

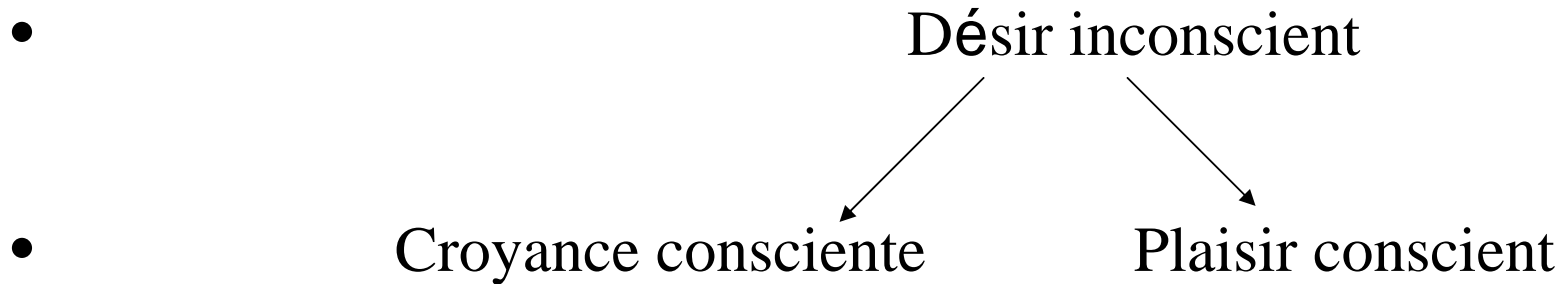
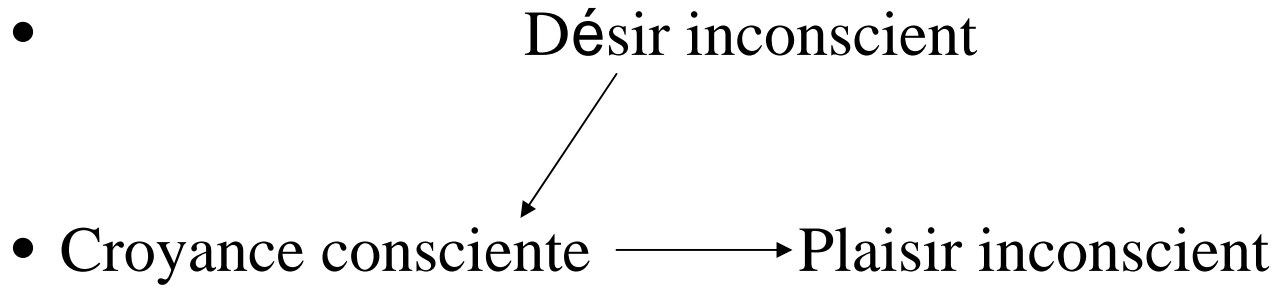
D. Large, Nietzsche and Proust, 2001

P. Wise, « Proust et Nietzsche » , 2007

(<http://www.item.ens.fr/index.php?id=172583>)

- « Chaque fois que la femme du notaire et la femme du premier président la voyaient dans la salle à manger au moment des repas, elles l'inspectaient insolemment avec leur face-à-main du même air minutieux et défiant que si elle avait été quelque plat au nom pompeux mais à l'apparence suspecte qu'après le résultat défavorable d'une observation méthodique on fait éloigner, avec un geste distant et une grimace de dégoût. Sans doute par là voulaient-elles seulement montrer, que s'il y avait certaines choses dont elles manquaient — dans l'espèce certaines prérogatives de la vieille dame, et être en relations avec elle — c'était non pas parce qu'elles ne pouvaient, mais ne voulaient pas les posséder. Mais elles avaient fini par s'en convaincre elles-mêmes; et c'est la suppression de tout désir, de la curiosité pour les formes de la vie qu'on ne connaît pas, de l'espoir de plaire à de nouveaux êtres, remplacés chez ces femmes par un dédain simulé, par une allégresse factice, qui avait l'inconvénient de leur faire mettre du déplaisir sous l'étiquette de contentement et se mentir perpétuellement à elles-mêmes, deux conditions pour qu'elles fussent malheureuses ». (Proust, Pléiade, t.II, p.38.)

- « C'est le miracle bienfaisant de l'amour-propre que peu de gens pouvant avoir les relations brillantes et les connaissances profondes, ceux auxquels elles font défaut se croient encore les mieux partagés parce que l'optique des gradins sociaux fait que tout rang semble le meilleur à celui qui l'occupe et qui voit moins favorisés que lui, mal lotis, à plaindre, les plus grands qu'il nomme et calomnie sans les connaître, juge et dédaigne sans les comprendre. Même dans les cas où la multiplication des faibles avantages personnels par l'amour-propre ne suffirait pas à assurer à chacun la dose de bonheur, supérieure à celle accordée aux autres, qui lui est nécessaire, l'envie est là pour combler la différence. Il est vrai que si l'envie s'exprime en phrases dédaigneuses, il faut traduire: «Je ne veux pas le connaître» par «je ne peux pas le connaître». C'est le sens intellectuel. Mais le sens passionné est bien: je ne veux pas le connaître. On sait que cela n'est pas vrai mais on ne le dit pas cependant par simple artifice, on le dit parce qu'on éprouve ainsi, et cela suffit pour supprimer la distance, c'est-à-dire pour le bonheur. » (Proust, Pléiade, t. II, p. 129-30.)



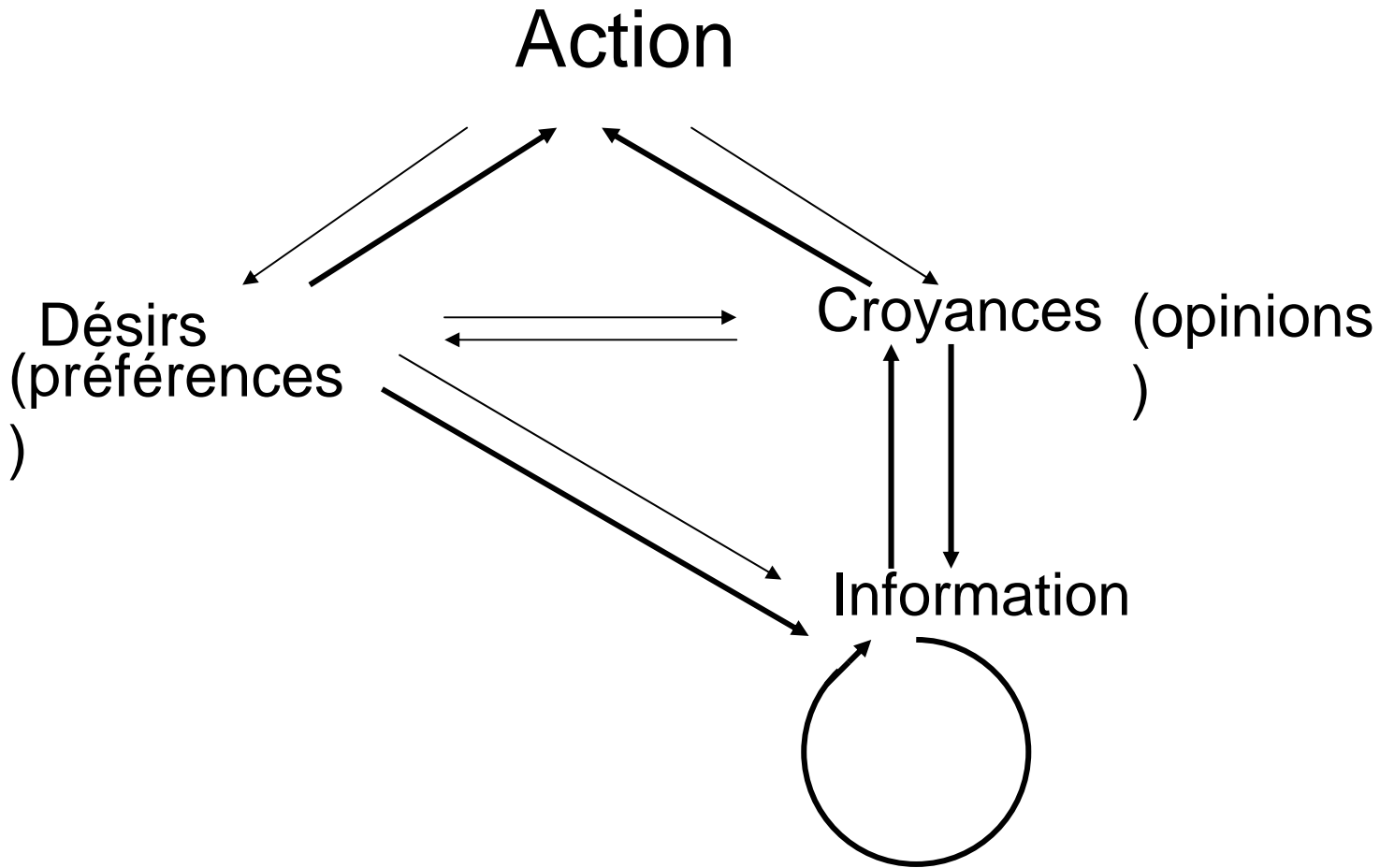
- Être conscient de tirer du plaisir de la croyance que **p** est vraie
- (implication logique, non pas lien causal)
- Désirer que **p** soit vraie

- « Notre propre intérêt est encore un merveilleux instrument pour nous crever les yeux agréablement. Il n'est pas permis au plus équitable homme du monde d'être juge en sa cause. J'en sais qui pour ne pas tomber dans cet amour-propre, ont été les plus injustes du monde à contre-biais. » (Pensée 78.)

- « J'en ai vu qui, pour faire admirer leur intégrité [...] prenaient l'intérêt d'un étranger contre celui d'un parent ou d'un ami, encore que la raison fût de côté du parent ou de l'ami. » (Guez de Balzac, Aristippe.)

- « On peut désirer par amour-propre d'être délivré d'amour-propre » (P. Nicole, « Des manières dont on tente Dieu »).

- « une disposition affective pour laquelle l'élimination du doute signifie l'affranchissement d'un sentiment de déplaisir » (Neurath)
- « Ce qui fait défaut à la situation, à savoir une compréhension des causes du changement, doit être fourni d'une manière ou d'une autre, de façon à alléger la tension d'une appréhension incomplète. [...] Il faut que le vide soit comblé immédiatement, que la tension soit allégée rapidement, et pour cela il faut inventer une explication sans plus attendre. » (Prasad)



Renault

Citroën

- Confort (1/2)

3

5

- Robustesse (1/2)

7

5

- Moyenne simple

5

5

•	Renault	Citroën
• Confort (2/3)	3	5
• Robustesse (1/3)	7	5
• Moyenne pondérée	4.3	5

•	Peugeot	Renault	Citroën
• Confort	3	3	5
• Robustesse	8	7	5
• Moyenne simple	5.5	5	5
• Moyenne pondérée	4.7	4.3	5

- A. Brownstein, «Biased predecision processing », Psychological Bulletin 2003.

- J. Mills, « Avoidance of dissonant information », Journal of Personality and Social Psychology 1965.

- « Comment l'opinion privée d'un individu est-elle affectée si on le force à dire ou à faire quelque chose contraire à cette opinion ? » (L. Festinger et J. Carlsmith, « Cognitive consequences of forced compliance », Journal of Abnormal and Social Psychology 1959.)

	Besoins cognitifs	Besoins affectifs
<ul style="list-style-type: none"> • Effets sur les croyances 	Besoin de clôture	Réécriture du scénario
<ul style="list-style-type: none"> • Effets sur les désirs • 	Besoin d'agir pour de bonnes raisons	Transmutation (motivations motivées)

- « L'orgueil se dédommage toujours et ne perd rien lors même qu'il renonce à la vanité ». (Maxime 33)
- « Il ne faut donc pas s'étonner si [l'amour-propre] se joint quelquefois à la plus rude austérité, et s'il entre si hardiment en société avec elle pour se détruire, parce que, dans le même temps qu'il se ruine en un endroit, il se rétablit en un autre ; quand on pense qu'il quitte son plaisir, il ne fait que le suspendre, ou le changer, et lors même qu'il est vaincu et qu'on croit en être défait, on le retrouve qui triomphe dans sa propre défaite ». (Maxime supprimée 1).

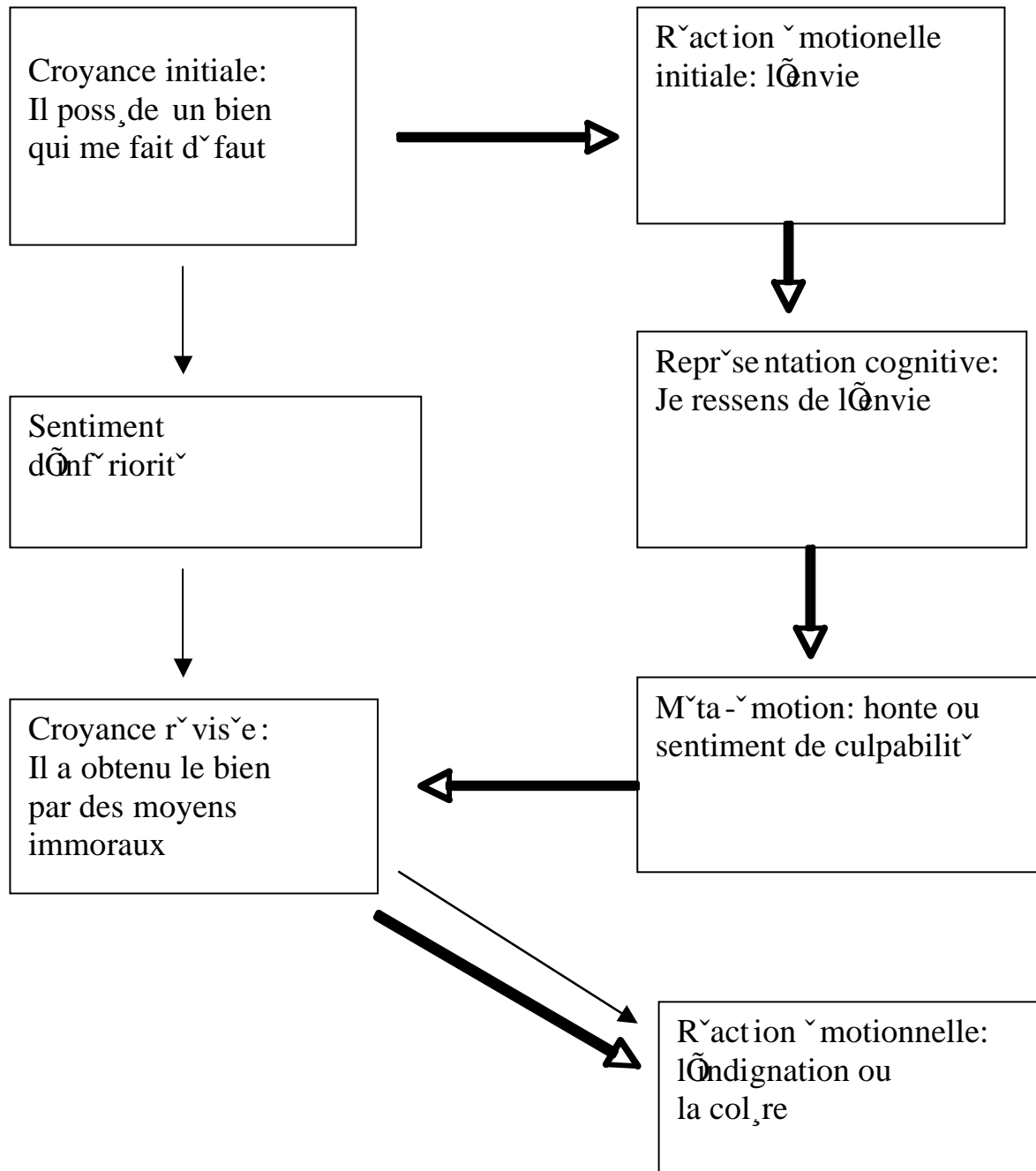
- « Dans la démocratie, les simples citoyens voient un homme qui sort de leurs rangs et qui parvient en peu d'années à la richesse et à la puissance; ce spectacle excite leur surprise et leur envie; ils recherchent comment celui qui était hier leur égal est aujourd'hui revêtu du droit de les diriger. Attribuer son élévation à ses talents ou à ses vertus est incommode, car c'est avouer qu'eux-mêmes sont moins vertueux et moins habiles que lui. Ils en placent donc la principale cause dans quelques-uns de ses vices, et souvent ils ont raison de le faire. Il s'opère ainsi je ne sais quel odieux mélange entre les idées de bassesse et de pouvoir, d'indignité et de succès, d'utilité et de déshonneur. » (Tocqueville, DA t. I, Deuxième Partie, Ch.5.)

- « Le succès phénoménal des conversos dans tous les domaines laissait perplexes [les chrétiens de longue date] tout autant qu'il les remplissait de désarroi. Ils se demandaient, inévitablement, comment ceux qui la veille avaient été des juifs méprisés et, au moment de leur conversion, pour la plupart destitués, avaient pu devenir si riches et puissants le lendemain ? Que ce soit le résultat de la liberté accordée aux conversos d'exercer leurs forces, et qu'en outre, ce soit dû à leur capacité au travail, à leurs connaissances, à leur ingéniosité, à leur énergie et peut-être surtout à leurs talents – voilà une réponse que ces groupes refusaient d'accepter. L'accepter aurait été attribuer leur condition inférieure à l'absence des qualités requises pour le succès, admettre la supériorité des conversos et, pire encore, leur propre infériorité – une admission que leur respect d'eux-mêmes ne permettait pas. Ils ont donc recherché une autre explication capable de guérir leur fierté blessée et restaurer leur confiance ébranlée en eux-mêmes. Cette explication leur a été proposée par les racistes, dont les théories expliquaient que les réussites des conversos n'étaient dues à aucune vertu, mais aux vices et aux défauts qu'ils possédaient en abondance ; et avant tout à leur fausseté et dissimulation qui leur ont permis d'obtenir par la fraude ce qu'un honnête homme ne saurait jamais réaliser par des moyens équitables » (B. Netanyahu, The Origins of the Inquisition, 1995).

- P. Glick, « Sacrificial lambs dressed in wolves clothing: Envious prejudice, ideology, and the scapegoating of Jews », en L. S. Newman et R. Erber (eds.), What Social Psychology Can Tell us About the Holocaust, 2002.
- R. H. Smith et S. Kim, « Comprehending envy », Psychological Bulletin 2007.

- « Vers l'année 58, Sénèque est, sinon tout-puissant, du moins l'homme public et privé le plus célèbre de son temps : c'est le grand banquier vivant, c'est aussi un milliardaire, un banquier, un ancien consul, l'ancien précepteur et le conseiller du jeune empereur et par-dessus le marché un philosophe, c'est-à-dire un modèle pour tous et une sorte de candidat à la sainteté. Peut-on être tout cela à la fois ? Être philosophe, milliardaire et le favori du jour ? D'aucuns ironisaient, d'autres, plus nombreux encore étaient jaloux : le petit monde des aristocrates – moins d'un millier de familles sur une Rome d'un demi-million d'habitants - était encore plus portée à l'envie que les autres mondes, car c'était aussi un monde lettré, qui sécrétait aisément des idées ; il se donnait donc facilement l'idée que sa jalousie pour l'homme à succès était en réalité un zèle pieux et louable contre une réputation surfaite et un exemple détestable » (P. Veyne, Sénèque, p. 52).

- “On fait souvent vanité des passions même les plus criminelles; mais l’envie est une passion timide et honteuse que l’on n’ose jamais avouer” (La Rochefoucauld, Maxime 27). J’ajouterai : «et que l’on n’ose jamais s’avouer ».
- « L’envie est un sentiment que l’on n’avoue point. Si l’on en est accusé on met en avant mille prétextes, soit la colère, soit la crainte, soit la haine. On déguise l’envie sous le nom de la première passion venue. » (Plutarque, De l’envie et de la haine.) J’ajouterai : « et on se la déguise à soi-même».



- « [I] La raison accorde à chaque partie le lieu, le temps convenables ; elle-même, elle s'impose des délais pour avoir toute latitude dans la discussion de la vérité. La colère fait tout en courant ; et [II] quand la raison cherche à décider ce qui est juste, elle, au contraire, veut qu'on trouve juste ce qu'elle a décidé» (Sénèque, De la colère, I. 18).

- «[III] Il faut souffrir avec patience, avec sérénité même les injures des hommes puissants. Ils redoubleront leurs atteintes, s'ils pensent qu'elles ont porté. Le plus grand vice des mortels qu'enivre l'insolence d'une haute fortune, c'est de haïr ceux qu'ils ont offensés » (Sénèque, De la colère, II. 33).

- Closing the Books : Transitional Justice in Historical Perspective, 2004

- P. Snyderman, R. Brody et P. Tetlock,
Political Psychology, 1991.

CONCEPTION TRADITIONNELLE

Emotion
positive
envers les
noirs

Cause hors
du contrTMle
des noirs

Cause sous
le contrTMle
des noirs

Emotion
n[˘]gative
envers les
noirs



En faveur de la
discrimination positive



Contre la
discrimination positive

RESULTATS DE LA RECHERCHE

Emotion
positive

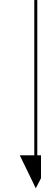


En faveur de la
discrimination
positive



Cause hors
du contrôle

Emotion
négative



Contre la
discrimination
positive



Cause sous
le contrôle

- « J'ai avec dépit vu des maris haïr leurs femmes de ce seulement qu'ils leur font tort » (Montaigne, Les Essais III.5).
- « Nous tremblons de frayeur tant que nous le voyons [notre ennemi] en pieds. Et qu'il soit ainsi, notre belle pratique d'aujourd'hui porte-t-elle pas de poursuivre à mort aussi bien celui que nous avons offensé, que celui qui nous a offensés ? » (Montaigne, Les Essais, II. 27.)
- “Nous pardonnons souvent à ceux qui nous ennuiant, mais nous ne pouvons pardonner à ceux que nous ennuyons.” (La Rochefoucauld Maxime 304.)
- “Comme nous nous affectionnons de plus en plus aux personnes à qui nous faisons du bien, de même nous haïssons violemment ceux que nous avons beaucoup offensés” (La Bruyère, Les Caractères IV. 68).
- « Le commun des hommes va de la colère à l'injure. Quelques-uns en usent autrement: ils offensent, et puis ils se fâchent » (La Bruyère, Les Caractères XI. 10).

- «Il est vrai que jamais MM. de la Rochefoucauld [l'auteur des Maximes et son fils] n'ont pardonné à mon père [d'avoir démenti un prétendu mensonge dans les Mémoires de l'auteur des Maximes], tant il est vrai qu'on oublie moins encore les injures qu'on fait que celles mêmes qu'on reçoit» (Saint-Simon, Mémoires, ed. Pléaïde, t. I, p.84).

- Fritz Heider, The Psychology of Interpersonal Relations, 1958,

- « Tel homme est ingrat, qui est moins coupable de son ingratitude que celui qui lui a fait du bien » (La Rochefoucauld, Maxime 91.)

- Vous avez acheté à \$100 un ticket pour un week-end de ski dans le Michigan. Quelques semaines plus tard vous achetez un ticket à \$50 pour un week-end de ski dans le Wisconsin. Vous comptez apprécier le week-end dans le Wisconsin plus que celui dans le Michigan. En mettant le ticket pour le Wisconsin dans votre portefeuille, vous constatez que les deux tickets sont pour le même week-end ! Il est trop tard pour les revendre, et ils ne sont pas remboursables. Vous devez utiliser l'un des tickets et non pas l'autre. Lequel utiliserez vous?
- Résultats : Michigan (\$100) : 33 sujets.
- Wisconsin (\$50) : 28 sujets.
- (H. Arkes et C. Blumer, « The psychology of sunk cost », Organizational Behavior and Human Decision Processes, 1985.)

- H. Arkes and P. Ayton, “The sunk cost and Concorde effects: Are humans less rational than lower animals?”, Psychological Bulletin 1999.

- « Rien ne doit tant diminuer la satisfaction que nous avons de nous-mêmes, que de voir que nous désapprouvons dans un temps ce que nous approuvions dans un autre. » (La Rochefoucauld, Maxime 51).