

**Quand tu nages
dans le bonheur,
y a toujours
un abruti pour
te sortir de
l'eau...**

Pourquoi les autres nous
agacent et comment
y faire face ?

DUNOD

Création de couverture : Manon Bucciarelli

Illustrations de Jérémie Dres

Crédit couverture : © Fotolia / Studiostoks

Maquette intérieure : Hocus Pokus Créations

Mise en page : Belle Page

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.

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

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. 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).



© Dunod, 2018

11 rue Paul Bert, 92240 Malakoff

www.dunod.com

ISBN 978-2-10-077676-4

Le Code de la propriété intellectuelle n'autorisant, aux termes de l'article L. 122-5, 2^o et 3^o 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

INTRODUCTION	5
1. COMPRENDRE POURQUOI LES GENS VOUS ÉNERVENT, PARFOIS... SOUVENT	9
La preuve sociale	11
La proxémie	12
La norme de réciprocité	13
Les biais d'estime de soi	13
Les limites attentionnelles	27
L'économie gestuelle	39
La croyance dans la justice du monde	42
L'effet Dunning-Kruger	46
L'effet caméléon	48
L'effet « c'était mieux avant »	49
L'effet Cournot	51
L'effet de dotation	55
Le besoin de contrôle	58
Le biais de connaissance <i>a posteriori</i>	61
L'optimisme comparatif	64
La perception subjective du temps	68
Le temps de regard lors d'une interaction sociale ordinaire	73
La paresse sociale	76
Le partage social de l'émotion	77

Le dégoût.....	77
Les différentes formes de rires.....	78
2. FAIRE SON AUTO DIAGNOSTIC	81
Les corrélations illusoire.....	83
Le décagone noir	104
Test 1 - La misophonie	106
Test 2 - L'erreur fondamentale.....	110
Test 3 - L'esprit d'escalier	113
Test 4 - L'intolérance.....	114
Test 5 - La méfiance cynique	116
Test 6 - Le biais de négativité.....	118
Test 7 - Le narcissisme	120
Test 8 - L'irascibilité	122
Test 9 - Les traits paranoïaques.....	124
Test 10 - L'hostilité.....	128
3. APPRENDRE POUR CHANGER ET DEVENIR UNE PERSONNE INDULGENTE, BIENVEILLANTE ET APAISÉE	131
CONCLUSION	171

INTRODUCTION

Aux personnes irritables, à celles qui se perçoivent comme misanthropes ou qui s'interrogent sur leur capacité réelle à aimer les gens, à ceux qu'on dit grincheux(se), susceptibles ou soupe au lait, aux intolérants, aux femmes acariâtres, aux hommes bourrus, aux impulsifs de tous poils, aux méchants, aux mal lunés, aux caractères malveillants, aux humeurs massacantes, à ceux qui partent en live à la moindre contrariété...

À ceux qui reprochent aux autres, leur lenteur, leurs foutaises, leurs lourdeurs, leurs gueuseries, leurs maladresses ou leurs petites opinions. À ceux qui méprisent, ceux qui haïssent, ceux qui sont agacés, tourmentés, voire crispés par la nature humaine et y réagissent avec mépris ou férocité...

À tous ceux qui rencontrent régulièrement sur leur chemin des tas de crétins à l'ignorance crasse, à l'éducation absente, des boulets à la sensibilité inexistante. À ceux à qui l'on dit : « Il est beau votre chien mais il paraît que ça ne vit pas longtemps cette race », et qui ont envie de répondre : « Et ta mère elle va vivre longtemps ? »

À toutes celles et ceux dont le seuil de tolérance est aussi bas que leur irritabilité est forte et qui n'ont de cesse que de caresser en secret (ou pas), le désir de châtier ceux qui les entourent. À ceux et celles qui ont envie de gifler ceux qui rient comme des baleines ou qui toussent comme des tuberculeux dans les transports en commun.

À tous ceux-là je dis : « Patience ! » Oui encore un peu de patience pour découvrir, enfin, pourquoi est-ce que quand tout va bien, il faut toujours un abruti pour vous compliquer la vie... Vous trouverez dans ce livre les raisons de ces expériences émotionnelles.

Dans le premier chapitre, nous répondrons à la question : « Pourquoi les gens ont-ils autant de défauts ? Pourquoi fonctionnent-ils de cette façon qui nous insupporte tant ? » Toutes les données présentées vous rendront ces situations plus supportables et vous aideront à davantage tolérer que les autres ne soient pas exactement ce que vous aimeriez qu'ils soient. Vous comprendrez pourquoi votre collègue vous saoule avec ses vacances au camping ; pourquoi il y a toujours un géant devant vous au cinéma ; pourquoi vous choisissez toujours la file où quelqu'un paie en chèque ; pourquoi plus les gens puent du bec et plus ils se rapprochent quand vous reculez...

Dans le deuxième chapitre, dix tests vous seront proposés afin d'évaluer certaines de vos tendances. Imaginez que le problème vienne aussi de vous ? C'est peu probable, n'est-ce pas ? Mais ne sait-on jamais... Si vous êtes observateur, vous remarquerez probablement, comment autour de vous la majorité des personnes semblent tout simplement ignorer les situations qui vous crispent. Vous vous étonnez que ces situations ne prennent pas à leurs yeux une importance plus exagérée et vous ne comprenez pas cette absence d'états émotionnels toxiques. Peut-être aimeriez-vous faire comme elles mais vous ne le pouvez tout simplement pas, vous n'avez pas trouvé de méthode suffisamment efficace pour y parvenir. C'est comme si vous aviez un « fusible émotionnel » plus sensible qu'elles. Vous avez du mal à filtrer ce qu'il faudrait laisser

tomber et ce sur quoi il est important de réagir, ce qui déclenche de l'aigreur et un sentiment d'irritation. Parfois même, vous vous mettez en colère... On se rassure en se disant que c'est de la « saine colère », mais vous savez au fond de vous que la « saine colère » n'existe pas. Vous faites alors face à votre incapacité de résister à des impulsions agressives.

On sait aujourd'hui que l'hostilité, le ressentiment, la suspicion, sont des sentiments nuisibles pour la santé cardiovasculaire. Ils amènent en plus un cortège de conséquences sociales négatives, qui coupent les liens entre les individus.

Alors, dans le troisième chapitre du livre, on se demandera s'il existe des issues pour retrouver ou préserver sa sérénité face aux situations qui entraînent d'habitude de fortes perturbations dans notre esprit. Des solutions vous seront proposées de façon à surmonter vos états d'esprit négatifs et à vous engager sur le chemin de l'apaisement. Vous découvrirez des techniques issues de la recherche afin d'accéder à plus de compassion et davantage de paix intérieure.

Bonne lecture...

1

**COMPRENDRE POURQUOI
LES GENS VOUS ÉNERVENT,
PARFOIS... SOUVENT**

LA PREUVE SOCIALE

« Si tu t'arrêtes devant une vitrine, il y a toujours quelqu'un qui vient se coller à toi pour regarder le truc que tu es justement en train de regarder. »

Peut-être que les rires préenregistrés dans les émissions vous énervent, cependant ils déclenchent l'hilarité des téléspectateurs, tout simplement par un mécanisme d'influence sociale. Les gens sont très influencés par les autres, surtout lorsqu'ils doutent. Se fier au comportement des autres permet alors de déterminer ce qu'il est bon de faire. Alors, ils suivent l'avis du groupe ou parfois d'une seule personne. C'est le cas dans certains jeux télévisuels quand le joueur demande « l'avis du public ».

Il y a plus de 40 ans, des psychologues¹ avaient réalisé une expérience amusante dans un centre-ville. Un complice de l'expérimentateur s'arrêtait dans la rue et levait la tête pendant une minute vers le haut d'un immeuble. Parfois il s'agissait d'un groupe de dix complices qui devait effectuer ce comportement. Lorsqu'il n'y avait qu'un seul compère, 10 % des gens dans la foule regardaient également en l'air tout en poursuivant leur chemin. Quand il s'agissait des dix compères, c'est 80 % des passants qui effectuaient ce même comportement. Les vendeurs sur les marchés le savent, la foule attire la foule, il est bon d'avoir du monde autour de son stand.

1. Milgram, S., Bickman, L., Berkowitz, L., "Note on the drawing power of crowds of different size", *Journal of Personality and Social Psychology*, Vol 13(2), Oct. 1969, p. 79-82.

C'est à cause de cette preuve sociale que si vous vous mettez au fond du parking pour éviter les coups de portières sur votre voiture neuve, vous aurez probablement quelqu'un qui viendra se coller juste à côté de vous. C'est aussi la raison pour laquelle au supermarché, les gens hésitent et se regardent avant d'aller à la caisse où il n'y a personne.

Et vous-même, si vous rentrez dans un restaurant où il n'y a aucun client attablé, n'avez-vous pas envie de fuir ?

LA PROXÉMIE

« Plus les gens puent du bec
et plus ils se rapprochent de toi
quand tu recules. »

En fait ce n'est pas uniquement le cas des personnes qui puent du bec mais de tout le monde, comme cela a été démontré il y a plusieurs décennies à travers l'étude des distances interpersonnelles, notamment par l'anthropologue américain Edward T. Hall. Sauf que vous en avez davantage conscience avec celles qui ont mauvaise haleine...

Il existe en effet 4 distances types entre les gens. Celles que nous utilisons le plus sont la distance intime (15-40 cm) correspondant au maximum à la taille de l'avant-bras tendu devant soi (distance dite du « je t'embrasse ou je te tue ») et celle de la conversation personnelle, équivalente à un bras (45-125 cm). Or si vous faites varier cette distance en reculant, notamment parce que votre interlocuteur « pue du bec », automatiquement celui-ci, et sans s'en rendre compte d'ailleurs, avancera vers vous de façon à recréer la

distance comme elle est normalement définie dans votre type de relation et dans votre culture.

LA NORME DE RÉCIPROCITÉ

« À Paris, il y a toujours un mendiant qui est prêt à se jeter sur ton pare-brise pour te le laver. »

Les personnes qui n'ont trouvé pour subsister que cette façon de gagner de l'argent utilisent un mécanisme psychologique que l'on appelle la norme de réciprocité. Dans notre société, cette « norme » est une déclinaison de la politesse. C'est le donnant/donnant. Il est très difficile de s'opposer à cette norme : si quelqu'un vous tend la main pour vous saluer, il est délicat de résister au fait de la lui serrer. Faire un cadeau à quelqu'un, c'est le mettre dans la position de vous en faire un à son tour. D'ailleurs les véritables radins ne veulent surtout pas qu'on leur fasse de cadeau...

Par conséquent, si une personne arrive à nettoyer votre pare-brise, vous aurez du mal à ne pas lui donner de l'argent selon le principe du donnant/donnant : tout travail mérite salaire...

LES BIAIS D'ESTIME DE SOI

« Les gens qui se la pètent font prout comme tout le monde... »

On appelle l'estime de soi le jugement de valeur que les gens portent à leur personne. Quand on réalise quelque chose de

positif, on ressent une valorisation de soi. D'un autre côté, si on commet des actions qui sont contraires à nos principes ou à nos valeurs, notre estime baisse...

Avoir une bonne estime de soi est très important pour l'équilibre psychologique. C'est même un critère qui définit la bonne santé mentale. Ainsi, une faible estime de soi est l'un des symptômes de la dépression. *A contrario*, on sait que les personnes qui ont une forte estime d'elles-mêmes, se comparent moins aux autres. Elles acceptent également davantage les avis et critiques, et sont plus optimistes.

Mais c'est un fait bien établi : les gens cherchent toujours et par tous les moyens à maintenir une estime d'eux-mêmes élevée. Ce besoin induit parfois des aspects négatifs... Cela les amène par exemple à rejeter les critiques qui leur sont faites. Si vous dites à quelqu'un qu'il a tendance à s'énerver pour un rien, il rejettera la critique, mais si vous lui dites qu'il a un grand sens de la justice, là il sera probablement d'accord...

Les gens ont ainsi élaboré des stratégies pour protéger leur estime d'eux-mêmes. Qu'ils en soient conscients ou pas, ces manœuvres sont souvent assimilées dans la vie ordinaire, à de la mauvaise foi... Il en existe dix que nous allons voir maintenant.

« T'as toujours un abruti qui veut te faire croire qu'il
a 5 000 amis sur Facebook. »

Ne poster dans les communautés Internet que des photos de soi dans des situations enviables, des lieux paradisiaques, des selfies avec des personnes célèbres quand ce ne sont pas purement des photos retouchées, voilà de quoi se mettre en valeur