vies.

Vous aurez peut-être remarqué le glissement que j'ai opéré de Spitzer à « nous », aux gens en général, incluant soi-même. C'est ce que nous devons faire si nous voulons mieux comprendre le comportement déroutant de Spitzer. Nous pouvons y voir la version exagérée de quelque chose qui s'applique à nous tous, et qui fait partie de nos vies à tous – à savoir ces allers et venues entre le désir de se conformer et le désir d'être libre, entre le souhait d'agir correctement et le souhait – oui – de faire ce qu'on ne devrait pas, si on entend par là échapper à la tyrannie des attentes des autres.

La plupart d'entre nous éprouvent ces deux désirs à des moments différents, et basculent – renversent – de l'un à l'autre de temps en

temps. Côté conformisme, se trouvent les groupes auxquels nous sommes heureux ou fiers d'appartenir – famille, communauté, entreprises, clubs – et nous ressentons de la satisfaction quand nous nous y intégrons, que nous faisons ce qu'il faut et que nous leur apportons ce qu'ils attendent de nous. Du côté transgressif, le besoin de s'adapter nous rend impatient. Nous nous sentons agités et mécontents de notre sort, à la recherche d'autre chose. Ces sentiments peuvent même monter jusqu'à la colère, qui est l'émotion transgressive caractéristique. Lorsque nous sommes en colère, nous avons envie de jurer, d'être grossiers, de casser quelque chose ou même de blesser quelqu'un – toutes choses que nous savons mauvaises, mais que temporairement nous voulons absolument faire. De tels actes peuvent même nous procurer un plaisir momentané quand nous les commettons. Il y a aussi des situations où nous sommes, nous semble-t-il, injustement empêchés de faire une chose, et cette interdiction rend la chose plus désirable que tout, précisément parce qu'elle n'est pas autorisée, comme certains comportements sexuels. L'époque de la prohibition dans l'histoire des Etats-Unis en est une illustration spectaculaire.

Parfois, nous nous interdisons des choses à nous-mêmes. Quand je fais un régime et que je me retiens de manger certains types d'aliments, je me mets à les désirer, ceux-là précisément – et si je suis dans un état transgressif, ce sont eux qui m'attirent le plus. C'est la raison pour laquelle il est si difficile de faire un régime ou d'arrêter de fumer ou de boire. Revenons au gouverneur Spitzer. L'interdiction de commettre les actes qu'il avait consacré sa vie à faire condamner les a fait paraître, dans ses moments de transgression, spécialement attirants. Qu'y a-t-il de plus restreignant qu'un comportement qu'on s'est publiquement engagé à combattre ? Et où trouver un plus grand sentiment de liberté, que de réagir précisément contre cela ? Cela semble faire entièrement partie de ce paradoxe particulier.

Quelque soit le principe qui s'applique, il prend le contrôle de tout notre être à ce moment-là. Il crée une sorte de mini-personnalité. Quand vous êtes transgressif, vous voyez tout au travers de ce filtre particulier. Cela ne veut pas dire que vous n'êtes pas conscient des règles ni de ce que vous devriez faire. Mais ces règles apparaissent, à ce moment-là, comme des contraintes – insupportables, même – qu'il faut briser. Nous pouvons supposer qu'Eliot Spitzer, à ses « mauvais » moments, endossait une personnalité transgressive, qui l'a conduit à ses problèmes ultérieurs.

Malheureusement, vous ne pouvez pas mélanger ces opposés motivationnels – ce ne sont pas des quantités qui peuvent être utilisées ensemble dans différentes proportions, comme le mélange de l'eau froide

et de l'eau chaude donne de l'eau tiède. Ce sont plutôt des manières alternatives de donner du sens au monde, chacune étant complète en soi. Elles opèrent comme différentes chaînes sur un poste de télévision : vous ne pouvez pas mélanger les chaînes, mais vous recevez soit l'une soit l'autre. Pour cette raison, dans la suite du livre, je vais les appeler des « états motivationnels » plutôt que des « motivations ». Chaque état est une orientation envers le monde, fondée sur une valeur comme la liberté ou le devoir. Il ne s'agit pas tant de *ce que* nous regardons, que de *là d'où* nous regardons.

Dans le cas de Spitzer, l'état transgressif aboutit à un paradoxe très humain, qui est loin d'être unique. Nous pensons à des hommes politiques qui fraudent, des prédicateurs découverts avec des prostituées dans des motels sordides, des prêtres forçant des petits garçons derrière le confessionnal. Pourquoi les gens dont la vie est consacrée à faire le bien s'autorisent-ils à commettre des actes dont la moralité est douteuse – des actes qu'ils condamneraient eux-mêmes et jugeraient mauvais ? Cela ne signifie pas forcément qu'ils soient hypocrites, mais plutôt qu'ils veulent des choses contraires à des moments différents.

Pour revenir à ma question précédente, « lequel est le véritable Eliot Spitzer ? », je dois répondre « les deux » – ce qui veut dire que les deux côtés de sa personnalité, les deux états motivationnels font tout aussi authentiquement partie de qui il est. Conclure qu'il est *réellement* un hypocrite et un tricheur n'est qu'à moitié vrai. Il est aussi *réellement* un réformateur et un champion de la justice, il veut réellement ce qu'il y a de mieux pour la société.

Ceci nous amène à une question intéressante : devons-nous considérer que l'état conformiste est toujours plus souhaitable que l'état transgressif ? Evidemment non. La rébellion, la colère, l'obstination peuvent être à la source de l'innovation, de la créativité et du changement. Mais dans le cas de Spitzer, la manière dont il avait été transgressif a eu des impacts plus négatifs que positifs. Cela ne l'a pas vraiment servi.

Avec l'exemple de Spitzer, j'ai mis en évidence une des contradictions que connaît l'esprit humain, en l'occurrence entre un *état d'esprit conforme* et un *état d'esprit transgressif*. Il en existe encore trois autres, que nous allons découvrir au travers de trois personnages historiques aux vies particulièrement remarquables de ce point de vue (6).

JOHN ROCKEFELLER, LA PHILANTHROPIE BRUTALE D'UN REQUIN DE LA FINANCE

John Rockefeller, propriétaire de la Standard Oil, fut un des grands « requins de la finance » du dix-neuvième siècle. C'était un petit homme pincé et à l'apparence moyenne – l'expression « machine à calculer desséchée » vient à l'esprit (7). Mais il acquit de son vivant la réputation d'être l'homme le plus riche du monde. Il débuta son entreprise dans les années 1870 et il se développa rapidement en rachetant d'autres compagnies, de sorte qu'en dix ans, il prit le contrôle de 90% des capacités de raffinage de l'Amérique, chiffre ahurissant. En 1882 (après qu'il eut transformé sa société en trust) il possédait un quasi monopole sur le secteur pétrolier des Etats-Unis. Ce fut une réussite phénoménale, à une échelle et sous une forme qu'on n'avait jamais vues auparavant, au point qu'il représenta une menace pour le libre marché. Pour ramener l'industrie du pétrole à un semblant de concurrence, la Cour Suprême découpa en 1911 la Standard Oil en 38 compagnies distinctes (8).

Comme pour toutes les opérations financières à grande échelle, les raisons de la réussite de Rockefeller sont complexes. Mais une des composantes clés de sa réussite fut l'accord qu'il conclut avec les principales compagnies de chemins de fer, aux termes duquel des remises particulières étaient consenties à la Standard Oil, et la Standard Oil seule. Cela lui donna un avantage décisif sur ses concurrents, à qui il offrit de les racheter à des conditions extrêmement favorables pour lui. Sous cette menace, ces opérateurs plus petits furent contraints de vendre, dans certains cas avec une perte considérable et en menant à la ruine leurs propriétaires, que Rockefeller considérait avec mépris.

« Il fit tout son possible pour obtenir des chemins de fer, pour lui-même, des privilèges spéciaux et injustes, qui ruinèrent quiconque ne les partageait pas avec lui. », écrivit Ida Tarbell (9). Ida Tarbell joue un rôle intéressant dans l'histoire de Rockefeller. C'était une journaliste d'investigation – ce qu'on appelait à l'époque une « fouille-merde » – qui consacra une bonne partie de sa vie à publier et documenter les abus de Rockefeller et de la Standard Oil. Elle devint pour lui une source d'irritation permanente et, par ses écrits qui exposaient certaines de ses plus noires opérations, elle contribua à en faire un symbole de la cupidité professionnelle et de la cruauté personnelle.

Lorsque les compagnies de chemin de fer commencèrent à s'unir contre lui, il déjoua leurs plans en construisant des pipelines pour transporter son pétrole. Une fois encore il battit la concurrence et son empire s'accrut à nouveau. Il en résulta pour les autres des échecs

commerciaux sur une telle échelle que le pays entra en dépression financière.

Mais nous en arrivons à la partie psychologiquement surprenante de l'histoire. Lorsqu'il commença à gagner de l'argent, il commença aussi à en donner. Cette machine à calculer s'avéra avoir un cœur, après tout. Au début, il était baptiste, il donna sans ostentation à la cause baptiste, et même avant qu'il eut commencé sa carrière spectaculaire dans le pétrole, alors qu'il n'était qu'un employé gagnant 3\$ par semaine, il prélevait une dîme sur ses revenus (10). Lorsqu'il gagna plus, il donna plus. On a raconté comment, à l'église, serrant la main de paroissiens moins bien nantis que lui, il y glissait maladroitement de petites enveloppes contenant de l'argent (11). (Plus tard dans sa vie il donnait des pièces de 10 cents aux enfants et de 5 cents aux adultes, partout où il allait.) Il donna ainsi à des causes caritatives une part large et croissante de ce qu'il avait si cruellement acquis. Pour finir, il gagna tellement d'argent qu'il lui devint impossible de le distribuer assez rapidement. À ce stade, il se sentit contraint de créer de grandes institutions philanthropiques qui pouvaient répandre ses largesses de façon plus systématique et plus professionnelle. Il fonda ainsi la Fondation Rockefeller, le Conseil de l'Enseignement Général et l'Institut de la Recherche Médicale – qui font partie des premières et des meilleures parmi les grandes fondations philanthropiques de l'histoire des Etats-Unis. Particulièrement intéressé par l'éducation, il fonda également l'Université de Chicago. De quelque façon que vous les regardiez, ces faits historiques démontrent la générosité et la responsabilité sociale.

Ron Chernow, le principal biographe moderne de Rockefeller, écrit : « ...son bon côté était exactement aussi bon que son mauvais côté était mauvais. Rarement l'histoire a produit un personnage aussi contradictoire. Nous sommes presque contraints, dans une confusion totale, d'imaginer au moins deux Rockefeller : l'homme bon, religieux, et l'homme d'affaires sans foi ni loi, animé des motivations les plus basses. » (12) William James, le grand psychologue de Harvard, qui rencontra Rockefeller, était intrigué par la façon dont il pouvait être « ...si complexe, subtil, huileux, féroce, éminemment mauvais et éminemment bon en tant qu'être humain » (13).

Eminemment mauvais et éminemment bon ! Deux Rockefeller ! Exactement comme dans le cas d'Eliot Spitzer, nous voici face à quelqu'un dont la personnalité est coupée en deux – et il n'y a aucune raison de supposer que les deux côtés ne sont pas aussi authentiques l'un que l'autre. Et bien que les motivations contraires impliquées ne soient pas les mêmes que celles de Spitzer, nous voyons le même phénomène d'opposition

et de va-et-vient entre une manière d'être – un état motivationnel – et l'autre. Nous sommes de nouveau conduits à la conclusion qu'il existe des contradictions innées dans la nature humaine qui se manifestent au fil du temps. Dans le cas de Rockefeller, nous voyons très clairement une opposition entre un « *état motivationnel orienté-pour-soi* » et un « *état motivationnel orienté-pour-autrui* » ; l'un est concerné en premier lieu par le gain personnel et l'autre par les besoins des autres.

Qui d'entre nous ne se soucie pas d'abord de ses propres besoins et désirs, et qui d'entre nous ne les fait pas souvent passer avant les besoins et désirs des autres ? C'est « la nature humaine », pour ainsi dire. Bien entendu, beaucoup d'entre nous s'avèrent de féroces compétiteurs par moment, et prennent alors plaisir à dépasser et dominer les autres. En cela, Rockefeller n'était pas si différent de la plupart d'entre nous – juste spectaculairement plus efficace. Mais en même temps, qui d'entre nous n'est pas, par moment, authentiquement préoccupé par les besoins des autres, avec lesquels nous nous identifions et que nous aidons si nous le pouvons – en tant que parents, conjoints, professeurs, amis ou voisins ? Nous nous identifions aussi à des causes qui nous dépassent, et cela va de suivre l'équipe de football locale jusqu'à verser des fonds à une campagne politique, jusqu'à – eh bien comme le jeune Rockefeller – soutenir des actions humanitaires ou sociales. À cet égard nous portons tous des contradictions à l'intérieur de nous.

Chacun de nous peut donc vivre au moins deux formes de contradiction personnelle : entre un état d'esprit conforme et transgressif ou un état d'esprit orienté-pour-soi et orienté-pour-autrui. Voyons la troisième.

À COLD HARBOR, « VERDUN » AMÉRICAIN, LA COMPASSION DU GÉNÉRAL GRANT

La bataille de Cold Harbor en 1864 fut particulièrement brutale, même pour la Guerre de Sécession américaine. Au début de la bataille, le général Ulysses S. Grant ordonna aux 40.000 hommes de ses troupes de l'Union un assaut frontal qui se transforma en une attaque suicidaire contre les positions fortifiées des Confédérés. La charge tourna au carnage, et on estime que 7.000 soldats de l'Union furent tués ou blessés lors de la première demi-heure de l'attaque. À titre de comparaison, ce n'est que lors de la Première Guerre mondiale, un demi-siècle plus tard, que l'on a retrouvé un tel taux de perte dans une bataille.

Les survivants de cette charge absurde se replièrent en vitesse et s'enterrèrent eux-mêmes, la bataille tournant à la guerre de tranchées.

Mais le plus terrible, l'horrible tableau, fut que des milliers de soldats blessés gisaient mourants entre les lignes, gémissant et appelant à l'aide, sans nourriture, sans eau, sans soin. Grant attendit deux jours avant de se décider à envoyer à Robert E. Lee, le commandant en chef des forces confédérées, un message demandant une cessation des hostilités de deux heures pour s'occuper des blessés des deux camps qui étaient tombés dans ce qui fut appelé « l'abattoir ». Comme ils ne pouvaient pas s'accorder sur certains détails, il fallut un jour de plus – quatre jours après la charge – pour que les brancardiers soient finalement capables d'entrer dans ce no man's land et être témoins de l'horreur. Mais c'était, tragiquement, trop tard pour faire quoique ce soit : à deux exceptions près, tous les survivants de la charge étaient morts.

Clairement, une part de la réussite de Grant en tant que chef militaire tenait à son cœur en acier trempé qui lui permettait d'annihiler les sentiments qu'il aurait pu éprouver aussi bien envers ses ennemis que pour ses propres hommes, de sorte qu'il était capable de prendre sans état d'âme les décisions nécessaires à la victoire. Grant passait pour être froid et sans cœur – certains l'appelaient le « boucher tâtonnant ». Son idée était que si vous deviez livrer bataille, vous deviez être déterminé à faire tout ce qui est nécessaire pour gagner, aussi répugnant cela soit-il. La guerre était simple : il s'agissait de tuer les soldats de l'autre côté, et de les tuer en plus grand nombre qu'ils ne pouvaient vous tuer. Ce calcul faisait de lui ce qu'un écrivain appela un « guerrier effroyablement efficace » (14).

Mais voilà l'étrangeté : sur le chemin du champ de bataille, Grant passa devant un conducteur d'attelage qui fouettait un cheval à la tête. Contrarié et furieux de ce qu'il voyait, il ordonna que l'homme soit attaché à un poteau six heures durant pour le punir (15). Comme le nota un observateur « ... ce fut le sort d'un cheval qui déclencha sa colère à Cold Harbor, pas celui des hommes. » (16) Il semble qu'il était capable d'autant de bienveillance que de calcul, quoique selon toute évidence, son principal souci était inversé par rapport à ce qu'on aurait pu attendre. La plupart d'entre nous nous sentirions plus concernés par le bien-être des humains que par celui des chevaux.

Voici un autre fait étrange. Tandis que les blessés agonisaient dans « l'abattoir », suppliant qu'on les aide, il écrivit une lettre affectionnée à sa fille Nellie, où il lui disait qu'il lui achèterait une carriole pour le poney familial (17). En fait, nous le savons par son autobiographie, il était extrêmement sensible au carnage causé par les batailles. Dans les photographies que nous possédons de lui (il y en a peu), on peut lui voir une sorte de tristesse nostalgique. « Pendant qu'une bataille fait

rage, admit-il, on peut voir son ennemi fauché par milliers ou dizaine de milliers avec beaucoup de sang froid, mais après la bataille, les scènes sont éprouvantes et on est naturellement disposé à en faire autant pour alléger les souffrances d'un ennemi que d'un ami. » (18) On a beaucoup décrit l'attention qu'il portait aux blessés après une bataille, et il a été rapporté une fois qu'il pleurait (19). Après la bataille de Shilo, celle où il acquit le qualificatif de « boucher », on raconte qu'il passa la nuit sous la pluie à dormir sous un chêne parce qu'il ne pouvait pas supporter d'entendre les gémissements des blessés dans le camp. Lorsque les principales forces confédérées se rendirent finalement à lui au palais de justice d'Appomattox, il ordonna qu'on les traite avec respect et il interdit les festivités en leur présence. Ainsi voit-on à l'évidence quelqu'un qui, alors qu'il s'endurcissait pour la bataille, s'autorisait des sentiments de compassion en-dehors.

Allons plus loin. Si nous cherchons à faire la connaissance de Grant hors du contexte militaire, nous trouvons un homme très sensible, généreux et attentionné. Le commandant impitoyable était, dans sa vie privée, dévoué à sa femme et à ses enfants. Avant la guerre de Sécession, il avait été un temps fermier et on sait qu'il surpayait les gens qu'il embauchait. Il acheta un esclave et lui offrit sa liberté quelques mois plus tard, bien qu'il connût de graves difficultés financières à ce moment-là. Il détestait la cruauté de la chasse et fut horrifié par la corrida qu'on l'avait emmené voir à Mexico.

Comme avec Spitzer et Rockefeller nous voyons quelqu'un constitué de deux moitiés opposées. Dans le cas de Grant, une moitié est la dureté et l'autre est la tendresse. En termes d'états motivationnels, on pourrait dire qu'il a éprouvé à différents moments ce que j'appellerai un « *état maîtrise* » et un « *état sympathie* ». Il est intéressant d'observer en lui pendant les campagnes un renversement régulier entre l'état maîtrise durant le combat lui-même, et l'état sympathie après.

Tout comme pour Rockefeller, les renversements – et les contradictions – sont de ceux que nous pouvons discerner dans nos propres vies. La plupart d'entre nous effectuons un va-et-vient entre une tentative pour contrôler les gens et les choses en vue d'accomplir une tâche, souvent en lien avec notre travail, et un état plus attentionné et même aimant, souvent lorsque nous sommes en famille et avec nos amis. Dans un cas nous voulons du pouvoir, même si cela signifie prendre nos distances, voire manipuler les autres ; dans le cas opposé nous voulons de la proximité et de l'intimité, même si cela signifie nous rendre vulnérables. Ce va-et-vient de sentiments alternés au cours de notre vie quotidienne se présente dans toutes formes de circonstances changeantes et nuancées,

de telle sorte qu'il peut y avoir des moments, certains jours, où nous passons par des périodes de sympathie au travail et de maîtrise à la maison. Nous pouvons aussi éprouver ces états d'une façon qui n'est pas évidente pour les autres : nous pouvons cacher nos sentiments. En prenant Grant en exemple, l'idée était de montrer de façon claire ces états et les renversements qui se produisent entre eux.

La contradiction maîtrise/sympathie est différente de la « contradiction Rockefeller » entre les états orienté-pour-soi et orienté-pour-autrui – même si, à première vue, elles semblent similaires. Un moment de réflexion va nous montrer que la sympathie ne consiste pas nécessairement à aider les autres – cela peut aussi être le désir que les autres s'occupent de nous, et ainsi, orienté-pour-soi. Si par exemple je suis malade, cloué au lit, je suis la plupart du temps dans les états sympathie et orienté-pour-soi. De la même manière, l'état maîtrise ne consiste pas forcément à avoir du pouvoir pour soi. Il peut aussi concerner des désirs pour que d'autres aient une forme de pouvoir, comme l'équipe de football qu'on supporte ou l'enfant à qui l'on apprend. Dans ce cas, il s'agirait de la combinaison des états maîtrise et orienté-pour-autrui.

RÉVÉLATION ET RÉVOLUTION SEXUELLE ; ALFRED KINSEY, UN « SWINGING » CHERCHEUR

Après cette troisième contradiction, nous voici amenés à explorer la quatrième et peut-être la plus croustillante, puisque son représentant n'est autre qu'Alfred C. Kinsey, l'auteur des rapports du même nom qui a enflammé la planète dans les années soixante. Lorsque Philip Larkin¹ (20) écrivait :

Le rapport sexuel commença
en 1963²

il faisait effectivement allusions aux effets de la révolution sexuelle largement inspirée par Kinsey – bien que les deux lourds tomes de Kinsey sur le comportement sexuel aient été publiés à la fin des années quarante (« Le comportement sexuel de l'homme ») (21) et au début des années cinquante (« Le comportement sexuel de la femme ») (22). Ces deux « Rapports Kinsey » devinrent d'énormes best-sellers et choquèrent

1. Philip Larkin (1922-1985) poète et romancier anglais (NdT).

2. « Sexual intercourse began/In nineteen sixty three» (NdT).

le monde entier en montrant que les relations sexuelles étaient plus nombreuses, plus variées en genre et en situations, et brisaient davantage d'interdits que l'imagination la plus débridée n'aurait pu le supposer auparavant. Les relations avant le mariage étaient choses courantes, ainsi que l'adultère et l'homosexualité. Il en allait de même pour divers actes qui étaient considérés comme des « perversions ». Ces rapports ont eu pour effet de libérer les gens de leurs sentiments de culpabilité envers la sexualité. Il ne serait pas exagéré dire que cet effet libérateur déclencha une révolution dans les attitudes sexuelles – la révolution des « swinging sixties » auxquelles se réfère Larkin dans son poème.

L'image populaire de Kinsey était celle d'un scientifique sérieux qui étudiait le comportement sexuel de manière proprement détachée et émotionnellement peu impliquée, comme on observe et enregistre de façon dépassionnée les activités de quelque espèce d'insecte. En fait, il n'est pas dénué de pertinence de noter ici qu'avant de démarrer ses recherches sur le comportement sexuel, Kinsey, zoologiste de profession, avait consacré sa carrière aux insectes, en particulier à l'étude détaillée des cynips¹. Son dévouement – et même son obsession – est établi par le fait qu'il rassembla et catalogua personnellement quelque 100 000 spécimens en une vingtaine d'années (23). Ses références scientifiques étaient donc impeccables, et il était à l'évidence un chercheur sérieux à tous points de vue.

Il en était venu à l'étude de la sexualité en prenant lentement conscience de l'ignorance et l'incompréhension généralisées des fonctions sexuelles (il avait lui-même souffert de cette ignorance dans sa jeunesse). Eduquer les jeunes sur ces sujets, en particulier à cause des grossesses non-désirées et des frustrations sexuelles dans le mariage, constituait un besoin considérable pour la société. Mais quand il consulta la littérature scientifique pour la rédaction d'un cours de préparation des étudiants au mariage, il fut stupéfait de découvrir le peu qui était effectivement connu sur le comportement sexuel humain. Il observa qu'on en savait considérablement plus sur la sexualité des animaux de la ferme. Il se détermina pour cette raison à en découvrir le plus possible et fut résolument soutenu dans cette entreprise par son université, l'Université d'Indiana, où il put créer l'institut de recherche qui fut appelé plus tard l'Institut Kinsey. (Incidentement, l'institut fut soutenu par la Fondation Rockefeller.)

La recherche qu'il mena était basée sur un « Entretien Sexuel » méticuleux et détaillé qui pouvait prendre jusqu'à deux heures par

1. Guêpe du châtaignier (NdT).

personne interrogée. Son objectif était simplement de découvrir les faits, et avec son équipe ils prirent soin de rester moralement neutres et émotionnellement détachés. Il en alla de même pour les films qu'il réalisa sur des personnes en train d'avoir des rapports sexuels, qu'il ne publia jamais sous quelque forme que ce soit, et qui anticipèrent les recherches futures de Masters et Johnson.

Selon toute apparence, Kinsey était un scientifique motivé. Il travaillait de longues heures, fixait des normes élevées à lui comme aux autres, et se consacrait entièrement à sa recherche de données. À eux tous, lui et ses collègues interviewèrent des milliers de personnes de toutes conditions. Au plan motivationnel, on peut dire que, dans sa mission, il montra un « *état motivationnel sérieux* ». Ce qui veut dire que la valeur principale qu'il exprimait dans son travail était celle de l'accomplissement et qu'il essayait de mener à bien une tâche qui aurait d'énormes conséquences pour la société. Pour cette raison, il était décidé à éviter les plaisirs de l'instant pour progresser vers d'importants objectifs à long terme. Bien entendu, il s'était préparé à affronter la fatigue, le stress et l'opposition vociférante de ses collègues, entre autres, pour atteindre ces buts.

Mais nous en arrivons au côté surprenant. Une étude biographique de Kinsey, basée sur vingt-cinq années de recherches, a mis en lumière la dimension partielle de ce tableau (24). Des interviews d'amis et de collègues révélèrent que, au moins de temps en temps, il se plongeait en fait lui-même dans l'étude du sexe d'une manière plus récréative et participative. Dans ces moments-là, le sexe représenta davantage pour lui du plaisir que du travail. Nous ne serons peut-être pas surpris d'apprendre, étant donnée sa curiosité, qu'il ait montré des tendances au voyeurisme – l'observation pouvait faire partie de son travail scientifique. Mais plus surprenant, il semble avoir aimé l'exhibitionnisme et était connu de ses voisins pour jardiner quasi-nu. Plus encore, il fit aussi tout son possible pour briser tabous et conventions, non seulement en s'adonnant à des relations buccogénitales et anales, mais aussi à des pratiques sadomasochistes variées, comme tirer ses testicules avec une cordelette. Il favorisa un climat d'ouverture dans lequel ceux qui travaillaient avec lui à l'institut étaient encouragés à avoir des relations les uns avec les autres, ainsi qu'avec les épouses les uns des autres. Il fut lui-même impliqué avec sa femme dans un ménage à trois avec un collègue de l'institut. De cette manière il « s'efforça de créer sa propre utopie sexuelle » (25). Au cours de sa vie, il pratiqua l'homosexualité et était clairement bisexuel. Il développa aussi dans une demi-douzaine de villes un réseau de personnes qui souhaitaient avoir des rapports sexuels pendant que d'autres les regardaient. En résumé, ces nouvelles

révélations montrent qu'il fut aussi passionné que dépassionné. Comme le dit plus tard un de ses collègues, il était « orthogonal », « ...d'un haut niveau sur l'objectivité scientifique et d'un haut niveau sur l'obscénité » (26). Cette expérimentation sexuelle était extrêmement risquée pour sa carrière. Il eut de la chance de s'en tirer sans conséquence.

Au moins par moments, donc, il était plus enclin aux plaisirs qu'au sérieux dans son rapport au sexe. Par « enclin aux plaisirs » je veux dire ici qu'il était plus concerné par le plaisir et la sensation dans l'instant que par les enjeux ou le sens de ses recherches et donc par des objectifs importants à plus long terme, comme ceux de la science. En conséquence, il se permettait de prendre diverses formes de risque enjoué et « remettait les conséquences à plus tard ». Bien entendu, rien de tout cela ne se sut à l'époque, et si cela avait été le cas, cela aurait donné de puissants arguments à ceux qui s'opposaient à ses recherches, spécialement ceux qui souhaitaient l'évincer pour des raisons morales ou religieuses. Ses opposants s'en seraient donné à cœur joie s'ils l'avaient appris !

Kinsey montra donc des états motivationnels sérieux et enjoué à différents moments, passant de l'un à l'autre sans difficultés. Qui était le vrai Alfred Kinsey ? Le scientifique sérieux ou l'aventurier sexuel ? Le chercheur visionnaire ou le joyeux libertin ? Comme avec Spitzer, Grant et Rockefeller, nous pouvons répondre qu'il passait des moments dans chacun des deux états motivationnels opposés. À nouveau la réponse à cette question est « les deux ». Et à nouveau, nous avons l'exemple de quelqu'un dont la personnalité ne peut être réduite à des traits fixes. Nous l'imaginons avec son costume élégant et sa cravate de marque, faisant un exposé professionnel à un large public lors d'une conférence. Et puis nous le voyons plus tard le soir rôdant autour des bars, regardant à la dérobée, peut-être même, qui sait, portant un imperméable sordide.

L'idée plus générale ici est que nous sommes, tous, tantôt sérieux et tantôt enjoués à différents moments de nos vies quotidiennes. Cela semble être une caractéristique humaine universelle. Est-il vraiment nécessaire de donner des exemples ? La plupart d'entre nous aimons regarder la télévision, faire un bon repas, éclater de rire, avoir un orgasme intense. Nous pouvons aimer prendre des risques en pariant. Mais la plupart d'entre nous tirons aussi satisfaction de faire de solides progrès dans notre carrière, de rembourser petit à petit nos emprunts et d'améliorer notre statut professionnel. Je ne pense pas aller trop loin en affirmant que cette différence entre les états sérieux et enjoué est d'une importance fondamentale pour comprendre le comportement humain ; et ceci s'applique aussi bien à une alternance qui se produirait entre des extrêmes, comme dans le cas de Kinsey, ou entre des versions plus

quotidiennes de ces deux états motivationnels comme c'est probablement le cas pour la plupart d'entre nous.

DEUX « VRAIS » SOI CÔTE À CÔTE

De ces quatre « études de cas » ressort l'idée générale que, lorsqu'il y a une contradiction dans la personnalité, nous ne sommes pas nécessairement en face d'un vrai soi et d'un soi apparent. Nous sommes plutôt en face de deux « vrais » soi.

L'esprit de cette idée a été saisi par Richard Sale dans son livre sur les traîtres, quand il écrit : « Nous disons de [Bob Hanssen¹, l'espion]... qu'il vivait une double vie. Mais qu'en serait-il si, en fait, il menait plusieurs vies posées côte à côte, exactement comme les couches de différentes sortes de roches paisiblement juxtaposées... Celui qui avait dénoncé le communisme était peut-être aussi sérieux que celui qui le servait. Peut-être que le mari aimant était aussi sincère que le mari qui détestait sa femme et tirait une satisfaction vengeresse en la montrant nue sur Internet ou en autorisant ses amis à les observer dans leurs ébats. » (27)

La même idée est exprimée par Walter Langer, un psychologue employé durant la Seconde Guerre mondiale par le gouvernement américain pour diagnostiquer Hitler. Il avait établi qu'Hitler avait différentes personnalités, mais qu'elles étaient toutes également authentiques. « Lorsqu'on analyse les schémas de comportement de Hitler, comme ses proches les observent, on a l'impression que ce n'est pas une seule personnalité, mais deux qui habitent le même corps et alternent. C'est une sorte de structure de personnalité à la Docteur Jekyll et Mister Hyde, dans laquelle deux personnalités différentes alternent. » Tel qu'il les décrit, nous pouvons reconnaître chez Hitler l'état sympathie dans lequel il « ne veut rien tant que d'être amusé, aimé et recherché » et l'état maîtrise dans lequel nous voyons « une personne, dure, cruelle et résolue » (28).

NOUS SOMMES DES DANSEURS, NON DES STATUES

Comment tout ceci se rapporte-t-il à nous-mêmes et à nos propres comportements ? Comment ces quatre oppositions motivationnelles

1. Robert Hanssen, né en 1944, agent américain du FBI, condamné en 2002 à la prison à perpétuité pour avoir vendu des secrets à l'URSS (NdT).

jouent-elles dans nos vies ? Il est clair désormais que la vision simple du trait de personnalité – la base des tests psychologiques qui tiennent pour acquis que nous avons des traits fixes de personnalité – ne fournit plus une explication complète quand il s’agit de la complexité de la vie réelle. Comment pourrions-nous décrire Spitzer en seuls termes de traits ? Kinsey était-il une personne prudente et sérieuse ou enjouée et risque-tout ? Comment situer Rockefeller sur une échelle égoïste-altruiste ? Quels seraient les traits de personnalité de Grant ? Non : nous sommes dynamiques et non statiques, fluides et non fixes, des danseurs et pas des statues. Ces cas à eux seuls suffisent à poser des problèmes à la théorie du trait ; mais nous verrons que les principes psychologiques qu’ils impliquent ne sont pas réservés aux gens riches et célèbres mais font partie de l’air même que nous respirons.