

3 JANVIER 2021

L'ENNÉAGRAMME

LES DIFFÉRENTS PROFILS DE PERSONNALITÉ

Traductions de Richard Parent

TYPES DE PERSONNALITÉ

CONTENU/résumé

(Mis à jour le 3 janvier 2021)

L'ennéagramme : les neuf types de personnalité, Utilité en thérapie et pour le développement personnel, autant pour les orthophonistes que pour les PQB. Par Darrell M. Dodge. Texte des plus intéressant. On peut considérer les neuf points de l'Ennéagramme comme des idéalizations, des fixations ou des stratégies apprises en réaction aux blessures psychologiques qui résultent inévitablement des interactions avec les personnes nous ayant pris en charge lors de notre enfance. Chacune des neuf fixations à la base d'un des neuf profils de personnalité représente une « fausse personnalité » que l'enfant a substituée à la place de son Moi Réel non reconnu ou rejeté afin de composer avec — [et d'obtenir l'amour de](#) — ceux qui le prennent en charge (dont, bien sûr, ses parents). Les tendances aux diverses fixations seront acquises avant l'âge de 2 ans et rien n'indique qu'elles changeront avec le temps. *Ce qui signifie que la fixation risque d'être déjà imprégnée à l'apparition du bégaiement (entre les âges de 3 et 5 ans). Rien n'indique une prévalence d'une de ces fixations chez les PQB. Cela signifie que le bégaiement s'incorpore dans la dynamique centrale de l'[ego](#) préexistant dans la personnalité que l'enfant s'est forgée pour composer avec — et obtenir l'amour et l'attention de ses parents et des autres adultes en ayant la charge.* Si cette hypothèse s'avère exacte, alors la dynamique de la personnalité des PQB est incroyablement diversifiée. L'Ennéagone nous montre la direction que prend l'énergie réactionnelle et les changements qui s'opèrent lorsque, dans le cours normal de sa vie, l'individu affronte des défis et compose avec des occasions de développement. Parce que la fixation de l'Ennéagramme sera déjà en place au moment de l'apparition du bégaiement chez l'enfant disfluent, la typologie peut s'avérer un important outil pour comprendre les similarités et les différences déterminantes entre PQB. Le bénéfice de pouvoir étudier ces aspects de leur personnalité n'est pas négligeable. Les similitudes entre PQB peuvent nous éclairer sur les diverses manières dont les individus [incorporent](#) le bégaiement en leur personnalité. *Il peut être utile à l'évaluateur de parole, afin de choisir la meilleure approche thérapeutique, de connaître les points de l'ennéagone de son client.* La notion selon laquelle diverses personnalités connaissent des taux de succès variables en faisant appel à diverses thérapies contribue à expliquer la controverse régnant au sein de la communauté orthophonique. La dynamique de la personnalité est importante pour une thérapie de la parole, car le client aura tendance à réagir au bégaiement et à ses défis de manières qui seront en ligne avec sa fixation. L'orthophoniste qui aura été formée à identifier les types de personnalités bénéficiera d'un avantage réel pour évaluer ses éventuels clients. Page 3.

Commentaires de David B. Monier-Williams. Page 15.

(Recherche) ***Nous pouvons changer notre personnalité***, Université de Californie – Davis. Décembre 2019. Il est possible de modifier nos traits de personnalité par une intervention soutenue et des événements majeurs. Page 17.

(Recherche) : ***Vous (et votre thérapeute) pouvez modifier votre personnalité***. Par Melissa Dahl. En résumé, on a longtemps cru que notre personnalité était fixée une fois pour toutes dès la fin de notre enfance. Or cette recherche vient nous dire qu'on peut modifier notre personnalité. Page 19.

Les étonnants avantages d'être introverti, par Carly Breit, publié par le Magazine *TIME*, le 27 août 2018. Revue des avantages d'être introverti. Page 23.

(Recherche) ***Une étude suggère un lien entre le choix des mots et les extravertis***. Science News, Université technologique de Nanyang, 28 décembre 2020. L'extraversion, ou la tendance générale à éprouver des émotions positives et à profiter des interactions sociales, est liée à l'utilisation de mots décrits par les psychologues comme "émotion positive" ou "processus social". Mais la force de cette relation a varié considérablement entre les différentes études qui l'ont explorée. Page 28.

(Recherche) ***Dévoilement d'une nouvelle carte qui révèle les personnalités cachées des emplois***. Vous cherchez l'emploi idéal correspondant à votre type de personnalité ? Des chercheurs de l'Université de Melbourne ont mis au point une "boussole de vocation" axée sur les données - un système de recommandation qui trouve la carrière qui correspond le mieux à notre personnalité. Page 31.

(Texte d'opinion) ***Votre personnalité change-t-elle lorsque vous parlez une autre langue ?*** par Ekaterina Matveeva. En fait, Ekaterina partage avec nous ses expériences personnelles. Rien de scientifique. Ajouté en juillet 2017. Page 34.

Je vous suggère également de visionner le TED talk suivant : [*Qui êtes-vous en réalité ? Le casse-tête de la personnalité*](#) par Brian Little. Il est sous-titré en français.

L'ENNÉAGRAMME : LES NEUF TYPES DE PERSONNALITÉ

UTILITÉ EN THÉRAPIE ET POUR LE DÉVELOPPEMENT PERSONNEL

AUTANT POUR LES ORTHOPHONISTES QUE POUR LES PQB

Darrell M. Dodge

Traduit par Richard Parent

Le but de cet article est d'introduire le sujet, de savoir que ça existe. Pour une étude plus approfondie de l'Ennéagramme, vous réferez à l'Internet et aux références à la fin de cet article. John Harrison (JH) en parle brièvement dans son livre, [Redéfinir le Bégaiement](#), à la page 688 de l'édition française 2011. Étant donné que le bégaiement — et le travail qu'on y mettra — met en œuvre la personnalité tout entière de l'individu, il est utile, autant pour la PQB que, le cas échéant, pour son thérapeute, de savoir à quel type de personnalité on appartient. RP

Bonjour à tous,

Voici quelque chose que vous devriez savoir si vous ne le savez pas déjà. Il s'agit d'une typologie qui catégorise les individus en 9 profils de personnalités. Je crois que cela sera très utile à ceux qui s'efforcent de mieux se comprendre et de comprendre leur bégaiement.

À la fin des années 1990, Darrell Dodge, un ami, membre de la NSA (National Stuttering Association), écrivit un excellent article sur le sujet. L'article discute également de la pertinence de l'Ennéagramme en thérapie de parole.

Je crois que ce matériel vaut la peine d'être lu.

John C. Harrison

L'[Ennéagramme](#) est un modèle de personnalité humaine faisant l'objet, depuis quelques décennies, d'un certain intérêt par sa pertinence à l'entraide, au développement personnel et à la dynamique du monde du travail. Provenant apparemment de la tradition orale soufie remontant au premier millénaire, l'Ennéagramme est un système unique de classification des personnalités avec laquelle les gens sont familiers.

Par exemple, contrairement aux modèles Myers-Briggs et à plusieurs autres, l'Ennéagramme est un système dynamique qui s'attarde davantage aux relations entre les neuf profils de personnalités qu'aux caractéristiques propres à chacune d'entre elles.

L'ENNÉAGRAMME : LES NEUF TYPES DE PERSONNALITÉS

Les neuf profils, ainsi que les relations entre eux, furent synthétisés sous la forme d'un graphique en neuf points (un enneagone). Ce graphique (cliquez [ici](#)), introduit par [Georges Gurdjieff](#) au début des années 1900, constitue une représentation pertinente afin de mieux comprendre le fonctionnement du système de l'Ennéagramme. Il illustre les réactions au [stress](#) et aux occasions de développement de chacun des neuf profils du système. Nous laissons au lecteur le soin de pousser davantage l'exploration de ce sujet grâce aux références suggérées à la fin de cet article.

La capacité de l'Ennéagramme à aider les individus à comprendre la dynamique des divers profils de personnalités intervenant dans leurs vies explique sa popularité grandissante pour le développement spirituel et le monde du travail. Mais on ne l'a pas encore utilisé — du moins, à ma connaissance — en thérapie du bégaiement.

Cet article explore certaines possibilités d'applications, parmi lesquelles :

- 1) Mieux comprendre l'effet du bégaiement sur la personnalité de la PQB.
- 2) Sélectionner un parcours thérapeutique ou accroître l'efficacité d'une approche déjà choisie et débutée.
- 3) Aider la PQB et son thérapeute à comprendre les stresseurs présents en thérapie et leurs possibles effets.
- 4) Aider le thérapeute et la PQB à mieux comprendre la personnalité de la PQB et la dynamique de celle-ci, avec comme objectif, cette fois pour le thérapeute, d'accroître son efficacité comme thérapeute ou, pour la PQB, à titre d'auto thérapeute tout au long de sa vie.

Nous espérons par cet article soulever un intérêt envers ces possibles utilisations dans l'espoir que les orthophonistes (et les PQB) les exploreront davantage. Il peut s'avérer difficile pour des pathologistes de la parole œuvrant en milieu académique d'accepter un tel système en l'absence de données de recherches et d'articles d'autorités accompagnant certains autres modèles typologiques.

Mais une énumération des principaux ouvrages sur l'Ennéagramme ne saurait, hélas, témoigner des ateliers et des forums de discussion qui sont au cœur de l'exploration et du raffinement de l'Ennéagramme moderne. Cette tradition orale se compose d'un laboratoire virtuel à la disposition des enseignants de l'Ennéagramme et de leurs étudiants afin d'améliorer leur compréhension de ce remarquable système. Ce travail est le prolongement de centaines d'années de recherches.

LA DYNAMIQUE DE L'ENNÉAGRAMME

On peut considérer les neuf points de l'Ennéagramme comme des idéalizations, des fixations ou des stratégies apprises en réaction aux blessures psychologiques qui résultent inévitablement des interactions avec les personnes nous ayant pris en charge (caregivers) lors de notre enfance.

L'ENNÉAGRAMME : LES NEUF TYPES DE PERSONNALITÉS

Ces fixations, créées par l'enfant en réaction à un besoin de survie, se chargent, très tôt dans la vie de l'enfant, d'un niveau élevé d'énergie psychologique. Parce qu'elles sont érigées par des enfants possédant très peu d'expériences avec le monde extérieur, elles tendent à être relativement unidimensionnelles. Formant, avec les années, l'image que se fait l'enfant de lui-même, ses stratégies (pour mieux composer avec son environnement) et ses structures de croyance, ces fixations finiront par créer *une perception infantile de la vie*.

REVUE DES NEUF FIXATIONS DE BASE

Chacune des neuf fixations à la base d'un des neuf profils de personnalité représente une « fausse personnalité » que l'enfant a substituée à la place de son Moi Réel non reconnu ou rejeté afin de composer avec — et d'obtenir l'amour de — ceux qui le prennent en charge (dont, bien sûr, ses parents).

Notre but n'étant pas ici de discuter en détail de ces fixations, une brève revue des fixations de base s'impose :

Un : **Le Réformateur** : il s'efforce d'être parfait.

Deux : **Le Donneur** : il donne pour recevoir, en retour, amour et acceptation.

Trois : **Le Performant** : il s'efforce d'accomplir en agissant.

Quatre : **Le Romantique tragique** : il se forme une vision romantique de l'unicité de son identité et de ses relations avec les autres.

Cinq : **L'observateur** : il se retire et observe.

Six : **L'avocat du diable** : il balaie l'environnement à la recherche de menaces.

Sept : **L'épicurien** : il planifie une existence idéalisée, plaisante et... épicurienne.

Huit : **Le Boss** : il cherche à manipuler et à contrôler.

Neuf : **Le Médiateur** : il met de côté ses besoins et son importance personnelle pour faire siens les intérêts d'autrui.

Une des réactions les plus communes (et presque toujours temporaire) des gens face à l'Ennéagramme consiste à considérer les fixations comme des « boîtes » (mutuellement exclusives), alors qu'en réalité la plupart des êtres humains exhiberont, à un moment ou à un autre de leur vie, chacune de ces caractéristiques ou stratégies. En réponse à cela, on doit réaliser que la fixation est considérée comme une stratégie primaire ou une motivation ; et ce n'est pas la seule. Mais c'est la seule motivation vers laquelle l'individu aura tendance à se tourner le plus souvent dans sa vie. C'est ce que fait l'adulte mature « lorsque toute autre chose n'a pas fonctionné. » Mais cela ne peut évidemment décrire une personnalité tout entière.

LA DYNAMIQUE DES FIXATIONS

Une façon simplifiée d'expliquer l'acquisition d'une fixation est qu'elle représente une réaction à l'inévitable manque de réciprocité ou de reconnaissance de l'orientation prédominante d'un enfant. Prenons un enfant dont la caractéristique prédominante serait de faire confiance et à qui on enseignerait (directement ou indirectement) à ne faire confiance ni en lui-même ni aux autres. Il sera non seulement systématiquement à l'affût de tout signe de trahison, mais il réagira également avec crainte aux défis qui se dresseront sur son chemin.

Et si ceux qui en ont la charge renforcent cette attitude, il abandonnera peu à peu cette confiance qu'il avait envers lui-même et les autres pour lui substituer une méfiance envers le monde afin de gagner l'acceptation et l'amour qu'il recherche. Plus spécifiquement, il se campera dans la « Sixième » fixation, soit « l'avocat du diable » ou « le policier d'état, » réagissant à la réalité de manière craintive.

Les tendances aux diverses fixations seront acquises avant l'âge de 2 ans et rien n'indique qu'elles changeront avec le temps. *Ce qui signifie que la fixation risque d'être déjà imprégnée à l'apparition du bégaiement (entre les âges de 3 à 5 ans). Rien n'indique une prévalence d'une de ces fixations chez les PQB. Cela signifie que le bégaiement s'incorpore dans la dynamique centrale de l'ego préexistant dans la personnalité que l'enfant s'est forgée pour composer avec — et obtenir l'amour et l'attention de ses parents et des autres adultes en ayant la charge.* Si cette hypothèse s'avère exacte, alors la dynamique de la personnalité des PQB est incroyablement diversifiée.

Nous discutons ci-après les points de l'Ennéagramme ainsi que leurs principales idéalizations et qualités. On aura une meilleure idée des fixations et des qualités en les considérant de façon dynamique dans l'ennéagone. La terminologie employée provenant de diverses sources, elle pourrait s'avérer difficile pour certains. L'important, c'est d'avoir une idée de la cartographie du type de personnalité qu'on peut représenter par un ennéagone.

L'ENNÉAGRAMME : LES NEUF TYPES DE PERSONNALITÉS

DYNAMIQUE DES POINTS DE L'ENNÉAGRAMME & DU MOI IDÉALISÉ (FIXATION)

Fixation/Passion/Stress/Passion/Cœur/Espace (Essence)

1 > 4 > 7

Réformateur/Perfection/Colère/Envie/Joie

2 > 8 > 4

Donneur/Fusion/Fierté/Luxure/Identité

3 > 9 > 6

Performant/Capacité/Vanité/Paresse/Volonté

4 > 2 > 1

Romantique/Identité/Envie/Colère/Perfection

5 > 7 > 8

Observateur/Connaissant/Avarice/Gloutonnerie/Force

6 > 3 > 9

Police d'état (ou Avocat du diable)/Volonté/Vanité/Confiance

7 > 1 > 5

Épicure/Joie/Gloutonnerie/Colère/Connaissance

8 > 5 > 2

Patron/Force/Luxure/Fierté/Fusion

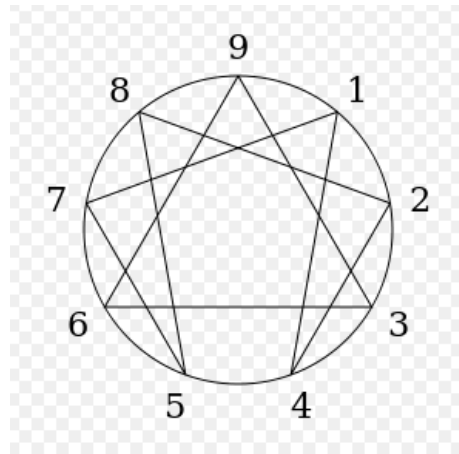
9 > 6 > 3

Médiateur/Confiance/Paresse/Peur/Capacité

NOTE A : L'intégration de l'ennéagone va dans le sens inverse des aiguilles d'une montre. Alors, lorsque le Point 1 (moi) commence à avoir du plaisir et à progresser, je ferai miennes les caractéristiques positives du Point 7 qu'on identifie comme hédoniste¹. Mais lorsque je deviens stressé, je prends les caractéristiques négatives du Point 4, le romancier tragique. JH

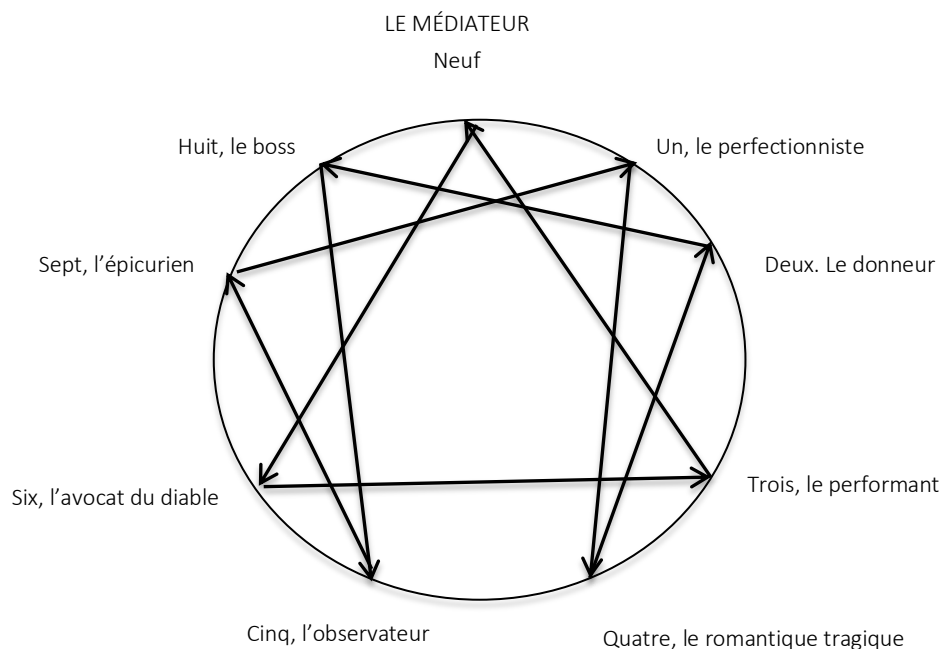
¹ Qui recherche le plaisir.

L'ENNÉAGRAMME : LES NEUF TYPES DE PERSONNALITÉS



NOTE B : L'utilité de l'ennéagone est qu'il vous permet de sortir de votre peau et de reconnaître qu'il peut représenter le Type de personnalité que vous assumez à un moment donné plutôt qu'uniquement ce vous auquel vous êtes familier. Cela vous aide à identifier ce que vous devez faire afin de vous sentir mieux. JH

On peut aussi nommer les neuf points de la façon suivante :



***VERS L'ACTION, DÉLAISSANT LA SÉCURITÉ
(VERS LE STRESS, LOIN DE L'ABSENCE DE STRESS)***

L'ENNÉAGRAMME : LES NEUF TYPES DE PERSONNALITÉS

Les trois chiffres dans la colonne de gauche forment le triangle de l'Ennéagramme pour chacun des neuf points. Ce triangle est formé (de gauche à droite) du point ou fixation, du point stresser et du point du cœur ou espace. La fixation est la Fausse Personnalité ou « moi idéalisé. » Le « point du cœur » représente l'aspect de la personnalité reflétant le mieux l'orientation dominante de l'individu. Le « point de stress » est l'aspect le plus éloigné de la véritable personnalité de l'individu et représente la réaction de l'enfant face à ses blessures d'enfance.

On découvre d'autres subtilités de l'Ennéagramme avec l'acquisition d'une « aile » dominante de l'ennéagone. Ces « ailes » ajoutent des « saveurs » caractéristiques aux personnalités. Par exemple, nous connaissons tous cette guilda d'acteurs américains qui fait don de millions de dollars aux hôpitaux et autres organismes charitables² (Point 3, avec l'aile 2).

On reconnaît la dynamique des orthophonistes et leur motivation à vouloir « donner » à leurs clients une parole « parfaite » (Point 2 avec l'aile 1) ou à les « réformer » (Point 1 avec l'aile 2). Nous souhaitons cependant que ces deux motivations ne soient pas appliquées de façon trop rigide dans leur pratique. Mais le fait de réaliser la présence de cet idéal voué à la frustration aidera les orthophonistes à comprendre leurs propres limites et celles de leurs clients. On peut conceptuellement considérer l'Ennéagone comme un genre de graphique de connexions de la personnalité humaine. Il nous montre la direction que prend l'énergie réactionnelle et les changements qui s'opèrent lorsque, dans le cours normal de sa vie, l'individu affronte des défis et compose avec des occasions de développement.

COMPRENDRE L'IMPACT DU BÉGAIEMENT SUR LA PERSONNALITÉ GRÂCE À L'ENNÉAGRAMME

En expliquant les changements apparents de personnalité qui se produisent chez les individus exposés au stress, l'Ennéagramme nous fournit d'importantes informations sur des comportements apparemment irrationnels accompagnant parfois le bégaiement. Il serait, par exemple, illogique qu'un enfant qui bégaiie recherche des situations de prises de parole. Malgré cela, pour l'enfant « Six » dont nous avons fait mention plus haut, le point naturel de stress est le point « Trois » (performant), alors qu'un « Six » stressé sait qu'il devra « performer » malgré le stress afin de gagner l'acceptation et l'amour des autres.

Lorsque le « Six » est appuyé ou qu'il évolue dans un environnement stimulant lui permettant de s'épanouir, il aura tendance à retourner au point « Neuf », lequel reflète la qualité dominante de sa véritable personnalité : faire confiance. Pour l'enfant qui bégaiie, cela se reflètera sous forme

² Cela s'adresse évidemment au lectorat américain. RP

L'ENNÉAGRAMME : LES NEUF TYPES DE PERSONNALITÉS

de relaxation : il ne ressentira pas le besoin de balayer son monde à la recherche de situations de parole menaçantes ni à avoir l'impression de toujours devoir parler.

Parce que la fixation de l'Ennéagramme sera déjà en place au moment de l'apparition du bégaiement chez l'enfant disfluent, la typologie peut s'avérer un important outil pour comprendre les similarités et les différences déterminantes entre PQB. Le bénéfice de pouvoir étudier ces aspects de leur personnalité n'est pas négligeable. Un comportement de bégaiement ayant un impact majeur, il tend à créer une certaine illusion de similitude dans les personnalités des PQB. *De telles similitudes font ombrage aux différences qu'il serait utile de connaître pour déterminer comment réagit la PQB face aux défis en thérapie et à diverses approches de prises en charge.* Par exemple, le bégaiement a tendance à mettre en œuvre des comportements inconscients, des stratégies d'évitement et une peur qui feront ombrage aux autres traits de personnalité de l'individu qui bégaie. Les PQB qui se considèrent comme « bègues », et même celles qui se considèrent comme « personnes qui bégaient », plutôt que simplement comme des « personnes » (à part entière) *auront, hélas, tendance à renforcer ce genre de catégorisations.*

D'un autre côté, les similitudes entre PQB peuvent nous éclairer sur les diverses manières dont les individus [incorporent](#) le bégaiement en leur personnalité. Si, comme le croient plusieurs personnes, des traits de personnalité comme le perfectionnisme ont tendance à aggraver le bégaiement en aggravant la réaction de la PQB à l'apparition de cette condition, alors les comportements [perfectionnistes](#) pourraient devenir exagérés et ainsi modifier la véritable personnalité de la PQB. De telles modifications créeraient des [distorsions](#) qui rendront plus difficile notre compréhension de la PQB parce que sa véritable personnalité (laquelle est aussi un masque) sera masquée.

UTILITÉ POUR CHOISIR UNE THÉRAPIE

Il peut être utile à l'évaluateur de parole, afin de choisir la meilleure approche thérapeutique, de connaître les points de l'ennéagone de son client. On peut trouver d'importantes sources de motivation à même l'amalgame des sous-groupes des types de personnalités. Par exemple, les types de personnalités centrés sur les Cinq, Six et Sept auront tendance à incorporer beaucoup plus directement des réactions de peur dans leur personnalité ; le thérapeute devra donc travailler sur ces réactions de peur.

Les Huit, Neuf et Un sont des types de personnalités reposant sur la colère. Lorsque dirigée contre soi, la colère peut s'avérer des plus contre-productive en thérapie ; on devra alors freiner le super ego ou le prémunir contre ses « bavardages internes ». Les types Deux, Trois et Quatre ont des problèmes avec leurs [émotions](#) (« Qu'est-ce que je ressens ? ») Dans l'ennéagone, on distingue clairement le principal triangle des types – formé du Trois, du Six et du Neuf – qui semble être partagé par tous, peu importe leur point. Parce qu'on le retrouve dans toutes les

L'ENNÉAGRAMME : LES NEUF TYPES DE PERSONNALITÉS

personnalités, la dynamique de ce triangle équilatéral est utile en soi, sans même connaître le type de personnalité spécifique du client.

Ils illustrent les réactions classiques de « phobie » et « anti phobiques » face au stress du bégaiement. L'auteur étant un « Neuf », il est utile d'en illustrer le fonctionnement. Le défi pour un « Neuf » est de vaincre son inaction et de regagner certaines des compétences et capacités d'un « Trois » (le performant). Pour un « Neuf » qui bégaie, cela signifie non seulement m'éveiller à l'action, mais aussi vaincre la peur de ne pouvoir performer, ce qui me ramènerait au « Six » craintif et stressé, duquel il m'est normalement impossible de faire quoi que ce soit.

Avant que je commence à travailler avec l'Ennéagramme, je n'avais que vaguement conscience de ce perpétuel schéma qui dominait ma vie. En reconnaissant cela, j'ai compris toute l'importance de la peur dans ma thérapie pour le bégaiement et pourquoi je choisisais constamment des activités performantes afin de compenser pour mon élocution disfluente (activités telles qu'athlétisme, composition musicale et écriture) ; j'ai aussi compris toute l'importance d'affronter ma peur du bégaiement pour pouvoir croître et m'accomplir.

Au risque de me répéter, parce que la dynamique du triangle 3-9-6 semble se retrouver, dans une certaine mesure, chez tous les humains, toute personne qui bégaie affronte, en plus de sa propre dynamique d'Ennéagramme, certains aspects de ce défi. Selon sa fixation spécifique, l'individu qui a un tempérament craintif (qu'il s'agisse d'un Cinq, d'un Six ou d'un Sept) et qui entreprend une thérapie doit savoir que *toute approche qui ne l'aide pas à confronter et à vaincre sa peur sera vouée à l'échec*. (Bien sûr, d'autres points devront aussi affronter leurs peurs, mais cette tâche leur sera probablement plus facile.)

Dans un tel cas, toute approche qui s'attaque directement à la peur – par exemple, la thérapie dite de modification du bégaiement – aura plus de chance de succès. Mais les types de personnalités orientés vers la tâche, tel que le « Un » peuvent être attirés par - et excelleront dans - une approche thérapeutique qui visera l'apprentissage d'une parole améliorée ou même parfaite. Si le « Un » en vient à gérer efficacement ses émotions tout en utilisant ses techniques de contrôle nouvellement acquises, sa fluence ne sera pas ébranlée par la peur lors de l'étape du maintien (et donc de transfert des acquis) de la fluidité/fluence.

Ça pourrait être le cas de ceux qui excellent avec les approches dites Precision Fluency Shaping. Par contre, le puissant « bavardage interne » du « Un » devra être mis en sourdine pour que la thérapie réussisse. Sinon toute erreur ou « glissement » occasionnera une attaque personnelle dommageable du super [ego](#) contre l'ego. La notion selon laquelle diverses personnalités connaissent des taux de succès variables en faisant appel à diverses thérapies contribue à expliquer la controverse régnant au sein de la communauté orthophonique. Il va de soi que des personnes appartenant à divers types de personnalités sont attirées par divers types de thérapies, augmentant ainsi les occasions de controverses.

L'ENNÉAGRAMME : LES NEUF TYPES DE PERSONNALITÉS

L'utilisation de l'Ennéagramme implique une mise en garde puisque divers types de personnalités réagiront différemment. Utiliser la fixation d'un client ou ses stressés de manière abusive pourrait bien avoir des effets dévastateurs. En appeler (par opposition à forcer) au « meilleur » du client – l'espace du cœur – peut s'avérer, à long terme, bien plus efficace. Par exemple, mettre à profit le perfectionnisme ou la capacité d'un « Un » à être orienté vers la tâche augmentera le taux de succès d'approches thérapeutiques telles que le fluency shaping.

Certains risques subsistent. Tous les points, poussés trop loin, auront tendance à atteindre leur « point de stress. » Dans un tel cas, la connaissance de la dynamique de l'Ennéagramme pourrait bien guider le thérapeute et la PQB afin qu'ils sachent où regarder. Mais ceux qui auront passé beaucoup de temps dans le point stressé ne sont plus en contact avec eux-mêmes et connaîtront, par conséquent, des difficultés en thérapie. Par exemple, la personnalité de type « Un » peut être une bête de somme, passant beaucoup de temps à s'exercer ou à s'auto-améliorer. Il pourrait bien y avoir une douleur profonde parce que la vie de cet individu n'a jamais été une partie de plaisir.

Un type « Un » qui travaillerait trop peut ne pas s'avérer une bonne approche. Il serait préférable de faire appel à l'attirance naturelle pour des approches thérapeutiques plus amusantes. L'espace cœur du « Un » correspond au point « Sept », celui qui aime avoir du plaisir. En encourageant un « Un » déjà disposé à se développer « [à trouver du plaisir](#) » avant une prise de parole, il pourrait bien en résulter d'agréables surprises.

L'ENNÉAGRAMME : COMPRENDRE LES PROBLÈMES ET LE STRESS EN THÉRAPIE

L'importance de [l'acceptation de soi](#) constitue une des plus fréquentes caractéristiques du travail avec l'Ennéagramme. C'est le résultat de la compréhension de la dynamique de l'Ennéagramme, dynamique qui démontre le dommage pouvant résulter du stress et de tentatives pour contrôler la personnalité – que ce soit de la part de l'enseignant ou de l'élève. Toute personne utilisant l'Ennéagramme afin de mieux se connaître ou connaître son client ferait mieux de ne pas oublier cela. La dynamique de la personnalité est importante pour une thérapie de la parole, car le client aura tendance à réagir au bégaiement et à ses défis de manières qui seront en ligne avec sa fixation. Par exemple, un enfant qui bégaiet et qui semble de nature paresseux pourrait bien s'avérer, en situation de stress, être un « Trois » (performant).

Placée en situation de stress additionnel occasionné par une forme exigeante de thérapie telle que le Precision Fluency Shaping ou de tâches particulièrement exigeantes, comme [le bégaiement volontaire](#) devant des inconnus, une personnalité de type « Trois » aura tendance à réagir paresseusement (en ne s'exerçant pas, etc.). Mais si on implique ce client dans une approche thérapeutique moins stressante, le thérapeute pourrait s'en trouver récompensé en voyant son client demeurer « dans sa personnalité » et performer, pour ensuite progresser au point du cœur

L'ENNÉAGRAMME : LES NEUF TYPES DE PERSONNALITÉS

(le « Six »), démontrant une solide volonté (ou motivation personnelle) qui le servira fort bien à plus long terme.

On peut illustrer par la personnalité de type « Sept » la complexité des réactions au stress en thérapie, personnalité ayant tendance à assumer les caractéristiques du « Un » en situation de stress. Chaque point possède un haut et un bas-côté. Un « Sept » qui deviendrait très critique en thérapie pourrait bien assumer l'extrême autocritique qui constitue la caractéristique la plus négative d'un point « Un. » Par contre, une PQB de type « Sept », capable d'utiliser le perfectionnisme d'un « Un » de façon plus positive, pourrait bien transformer le stress d'une thérapie en véritables bénéfices.

TYOLOGIE AVEC L'ENNÉAGRAMME

On peut utiliser la typologie d'un enneagone pour révéler la présence de traits dominants cachés qui peuvent émerger en thérapie et influencer le succès de cette dernière. Toute personne n'a qu'un seul point de l'Ennéagramme. On entend souvent des étudiants débutants affirmer : « Je dois être différent puisque j'ai une combinaison des points Cinq et trois. » Les « Neuf » sont à ce point ouverts aux idées des autres qu'ils passeront souvent des mois à se placer tout autour de l'Ennéagramme.

Les personnes exposées à un stress extrême (dont probablement certaines PQB) peuvent ressembler davantage à leur point stressueur qu'à leur fixation. Mais, en temps et lieu, le point dominant fera son apparition. Il faudra probablement plus de temps avant que nous puissions déterminer « l'aile » qui tend à être dominante. Pour compenser cela, certaines personnalités ont tendance à assumer la « saveur » d'un ou de plusieurs des autres « points » immédiatement adjacents à leur fixation. Ainsi, un « Neuf » avec une aile « Un » (9a1) serait un Neuf avec de fortes tendances au perfectionnisme.

Il y a toute une pléthore d'autres détails et aspects qui attendent d'être considérés par l'Ennéagramme : les zones de l'intelligence, la concentration de l'attention ([pleine conscience / Mindfulness](#)) et les associations avec le [corps](#), l'intellect et les [émotions](#) (sous-types). Les ramifications de ces dernières sont explorées dans les ouvrages énumérés à la fin de cet article.

La meilleure manière pour les PQB et leurs thérapeutes d'en apprendre davantage sur l'Ennéagramme est de survoler un des livres d'introduction, dont certains parmi les meilleurs sont énumérés ci-après. Ceux qui s'y intéresseront voudront probablement participer à un des nombreux ateliers et séminaires qui se tiennent dans les principales villes des États-Unis. On a toujours enseigné oralement l'Ennéagramme jusqu'à tout récemment alors qu'on assiste à l'émergence d'une littérature à ce sujet.

C'est trop facile de percevoir négativement les fixations en se fiant aux livres pour apprendre l'Ennéagramme, car on a l'impression qu'il s'agit d'une autre manière de catégoriser les personnes.

L'ENNÉAGRAMME : LES NEUF TYPES DE PERSONNALITÉS

Un autre avantage des ateliers est le but premier de la plupart de ceux qui se lancent dans cette étude : découvrir leur propre point. Participer à un groupe vous donne d'importantes informations qu'un livre ne peut vous donner. Lorsque les formateurs révèlent leurs fixations et que plusieurs personnes présentes connaissent leur type, vous aurez un premier aperçu de l'application de l'Ennéagramme sur de vraies personnes, et de façon bien différente des généralisations créées dans l'esprit d'un étudiant.

Le stigmate ressenti à la seule idée de posséder une fixation (ce qui peut s'avérer humiliant pour certains) sera plus facile à surmonter lorsque d'autres avouent avoir aussi cette « faiblesse. » Enfin, la meilleure façon d'identifier votre type est d'écouter d'autres personnes qui partagent votre point de vue. L'orthophoniste qui aura été formée à identifier les types de personnalités aura un avantage réel pour évaluer ses éventuels clients.

Les PQB peuvent aisément le faire par elles-mêmes en supplément à un programme d'entraide ou thérapeutique. Il arrive qu'une typologie par l'Ennéagramme puisse s'effectuer en une ou deux séances. La dynamique de base de la personnalité sera alors connue et sujette à l'exploration et à l'analyse, ce qui, en soi, peut s'avérer un puissant outil pour recommander et implanter des approches thérapeutiques.

PERSPECTIVES PSYCHOLOGIQUE ET SPIRITUELLE

Nous ne proposons pas l'Ennéagramme comme unique solution pour comprendre le bégaiement et ses effets sur la personnalité. Comme toute feuille de route, il s'agit d'un outil afin de mieux comprendre le territoire, afin d'éviter que le [territoire](#) prête à confusion. Une approche typiquement freudienne à l'Ennéagramme serait de rechercher le renforcement d'une fixation comme fondement pour le développement de l'individu. Dans certains cas, le renforcement de l'ego de cette manière peut même devenir l'objectif d'une psychothérapie. La plupart des professeurs de l'Ennéagramme considéreraient cela comme une regrettable limitation du pouvoir de ce système. *Bien qu'il soit important pour tout processus de croissance de développer la pleine acceptation de soi*, le défi de l'Ennéagramme est de montrer que l'être humain qui s'accomplit pleinement dispose des aspects positifs (et négatifs) de toute la gamme des motivations et des stratégies. En se démontrant à soi-même qu'on possède réellement la capacité de faire appel à toute la gamme des capacités humaines, l'Ennéagramme propose un parcours qui peut s'étirer sur toute une vie. Et cela vaut également pour les personnes qui bégaiement.

RÉFÉRENCES

Hurley, Kathleen and Theodore Dobson. [My Best Self: Using the Enneagram to Free the Soul](#). San Francisco: Harper San Francisco, 1993. Palmer, Helen.

[The Enneagram in Love & Work](#). San Francisco: Harper San Francisco, 1995.

L'ENNÉAGRAMME : LES NEUF TYPES DE PERSONNALITÉS

[The Enneagram: Understanding Yourself and the Others in Your Life](#). San Francisco: Harper & Row, 1988.

Riso, Don Richard. Personality Types: [Using the Enneagram for Self Discovery](#). Boston: Houghton Mifflin, 1987

[Discovering Your Personality Type](#). Boston: Houghton-Mifflin, 1992.

Rohr, Richard and Andreas Ebert. [Discovering the Enneagram](#). New York: Crossroad, 1992.

Schwartz, Tony. [What Really Matters, Searching for Wisdom in America](#). New York: Bantam Books, 1995.

REMERCIEMENTS

J'aimerais remercier Terry Saracino, enseignante de l'Ennéagramme de la région de Denver ayant étudié sous Helen Palmer, pour sa révision de ce manuscrit ainsi que pour ses commentaires utiles et inspirés. De même, John C. Harrison, du National Stuttering Project/Association, qui a suggéré que j'écrive cet article, m'a également prodigué de judicieux conseils sur les diverses épreuves de cet ouvrage en plus de s'avérer une source constante d'appui et d'inspiration.

21 novembre 1995

Source : Traduction de [The Enneagram: possible applications for therapy and personal growth for speech-language pathologists and people who stutter](#). Par Darrell M. Dodge.

Traduit par Richard Parent, octobre 2014. Relecture 01/2017 ; mise à jour des liens hypertextes, 12/2019, 01/2020 ;

Les commentaires suivants sont de David B. Monier-Williams

« L'Ennéagramme est un système archétype dynamique complexe. La première chose à savoir, c'est qu'il n'y a pas de « mauvais » type de personnalité.

Dans chaque type, on retrouve neuf étapes, un peu comme le Programme en 12 Étapes. Vous êtes au Neuvième et psychotique ou à l'étape supérieure immédiate, le Un, plus évolué. Chaque genre est modifié par le genre à sa droite ou à sa gauche, mais pas par les deux. Alors, vous pouvez être du Neuvième (Un) ou du Neuvième (Huit), mais pas les deux. En tant que Maître-praticien de la PNL, j'ai étudié l'Ennéagramme comme addenda à ma certification. Dans ma pratique, *j'ai constaté que la plupart de mes clients appartenaient aux types Neuf, Un ou Trois*. En fait, je n'ai eu que quelques Deux, un Quatre et un Six.

Ce système est dynamique à cause du triangle de base formé par les Neuf, Six et Trois. Les autres nombres sont connectés à deux autres nombres mais pas sous une forme triangulaire. Une personne qui est un Neuf modifié, disons, par Un, aurait besoin d'examiner toutes les facettes d'un problème et, à cause du Un, d'avoir « Raison. » Lorsqu'un Neuf se retrouve en état de stress, il adopte la croyance du Six, à savoir que « la vie est dangereuse. » Une fois que le Neuf a trouvé

L'ENNÉAGRAMME : LES NEUF TYPES DE PERSONNALITÉS

toute l'information pour prendre une décision, il peut y mettre beaucoup de temps et finir par adopter le point de vue du Trois, « Je suis ce que je fais. » Dans ce mode, il vaut mieux vous enlever de son chemin, car il foncera. En utilisant la PNL, j'ai entendu un Neuf mentionner les trois croyances dans un seul énoncé.

Il y a un parapluie omniprésent de deux émotions et d'une croyance dans le regroupement des types de personnalités. Les Huit, Neuf et Un sont gérés par la Colère. Les Cinq, Six et Sept sont gouvernés par la Peur. Les Deux, Trois et Quatre sont gouvernés par la question « Qui suis-je ? »

Considérons maintenant les PQB. Elles ont un symptôme au-dessus d'un/de problème(s) sous-jacent(s). Lorsque je suis en présence d'un client qui bégaie, je m'efforce d'identifier son profil de personnalité et les fissures dans son amour-propre psychologique afin de favoriser sa guérison. *Si j'avais à me prononcer sur les types les plus courants, ce serait les Neuf, Un et Trois. Neuf et Un parce qu'ils sont gouvernés par la Colère sous-jacente et, en situation de stress, par la Peur, et Trois, à cause de la question « Qui suis-je ? » avec sa croyance sous-jacente voulant que « Je sois ce que je fais. » Est-il possible que des PQB appartiennent à d'autres types ? Bien sûr ! Mais je n'en ai pas encore rencontré. »*

David B. Monier-Williams

SOURCES : Traduction d'un courriel de John Harrison daté du 27 décembre 2013 sur *neurosemanticsofstuttering* sur l'Ennéagramme et d'un autre de David B. Monier-Williams daté du 28 décembre suivant, également sur les Ennéagrammes. En fait, le texte original de Darrell M. Dodge s'intitule *The Enneagram: possible applications for therapy and personal growth for speech-language pathologists and people who stutter.*

Traduction de Richard Parent. Octobre 2014. Reformatage 08/2018.

Voici d'autres liens (français) menant vers cet intéressant et instructif sujet :

http://www.enneagramme.com/Theorie/9_type9.htm

<https://www.eclecticenergies.com/francais/enneagramme/test> (test d'enneagramme)

http://www.enneagramme.com/Theorie/9_types.htm

<http://www.cee-enneagramme.eu/enneagramme/>

<http://www.promouvoir-enneagramme.com/index.php?rubrique=2986> (descriptions rapides des types)

<https://www.flair.be/fr/lifestyle/enneagramme-le-test-psycho-qui-permet-de-vraiment-se-connaître/>

NOUS POUVONS CHANGER NOTRE PERSONNALITÉ

Mais il faut y mettre l'effort

Science News, **ScienceDaily**, 12 décembre 2019, Université de Californie - Davis

Résumé : *Une revue des récentes recherches relatives à la science de la personnalité indique qu'il est possible de modifier nos traits de personnalité par une intervention soutenue et des événements majeurs.*

Les traits de personnalité, identifiés comme la névrose, l'extraversion, l'ouverture à l'expérience, l'agréabilité et la conscience, peuvent prédire un large éventail d'importants résultats dont la santé, le bonheur et le revenu. Pour cette raison, ces caractéristiques pourraient représenter une cible importante pour les interventions politiques visant à améliorer le bien-être humain.

Les observations de cette recherche, dont la publication est prévue dans le numéro de décembre 2019 d'*American Psychologist*, est le produit du [Personality Change Consortium](#) (lien anglais), un groupe international de chercheurs engagés à faire progresser la compréhension du changement de personnalité. Le consortium a été initié par Wiebke Bleidorn et Christopher Hopwood, de l'Université de Californie, Davis, tous deux professeurs de psychologie, qui sont également co-auteurs du dernier article, "[The Policy Relevance of Personality Traits](#)" (lien anglais). Le document a 13 autres co-auteurs.

Un changement de politique pourrait être plus efficace

"Dans cet article, nous affirmons que les caractéristiques peuvent servir à la fois de prédicteurs relativement stables du succès et de cibles réalisables pour des changements de politiques et les interventions ", a déclaré M. Bleidorn.

"Les parents, les enseignants, les employeurs et d'autres personnes essaient, depuis toujours, de changer la personnalité d'un enfant ou d'un individu parce qu'ils sont implicitement conscients qu'il est bon de rendre les gens meilleurs ", a ajouté M. Hopwood.

Mais aujourd'hui, dit-il, tout porte à croire que les traits de personnalité sont suffisamment étendus pour englober un large éventail de comportements socialement importants à des niveaux qui dépassent les prédicteurs connus et qu'ils peuvent changer, surtout si vous vous y prenez au bon âge et déployez des efforts soutenus. Cependant, ces caractéristiques demeurent relativement stables ; ainsi, bien qu'elles puissent se modifier, elles ne sont pas faciles pour autant à changer.

Des ressources sont souvent investies dans des interventions coûteuses qui ont peu de chances de fonctionner parce qu'elles ne sont pas fondées sur des données probantes concernant les traits de

NOUS POUVONS CHANGER NOTRE PERSONNALITÉ

personnalité. "Pour cette raison, il serait utile que les responsables des politiques publiques réfléchissent plus explicitement à ce qu'il faut pour changer la personnalité afin d'améliorer le bien-être personnel et public, les coûts et les avantages de telles interventions et aux ressources nécessaires pour obtenir les meilleurs résultats en s'appuyant à la fois sur des données probantes concernant les traits de personnalité, en investissant des ressources plus soutenues et en étant attentif à une meilleure compréhension du changement de personnalité, » ont dit les chercheurs.

Pourquoi se concentrer sur les traits de personnalité ?

Les recherches indiquent qu'un nombre relativement restreint de traits de personnalité explique la plupart des différences entre les personnes. Ils sont donc liés à un large éventail de résultats importants de la vie. Ces caractéristiques sont également relativement stables, mais modifiables en y mettant l'effort et en choisissant le bon moment. Cette combinaison - large et durable, mais modifiable - en fait des cibles particulièrement prometteuses pour des interventions à grande échelle. Le névrosisme³ et la conscience professionnelle, par exemple, peuvent représenter de bonnes cibles d'intervention chez les jeunes adultes. Et certaines interventions - surtout celles qui exigent de la persévérance et un engagement à long terme - peuvent s'avérer plus efficaces chez les personnes consciencieuses et stables sur le plan émotionnel. Il est également important de tenir compte des facteurs de motivation, car le succès est plus probable si les gens sont motivés et pensent que le changement est possible, selon les chercheurs.

Bleidorn et Hopwood ont cité des exemples de questions importantes qui pourraient être mieux comprises par la science de la personnalité : Quel est l'impact à long terme des médias sociaux et des jeux vidéo ? Comment faire en sorte que les enfants soient plus gentils et travaillent plus fort à l'école ? Comment pouvons-nous aider les gens à s'adapter à de nouveaux environnements ? Et quelle est la meilleure façon d'aider les gens à vieillir avec grâce et dignité ?

Matériel fourni par [l'Université de Californie - Davis](#). Note : Le contenu peut avoir été édité pour le style et l'espace. Source : Traduction de [Scientists say you can change your personality, but it takes persistent intervention](#). ScienceDaily, Science News, 12 décembre 2019, Université de Californie – Davis. Traduit à l'aide de [DeepL Traducteur](#) et révisé par Richard Parent, décembre 2019.

³ Voir la note au bas de la page 20 pour une définition de ce mot. RP

ON PEUT MODIFIER NOTRE PERSONNALITÉ

VOUS (ET VOTRE THÉRAPEUTE) POUVEZ MODIFIER VOTRE PERSONNALITÉ.

Par Melissa Dahl

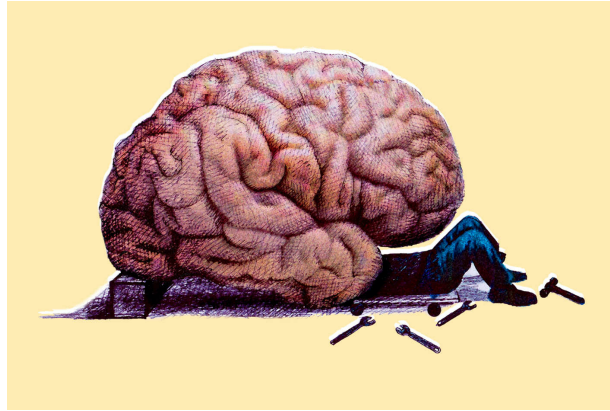


Photo: Gary Waters/Getty Images/I Kon Images

Voici une question vieille comme le monde : est-on pris pour la vie avec la personnalité que nous avons ?

Plein de chercheurs se penchant sur la personnalité vous répondraient par [l'affirmative](#) (lien en anglais). Pendant longtemps, l'étude de la personnalité se divisait en deux extrêmes : certains psychologues scientifiques argumentaient que votre personnalité est à *ce point* tenace qu'elle se forme une fois pour toutes au début de l'enfance, demeurant essentiellement la même dès la première année scolaire. (« La personnalité se fixe pour la vie à la première année d'école » fit les [manchettes](#) (lien en anglais) en 2010.) Vous êtes ce que vous êtes sans pouvoir y faire grand-chose. D'autres vous diraient que la personnalité est à *ce point* instable qu'il est vain de tenter de mesurer tout changement. Récemment, les psychologues de la personnalité adoptèrent une position plus modérée : si les traits de personnalité se modifient, ils le font lentement, et la différence globale dans le temps tend à être modeste.

Tout ceci nous explique pourquoi une bonne revue de la recherche sur les changements de traits de personnalité est si intrigante. Dans une analyse de 207 travaux de recherche, analyse publiée ce mois-ci (janvier 2017) dans *Psychological Bulletin*, une équipe de six chercheurs constata que la personnalité peut et, en fait se modifie, et de beaucoup, *et* assez rapidement. Mais seulement avec l'aide d'un thérapeute. (Vous imaginez ça.)

ON PEUT MODIFIER NOTRE PERSONNALITÉ

D'après cette analyse, une thérapie semble être particulièrement efficace à diminuer le névrosisme⁴, trait de personnalité qui « vous dispose non seulement à l'anxiété et autres émotions négatives, mais à passer beaucoup de temps à ruminer toutes ces émotions, » [comme le dit mon collègue Drake Baer](#) (lien anglais) Les recherches antérieures (sans mentionner le simple bon sens) suggèrent que nos personnalités ont généralement tendance à s'adoucir avec le vieillissement ; en particulier, le névrosisme tend à diminuer avec l'âge. Et il semble que ce processus naturel prenne de la vitesse. La revue constate que trois mois de thérapie diminuent le névrosisme « d'environ la moitié de la quantité à laquelle vous vous seriez attendu après 30 à 40 ans de vie adulte, » comme [l'expliqua](#) (lien en anglais) succinctement la chercheuse Stephanie Pappas. Redisons-le autrement, car cela est pour le moins étonnant : **la moitié du changement, qui aurait pris normalement 40 ans à s'accomplir, se produit en quelques mois seulement lorsqu'entrepris avec un thérapeute.**

Le sexe ou l'âge d'une personne ne fait pas, dans un sens ou dans l'autre, de différence ; de même le genre de thérapie n'a pas trop d'importance, bien que la psychothérapie s'avère meilleure que la simple médication. Ces changements se produisirent rapidement puisque « la plus grande partie des bénéfiques se concrétisèrent au cours du premier mois de thérapie, » écrivent les auteurs, et il n'y avait « aucune indication que les effets de la thérapie s'estompaient avec le temps. » (En passant : vous pouvez obtenir une bonne idée de vos traits de personnalité avec [ce test publié par Jesse Singal et Ashley Wu par Science of US en décembre 2016.](#)) (Lien en anglais)

Une chose quelque peu étrange en recherche psychologique, comme je l'ai constaté après plusieurs années de journaliste couvrant ce sujet, c'est à quel point elle demeure séparée de la psychologie clinique. La psychothérapie est une chose ; la recherche en psychologie est souvent une tout autre chose. Dans ce nouvel article, cependant, les auteurs – dirigés par Brent W. Roberts de l'Université de l'Illinois, Urbana-Champaign – reconnaissent cette légère absurdité et ils ont comparé ces 207 études avec leur équivalent en psychologie clinique où il existe depuis longtemps « un courant de recherche soutenue, bien que relativement peu appréciée » sur les changements de traits de personnalité.

⁴ **Névrosisme.** Le **névrosisme** désigne l'une des deux dimensions proposées par Hans Eysenck dans sa théorie de la personnalité (l'autre étant l'extraversion-introversion). Celles-ci sont évaluées par le questionnaire de personnalité d'Eysenck (EPI). Les individus ayant des notes élevées en névrosisme manifestent une émotionnalité forte et surtout instable : des changements rapides d'humeur, une susceptibilité, une anxiété, une nervosité, des signes physiques d'émotion. D'après Eysenck, le névrosisme est sous la dépendance du système nerveux sympathique et largement déterminé par des facteurs génétiques. Aussi, les manifestations d'un névrosisme élevé peuvent s'organiser en névroses, qui prendront des formes différentes selon que l'individu sera par ailleurs surtout extraverti (hystérie, psychopathie, délinquance) ou surtout introverti (angoisse, phobies, obsessions compulsives).

ON PEUT MODIFIER NOTRE PERSONNALITÉ

Car la psychologie clinique est, de plusieurs façons, une discipline évidente vers laquelle se tourner lorsque vous tentez d'étudier les changements de personnalité. « Beaucoup de branches d'étude en psychologie se livrent à des expérimentations. Mais dans beaucoup de champs d'action, ces expérimentations provoquent des changements de (trop) courte durée pour qu'on puisse isoler certains phénomènes en laboratoires, » selon Sanjay Srivastava, directeur du Personality and Social Dynamics Lab de l'Université de l'Oregon, dans un courriel transmis à Science of Us. (Bien que Srivastava ne soit pas impliqué dans cette recherche, il en est familier et la qualifie de « rédaction prudente et réfléchie. ») « Par contre, beaucoup de psychologies cliniques développent des interventions qui changent les individus de manières réelles et conséquentes, » ajoute-t-il. Alors, si les changements de personnalité vous intéressent, c'est un meilleur choix.

Bien sûr, certaines mises en garde s'imposent ici. Roberts et ses collègues reconnaissent qu'il est possible que ces changements de névrosisme constituent en fait un retour à la normale plutôt qu'un réel changement de personnalité ; si quelqu'un se retrouve en thérapie, disons, pour la dépression ou l'anxiété, son névrosisme peut fonctionner à un niveau plus élevé qu'à l'ordinaire et son thérapeute peut simplement l'aider à retourner à un niveau plus normal.

Il convient également de noter que les travaux de Brian Little, psychologue de la personnalité à l'Université de Cambridge (Harvard) et auteur du livre A-Plus de 2015 [Me, Myself, and Us: The Science of Personality and the Art of Well-Being](#), (lien anglais) fait une distinction entre ce qu'il désigne traits biogéniques et traits sociogéniques. Selon [Little](#), les traits de personnalité biogéniques sont génétiquement programmés et, par conséquent, immuables ; les traits sociogéniques ont, par contre, tendance à être plus malléables. « Les auteurs ne prétendent pas, pas plus qu'ils l'aient démontré, que ce que j'appelle les aspects biogéniques de la personnalité aient été influencés par des interventions cliniques, » précise Little dans un courriel. « Mais ils démontrent qu'il existe des changements mesurables [dans la façon dont nous nous présentons aux autres \(et à nous-mêmes\)](#) – donc plus près de ce que je considère comme traits sociogéniques de la personnalité. »

De toute évidence, le point à retenir ici est cette notion optimiste selon laquelle *nous pouvons modifier notre personnalité*. « Pendant longtemps, l'argumentaire entre les positions extrêmes dominait la conversation, » explique Srivastava. « Nous constatons aujourd'hui que ceux qui ne s'étaient pas rangés à l'un ou l'autre de ces extrêmes avaient raison depuis le début. » Dans une recherche intrigante [publiée l'automne dernier](#) (2016) – (lien anglais), Cari Romm explique qu'il donna à des étudiants du secondaire un simple exercice de rédaction les encourageant à réfléchir sur les changements de personnalité découlant de l'adolescence. Cet exercice leur permit de recadrer leurs drames sociaux avec les autres jeunes de leur école comme de simples défis plutôt que d'insurmontables obstacles. En d'autres mots, le fait d'avoir une perspective plus élargie de leur personnalité les aida également à adopter une perspective plus distante face aux problèmes

ON PEUT MODIFIER NOTRE PERSONNALITÉ

qu'ils affrontaient au quotidien. *Vos problèmes peuvent et vont changer ; alors vous le pouvez aussi et vous le ferez.*

Source : Traduction de [You \(and Your Therapist\) Can Change Your Personality](#) par [Melissa Dahl](#).
Publié dans Science of Us.

Traduction de Richard Parent, janvier 2017. Antidote, 01/2017.

LES ÉTONNANTS AVANTAGES D'ÊTRE INTROVERTI

Par Carly Breit, 27 août 2018

Living – introverts – *TIME*



Sirinarth Mekvorawuth / EyeEm – Getty Images

La très grande majorité des liens hypertextes de cet article mènent à des textes anglais. RP

Il subsiste beaucoup d'idées préconçues au sujet des [introvertis](#) (lien anglais) – par exemple qu'ils sont antisociaux, inamicaux, timides ou solitaires. Mais dans plusieurs cas, être introverti peut s'avérer un actif.

Les introvertis sont des individus qui puisent leur énergie en passant du temps seuls, selon la Dre Jennifer Kahnweiler, auteure de [The Introverted Leader : Building on Your Quiet Strength](#). « Un peu comme s'ils rechargeaient leur batterie, » dit-elle. « Puis ils peuvent évoluer dans le monde et se connecter de manière vraiment magnifique avec les gens. »

Une [recherche datant de 2008](#) (lien anglais) publiée dans le *Journal of Motor Behavior* constata que les introvertis prenaient plus de temps que les extravertis à traiter l'information. Kahnweiler

LES AVANTAGES D'ÊTRE INTROVERTI

affirme que c'est parce qu'ils traitent l'information plus en profondeur que ne le font les extravertis — ils prennent plus de temps afin de bien comprendre une idée avant de passer à de nouvelles idées.

Alors que nous sommes souvent submergés de messages voulant que nous devions nous exprimer et nous démarquer afin de connaître le succès, les introvertis peuvent, en vérité, accomplir davantage en affutant leurs forces naturelles, affirme Beth Buelow, auteure de [*The Introvert Entrepreneur : Amplify Your Strengths and Create Success on Your Own Terms.*](#)

« Il ne s'agit pas de se transformer en un faux extroverti, » ajoute Buelow. « Il s'agit de savoir reconnaître les traits bénéfiques qu'apportent les introvertis. »

Voici certains des avantages d'être introverti :

Ils sont dotés d'une meilleure capacité d'écoute

Les introvertis sont naturellement doués lorsqu'il s'agit d'écoute active, selon Buelow, qui s'identifie d'ailleurs comme introvertie. « Nous avons tendance à être l'amie ou la collègue vers qui vous tournez lorsque vous êtes contrariée ou que vous avez une bonne nouvelle à partager, » dit-elle. « Nous sommes capables de vous écouter et de vous accompagner dans ce que vous vivez, sans tourner la situation pour parler de nous. »

Les [personnes extroverties](#) (lien anglais) ont tendance à s'immiscer dans une conversation avant même d'avoir pleinement traité ce que l'autre personne a dit. Non parce qu'elles sont égoïstes ou indifférentes, mais parce qu'elles traitent l'information de manière interactive, précise la Dre Laurie Helgoe, auteure de [*Introvert Power : Why Your Hidden Life is Your Hidden Strength.*](#)

Par contre, les introvertis traitent l'information de manière interne, ajoute Helgoe. Cette habileté leur permet d'entendre, de comprendre et d'émettre une opinion mieux éclairée lorsqu'on leur demande conseil.

Ils réfléchissent avant de parler

Parce que les introvertis sont en général moins à l'aise à [s'exprimer](#) (lien anglais) qu'à écouter, ils choisissent leurs mots intelligemment, selon Buelow. « Parce que nous ne parlons que lorsque nous avons quelque chose à dire, il y a plus de chances pour que nous ayons un impact avec nos mots, » dit-elle.

Cela étant dit, les introvertis peuvent cependant prendre un peu *trop* de temps à formuler leurs pensées avant de les partager — spécialement en situation d'affaires menées à vitesse supérieure. Afin de combattre cette tendance, Buelow suggère que les introvertis se présentent aux [réunions](#) (lien anglais) *préparés à parler en premier, avant qu'ils n'aient le temps de se persuader de ne pas*

LES AVANTAGES D'ÊTRE INTROVERTI

parler. « Brisez votre propre glace », dit-elle, conseillant aux introvertis de partager une partie des données qu'ils possèdent ou en émettant un commentaire d'ouverture en début de réunion. « *Établissez votre présence dès le début, avant que la conversation devienne plus intense et compétitive.* »

L'habileté de choisir intelligemment vos mots est tout aussi bénéfique en ligne qu'en personne. Les introvertis sont plus efficaces sur les médias sociaux puisqu'ils sont moins sujets aux réactions irréfléchies que les extravertis⁵, affirme Kahnweiler.

« Certaines personnes ne font que lancer des pensées un peu partout, publiant aléatoirement à peu près n'importe quoi — pas les introvertis, » dit-elle.

Ils sont observateurs

En plus de leur capacité d'écoute supérieure, les introvertis possèdent ce que Buelow qualifie de « superpouvoir » : leur capacité d'observation. « Nous remarquons des choses que les autres ne remarquent pas parce qu'ils parlent et les traitent à voix haute, » dit-elle. Bien qu'ils puissent donner l'impression de se contenter de rester assis bien tranquilles lors de réunions, les introvertis s'imprègnent de l'information qui est présentée et [pensent de façon critique](#) (lien français).

L'introverti typique utilisera également sa nature observatrice pour « lire » l'environnement global où il se trouve. Selon Kahnweiler, les introvertis sont plus susceptibles de remarquer le langage corporel et les expressions faciales, ce qui en fait de meilleurs communicateurs.

Les introvertis sont très habiles à noter les qualités d'introvertis chez les autres, ajoute Kahnweiler. Ils savent quand une personne réfléchit, traite l'information et observe, tout en leur laissant l'espace/temps pour ce faire, ce qui rend les autres plus à l'aise, selon Kahnweiler. « Ils prennent le temps de vraiment [se connecter aux autres](#), » affirme-t-elle.

Ce sont des amis de qualité

Étant donné que les introvertis peuvent avoir l'impression que leur énergie est drainée lorsqu'ils sont en présence de plusieurs autres personnes — à l'opposé des extravertis qui gagnent en énergie en étant avec plusieurs personnes — les introvertis choisissent leurs amis intelligemment. Ils préféreront plutôt se limiter à quelques amis proches et de confiance avec qui investir temps et énergie plutôt que d'un large réseau de simples connaissances, selon Buelow.

⁵ Du genre de Donald Trump, par exemple. RP

LES AVANTAGES D'ÊTRE INTROVERTI

« Nous les introvertis sommes plutôt sélectifs lorsque vient le temps de faire entrer quelqu'un dans nos vies, » affirme Buelow. « Cela exige une certaine énergie et si vous faites partie de notre cercle intime (inner circle), cela signifie beaucoup. »

Cette qualité fait des introvertis des amis loyaux, attentifs et sensibles, ajoute Buelow.

Ils sont d'aimables partenaires romantiques

Les introvertis réclamant leur espace vital pour réfléchir et se ressourcer, ils ont donc la capacité de ressentir lorsqu'il en est de même pour leur partenaire. « Parce que nous avons ce besoin de pouvoir être, parfois, seuls, nous savons reconnaître et comprendre ce besoin chez les autres, » ajoute Buelow. « Nous n'avons pas tendance à être envahissants ou à exiger une relation hautement maintenue. »

Et selon Kahnweiler, les qualités qui font des introvertis de superbes attentifs envers les autres en font aussi de merveilleux partenaires en amour. À la fin d'une journée éprouvante, ils sont là pour écouter et appuyer leur partenaire sans se sentir obligés de parler d'eux-mêmes.

Les introvertis préfèrent également mieux connaître quelqu'un avant de partager des détails intimes avec un partenaire éventuel, ce qui peut les rendre plus attirants dans les tout premiers stades d'une nouvelle relation.

« Le facteur "mystère" chez les introvertis peut s'avérer attirant », affirme Helgoe. « Cela attise la curiosité et le désir de mieux connaître cette personne. »

Ils sont des internautes intentionnés

Faire partie d'un large groupe de réseautage où le but est de rencontrer, échanger et faire une bonne première impression peut s'avérer très exigeant pour plusieurs — spécialement pour les introvertis. Mais Buelow dit qu'ils peuvent avoir recours à leurs forces naturelles afin d'établir de bonnes connexions interpersonnelles. Les extrovertis peuvent approcher des événements de réseautage dans le but de parler avec le plus de gens possible. Mais, bien souvent, ce genre de conversations rapides n'auront pas d'impact durable, précise Buelow.

Mais Buelow ajoute que la force du [réseautage](#) (lien anglais) ne se trouve pas nécessairement dans le nombre. Les introvertis, dit-elle, doivent se concentrer à mieux connaître les personnes qu'ils rencontrent —, et cela même s'ils ne se connectent qu'à un petit nombre de gens.

Buelow explique : « Je m'efforce d'établir des connexions mutuellement enrichissantes avec quelques personnes avec qui je pourrai, d'une certaine façon, maintenir un dialogue. » Suite à un événement, elle transmet les liens hypertextes d'articles ou de discours qui lui font penser à la

LES AVANTAGES D'ÊTRE INTROVERTI

personne avec qui elle a échangé. Ce genre d'écoute active et de suivi peut s'avérer bien plus bénéfique que de simplement distribuer 50 cartes professionnelles, dit-elle.

Ils sont des leaders empathiques

Helgoe affirme que les introvertis peuvent être les meilleurs [gestionnaires](#) (lien anglais) — lorsqu'ils canalisent leurs forces naturelles. Tout d'abord, ils ne ressentent pas le besoin d'être sous les projecteurs et de prendre tout le crédit pour le succès du groupe; ils sont plutôt enclins à mettre en avant les forces de leurs coéquipiers, selon Helgoe.

« Un leader extroverti peut être remarquable, mais c'est lui que vous verrez avant que vous puissiez découvrir les membres de son équipe, » précise Helgoe. Et les employés qui se savent reconnus pour leur contribution sont généralement plus motivés, dit-elle.

Et puisque les introvertis traitent l'information plus lentement parce que plus intégralement que leurs confrères extrovertis, les [leaders introvertis](#) (lien anglais) apprennent à mieux connaître leurs subordonnés, d'après Kahnweiler. Selon cette dernière, ils auront des discussions plus attentives avec les membres de leur équipe afin d'apprendre les habiletés, les passions et les forces de chacun. Une fois qu'ils ont assimilé toute cette information, ils l'utiliseront afin d'aider chacun des membres de l'équipe à être plus efficace et heureux au travail.

« Il arrive que les gens parlent de leurs gestionnaires préférés et disent "ils étaient avec moi," » ajoute Kahnweiler. « Même en présence d'enjeux plus pressants, j'avais le sentiment d'avoir leur attention. J'avais leur écoute. »

Source : Traduction de [The Surprising Benefits of Being an Introvert](#). Par Carly Breit, 27 août 2018. Magazine *TIME*. Traduit en septembre 2018 et corrigé avec Antidote. Actualisation des liens hypertextes, 01/2021.

UNE ÉTUDE SUGGÈRE UN LIEN ENTRE LE CHOIX DES MOTS ET LES EXTRAVERTIS

Science News, Université technologique de Nanyang, 28 décembre 2020

Une étude menée par une équipe de psychologues de l'Université technologique de Nanyang, Singapour (NTU Singapour) a trouvé un lien entre les extravertis et leurs choix de mots.

La conclusion souligne la nécessité de développer des indicateurs linguistiques plus solides à utiliser dans les outils de prédiction de la personnalité en ligne qui sont rapidement adoptés par les entreprises pour améliorer leurs stratégies de marketing numérique.

Aujourd'hui, les sociétés de marketing utilisent des algorithmes prédictifs pour les aider à prévoir ce que veulent les consommateurs en fonction de leurs comportements en ligne. Les entreprises sont également désireuses d'exploiter les données et l'apprentissage machine pour comprendre les aspects psychologiques du comportement des consommateurs, qui bien que ne pouvant être observés directement, peuvent fournir des indications précieuses sur la manière d'améliorer la publicité ciblée.

Par exemple, un « consommateur extraverti » pourrait être attiré par des messages marketing qui correspondent à sa personnalité, et les marques de détail pourraient alors choisir de cibler ces consommateurs en utilisant un langage plus extraverti et créatif pour faire la publicité de leurs produits.

Cependant, les outils de prédiction de la personnalité disponibles aujourd'hui et utilisés par les sociétés de marketing ne sont pas entièrement précis en raison d'un manque de conceptions théoriquement solides.

Le chercheur principal de l'étude, le professeur associé Lin Qiu du programme de psychologie de l'école des sciences sociales de la NTU, a déclaré : « Les algorithmes actuels d'apprentissage automatique pour la prédiction de la personnalité peuvent sembler comme une boîte noire — il existe de nombreux indicateurs linguistiques qui peuvent être inclus dans leur conception, mais beaucoup d'entre eux dépendent du type d'application informatique utilisée. Cela peut conduire à des biais et à des surajustements⁶, une erreur qui affecte les performances des algorithmes

⁶ En intelligence artificielle, phénomène responsable d'erreurs qui se produit quand un système est contraint d'analyser de nouveaux cas en se basant trop étroitement sur les caractéristiques spécifiques de ceux qu'il a déjà rencontrés en phase d'apprentissage, au détriment de caractéristiques plus générales qui lui permettraient de mieux cerner ce qui lui est présenté pour la première fois.

d'apprentissage machine. Cela soulève la question suivante : comment créer des prédictions de personnalité fiables et précises ?

L'étude a révélé une corrélation entre les extravertis et leur tendance à utiliser certaines catégories de mots. Les résultats ont montré une faible relation entre l'extraversion et l'utilisation de "mots d'émotion positive" et de "mots de processus social".

Les mots d'émotion positive sont définis par les psychologues — qui utilisent des outils d'analyse de texte — comme des mots qui décrivent un état émotionnel agréable, comme "amour", "heureux" ou "béné", ou qui indiquent une positivité ou un optimisme, comme "beau" ou "gentil". Les mots de processus social comprennent les mots contenant des pronoms personnels, sauf "je", et les mots montrant des intentions sociales, tels que "rencontrer", "partager" et "parler".

"C'est la première fois qu'une relation est établie entre les extravertis et leur tendance à utiliser les deux catégories de mots. Comme il s'agit d'une petite corrélation, nous pensons que des indicateurs linguistiques plus solides sont nécessaires pour améliorer les approches d'apprentissage automatique, dans un contexte d'intérêt croissant pour de tels outils dans le marketing de consommation", a déclaré le professeur Qiu.

L'équipe du NTU a déclaré que les résultats, qui ont été publiés dans le *Journal of Research in Personality* en décembre 2020, peuvent fournir aux spécialistes du marketing des prédicteurs linguistiques bien fondés pour la conception d'algorithmes d'apprentissage machine, améliorant ainsi les performances des outils logiciels de prédiction de la personnalité.

Comment l'étude a-t-elle été entreprise ?

Des études individuelles antérieures examinées par l'équipe du NTU ont montré que *l'extraversion, ou la tendance générale à éprouver des émotions positives et à profiter des interactions sociales, est liée à l'utilisation de mots décrits par les psychologues comme "émotion positive" ou "processus social". Mais la force de cette relation rapportée a varié considérablement entre les différentes études qui l'ont explorée.*

Pour établir l'efficacité de ces prédicteurs linguistiques, l'équipe du NTU a passé en revue 37 études portant sur le même sujet afin de procéder à une méta-analyse. L'extraversion a été déterminée à l'aide de questionnaires sur les types de personnalité reconnus au niveau international.

LIEN ENTRE L'EXTRAVERSION ET LE CHOIX DU VOCABULAIRE

À l'avenir, l'équipe de recherche du NTU étudiera la relation entre l'extraversion et d'autres catégories de mots.

Alors que l'apprentissage machine et l'analyse prédictive peuvent fournir aux entreprises et aux spécialistes du marketing un avantage supplémentaire dans leurs stratégies commerciales, il faut réfléchir davantage à la conception de tels modèles analytiques, a déclaré l'équipe de recherche du NTU.

Ils espèrent que leur travail apportera des éclaircissements sur les types de mots qui peuvent aider à guider le développement d'outils d'apprentissage machine plus précis pour la prédiction de la personnalité.

[Matériel](#) fourni par [l'Université technologique de Nanyang](#).

Source : Traduction de [Study suggests link between word choices and extraverts](#). Science News (ScienceDaily), Nanyang Technological University, 28 décembre 2020. Traduit à l'aide de macos/deepL, version gratuite. Révisé et corrigé avec Antidote par Richard Parent, janvier 2021.

DÉVOILEMENT D'UNE NOUVELLE CARTE QUI RÉVÈLE LES PERSONNALITÉS CACHÉES DES EMPLOIS

Les médias sociaux permettent de jumeler les individus à leur emploi parfait

ScienceDaily, 16 décembre 2019, Université de Melbourne.

Résumé : *On croit depuis longtemps que certains types de personnalités s'apparient mieux avec certains types d'emplois. Il existe maintenant des preuves à grande échelle de profils de personnalité distinctifs qui se manifestent dans toutes les professions et comment, à l'aide des médias sociaux, ces professions peuvent être appariées à des personnes pour obtenir des correspondances presque parfaites.*

Selon une nouvelle recherche publiée le 16 décembre 2019 dans *Proceedings of the National Academy of Sciences*, la compréhension des caractéristiques cachées des diverses catégories d'emplois pourrait être la clé pour appairer une personne et son occupation idéale.

Les résultats de l'étude "*Social media-predicted personality traits and values peuvent contribuer à appairer les gens à leur travail idéal*" ne font pas qu'identifier les compétences et l'expérience dans une industrie particulière, mais nous révèle aussi les traits de personnalité et les valeurs qui caractérisent ces emplois - et comment ils s'apparient aux vôtres.

Peggy Kern, professeure agrégée et chercheuse principale au Centre for Positive Psychology de l'Université de Melbourne, fait remarquer que " on croit depuis longtemps que différentes personnalités conviennent mieux à différents emplois. Par exemple, la vente pourrait mieux convenir à une personne extravertie tandis qu'un emploi de bibliothécaire conviendrait mieux à une personne introvertie. Mais les études avaient été menées à petite échelle. Jamais auparavant n'y avait-il eu une telle évidence à grande échelle⁷ des profils de personnalité distinctifs que nous retrouvons à travers les professions."

L'équipe de recherche a examiné plus de 128 000 utilisateurs de Twitter, représentant plus de 3 500 professions, pour établir que les différentes professions avaient tendance à avoir des profils de personnalité très différents. Par exemple, les programmeurs informatiques et les scientifiques avaient tendance à être plus ouverts à l'expérience tandis que les joueurs de tennis d'élite avaient tendance à être plus consciencieux et agréables.

⁷ Ainsi qu'à large échantillonnage.

APPARIER LA PERSONNALITÉ À L'EMPLOI

Il est remarquable de constater que de nombreux emplois similaires ont été regroupés en fonction uniquement des caractéristiques de personnalité des utilisateurs dans ces rôles. Par exemple, une grappe comprenait de nombreux emplois technologiques différents, comme les programmeurs de logiciels, les développeurs Web et les informaticiens.

La recherche a utilisé une variété d'approches avancées d'intelligence artificielle, d'apprentissage machine et d'analyse de données pour créer *une " boussole de vocation " axée sur les données - un système de recommandation qui trouve la carrière qui correspond le mieux à notre personnalité.*

Le Dr Marian-Andrei Rizoui, de l'Université de technologie de Sydney, coauteur du rapport, a déclaré qu'ils avaient été en mesure de "recommander avec succès une profession adaptée aux traits de personnalité des gens avec plus de 70 % de précision".

"Même lorsque le système se trompait, il n'était pas trop loin, indiquant des professions avec des compétences très similaires ", a-t-il dit. "Par exemple, ça suggérait qu'un poète devienne écrivain de fiction, pas un ingénieur pétrochimiste."

Comme le travail occupe la plupart de nos heures en éveil, la professeure Kern a dit que beaucoup de gens veulent une profession qui " corresponde à ce qu'ils sont en tant qu'individu ".

"Lorsque nous utilisons différentes plates-formes, nous laissons des empreintes digitales numériques en ligne", a déclaré la professeure Kern. "Cela crée la possibilité d'une approche moderne pour faire correspondre personnalité et profession avec un excellent taux de précision."

Le coauteur, le professeur Paul X McCarthy de l'Université de New South Wales à Sydney, a dit que trouver l'emploi parfait se compare à trouver le partenaire de vie parfait.

"Pour l'instant, nous avons une vision trop simplifiée des carrières, avec un très petit nombre d'emplois visibles et de haut niveau récompensant les plus travailleurs, les mieux connectés et les plus intelligents.

"Et si au lieu de cela, comme le montre notre nouvelle carte des vocations, la vérité était plus proche d'un rendez-vous galant (dating), où il existe en fait un certain nombre de rôles qui conviennent parfaitement à chacun ?

"En comprenant mieux les dimensions de la personnalité des différents emplois, on peut trouver des correspondances mieux appariées."

Les chercheurs ont noté que, bien que l'étude ait utilisé des données publiques provenant de Twitter, la carte de la boussole des vocations sous-jacente pourrait être utilisée pour appairer des personnes en utilisant des informations sur leurs traits de personnalité provenant des médias sociaux, des sondages en ligne ou d'autres plateformes.

APPARIER LA PERSONNALITÉ À L'EMPLOI

"Notre approche analytique offre potentiellement une alternative pour identifier les professions susceptibles d'intéresser une personne au lieu de s'appuyer sur des auto-évaluations approfondies", a déclaré le Dr Rizoui.

"Nous venons de créer le premier univers multidimensionnel, détaillé et fondé sur des données probantes, de la personnalité des carrières – et tout comme les cartographes du XIX^e siècle, nous pouvons toujours l'améliorer et évoluer au fil du temps.

[Matériel](#) fourni par [l'Université de Melbourne](#). Note : Le contenu peut être édité pour le style et la longueur.

Référence du Journal : Margaret L. Kern, Paul X. McCarthy, Deepanjan Chakrabarty, Marian-Andrei Rizoiu. **Social media-predicted personality traits and values can help match people to their ideal jobs.** *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 2019; 201917942 DOI: [10.1073/pnas.1917942116](https://doi.org/10.1073/pnas.1917942116)

Traduit avec www.DeepL.com/Translator (version gratuite). Traduction de [Unveiling a new map that reveals the hidden personalities of jobs](#), Social medias unlocks key to matching individuals to their perfect job. Publié dans Science News le 16 décembre 2019. Révisé par Richard Parent, décembre 2019.

NOTRE PERSONNALITÉ CHANGE-T-ELLE EN PARLANT UNE AUTRE LANGUE ?

VOTRE PERSONNALITÉ CHANGE-T-ELLE LORSQUE VOUS PARLEZ UNE AUTRE LANGUE ?

Par Ekaterina Matveeva



Le fait de parler dans une autre langue que notre langue maternelle étant abordé de temps à autre, la question est pertinente. Ce texte devrait surtout intéresser les polyglottes et les bilingues. Lecture légère. RP

Vous êtes-vous déjà demandé si vous aviez un alter ego ? En apprenant d'autres langues, vous pouvez trouver une nouvelle identité !

C'est vrai ! Apprendre une autre langue vous donne une nouvelle personnalité. Si vous parlez déjà d'autres langues, vous l'avez probablement déjà remarqué.

Rassurez-vous, cela ne signifie pas que vous risquez de vous retrouver dans le cas de [The Mind of Billy Milligan](#) – toute première personne diagnostiquée du Trouble de personnalité multiple.

Alors, de quoi s'agit-il ?

Parler une nouvelle langue ne se compare pas à être une actrice

Lorsque j'étais au lycée/secondaire, j'ai joué au théâtre; j'étais, à cette époque (hélas) unilingue. C'est alors que je découvris que je devais observer les gens avant de pouvoir jouer un rôle déterminé.

À 15 ans, j'ai eu à faire un choix difficile. J'étais tellement émotionnellement prise par le théâtre que je songeai sérieusement à m'inscrire à l'Académie de Théâtre de Moscou. Mes plans furent cependant contrecarrés par mes parents qui ne pouvaient se faire à l'idée de voir leur fille monter sur les planches. Je m'opposais farouchement à l'idée de m'inscrire dans une université traditionnelle, car j'entretenais de vives images de professeurs qui, bien qu'ils se coiffent du titre de professeur, n'ajoutaient aucune valeur au-delà du curriculum. Au lycée, je constatai qu'aussitôt que je me lançai en poésie en classe de littérature russe, notre professeure fut horrifiée par mon initiative créatrice.

La conséquence de mes disputes avec mes parents fut la prise d'examens d'entrée à l'Université linguistique d'état de Moscou. Et cela sous les conseils de mon tuteur d'anglais. J'étais en colère.

Mais c'est là, pendant mes modules de communication interculturelle et d'histoire de la linguistique que je découvris ma passion pour les langues, les cultures et la communication.

Voyons la théorie sur le fonctionnement de tout ça...

VOTRE LANGAGE INFLUENCE VOTRE PERCEPTION DU MONDE

[Friedrich Wilhelm Christian Karl Ferdinand Von Humboldt](#) (eh oui, c'est le nom du gars en l'honneur de qui l'Université Humboldt de Berlin fut nommée!) affirma que *notre perception du monde reflète notre langue et notre culture*. Parler une langue étrangère vous donne une nouvelle perspective et vous permet de voir le monde sous un autre point de vue.

Un autre linguiste, [V. I. Malakhov](#) affirme que notre raisonnement et nos superstitions sont déterminés par le langage avec lequel nous pensons.

Il existe déjà des études neurolinguistiques démontrant que la structure du langage est importante et influence réellement nos schèmes de pensée. [La plus récente comparaison entre les structures grammaticales de l'anglais et de l'allemand démontre cela](#). Nous utilisons un vocabulaire pour décrire le monde qui nous entoure. Et bien souvent, une robe est blanche et or pour nous alors qu'elle est bleue et noire pour notre amie. Alors que nous ne pouvons changer nos paramètres de vision physique, nous pouvons modifier nos pensées puis notre vision des choses.

NOTRE PERSONNALITÉ CHANGE-T-ELLE EN PARLANT UNE AUTRE LANGUE ?

Pensez à votre langue maternelle, votre culture, votre environnement social — si vous n’êtes pas née en Asie, êtes-vous superstitieuse face au chiffre 4 ? Et si vous avez appris le Mandarin ou le japonais, êtes-vous devenue plus réactive envers ce chiffre ?

Une autre paire de grands linguistes, [Edward Sapir et Benjamin Lee Whorf](#), examinèrent la [relativité linguistique](#). Ils se sont penchés notamment sur la « mystique du langage. » Ils croyaient que le langage reflétait les valeurs fondamentales d’une culture donnée et, en même temps, formait celle-ci. Si vous vivez dans une grande agglomération urbaine, vous avez probablement noté une différence entre votre système de valeurs et celui de vos voisins. Et si vous apprenez une nouvelle langue et que vous vous immiscez profondément dans une nouvelle culture, vous observez probablement une contradiction par rapport à vos valeurs personnelles. Quoi faire alors ?

Au moment de ma découverte de l’académie, je parlais le russe, l’anglais et l’espagnol. En allant en Europe, je notai les différences entre les opinions et les valeurs des diverses nations et cultures. J’ai constaté à quel point elles ont des impressions et des perceptions différentes.

COMMENT SUIS-JE DEVENUE CULTURELLEMENT ESPAGNOLE

Lorsque, en 2010, j’allai à Salamanque, au nord-ouest de l’Espagne, on me prit pour une Italienne ou une Argentine puisque, selon les gens que je rencontrais, j’étais très excentrique et j’utilisais beaucoup mes mains à la façon italienne. J’ignorais à ce moment-là que les systèmes phonétiques russe et italien étaient très similaires. Et que l’espagnol argentin avait une échelle phonétique italienne.

À Salamanque, j’observai et commençai à imiter les natifs du pays, pas seulement dans leur intonation, mais également dans la manière dont ils se mouvaient et même jusqu’à adopter leur programme de la journée. Je me préparais au rôle d’une fille espagnole de Salamanque.

Lorsque, en 2012, je débarquai à Saint Jacques de Compostelle (connue sous le nom de Santiago) pour y étudier, on me prenait très souvent pour une Espagnole. Je me suis même arrangée pour m’immiscer dans un groupe local d’étudiants galiciens et professionnels. Ce fut mon moment de triomphe et d’acceptation.

Chaque langue a sa propre personnalité

Bien que j’aurais dû être plus experte en anglais, j’ai noté qu’il m’était bien plus facile de parler espagnol — que je commençais à maîtriser — que l’anglais. Je m’inquiétais constamment de cela jusqu’au jour où on me dit que, tout comme les personnes, certaines langues sont extroverties alors que d’autres sont introverties. L’anglais est une langue introvertie, ce qui la rend plus difficile à parler.

NOTRE PERSONNALITÉ CHANGE-T-ELLE EN PARLANT UNE AUTRE LANGUE ?

Pouvez-vous identifier la personnalité des langues que vous parlez ? Sont-elles introverties ou extraverties ? Et quelle influence cela a-t-il sur votre parole et vos comportements ? Avez-vous noté un changement quelconque en vous lorsque vous les parlez ? Devenez-vous plus maladroite ou plus moulin à paroles ?

En 2011, j'appris l'italien et j'allai en Italie découvrir un nouveau monde. Cette expérience me fit découvrir la phrase selon laquelle une langue est la porte d'une culture. Si vous désirez démêler votre personnalité et devenir légèrement plus optimiste, vous devez vous rendre en Italie, comme l'écrivain de « [Mange, prie, aime](#) ». Si vous êtes en train d'apprendre l'italien, portez attention à toutes les phrases parlant de nourriture. Cela en dit long sur la manière de vivre à l'italienne.

Pourquoi ne puis-je parler philosophie en italien ?

Avez-vous noté que votre humeur change lorsque vous passez d'une langue à une autre ? Ou peut-être, selon votre humeur, préférez-vous parler une autre langue ?

En 2012, j'ai dirigé, à Salamanque, [une étude sur la prise de décision de jeunes gens de diverses nationalités dans le domaine de la PNL — Programmation neurolinguistique](#). Des étudiants de divers pays européens passèrent le test en anglais, utilisant, dans leurs réponses, les mots possibilité et incertitude. Ce qui fut intéressant, outre la PNL, c'est que les nations du sud de l'Europe semblent être plus optimistes que leurs voisines. Était-ce à cause de leur climat plus agréable ?

Lorsque, en 2011, j'allai étudier en Pologne, j'appris le polonais et réalisai que j'utilisais diverses langues pour des tâches bien précises. J'adorais l'espagnol qui réchauffait mon cœur, alors que l'italien était bon pour mon âme — mes intérêts, ma passion. Rédigeant des poèmes depuis l'âge de 4 ans, la langue russe était réservée à la poésie. J'utilisais l'anglais que pour le travail et le polonais pour ma vie de tous les jours.

Puis je constatai que je pensais à différentes sphères de ma vie en différentes langues. Plus précisément, je ne connaissais simplement pas d'équivalents pour certains mots et certaines phrases dans d'autres langues. Par exemple, j'étudiai l'économie en anglais et je n'avais aucune idée comment en parler dans une langue autre que l'anglais.

Par contre, des émotions qui étaient des plus naturelles en italien et en espagnol me paraissaient inexplicables en anglais ou en polonais.

Alors que j'étais en Espagne, j'avais l'habitude d'écrire en portugais dans mon agenda. Cela représentait un entre-deux : émotionnelle, mais détendue.

Puis arriva le moment où je commençai à écrire des poèmes d'abord en italien, puis en espagnol et en anglais. Rédigés en italien, tous les poèmes étaient passionnés et riches en allégories ; en espagnol, c'était davantage de la philosophie lyrique alors qu'en anglais, c'était de la

NOTRE PERSONNALITÉ CHANGE-T-ELLE EN PARLANT UNE AUTRE LANGUE ?

philosophie pure et des pensées brutes. Mais je ne pouvais écrire sur la philosophie en italien ou en espagnol, ça ne me venait tout simplement pas.

« C'est un petit monde » ou « Le monde est un mouchoir de poche »

Puis je notai autre chose : en parlant avec des amis ou mon amoureux, j'avais tendance à changer vers l'espagnol ou l'italien pour rendre une conversation plus réciproque, vivide, intime et pleine d'émotions plutôt que de m'en tenir à l'anglais ou à toute autre langue. Et cela avait l'air correct. En comparant des expressions telles que « The world is small » ou « El mundo es un pañuelo » (« Le monde est un mouchoir de poche ») — je préférais nettement l'espagnol !

Puis lorsque je me mis au français, cela était uniquement pour la lecture alors que je dirigeais [une recherche sur la théorie des conditions physiques de Pierre Bourdieu](#) (ou comment prennent forme nos habitudes sociales). Je devais lire des centaines de livres en français puis en discuter en italien avec mon superviseur d'italien, en espagnol avec mon superviseur d'espagnol et, éventuellement, écrire en anglais.

J'utilise encore le français, principalement pour lire les œuvres de la littérature française... et vous me surprendrez à débattre en français sur des sujets sociolinguistiques.

Votre personnalité change lorsque vous passez d'une langue à l'autre — et c'est une bonne chose.

Votre personnalité changera selon la langue que vous utilisez. C'est une bonne chose. Il s'agit simplement d'imitation et d'acceptation. En vous comportant comme le groupe social principal dans lequel vous vous efforcez de vous intégrer, les chances qu'on vous accepte seront meilleures.

Si vous ne parlez pas de banalités avec un Britannique, vous serez impoli. Et si vous ne cuisinez pas ou que vous ne pouvez parler cuisine, vous serez souvent exclue d'une conversation en italien. Si vous ne demandez pas à vos collègues Chinois ce qu'ils ont mangé au petit déjeuner, s'ils ont eu une bonne nuit de sommeil et autres détails sur leur santé, vous ne deviendrez jamais un des leurs. Tout cela se résume à des normes culturelles minimums établies et acceptées par une société.

Je désigne ce processus [développer une personnalité linguistique secondaire](#). Le but est d'atteindre un niveau où un étranger peut communiquer dans une autre langue sans passer pour un étranger. Practice makes perfect; et cela ne se limite pas à votre accent, à votre vocabulaire, ni à votre intonation. Cela a également rapport avec votre langage corporel, la façon dont vous menez une conversation, que vous posez des questions et que vous partagez vos opinions avec des locaux.

Ce genre d'assimilation peut prendre des mois, voire des années pour un étranger. Éventuellement, les personnalités que vous explorez grâce à d'autres langues vous deviendront habituelles.

NOTRE PERSONNALITÉ CHANGE-T-ELLE EN PARLANT UNE AUTRE LANGUE ?

Lorsque nous apprenons une nouvelle langue — une nouvelle manière d’exprimer nos pensées — une nouvelle manière de voir le monde, nous devons aussi prendre garde de préserver notre identité.

Je préfère utiliser des variations de mon nom dans chaque langue, comme Catarina en espagnol, Katerina en italien, Catalina en portugais, Kate en anglais (jamais Katie!), Kasia en polonais, Kat en allemand, Catherine en français (bien que la prononciation — et l’écriture RP — de ce nom soit encore un défi), Katya en russe et Kata en chinois.

Quelle nouvelle personnalité découvrirez-vous ?

Dans toute langue que je parle, je laisse mon alter ego s’amuser et amuser les autres. Mon désir de devenir actrice s’exprime maintenant dans toutes les langues que je parle. J’ai une collection de personnalités — et vous le pouvez aussi.

Quelle est la langue de votre alter ego ? L’avez-vous déjà libéré ?

Ekaterina Matveeva

Je parle : anglais, espagnol, italien, russe, polonais, portugais, français, et allemand.

Linguiste, Polyglotte, bonne mémoire des célébrités sportives et CEO de EuropeOnline (lien hypertexte expiré), une école de langues et de cultures étrangères.

Source : Traduction de [Does Your Personality Change When You Speak Another Language ?](#) par Ekaterina Matveeva.

Traduit par Richard Parent, juillet 2017. Reformatage 08/2018.

Pour l’ensemble de mes traductions, cliquez [ICI](#).

Pour communiquer avec moi par courriel : richardparent99@gmail.com

Mise à jour des liens hypertextes, 12/2019, 01/2021

Voir certains articles du dossier [Trouver un sens à votre vie et bénévolat](#).