

**Faculté de droit et de criminologie
École de criminologie**

Les caractéristiques du pervers les plus acceptées au sein de la population générale.

Auteur : Donck Célestine

Promoteur : Jérôme Englebert

Année académique 2022-2023

**Master en criminologie à finalité approfondie / spécialisée
: criminologie de l'intervention**

Plagiat et erreur méthodologique grave

Le plagiat, fût-il de texte non soumis à droit d'auteur, entraîne l'application de la section 7 des articles 87 à 90 du règlement général des études et des examens.

Le plagiat consiste à utiliser des idées, un texte ou une œuvre, même partiellement, sans en mentionner précisément le nom de l'auteur et la source au moment et à l'endroit exact de chaque utilisation*.

En outre, la reproduction littérale de passages d'une œuvre sans les placer entre guillemets, quand bien même l'auteur et la source de cette œuvre seraient mentionnés, constitue une erreur méthodologique grave pouvant entraîner l'échec.

* A ce sujet, voy. notamment **<http://www.uclouvain.be/plagiat>**.

REMERCIEMENTS.

Je souhaite dans un premier temps remercier mon promoteur, Jérôme Englebert, pour toute l'aide qu'il m'a apporté durant l'écriture de ce mémoire mais surtout tous ses précieux conseils sans lesquels je n'aurais pas pu m'améliorer. Son expertise m'a apporté beaucoup de recul sur le sujet et surtout m'a permis d'approfondir des aspects que je n'avais pas envisagé.

Je voudrais également remercier ma famille, mes parents et mes frères qui m'ont soutenu tout au long de mon master. En particulier mon père qui m'a énormément aidé et surtout qui a relu ce document de nombreuses fois. Il a toujours été présent et a su trouver les mots justes. Il a relu tous mes travaux durant mes 5 années d'étude et son aide m'est toujours précieuse. Ma mère m'a également beaucoup soutenue tout au long de mes études et sait apporter un œil critique là où j'en avais le plus besoin. Elle a toujours su me motiver à donner plus afin d'obtenir le meilleur de moi-même.

J'aimerais aussi remercier mon copain, qui a su me soutenir et me réconforter lorsque je perdais confiance en moi, il a pu trouver les mots justes lorsque j'en avais besoin. Il m'a également conseillé et partagé les astuces qu'il avait utilisées lors l'écriture de son mémoire.

Et pour finir, je veux remercier ma meilleure amie, qui a toujours été là pour moi et à qui j'ai pu me confier durant toutes mes années d'étude. Elle a particulièrement été présente pour moi cette année et m'a permis de me remonter le moral à n'importe quelle heure de la journée. Grâce à elle je n'ai pas perdu la motivation de travailler régulièrement même lorsque je n'en avais pas envie.

MÉMOIRE EN CRIMINOLOGIE : LES CARACTÉRISTIQUES DU PERVERS LES PLUS ACCEPTÉES AU SEIN DE LA POPULATION GÉNÉRALE.

TABLES DES MATIÈRES

REMERCIEMENTS.	5
INTRODUCTION.	8
MÉTHODE.....	12
1. Méthode quantitative.....	12
2. Population cible.	13
QUESTIONNAIRE.	14
1. Les caractéristiques du pervers.	14
2. Les 4 facteurs principaux.....	18
3. La création des questions.....	20
ANALYSE.....	24
1. Nettoyage des données.	24
Graphique N°1	24
Graphique N°2	25
Tableau N°1	25
Tableau N°2	26
Tableau N°3	26
2. Analyse du score pervers.	27
Histogramme N°1.....	27
3. Analyse globale des facteurs.....	29
Graphique N°3	29
Graphique N°4	31
Graphique N°5	32
Graphique N°6	33
4. Comparaison entre hommes et femmes.	35
4.1. Score pervers hommes/femmes.	35
Histogramme N°2.....	35
Histogramme N°3.....	36
4.2. Analyse des questions en comparant hommes/femmes.	36
Graphique N°7	38
Graphique N°8	39
Graphique N°9	40
Graphique N°10	41
Graphique N°11	42
Graphique N°12	43
Graphique N°13	44
Graphique N°14	45
Graphique N°15	46
Graphique N°16	47
Graphique N°17	48

Graphique N°18	49
Graphique N°19	50
Graphique N°20	51
Graphique N°21	52
5. Analyse de la comparaison entre hommes et femmes.....	53
6. La comparaison entre les âges.	57
Graphique N°22	57
Graphique N°23	58
Graphique N°24	59
Graphique N°25	60
Graphique N°26	61
Graphique N°27	62
Graphique N°28	63
Graphique N°29	64
Graphique N°30	65
Graphique N°31	66
Graphique N°32	67
Graphique N°33	68
Graphique N°34	69
7. Analyse de la comparaison d'âge.....	70
TRAITEMENT DES DONNÉES.	74
CONCLUSION.	81
BIBLIOGRAPHIE.	85
ANNEXES.	88
8. Facteur 1	88
9. Facteur 2	88
10. Facteur 3.....	89
11. Facteur 4.....	90
12. La question de la compétition en fonction du statut.	90
13. Comparaison des questions avec le sexe des répondants.....	91
14. Comparaison des questions avec l'âge des répondants.	94
15. Score pervers.	97
16. Domicile des répondants	99
17. Sexe des répondants.....	100
18. Données brutes.....	101

INTRODUCTION.

La perversion est décrite dans le dictionnaire comme tel : « *Déviations des tendances normales ; altération profonde d'une fonction* » (Larousse, s.d.).

Au travers de ce mémoire, j'aimerais mettre en évidence que les caractéristiques typiques qui représentent le pervers ne sont pas que des traits de personnalité rares et complètement en dehors de la norme. Ces caractéristiques sont régulièrement utilisées par tout type de personnes dans leur vie quotidienne. Le but de mon travail était initialement de mettre en lumière, par le biais de statistiques, à quel point la population générale utilise des mécanismes typiques du pervers. Mais, au vu des résultats obtenus, il me semblait plus cohérent de mettre en évidence les caractéristiques du pervers qui sont socialement plus acceptées au sein de la population générale. Le but principal étant de mettre en lumière que certaines caractéristiques typiques du pervers sont socialement plus acceptées et que lorsqu'on les possède cela se révèle être un avantage. Tandis que d'autres caractéristiques ne sont pas mises en avant par la société et il est donc préférable de ne pas les mettre en évidence lorsqu'on les possède.

J'ai souhaité aborder cette thématique au travers d'un questionnaire diffusé à l'échantillon le plus étendue et le plus large réalisable afin d'avoir une représentation de la population cible la plus fiable possible.

En premier lieu, la notion de perversion est apparue avec Freud au début du 20^e siècle. Selon Freud, la compréhension de la sexualité et de la névrose chez l'adulte se trouverait au sein de la sexualité infantile. L'enfant va avoir un ensemble de pulsions sexuelles qui vont s'assembler tout au long de son développement, et qui va le conduire à sa sexualité adulte. La perversion fait partie intégrante de la sexualité. Mais la perversion se définit tout de même dans une déviation par rapport à une norme. Il faut donc penser la norme avant de pouvoir penser la déviation de la perversion (Sexualité infantile, 2023).

Par la suite, Freud met en place une seconde théorie, qui est celle du fétichisme. Le fétichisme se crée par le biais de deux mécanismes de défense qui sont le déni et le clivage du moi. Le déni provient du déni de l'absence de phallus chez la femme. Il faudra alors la présence d'un objet qui permette de combler le vide de la castration, le vide de l'absence de phallus chez la femme. Le fétichiste va alors substituer l'objet sexuel normal par une autre partie du corps qui est liée à ce dernier (Le Bihan, 2013).

L'enfant aurait un jour constaté que sa mère ne présentait pas de phallus comme lui. À la suite de cela, le jeune peut développer ce que Freud a appelé « l'angoisse de castration ». Ce phénomène désigne la peur d'également perdre son phallus comme la femme, que l'enfant peut ressentir. La découverte de cette absence équivaut à la découverte des différences des sexes entre un petite fille et un petit garçon, c'est un stade par lequel chaque enfant doit passer. Ce stade reste important car sans celui-ci, l'enfant restera dans sa toute-puissance et dans l'ignorance de cette différence (Carreau-Rizzetto, 2003).

Le déni s'installe alors car l'enfant refuse d'accepter cette absence. Après ce déni arrive le clivage du moi, cette phase permet la fixation du fétichisme et la création du fétiche. Le clivage se définit par une coexistence présente dans le moi qui se divise en deux parties. Une première partie qui prend en compte la réalité, qui accepte l'absence de phallus et une autre partie qui reste dans le déni de cette observation. Ceci permet à la personne de ne pas vivre dans la contradiction. On trouverait alors au cœur de toutes les perversions, le fétichisme, élaboré par Freud, par le biais du déni de la différence des sexes (Green, 2007).

Par après, Lacan va reprendre certains éléments de la théorie de Freud et il va créer sa propre théorie à propos des pervers. Il dit que le pervers est guidé par ce qu'il va appeler « une volonté de jouissance ». Il énonce que le fantasme renferme une partie de jouissance, comme pour la protéger et que le pervers au travers de cette jouissance va rechercher le passage à l'acte. Selon Lacan, le pervers voudra alors réaliser ses fantasmes car ils renferment une part de jouissance qui pousse le passage à l'acte du pervers (Castanet, 2007).

Selon Lacan, l'aspect fondamental de chaque sujet va se retrouver dans son rapport à la femme, à sa mère qui possède le manque de phallus. La relation entre la mère, l'enfant et le phallus se rompt lorsque l'enfant découvre que la mère ne possède pas de phallus. C'est à ce moment-là que la mère introduit le père dans la relation avec l'enfant, mais celui-ci est introduit comme la personne ayant le phallus. Le père est désigné comme tel car aux yeux de l'enfant, il prendra la mère comme agent de son désir. Si tel est le cas, l'enfant trouvera alors une sortie à peu près normale du complexe d'Œdipe. La venue du père permet à l'enfant de se détacher de cette relation frustrante d'absence de phallus avec la mère. L'entrée dans la structure perverse se fait alors lorsqu'une insuffisance était présente dans la relation avec le père. Lacan nomme ce stade « le stade nodal ». Il semble

que le père a eu un effet sur la structure mais que cet effet s'est avéré insuffisant, le père n'a pas été capable de fournir des preuves qui créent des effets sur la subjectivité de l'enfant afin de prouver que le phallus est de son côté et non du côté de la mère. (Machado, 2005)

D'autres auteurs se sont également basés sur les dires de Freud. Tel que Mormont qui pose une critique sur l'expérience de l'absence de phallus vécue par l'enfant. Il se demande si l'enfant a réellement vu sa mère nue, est-ce que cette expérience est réelle ? Afin d'effacer cela, il va mettre en place l'hypothèse de la théorie a-spécifique. Cette hypothèse met en évidence que ce n'est pas l'observation faite par l'enfant qui a créé le fétiche mais bien l'incapacité à supporter la non-satisfaction. Cette hypothèse permet une généralisation, c'est-à-dire que le pervers ne naît pas par le biais de l'expérience de la non-présence de phallus mais par le fait qu'il est dans l'incapacité de supporter la non-satisfaction, il n'est pas apte à se satisfaire de quelque chose qu'il n'avait pas prévu. L'enfant imagine que le sexe féminin est tout aussi visible que celui de l'homme, mais lorsqu'il découvre l'organe sexuel féminin il n'est pas enclin à observer un organe sexuel visible. En fonction de sa maturité et de son excitation sur le moment-même, l'enfant peut avoir différentes réactions. La première est de croire ce qu'il a observé même si cela le déçoit et que cela ne correspond pas à ses attentes. La deuxième réaction est de douter de son observation car elle ne concorde pas avec ses attentes et il remet alors en doute sa propre perception. La dernière réaction se caractérise par cette persuasion que l'organe sexuel féminin est visible et qu'il est donc impossible et inimaginable pour l'enfant qu'il ne puisse simplement ne rien observer du tout (Mormont, 1990).

La notion de perversion a donc beaucoup évolué au fil du temps. Aujourd'hui, le pervers est défini comme tel dans le dictionnaire : « *Qui est enclin à faire le mal et qui le tente par des moyens détournés : Un être pervers qui espère votre échec.* » Avec comme synonymes, démoniaque, malfaisant (Larousse, s.d.). Mais la perversion est bien plus complexe que cela. Le pervers comprend de nombreuses caractéristiques qui le définissent, ce sont l'ensemble de ces caractéristiques qui forment la perversion. Les caractéristiques principalement présentes sont, en premier, le rapport ambigu à la loi. En effet, le pervers possède un rapport ambigu à la loi, car elle est à la fois essentielle pour lui mais elle n'est pas respectée. Il possède également un rapport ambigu à l'autre car l'autre est perçu comme un objet, mais c'est au travers de l'autre que le pervers va mettre

en place le processus pervers. Ce dernier, possède aussi une grande capacité relationnelle et sociale. La maîtrise de son environnement est tout autant importante (Englebert, s. d.).

Ces différents éléments ne constituent qu'une partie de la personnalité perverse. L'ensemble des caractéristiques seront développées plus en détails ci-dessous.

La difficulté concernant la perversion est sa représentation dans différents types d'ouvrages psychologiques. En effet, dans le DSM-IV, certains types de perversions que l'on pourrait qualifier de « perversions comportementales » sont représentées sous la notion de paraphilies. Dans cette notion on peut retrouver : le fétichisme, le voyeurisme, le sadisme, le frotteurisme, la pédophilie, le masochisme, le transvestisme etc. Néanmoins l'ensemble de ces diagnostics ne déterminent pas la personnalité perverse. De plus, cette personnalité perverse ne se trouve pas parmi les troubles de la personnalité dans le DSM-IV. Ceci met en évidence que l'on identifie des perversions sexuelles et comportementales mais que l'on n'admet pas la présence d'une personnalité perverse. Selon le DSM-IV il est possible d'identifier un acte qualifié de perversion sexuelle, mais il n'existe pas de critères de détermination d'un certain fonctionnement psychologique pervers. En d'autres termes, la personnalité perverse n'est pas définie par certains comportements sexuels spécifiques, mais plutôt par la manière dont le sujet met en évidence certaines actions ou habitudes qu'il réalise dans sa vie quotidienne (Englebert, 2016).

MÉTHODE.

1. Méthode quantitative.

La méthode choisie pour répondre à la question de recherche est une méthode quantitative sous forme d'un questionnaire. Le questionnaire a été créé sur base des différentes recherches préalablement réalisées à propos des caractéristiques typiques du pervers.

La passation d'un questionnaire a été choisie afin de toucher une population cible la plus large possible, le plus efficacement possible. Le questionnaire ayant été diffusé en ligne, cela a permis une facilitation lors de la transmission de celui-ci et donc cela a permis de partager le questionnaire rapidement.

Ce type de passation est rapide à réaliser, cela ne prend que moins de 10 minutes. Ce qui incite plus de personnes à répondre. De plus, le questionnaire permet aux répondants de rester anonymes, ce qui est important car il est ici sujet de perversité, de personnalité et de caractéristiques fortes, ce qui peut avoir tendance à effrayer autrui.

Néanmoins, comme toute méthode, elle présente des biais plus ou moins importants. Dans le cas du questionnaire, il existe différents types de biais, tels que le biais de désirabilité sociale qui est assez important dans le cadre de cette recherche en particulier. Le biais de désirabilité sociale exprime le besoin de l'individu d'être bien vu par autrui et de rentrer dans les normes qui sont socialement acceptées. Cet élément prend une place encore plus importante lorsqu'on parle de perversité, car cette notion a une connotation négative. Ce biais est donc plus que présent dans ce questionnaire car personne ne voudrait se faire diagnostiquer comme pervers et les pervers n'avoueront jamais leur perversité.

Un deuxième type de biais concerne la méthodologie. Lorsque l'on fait passer un questionnaire en ligne, de nombreux risques apparaissent, tel que le risque que les répondants n'interprètent pas les questions de la même manière, leurs réponses seront donc différentes. De plus, l'environnement dans lequel le répondant est lorsqu'il passe le questionnaire ne peut être anticipé. On ne peut savoir si le répondant a réalisé le questionnaire seul, dans des bonnes conditions afin de rester concentré. Ce sont des éléments que l'on ne peut contrôler. De plus, lorsque le questionnaire comprend trop de questions, le répondant peut s'y perdre et ne plus être assez concentré.

En effet, il est difficile de supprimer tous ces biais, mais on peut les limiter le plus possible en travaillant les questions, la forme du questionnaire et en ayant une population représentative de notre population cible.

2. Population cible.

La population ciblée est une population assez large. En effet, elle recouvre l'ensemble des personnes ayant plus de 18 ans. Il n'y a pas d'autres critères spécifiques à la passation du questionnaire. La limite d'âge de 18 ans a été choisie car avant cet âge, les jeunes ont tendance à ne pas encore réussir à accepter et comprendre les traits de caractère qui leurs sont propres. Cette limite permet d'éliminer une incertitude quant à la véracité des réponses. Les personnes de moins de 18 ans ont encore tendance à changer de personnalité en fonction du groupe social qui les entoure en ne savent pas toujours quelle est leur véritable personnalité.

La population cible lors de cette enquête étant cherchée à être la plus large possible, c'est-à-dire l'entièreté de la population, il n'y a donc aucune autre restriction, ni de sexe, ni de profession.

Le nombre de répondants a été fixé à un minimum de 300 personnes, ce qui permet d'avoir une plus grande représentativité de la population ciblée.

QUESTIONNAIRE.

1. Les caractéristiques du pervers.

Tout d'abord, la perversité est une notion assez floue dans la population générale. La plupart des personnes voit le pervers seulement comme un manipulateur ayant un fond méchant et voulant faire du mal aux autres.

Afin de mieux comprendre le pervers et sa façon de voir le monde, il faut se pencher sur les caractéristiques qui le représentent.

Premièrement, le pervers entretient une relation particulière avec les autres. Le pervers naît de cette relation et des interactions avec autrui. Ceux-ci ont une importance primordiale pour le pervers. C'est par ses interactions avec autrui que naît l'essence même du pervers. Un élément crucial pour le pervers est le regard des autres mais surtout la façon dont le groupe va le percevoir. Il est en effet important pour le pervers d'être perçu de manière positive par le reste du groupe. Nouer de bonnes relations avec autrui reste donc un élément important chez le pervers car l'autre est utilisé comme objet afin d'atteindre ses fins. Le pervers sait comment créer et entretenir des bonnes relations, il va donc se rapprocher des autres afin de mieux comprendre leurs faiblesses et de les utiliser contre ceux-ci. Il sait que toute personne possède des failles, il les exploite donc contre eux-mêmes. Une fois que le pervers arrive à nouer des liens dans un groupe social, celui-ci va avoir tendance à monter les membres du groupe les uns contre les autres et par la suite de fuir la dispute, sans jamais s'exposer. Il aura également tendance à pousser autrui à commettre une faute et par après à lui reprocher cette faute. Le pervers possède une grande influence sur le groupe social mais il se laisse régulièrement influencer par le groupe car il a besoin de ce dernier (Eiguer, 2008).

Le pervers s'intègre dans tout groupe social, car celui-ci possède une maîtrise des codes sociaux et relationnels que l'on peut nommer comme parfaite. En effet, celui-ci excelle dans les interactions avec autrui grâce à sa capacité d'adaptation à de nombreuses situations diverses, le pervers trouve toujours les bonnes choses à dire au bon moment et à la bonne personne (Englebert, 2012).

Ce type de personne possède un pouvoir de séduction et une sincérité rayonnante qui joue en son avantage et permet au pervers de susciter de la gentillesse et de la sympathie de la part d'autrui (Mormont, 1990)

Deuxièmement, le pervers possède également une relation que l'on peut qualifier d'ambiguë avec la loi. Celle-ci est essentielle pour lui car c'est en la transgressant qu'il arrivera à s'exprimer (Englebert, 2012). Il est primordial pour lui d'enfreindre les lois car sans cela il n'y a pas de plaisir. Le pervers joue avec les limites, il aime enfreindre les lois ou les règles très légèrement et par la suite blâmer l'absurdité d'un retard de seulement une minute par exemple. Les limitations sont perçues comme une déception et la déception lui est insupportable, il faut donc diminuer cette déception le plus possible et cela se fait par le biais de supprimer un maximum de limitations qui lui sont imposées. L'infraction à une loi ou à une quelconque limitation permet également au pervers de prouver qu'il ne se soumet pas passivement à ce qui lui est imposé de l'extérieur (Mormont, 1990).

Il est pourvu du goût du risque et aime vivre dangereusement, il n'hésite pas à le partager aux autres. Selon lui, il y a toujours une raison qui vient justifier l'infraction d'une loi (Eiguer, 2008).

Troisièmement, la notion de suradaptation est un élément important dans le fonctionnement de la perversité. Un pervers n'est pas automatiquement plus intelligent que la moyenne de la population, il possède simplement une capacité d'adaptation à diverses choses qui est plus grande.

Un concept qui caractérise cette suradaptation est-ce que l'on appelle le « saillance syndrome ». Quotidiennement, le sujet est accablé de milliers de stimuli différents provenant du monde extérieur. Parmi tous ces stimuli, seulement certains d'entre eux sont porteurs d'informations éventuellement importantes et pertinentes. La pertinence de ces stimuli permet à chaque individu de s'exprimer convenablement dans un groupe social et d'interagir avec autrui et son environnement. Quant au pervers, il possède la capacité de repérer les stimuli pertinents dans un environnement avec une plus grande facilité par rapport à la population générale (Englebert, 2016). Ces stimuli lui permettent de s'exprimer adéquatement dans le monde social et de comprendre et partager des interactions avec autrui. Le pervers a également tendance à repérer des stimuli que la population générale ne repère pas mais qui restent pertinents. Il arrive donc à partager le sens commun avec le reste de la population. Cette facilité donne une impression de maîtrise totale du territoire qui entoure le pervers (Englebert, 2012). Cette capacité que possède le pervers lui donne un certain avantage psychologique qui lui permet une adaptation parfaite à son environnement et au groupe interactionnel et donc de partager

leur sens commun, mais surtout de posséder une certaine évolution de ce sens commun par le fait qu'il perçoit une réalité différente mais tout aussi réelle (Englebert, 2016).

En lien avec cette suradaptation, le pervers possède une faculté d'intuition qui est extrêmement bien maîtrisée. C'est souvent à cause de cette intuition que l'on imagine le pervers comme doté d'une intelligence supérieure à la norme. Néanmoins, il ne possède en aucun cas une intelligence supérieure ou inférieure à la norme, c'est par la présence de cette intuition que le pervers semble posséder une maîtrise parfaite de son environnement social et interactionnel. Cette maîtrise de son environnement, permet au pervers d'avoir un rang social élevé et de bénéficier de certains privilèges. Ce qui le rend, d'un point de vue extérieur, comme étant encore une fois supérieur aux autres (Englebert, 2012).

De plus, le pervers possède une grande capacité de persuasion ce qui rend alors sa parole unique et spéciale aux yeux du reste de la population. Les autres le voient alors comme prêchant la bonne parole et cela confirme aux yeux d'autrui sa suradaptation et donc sa supériorité (Eiguer, 2008).

Quatrièmement, comme cité plus ci-dessus, le pervers possède une maîtrise totale de son environnement. Cette compétence est fortement liée au rang social. En effet, le pervers possède ces 2 caractéristiques élémentaires de l'être humain que sont le territoire et le rang social. Un sujet se trouvant en interaction, est suscité à évaluer ses capacités et ses ressources sociales tout en les comparant à celles d'autrui. Cet aspect est essentiel chez l'homme car il permet de conserver une certaine place dans la hiérarchie du groupe. Lorsque l'évaluation s'avère être mauvaise, l'individu sera mené à sa propre perte dans ce que l'on appelle « la compétition sociale ». Au contraire, si l'évaluation s'avère être positive, l'individu pourra alors entrer dans cette épreuve. Plus son rang social augmente, plus son prestige et sa popularité augmenteront également. Bien évidemment, l'évaluation variera en fonction du contexte, du groupe, de la culture de celui-ci etc. L'évaluation ne possède aucun critère précis. Il paraît alors évident qu'un certain acte sera mis en valeur par un groupe social mais refusé par un autre. L'ensemble de ce système permet d'estimer les normes et les codes qui appartiennent au groupe (Englebert, 2016).

Dans le cas du pervers, celui-ci rayonne peu importe le groupe, la situation ou les territoires dans lesquels il se trouve. Il parvient toujours à rentrer dans la compétition sociale tout en évitant les interactions plus risquées et donc il obtient un rang social élevé et la popularité qui va de pair. Il possède une maîtrise parfaite des codes et normes sociales

attendues au bon moment, au bon endroit et avec les bonnes personnes. Les discours qu'il partage ne relèvent pas d'une restitution ou d'un texte appris par cœur mais bien d'une capacité à ajuster son discours en fonction de l'interaction, mais surtout de la réaction d'autrui (Englebert, 2016).

Cinquièmement, le pervers est centré sur lui-même, cela se décline de différentes manières. Il cherche à toujours rester le meilleur, son objectif est de détrôner ceux qui pourraient être au-dessus de lui. Afin d'arriver à rester au sommet, il n'hésite pas à briser et enfreindre tout type de règles. Il ne prête aucune attention au mal qu'il peut faire subir aux personnes qui l'entourent, la culpabilité n'est absolument pas présente chez lui. Néanmoins, le pervers est capable de s'excuser et de montrer une forme de remord à autrui, mais il ne le fera que si cela lui permet de se rapprocher des autres et qu'ils se sentent en sécurité avec lui. Selon ce dernier, ses valeurs sont les meilleures et les seules qu'il faut avoir, il essaye donc de les inculquer à ceux qui ne les partagent pas (Eiguer, 2008).

Sixièmement, l'ensemble de ces caractéristiques créent la sensation que le pervers possède une maîtrise parfaite de son environnement social, interactionnel et bien d'autres éléments. Tout ceci donne l'impression qu'il est invincible et qu'il reste en tout point supérieur à tout le reste de la population.

Néanmoins, le pervers possède par moment ce que l'on pourrait qualifier par un moment de faiblesse. Ce moment est nommé « le moment pervers », il se caractérise comme un moment isolé dans le temps où le pervers se retrouve complètement inadapté. Il se retrouve complètement à côté de la plaque non pas à cause de la véracité de ses propos mais plutôt par rapport à la pertinence de ses propos lors de l'interaction sociale. La suradaptation du pervers paraît très impressionnante de prime abord, mais plus le temps passe, plus les interactions se multiplient, plus cette suradaptation paraît banale et commune. Ce moment pervers est également qualifié de « hiatus temporel illogique », car l'hyperadapté devient complètement inadapté, le sens commun si bien maîtrisé par le pervers devient non-maîtrisé (Englebert, 2012).

Pour finir, il est tout à fait habituel de retrouver des individus possédant un fonctionnement pervers à tous les niveaux de la société. Un pervers peut s'avérer être un

délinquant sexuel, tout comme un délinquant, voir comme un non-criminel (Englebert, 2012).

2. Les 4 facteurs principaux.

En prenant en compte l'ensemble de ces caractéristiques développées ci-dessus, j'ai décidé de créer une liste comprenant les caractéristiques principales de la perversité. Cette liste étant la suivante :

- Le pervers possède une relation ambiguë avec autrui.
- Il a tendance à monter autrui les uns contre les autres et ensuite de se distancier.
- Il bénéficie d'une grande intuition.
- Il veut se sentir supérieur aux autres.
- Il possède le « saillance syndrome ».
- Il détient un rapport ambigu à la loi.
- Il sait repérer les faiblesses des autres et les utiliser contre ceux-ci.
- Il estime que ses valeurs sont les meilleures et souhaite les inculquer aux autres.
- Il est centré sur lui-même et fait tout pour atteindre ses objectifs, il a toujours besoin d'avoir un objectif en tête.
- Il possède une maîtrise totale de son environnement.
- Il peut faire l'objet de « moments pervers ».

Désormais que les caractéristiques principales du pervers ont été énoncées, il faut passer à la création du questionnaire. Mais afin que le questionnaire soit efficace et que les questions recouvrent un maximum de caractéristiques, j'ai mis en évidence 4 facteurs généraux qui regroupent les différents traits.

Chaque facteur sera composé de 5 questions ce qui fera un total de 20 questions.

Le premier facteur que j'ai voulu mettre en évidence est celui du **leadership**. Ce facteur démontre l'aspect dominant du pervers, lorsqu'il ressent le besoin de se sentir supérieur aux autres et de toujours vouloir être la référence dans la population.

Le second facteur est celui de **l'environnement social et le rapport à l'autre**. Le pervers se caractérise dans sa relation à l'autre. Il possède une grande empathie et comprend donc parfaitement autrui, malheureusement il utilise les faiblesses d'autrui contre ceux-ci. Le

pervers sait comment créer la zizanie et se dédouaner par la suite. Le regard de l'autre est extrêmement important, tout comme la façon dont le groupe social va percevoir le pervers, car c'est au travers du groupe que le pervers peut exister.

Le troisième facteur représente l'environnement matériel et les aspects pragmatiques et non relationnels du territoire. Cette facette contient la suradaptation du pervers. Il ne possède aucune difficulté à s'adapter à tout type d'environnement et de groupe social. Néanmoins, il peut parfois faire l'expérience d'un « moment pervers ». Il possède également le « saillance syndrome ».

Pour finir, le dernier facteur est celui du rapport à la loi. Le rapport à la loi du pervers est complexe, il accorde une place importante à la loi qu'il maîtrise parfaitement, mais il l'enfreint. C'est en la transgressant qu'il exprime sa véritable nature. Le pervers aime le risque et il aime se donner des nouveaux défis quotidiennement.

3. La création des questions.

Grâce à ces quatre facteurs, 20 questions ont pu être créées. Chaque couleur de facteur est mise en lien avec cinq questions distinctes. Le but étant de, lors de l'analyse, regrouper les réponses aux cinq questions par facteur afin de pouvoir évaluer si le répondant possède ce facteur. Les facteurs correspondent à différents types de catégories de caractéristiques.

Les six premières questions permettent de récolter plusieurs informations de base qui me permettront de faire différents types de liens et de distinction entre les multiples classes de population.

Le questionnaire a été diffusé via les réseaux sociaux principalement mais également aux différents membres de ma famille et à leur entourage. Le questionnaire était à remplir en ligne et ne prenait que quelques minutes. Le document a été publié sur différents types de groupes afin d'atteindre un maximum de personnes.

Voici le questionnaire en question :

- 1) Question sur le consentement : Ce questionnaire est confidentiel et les données récoltées ne seront utilisées qu'à des fins de recherche scientifique et pédagogiques. Vos réponses à ce questionnaire seront récoltées de manière anonyme. Aucun lien ne sera donc fait entre vos données d'identification (nom, prénom, email, ...) et vos réponses. Ce consentement ne décharge pas les organisateurs de la recherche de leurs responsabilités. Je conserve tous mes droits garantis par la loi.
- 2) Je m'identifie comme :
 - Une femme
 - Un homme
 - Autre (réponse libre courte)
- 3) Quel âge avez-vous ? (Réponse libre courte)
- 4) Êtes-vous :
 - Étudiant.
 - Travailleur.

- Étudiant et travailleur.
- Au chômage.
- En recherche d'emploi ?

5) Votre niveau d'étude est :

- Secondaire (CESS ou équivalent)
- Master
- Primaire (CEB ou équivalent)
- Bachelier
- Doctorat

6) Je suis domicilié(e) :

- À Bruxelles
- En Wallonie
- En Flandre

Veuillez répondre aux questions suivantes à partir de l'échelle de Likert (1= pas du tout d'accord → 4 = tout à fait d'accord).

7) Lorsque je suis en interaction avec quelqu'un, j'éprouve des difficultés à comprendre ce qu'il ressent.

8) Peu importe la situation dans laquelle je me trouve, j'arrive à m'adapter correctement.

9) Au quotidien, je suis compétiteur/trice.

10) J'ai tendance à relever des détails que personne ne perçoit dans l'environnement.

11) J'aime me lancer des nouveaux défis à chaque fois que j'en termine un.

12) Je n'accepte pas de savoir que quelqu'un peut être supérieur à moi.

13) Lorsque je me retrouve en groupe, j'aime me démarquer des autres.

14) Je souhaite toujours être le/la premier/ière dans tout ce que j'entreprends.

- 15) J'aime prendre des risques et vivre dangereusement.
- 16) J'aime me sentir supérieur aux autres.
- 17) J'ai tendance à fuir les disputes que j'ai pu provoquer.
- 18) Je ressens le besoin de maîtriser l'environnement qui m'entoure afin de me sentir à l'aise.
- 19) J'ai tendance à enfreindre les lois si cela me permet d'arriver à mes fins.
- 20) Je n'éprouve aucune difficulté à prendre des décisions au quotidien, même les plus difficiles.
- 21) J'accorde une place importante à la loi dans ma vie quotidienne.
- 22) En général, je suis quelqu'un qui maîtrise une grande quantité de sujets, ce qui impressionne autrui, mais il m'arrive pendant un court instant de me retrouver complètement hors propos.
- 23) Je n'aime pas me soumettre à des restrictions et je le montre aux autres.
- 24) Je n'éprouve aucune difficulté à créer des relations sociales.
- 25) Je possède une capacité à repérer les contradictions d'autrui rapidement.
- 26) Je possède des facilités à repérer les informations pertinentes dans un environnement.

La mise en place de facteurs permettra, lors de l'analyse, de rassembler les différentes réponses aux questions. Pour chaque facteur, cinq questions correspondent, en fonction des réponses aux cinq questions, cela me permettra de mettre en évidence si le répondant possède le facteur ou non et donc possède une caractéristique typique du pervers ou non.

Au vu du changement d'orientation de ce mémoire, qui ne traite plus des caractéristiques du pervers les plus représentés au sein de la population mais bien des traits de caractère typiques du pervers les plus acceptés au sein de la population générale,

les facteurs mis en place lors de la création du questionnaire n'apportent plus autant de valeur à notre analyse.

En effet, les facteurs permettaient de mettre en avant une certaine catégorie de comportements pervers, ce qui aurait dû nous aiguiller lors de nos analyses. Néanmoins, au vu du changement d'orientation du mémoire, les facteurs ne s'avèrent plus aussi importants, car ceux-ci ne nous permettent pas de mettre en avant l'acceptation ou non de certaines caractéristiques perverses au sein de la population.

Ces facteurs ont tout de même été analysés de manière globale afin d'appuyer nos propos et également d'obtenir une vue plus générale des réponses obtenues lors de la soumission du questionnaire.

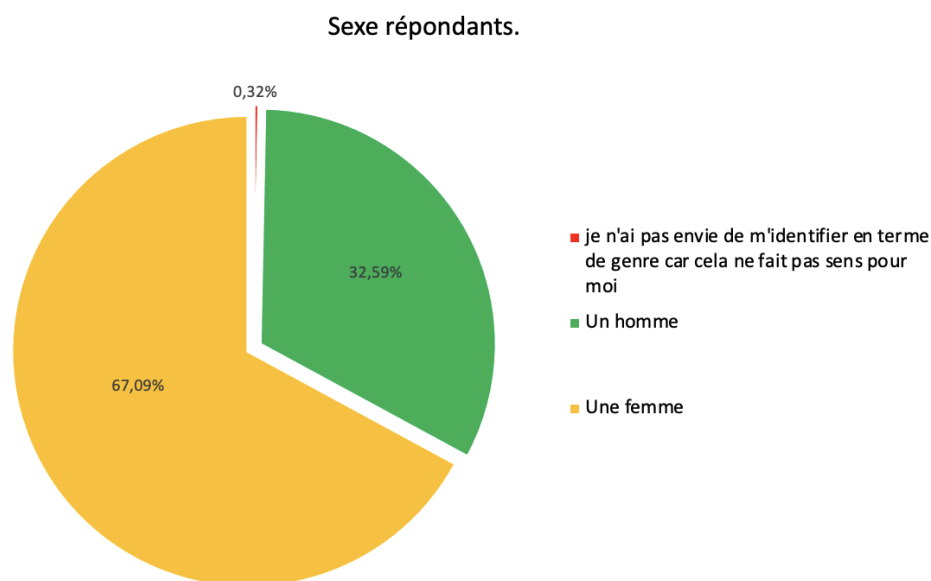
ANALYSE.

1. Nettoyage des données.

Lors de la diffusion du questionnaire, 317 personnes ont répondu. Lors du tri des données seulement un questionnaire a dû l'être écarté car le répondant était âgé de 17ans et ne répondait donc pas aux critères établis.

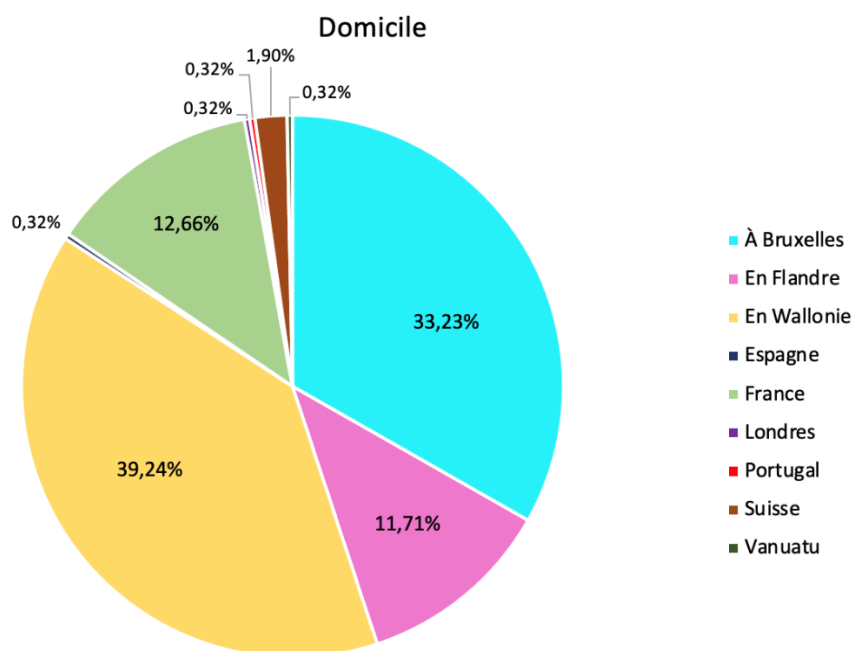
Une fois les 316 réponses vérifiées, il a fallu nettoyer les données afin qu'elles soient toutes homogènes et plus facilement analysables.

Graphique N°1 : Les genres auxquels les répondants s'identifient.



Ce graphique nous montre qu'il y a une majorité de filles répondantes qui représente 67,09% et les hommes représentent 32,59%. Le questionnaire permettait aux répondants de choisir une autre option libre, tel a été le cas pour 0,32% des répondant, ce qui représente un répondant qui ne souhaite pas s'identifier dans un genre.

Graphique N°2 : Les différentes domiciliations des répondants.



Comme nous pouvons le constater, la majorité des répondants sont domiciliés en Belgique, cela représente 84,18% de répondants. Dont la majorité, 39,24% sont domiciliés en Wallonie, ensuite 33,23% à Bruxelles et 11,71% en Flandre. 12,66% des personnes ayant répondu sont domiciliées en France. Le reste se retrouve réparti en Suisse, au Portugal, à Londres et au Vanuatu.

Tableau N°1 : Le statut actuel des individus.

Statut du répondant	N=317
Alternant	0,32%
Doctorante	0,32%
En rétho (6eme secondaire)	0,32%
Invalide	0,32%
Service citoyen	0,32%
stagiaire en formation	0,32%
Retraité(e)	2,22%
En demande d'emploi	3,48%
Étudiante et travailleur/euse	8,54%
Un(e) travailleur/euse	34,18%
Un(e) étudiant(e)	49,68%
Total général	100,00%

Ce tableau nous permet de constater une certaine variété dans les statuts de notre population. Le statut le plus représenté reste celui des étudiants avec un pourcentage de 49,68%, suivi des travailleurs avec une représentation de 34,18%.

8,54% sont représentés par des personnes combinant les études et le travail. La population est composée de 3,48% de demandeurs d'emploi et 2,22% de retraités.

Tableau N°2 : La répartition des âges de l'échantillon.

Âge	N=317
18-25 ans	66,77%
26-35 ans	18,67%
37-55 ans	8,23%
56-69 ans	5,70%
70	0,32%
81	0,32%
Total général	100,00%

Plus de la moitié de la population est représentée dans la tranche d'âge qui va de 18 ans à 25 ans. Ce pourcentage peut être mis en lien avec le tableau N°1 qui possède une majorité d'étudiants.

Tableau N°3 : Le niveau d'étude maximale des répondants.

Niveau d'étude	N=317
Bachelier	43,99%
Master	35,13%
Secondaire (CESS ou équivalent)	19,62%
Doctorat	0,63%
Primaire (CEB ou équivalent)	0,63%
Total général	100,00%

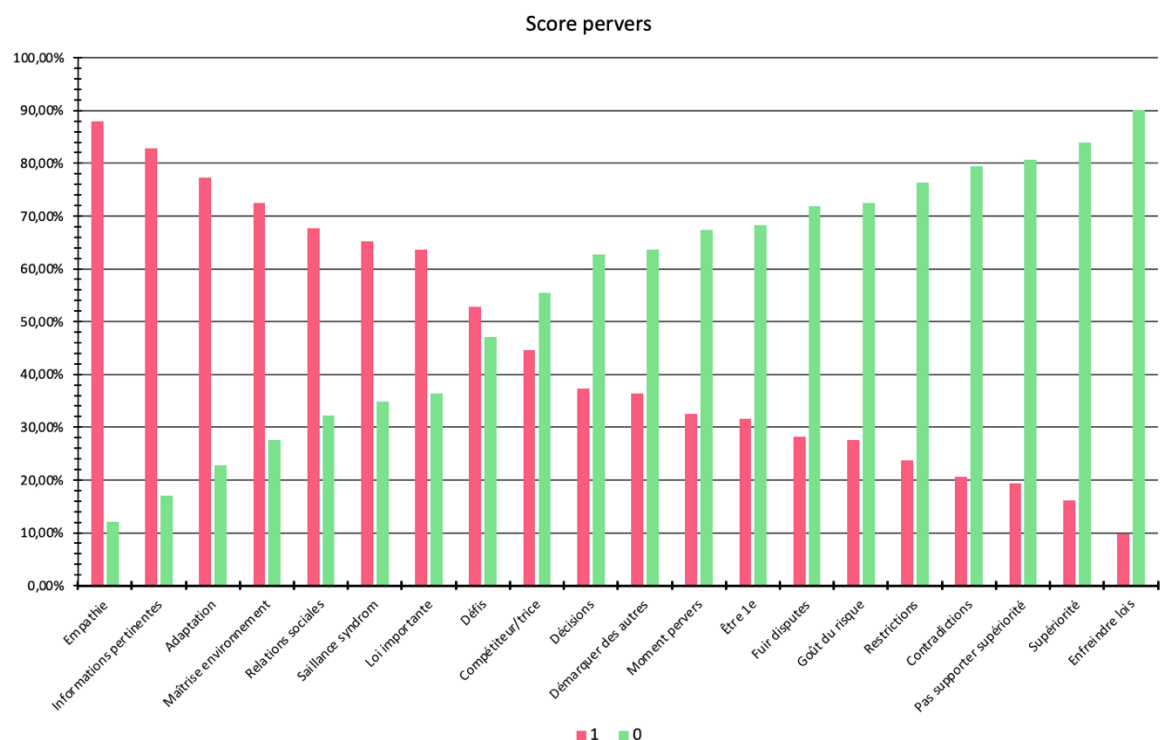
Ce tableau nous permet de constater que la majorité des répondants ont comme diplôme un bachelier avec 43,99% ou un master avec 35,13%.

2. Analyse du score pervers.

Afin d'avoir une vue globale sur les réponses obtenues lors de ce questionnaire, nous avons décidé de mettre en place un score sur 20 points. Ce score n'est en rien un score qui diagnostique une quelconque perversité. Ce système permet simplement d'avoir une vue d'ensemble sur la présence ou non de caractéristiques typiques du pervers au sein de notre échantillon.

Chaque question correspond à 1 point, le point est attribué si le répondant va dans le sens de la caractéristique perverse (exemple : posséder de l'empathie = 1 point, ne pas posséder d'empathie = 0 point, car comme vu plus haut, le pervers possède de l'empathie). Ce système de point sera donc mis en place pour l'ensemble des questions soumises à nos 316 répondants.

Histogramme N°1 : Le score pervers.



L'ensemble des 20 questions présentes dans le questionnaire se trouvent sur l'axe des abscisses, les questions ont été réduites en mots clefs.

L'axe des ordonnées possède un maximum de 100%, celui-ci peut être atteint seulement si 100% de notre échantillon a choisi la même réponse pour une même question.

Dans le questionnaire, il y avait la possibilité de choisir une des quatre propositions émises pour chacune des questions. Les propositions étant « pas du tout d'accord », « pas d'accord », « d'accord » et « tout à fait d'accord ». Afin d'avoir un résultat global assez

clair, les propositions « pas du tout d'accord » et « pas d'accord » ont été regroupées, de même que pour les deux propositions restantes.

Nous pouvons observer, grâce à cet histogramme, que pour les questions qui concernent l'empathie jusqu'à celles qui concernent les défis, plus de 50% de notre échantillon a obtenu le score de 1. Ce qui signifie que plus de 50% de nos répondants possèdent ces caractéristiques typiques du pervers.

L'empathie est présente à 87,97%, ce qui représente une grande majorité. L'empathie est une caractéristique très présente chez le pervers (Englebert, 2022).

La capacité à repérer des informations pertinentes dans un environnement est présent chez 82,91% de nos répondants, ceux-ci estiment donc savoir repérer des stimuli pertinents parmi d'autres stimuli neutres ou inadaptés.

Nous pouvons donc remarquer que les questions ayant obtenu un plus grand score de 1, concernent les relations aux autres, l'adaptation et l'environnement.

À l'inverse, nous pouvons observer sur l'autre côté de l'histogramme que le score correspondant à 0 est majoritairement présent pour les questions allant de « être compétiteur/trice » jusqu'à « la capacité à enfreindre des lois si cela me permet d'arriver à mes fins ». Cette dernière comprend 90,19% des répondants ayant obtenu le score de 0, ce qui représente une écrasante majorité.

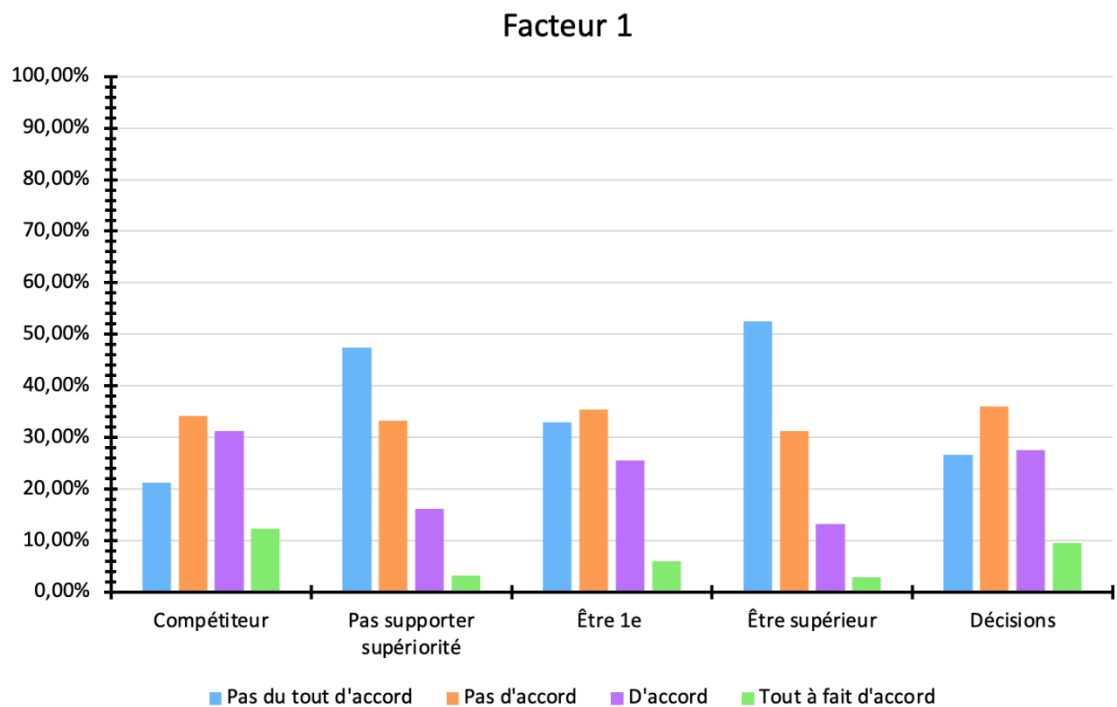
76,27% des répondants ont obtenu un score de 0 pour la question suivante « je n'aime pas me soumettre à des restrictions et je le montre aux autres ». Cela va donc à l'opposé du pervers, qui lui ne souhaite pas se soumettre à des restrictions ou des lois, même s'il les maîtrise à la perfection. Notre échantillon a obtenu un score de 0 à 83,86% à propos de la capacité à accepter que quelqu'un soit supérieur à nous. Ce qui signifie qu'à plus de 83%, notre échantillon accepte le fait qu'une personne puisse être supérieure à ce dernier. Ceci met en évidence que les questions qui ont un « score 0 » plus élevé, sont des questions qui concernent le dépassement de l'autre. Tel que « vouloir être 1^{er} », « être compétiteur », « ne pas supporter de savoir quelqu'un supérieur à soi ». Mais également les questions qui concernent le danger, le fait d'enfreindre des lois, des restrictions. Ce sont des éléments qui font partie du pervers et de ses caractéristiques si spécifiques, mais qui ne semblent pas faire l'unanimité auprès de notre échantillon.

En résumé, certaines caractéristiques du pervers sont majoritairement présentes dans notre échantillon contrairement à d'autres, mais pourquoi ? C'est ce que nous allons essayer de développer tout au long de ce mémoire.

3. Analyse globale des facteurs.

Lors de la mise en place du questionnaire, quatre facteurs ont été mis en évidence, de ces quatre facteurs sont ressorti cinq questions. Nous allons donc analyser de manière globale l'ensemble des réponses pour chaque facteur.

Graphique N°3 : Résumé des réponses correspondant au facteur N°1.



Le nombre total de répondant s'élève à 316, l'ordonnée du graphique correspondent donc au total de l'échantillon.

Ce graphique représente l'ensemble des réponses aux questions correspondants au facteur **numéro 1**. Les différentes questions qui composent le facteurs 1 sont chacune représentées par des mots clefs dans le graphique et correspondent, dans l'ordre, aux suivantes :

- Au quotidien je suis compétiteur/trice.
- Je n'accepte pas de savoir que quelqu'un peut être supérieur à moi.
- Je souhaite toujours être le/la premier/ière dans tout ce que j'entreprends.
- J'aime me sentir supérieur aux autres
- Je n'éprouve aucune difficulté à prendre des décisions au quotidien même les plus difficiles.

Dans le questionnaire, chacune de ces réponses étaient à remplir avec une échelle de Likert allant de 1 à 4. 1 correspondant à “pas du tout d’accord” et 4 correspondant à “tout à fait d’accord”. Ceci est représenté dans le graphique par différentes couleurs.

Les 3 facteurs suivants seront représentés sous forme d’un graphique similaire.

Dans ce graphique, nous pouvons observer que, concernant la première question, les réponses sont fortement représentées dans la partie 2 et 3 de l’échelle de Likert, ceci indique que la plupart des réponses se trouvent dans le milieu et non dans les extrêmes.

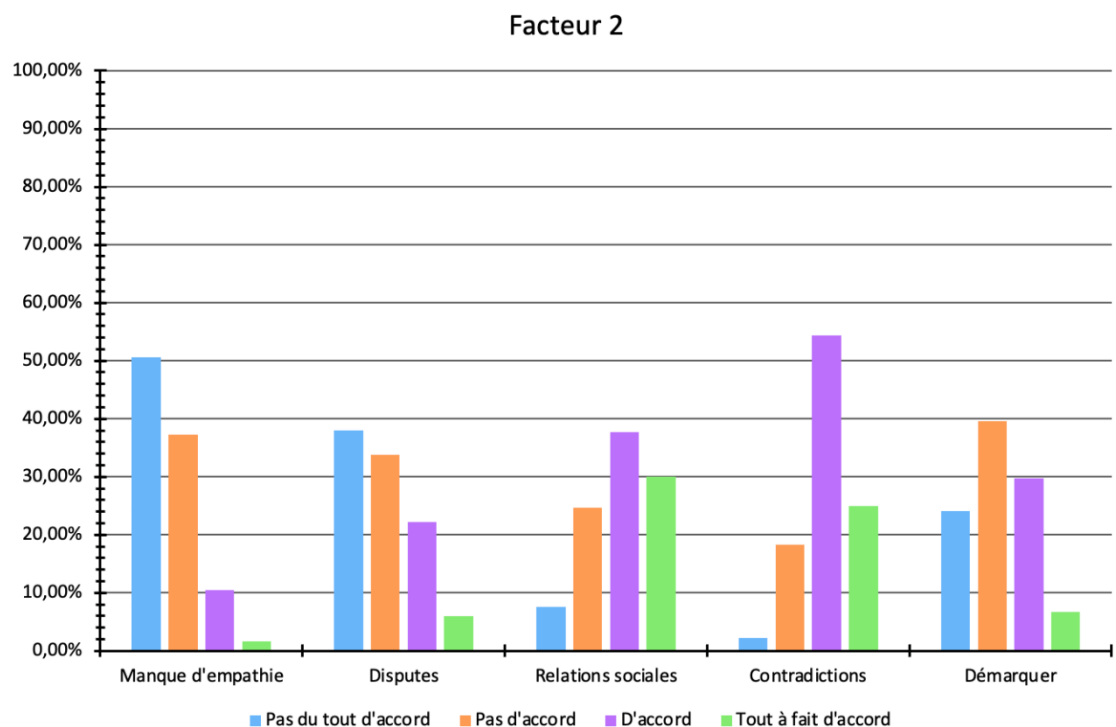
Concernant la deuxième question, la plupart des réponses se trouvent dans la catégorie 1 et 2 de l’échelle de Likert que l’on pourrait rassembler par le terme « pas d’accord ». 80% des répondants de l’échantillon recueilli acceptent le fait de percevoir autrui comme supérieur à lui.

À propos de la question numéro trois, les réponses sont quasi équitablement réparties entre les catégories 1, 2 et 3 de l’échelle de Likert tandis que la catégorie 4 n’est que très peu représentée par l’échantillon avec un pourcentage correspondant à 6,01%. Ceci correspond également aux réponses de la cinquième question mais avec légèrement plus de réponses dans la catégorie 4.

La quatrième question se voit fortement constituée des catégories 1 et également 2. Cela montre donc que la supériorité n’est pas un sentiment fortement représenté au sein de l’échantillon.

L’ensemble de ces questions permettent de mettre en évidence que le facteur du leadership ne représente pas une caractéristique fortement représentée par l’ensemble de l’échantillon tel que présenté dans le graphique. L’échantillon, sous ce point de vue, ne partage donc pas la caractéristique de leadership que peut posséder le pervers.

Graphique N°4 : Les 5 questions représentant le facteur deux.



Ce graphique met en évidence les cinq questions que représentent le **facteur numéro deux** du questionnaire. Ces questions sont les suivantes :

- Lorsque je suis en interaction avec quelqu'un, j'éprouve des difficultés à comprendre ce qu'il ressent.
- J'ai tendance à fuir les disputes que j'ai pu provoquer.
- Je n'éprouve aucune difficulté à créer des relations sociales.
- Je possède une capacité à repérer les contradictions d'autrui rapidement.
- Lorsque je me retrouve en groupe, j'aime me démarquer des autres.

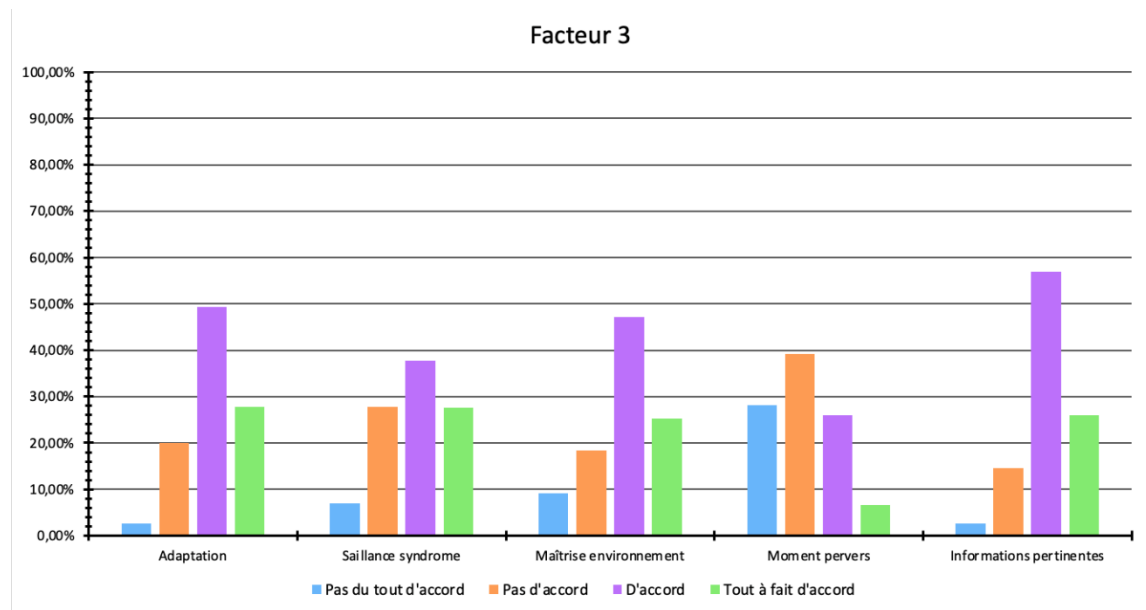
Les légendes correspondent aux mêmes que celles du graphique N°3.

Ce graphique nous permet de constater que le facteur de l'environnement social et du rapport à l'autre est assez bien représenté dans notre échantillon. Le seul point qui est moins mis en évidence est celui de la création de disputes.

L'empathie semble être un point important chez 88% des répondants et cela ne paraît pas être une caractéristique rare dans la population.

On pourrait expliquer cette forte représentation par l'importance accordée aux relations sociales et aux interactions positives avec autrui dans la société et dans nos vies quotidiennes.

Graphique N°5 : Ensemble des questions du facteur N°3.



Ce graphique représente le **facteur numéro 3**, qui est composé des questions suivantes :

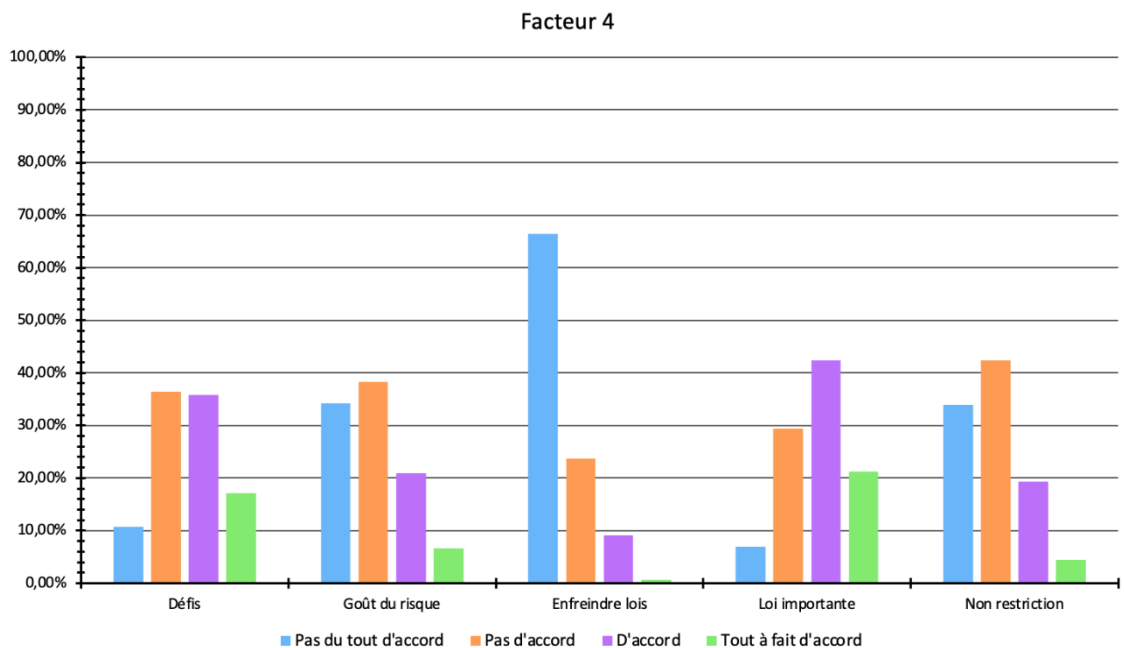
- Peu importe la situation dans laquelle je me trouve, j'arrive à m'adapter correctement.
- J'ai tendance à relever des détails que personne ne perçoit dans l'environnement.
- Je ressens le besoin de maîtriser l'environnement qui m'entoure afin de me sentir à l'aise.
- En général, je suis quelqu'un qui maîtrise une grande quantité de sujets, ce qui impressionne autrui, mais il m'arrive pendant un court instant de me retrouver complètement hors propos.
- Je possède des facilités à repérer les informations pertinentes dans un environnement.

Le graphique N°5 met en évidence que la partie concernant l'environnement et sa maîtrise dans le questionnaire est souvent présente dans notre échantillon. En effet, nous pouvons constater que parmi les cinq questions, quatre vont dans le sens des caractéristiques du pervers. Le seul élément qui n'est pas fortement représenté est celui du moment pervers. Les réponses sont plutôt réparties entre les 3 premières catégories de l'échelle de Likert mais très peu dans la partie « tout à fait d'accord ».

Ce que nous pouvons observer, c'est que la capacité à détecter des stimuli significatifs dans l'environnement est assez répandue dans l'ensemble de l'échantillon étudié. Il est moins courant de ne pas être capable de repérer ces stimuli que l'inverse. Cependant, les individus pervers possèdent une suradaptation à cette caractéristique particulière.

Grâce à ce graphique, nous pouvons observer que 82% des participants ressentent une facilité à détecter les stimuli environnants, y compris ceux qui passeraient inaperçus pour la population générale, 65% des répondants s'y identifient. Cette aptitude à repérer rapidement les stimuli est une caractéristique importante dans la perversion, et notre échantillon semble également la posséder à sa propre échelle.

Graphique N°6 : Le condensé des cinq questions qui forment le facteur 4.



Le **quatrième facteur** est représenté ci-dessus et est composé des cinq questions qui suivent :

- J'aime me lancer des nouveaux défis à chaque fois que j'en termine un.
- J'aime prendre des risques et vivre dangereusement.
- J'ai tendance à enfreindre les lois si cela me permet d'arriver à mes fins.
- J'accorde une place importante à la loi dans ma vie quotidienne.
- Je n'aime pas me soumettre à des restrictions et je le montre aux autres.

Le dernier facteur étudié n'est pas très représenté dans l'échantillon examiné. En effet, nous pouvons constater que la plupart des réponses exprimées sont en faveur du respect de la loi, ce qui est contraire à la personnalité perverse. Il est normal que la plupart des individus considère le respect des règles comme primordial, car cela reste un élément ancré en nous dès notre plus jeune âge et est considéré comme essentiel au sein de notre société.

Les réponses concernant la troisième question de ce facteur mettent en évidence ce respect de la loi. 66,46% des répondants ne sont pas du tout en accord avec le fait d'enfreindre des lois afin d'arriver à leurs fins. Tandis que seulement 0,63% des répondants ont choisi la proposition « tout à fait d'accord ».

En résumé, ces quatre facteurs ont mis en évidence plusieurs éléments. Le respect de la loi semble prendre une place importante au sein de notre échantillon, en effet nos répondants sont majoritairement contre le fait d'utiliser et d'enfreindre la loi afin d'atteindre un but précis.

Ceux-ci semblent également accorder une grande importance à autrui, à leur rapport à l'autre et leur environnement. Accorder une place aux autres et y prêter attention, sans créer une forme de sentiment de supériorité est un élément important pour la majorité de nos répondants.

Cependant, ces analyses ne nous permettent pas d'émettre des hypothèses plus concrètes mais simplement de pouvoir faire ressortir certaines observations générales.

L'analyse des facteurs confirme également les éléments mis en évidence par l'histogramme N°1.

4. Comparaison entre hommes et femmes.

Après avoir comparé de manière globale, le score pervers et par la suite les quatre facteurs, il est temps de mettre en place une analyse plus approfondie en comparant les hommes et les femmes de notre échantillon. Ceci nous permettra de confirmer ou d'infirmer, et d'approfondir les éléments mis en avant jusqu'ici.

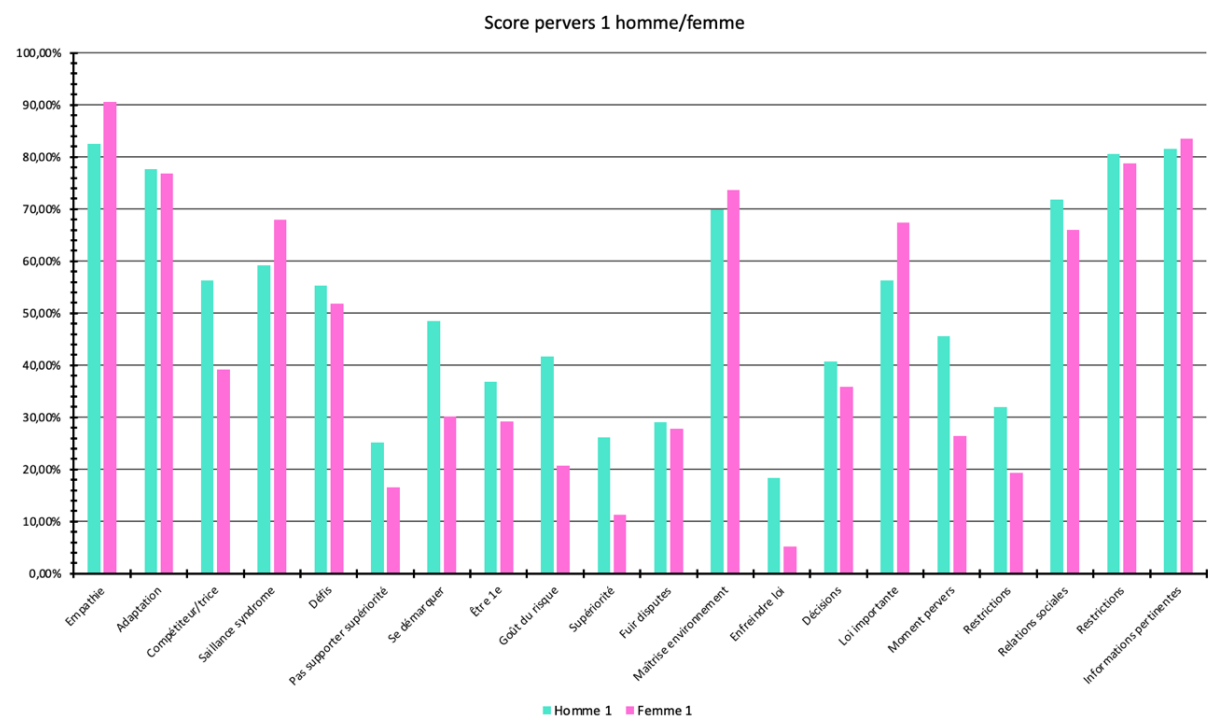
En premier lieu, nous avons créé un score pervers que nous avons mis en place dans notre comparaison des hommes et des femmes de notre échantillon.

On obtient le score de 1 lorsque l'on va dans le sens de la caractéristique pervers et inversement, on obtient 0 (par exemple : « je n'accepte pas de savoir que quelqu'un peut être supérieur à moi », si le répondant a sélectionné une proposition allant en accord avec la phrase, il obtiendra le score de 1 car le pervers n'accepte pas la supériorité d'autrui).

Nous avons décidé de séparer les graphiques en deux parties, la première rassemblant les score 1 des hommes et des femmes pour chaque question et le deuxième rassemblant les scores 0. Ceci permet une meilleure lecture des histogrammes.

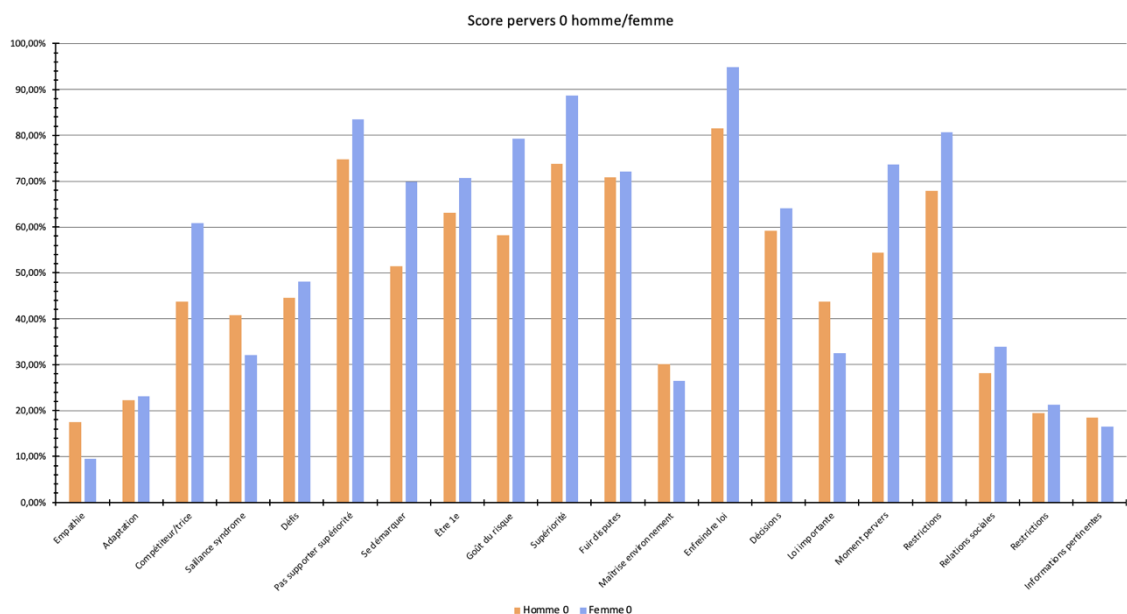
4.1. Score pervers hommes/femmes.

Histogramme N°2 : Score pervers 1 hommes/femmes.



Nous pouvons observer grâce à cet histogramme, certaines différences entre les hommes et les femmes, telle que l'empathie, qui est représentée à 90,57% chez les femmes et à 82,52% chez les hommes. Le fait d'être compétiteur est plus présent chez les hommes avec un pourcentage de 56,31 tandis que pour les femmes ceci s'élève à 39,15%. En règle générale nous pouvons observer que les hommes possèdent un score plus élevé dans les questions qui touchent à la compétition, à la comparaison à autrui, telles que les questions qui abordent les sujets suivants : vouloir être 1^{er}, ne pas supporter que quelqu'un soit supérieur à soi, vouloir se démarquer des autres etc. Mais également les questions qui concernent le non-respect des lois ou la non-soumission aux restrictions.

Histogramme N°3 : score pervers 0 hommes/femmes



De manière logique, nous observons dans cet histogramme l'inverse de ce que nous avons pu observer dans l'histogramme N°2 car ici est représenté le score 0 du pervers, c'est-à-dire les répondant ayant choisi les propositions qui vont dans le sens inverse de la caractéristique perverse.

4.2. Analyse des questions en comparant hommes/femmes.

Ce qu'il faut prendre en compte dans l'ensemble de ces graphiques est que le pourcentage de répondants s'identifiant au genre féminin est de 67,30% et 32,70% s'identifient au genre masculin. Il y a donc dès le départ une différence en termes de quantité de réponse.

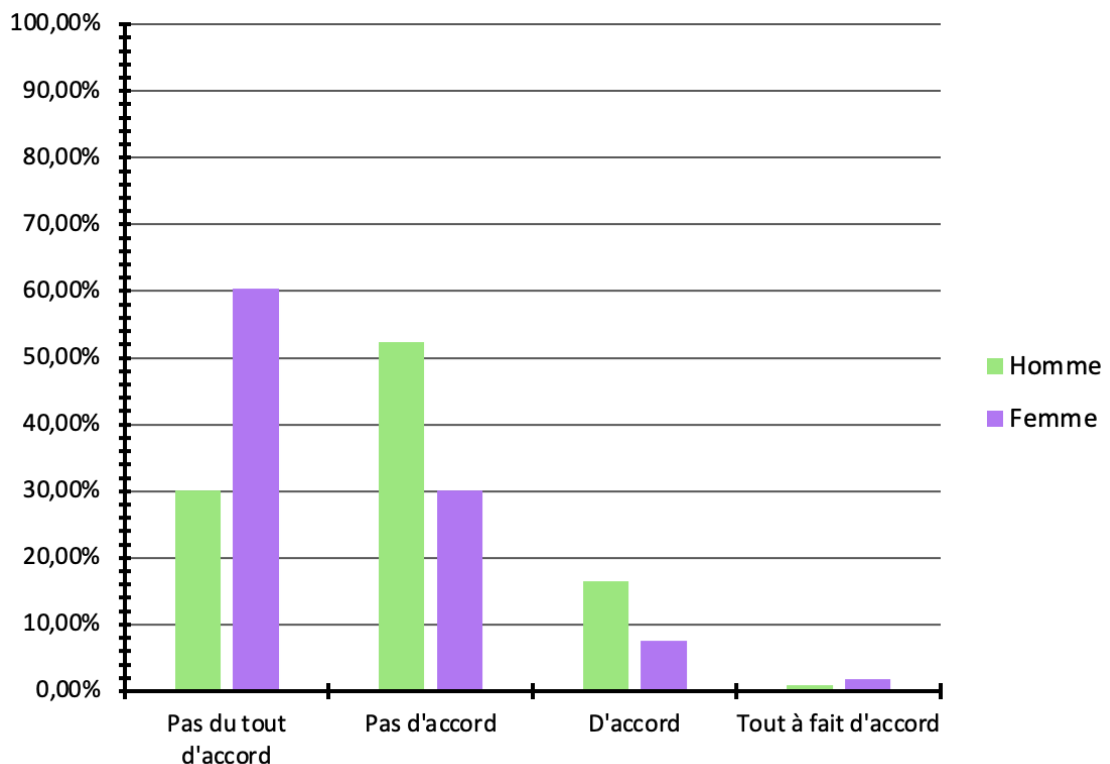
Afin que les graphiques soient le plus clair possibles, il a été choisi de baser le pourcentage total sur le genre. Lorsque l'on dit que « 30,19% des femmes ne sont pas d'accord », cela signifie bien 30,19% des femmes ont répondu cela.

N=315		Genre 	
Manque d'empathie 		Homme	Femme
Pas du tout d'accord		30,10%	60,38%
Pas d'accord		52,43%	30,19%
D'accord		16,50%	7,55%
Tout à fait d'accord		0,97%	1,89%
Total général		100,00%	100,00%

Dans cette catégorie, il a été décidé d'exclure un répondant qui ne souhaitait pas s'identifier ni au genre homme ni au genre femme. Étant donné que cette catégorie était peu représentée, nous avons jugé qu'il n'était pas nécessaire de l'inclure dans les données. Par conséquent, l'échantillon n'est plus que de 315 répondants.

L'objectif de l'ensemble des graphiques dans ce point est de mettre en évidence la différence entre les hommes et les femmes afin de voir les caractéristiques qui ressortent principalement chez les femmes et celles qui ressortent plus souvent chez les hommes.

Graphique N°7 : Le manque d'empathie, comparaison entre hommes et femmes.

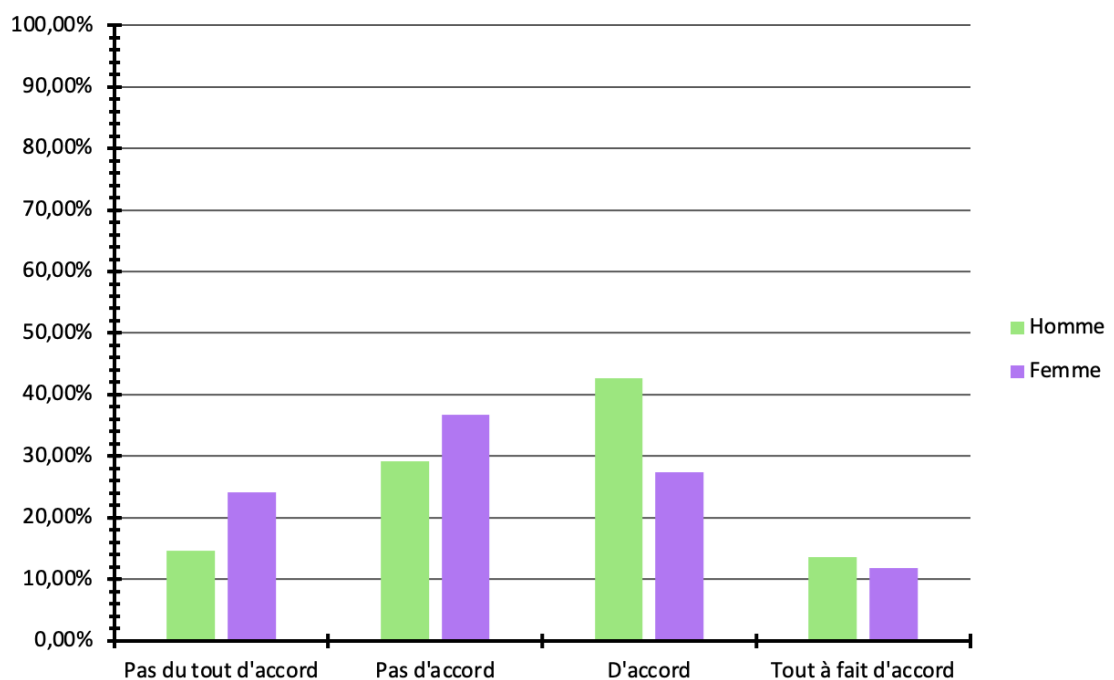


Ce graphique met en évidence la question suivante : « *Lorsque je suis en interaction avec quelqu'un, j'éprouve des difficultés à comprendre ce qu'il ressent* ». Cette question désigne donc le manque d'empathie, il faut la prendre en tant qu'item inversé.

Nous pouvons observer que globalement les répondants des deux genres ont de l'empathie. Néanmoins, nous pouvons remarquer que 60,38% des femmes ne sont pas du tout d'accord avec la question citée ci-dessus, tandis que pour les hommes, seulement 30,10% ne sont pas du tout d'accord. Concernant les femmes cela représente 90% donc quasiment la totalité des répondantes tandis que pour les hommes le taux est un peu moins haut. Les hommes ne semblent pas être tout aussi sûr de la présence d'empathie chez eux envers les autres. Mais 82% des hommes ont tout de même répondu qu'ils n'étaient pas en accord avec la question.

Les hommes et les femmes semblent majoritairement posséder de l'empathie, celle-ci est plus fortement affirmée chez les femmes.

Graphique N°8 : La compétition, la différence entre les hommes et les femmes.



La question représentée dans le graphique est la suivante : « *Au quotidien, je suis compétiteur/trice* ».

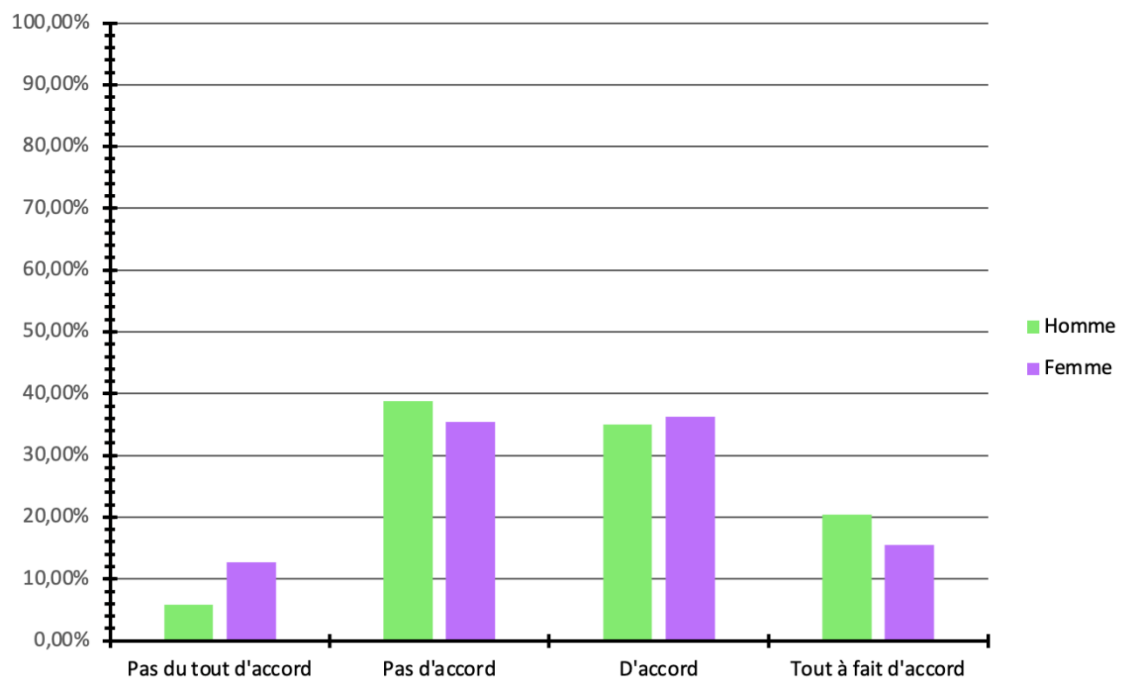
Nous pouvons déjà observer en comparaison au graphique N°7, que les réponses sont beaucoup plus réparties et ne se trouvent pas toutes dans les extrêmes.

Ce graphique met en évidence que la majorité des répondants hommes se trouvent dans la catégorie « d'accord » avec 42,72% soit presque la moitié de nos répondants se définissant comme des hommes. Tandis que dans la catégorie des femmes, la majorité des réponses se trouvent dans la réponse « pas d'accord », représenté par 36,79% soit plus d'un tiers des répondants femmes.

Ceci met en évidence que les femmes se sentent moins compétitrices que les hommes.

La majorité des hommes sont d'accord avec le fait qu'ils sont compétiteurs soit 56%, tandis que les femmes ne sont majoritairement pas d'accord avec cette proposition, cela représente 60% des répondants.

Graphique N°9 : La question du défi en comparaison avec les hommes et les femmes.

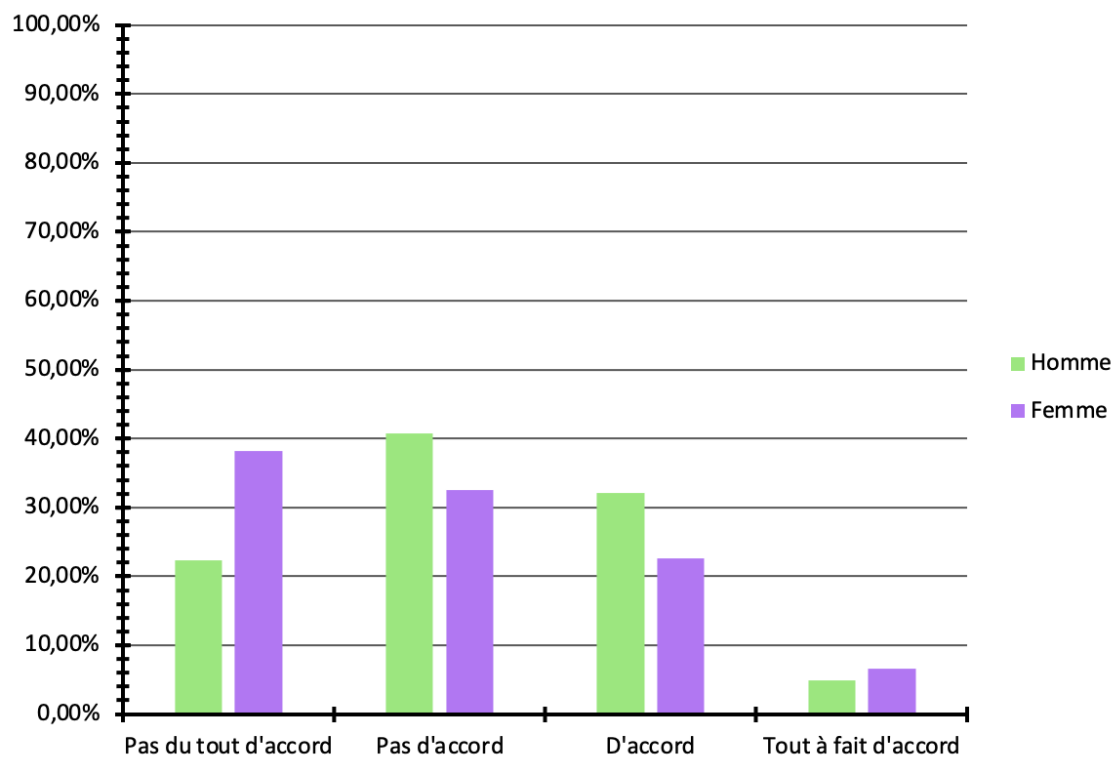


La question traitée dans ce graphique est la suivante : « *J'aime me lancer des nouveaux défis à chaque fois que j'en termine un* ».

Dans ce graphique nous pouvons observer que les réponses sont assez partagées dans les deux types de genres. Les femmes à respectivement 35% et 36% choisissent la réponse « pas d'accord » et « d'accord ». Il en est de même pour les hommes qui ont répondu respectivement à ces deux catégories à 38% et 34%.

Cette question n'est donc pas majoritairement représentée par un genre plus que l'autre.

Graphique N°10 : Être le/la première.



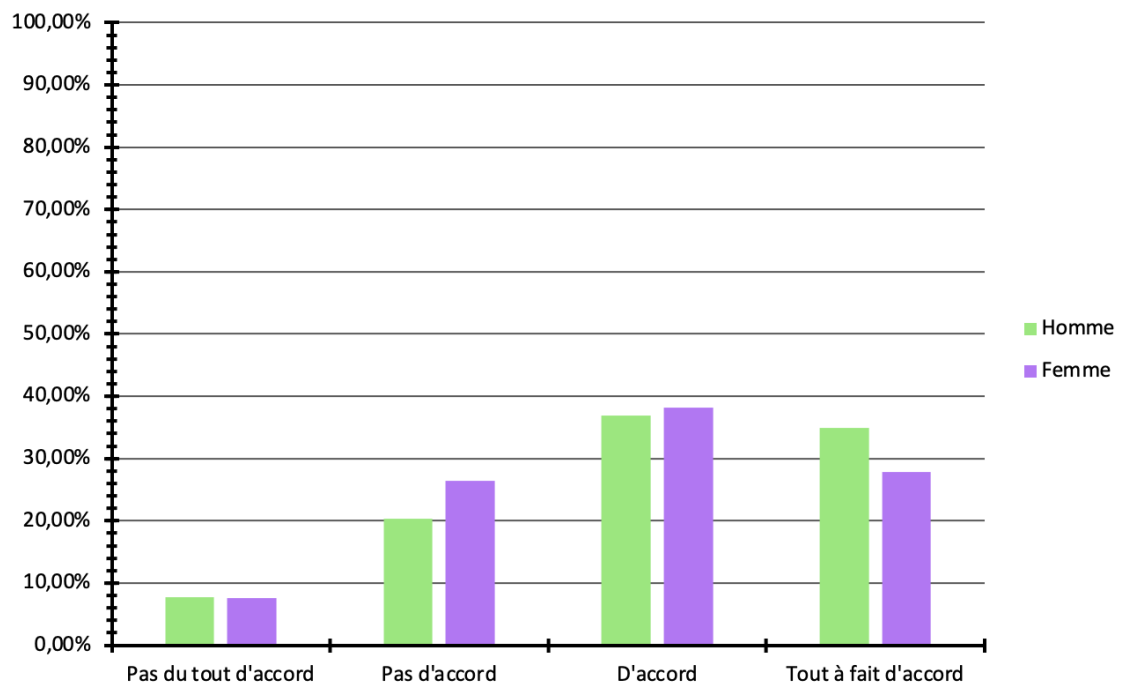
Ce graphique traite de la question suivante : « *Je souhaite toujours être le/la premier/ière dans tout ce que j'entreprends* ».

Ce graphique met en évidence une légère tendance des hommes à être d'accord avec la question citée ci-dessus. En effet, 1/3 des répondants sont d'accord avec cette dernière. Tandis que chez les femmes, 70% des répondants ne sont pas en accord avec le souhait d'être la première dans tout ce qu'elles réalisent.

Néanmoins, 40,78% des hommes ont tout de même répondu qu'ils n'étaient pas d'accord avec le fait de toujours vouloir être le premier.

Cette question est une question assez forte qui suscite souvent des différences, car souhaiter être le/la premier/ière dans tout ce que l'on entreprend peut parfois être vu comme négatif vis-à-vis des autres.

Graphique N°11 : La comparaison entre les hommes et les femmes concernant la création de relations sociales.



« *Je n'éprouve aucune difficulté à créer des relations sociales* », ceci est la question mise en avant dans ce graphique.

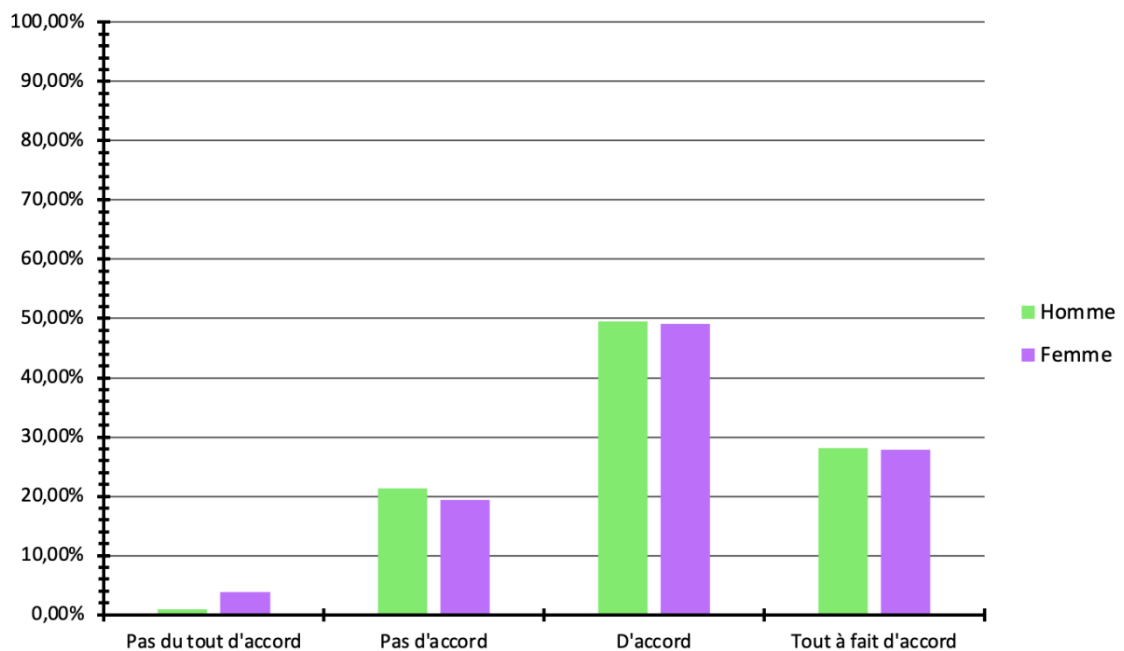
Ce graphique met en lumière que 66% des femmes ayant répondu au questionnaire n'éprouvent pas de réelle difficulté à créer des relations.

Nous pouvons observer la même tendance légèrement à la hausse chez les hommes, 70% sont d'accord avec cette proposition.

La création de relations sociales n'est pas plus représentée chez les hommes que chez les femmes, c'est un élément naturel et instinctif chez l'humain.

Les relations sociales sont importantes au sein de la société.

Graphique N°12 : L'adaptation en fonction du genre.

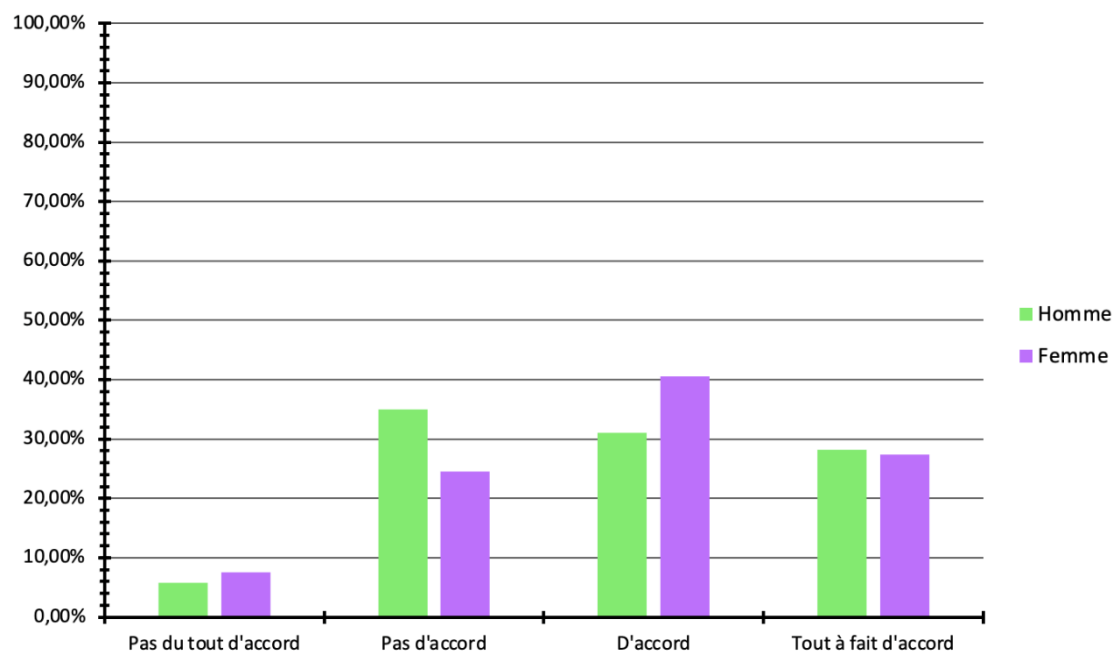


Ce graphique traite de la question : « *Peu importe la situation dans laquelle je me trouve, j'arrive à m'adapter correctement* ».

Nous pouvons observer que 77% des hommes pensent pouvoir s'adapter peu importe la situation, ceci représente la majorité des hommes ayant répondu au questionnaire. La même tendance est observée chez les femmes, avec un pourcentage de 76%.

1/3 des hommes et des femmes ont répondu qu'elles étaient tout à fait d'accord avec cette proposition. L'adaptation semble être une caractéristique majoritairement représentée par notre échantillon.

Graphique N°13 : Saillance syndrome en fonction du genre.



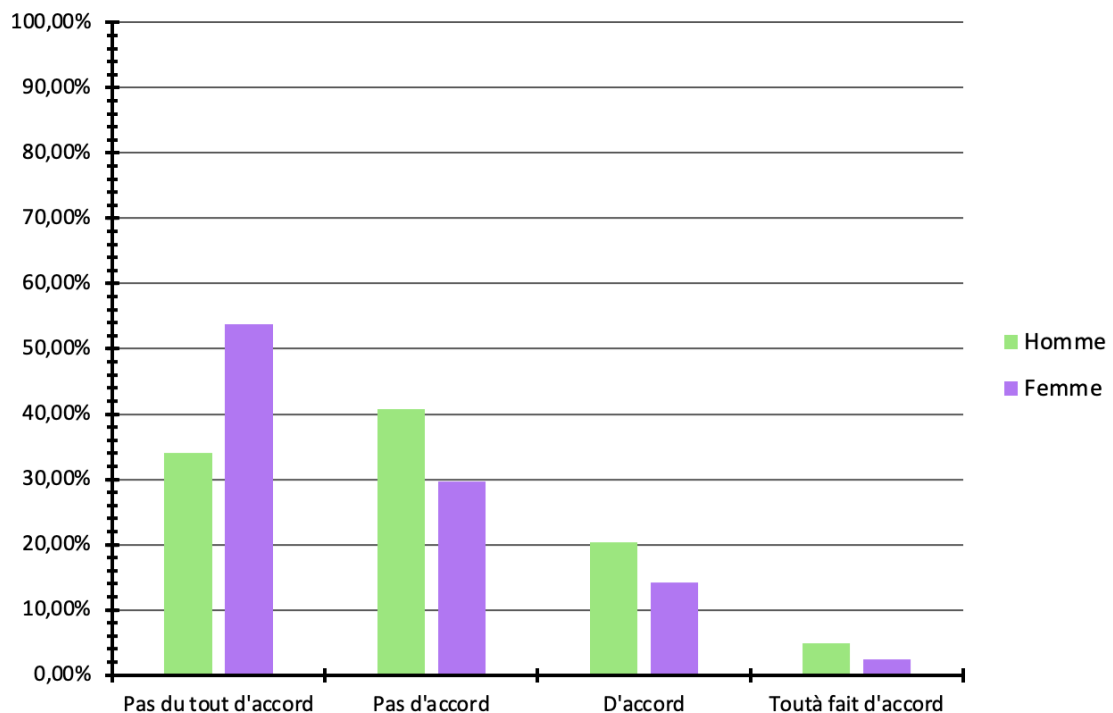
Ceci est la question représentée dans le graphique : « *J'ai tendance à relever des détails que personne ne perçoit dans l'environnement* ».

Ce graphique met en lumière que 67% des femmes ont tendance à relever des détails que personne d'autre ne perçoit dans un environnement, autrement appelé le « saillance syndrome ».

Au contraire, les hommes sont répartis entre la catégorie « d'accord » et « pas d'accord » avec respectivement un pourcentage de 31% et 34%. Il y a tout de même 28% des répondants de genre hommes qui pensent tout à fait avoir le “saillance syndrome”.

La majorité des femmes sont d'accord avec cette proposition avec un taux de 40,57%, tandis que la majorité des répondants hommes se trouvent dans la catégorie pas d'accord avec 34,95%

Graphique N°14 : Supériorité en fonction du genre.



« Je n'accepte pas de savoir que quelqu'un peut être supérieur à moi ».

Ce graphique met très fortement en évidence que pour les deux genres, il est acceptable de savoir qu'autrui peut être supérieur.

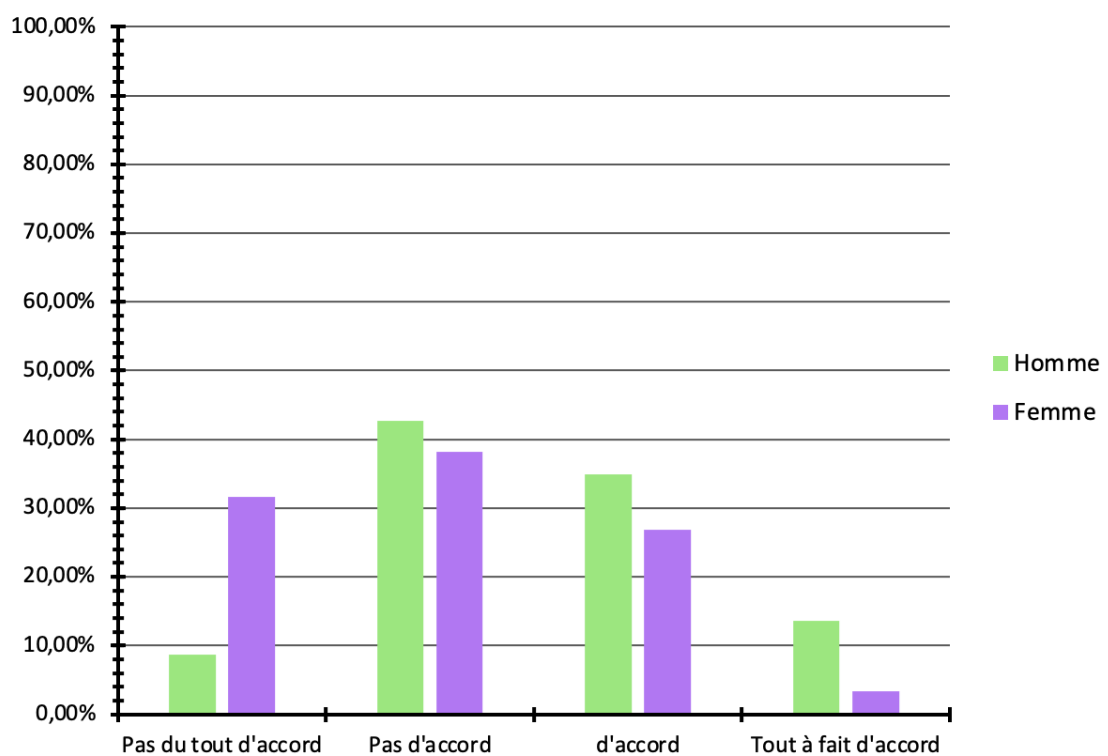
Les hommes ont un taux de réponse de 74%, ce que représente quasiment la totalité des répondants du questionnaire.

Tandis que les femmes possèdent 83% de réponses négatives à la proposition ci-dessus.

Il y a une différence de quasi 10% entre les deux genres, les femmes ont donc une légère tendance à plus accepter qu'autrui soit supérieur à elle-même comparé aux hommes.

Nous pouvons donc observer que la grande majorité de l'échantillon peu importe le genre accepte de savoir que quelqu'un peut être supérieur à eux.

Graphique N°15 : Se démarquer d'un groupe en fonction du genre.

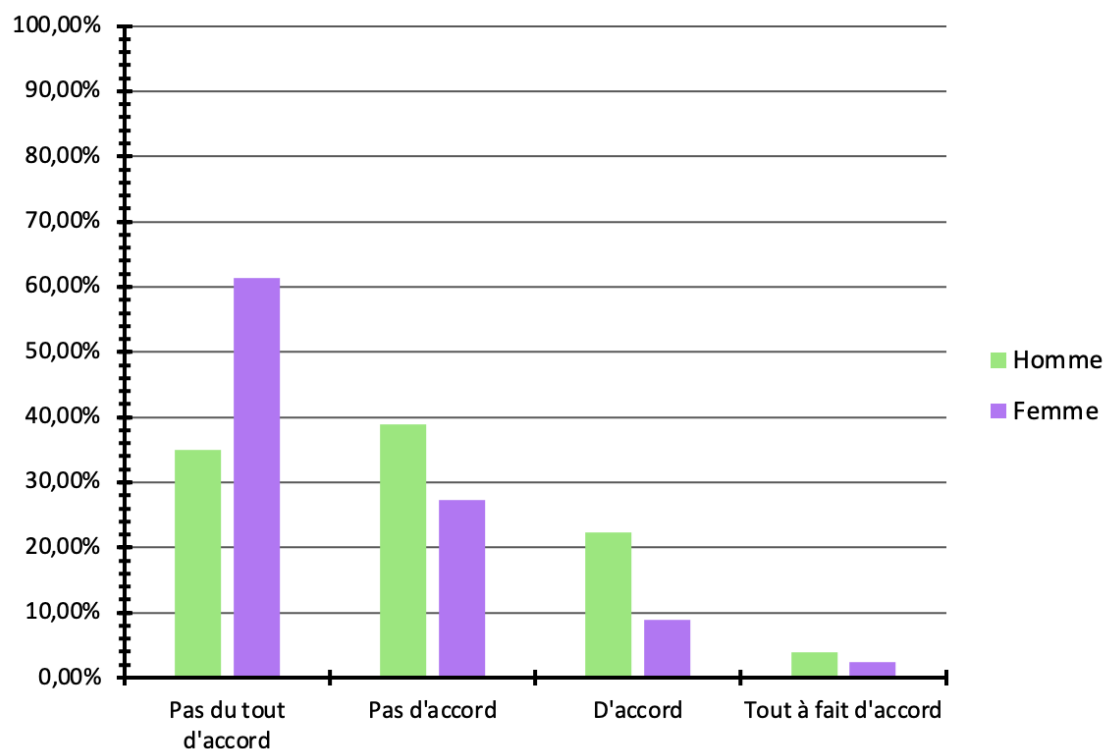


La question traitée dans le graphique est la suivante : « *Lorsque je me retrouve en groupe, j'aime me démarquer des autres* ».

Dans ce graphique, nous pouvons observer que très peu des répondants hommes ont décidés de répondre « pas du tout d'accord », cela ne représente que 8,74% des hommes. Contrairement aux femmes qui ont été 31,60% à répondre cela. Les hommes sont plus répartis entre les deux réponses du milieu avec 42,72% et 34,95% des répondants. Les femmes elles sont réparties entre toutes les catégories sauf celle qui représente la réponse « tout à fait d'accord ».

Nous pouvons tout de même observer que 13,59% des répondants hommes sont tout à fait d'accord contrairement à 3,30% des femmes. Ceci représente une très petite partie des femmes, tandis que chez les hommes le pourcentage représente tout de même plus d'un dixième des répondants de l'échantillon.

Graphique N°16 : Sentiment de supériorité en fonction du genre.



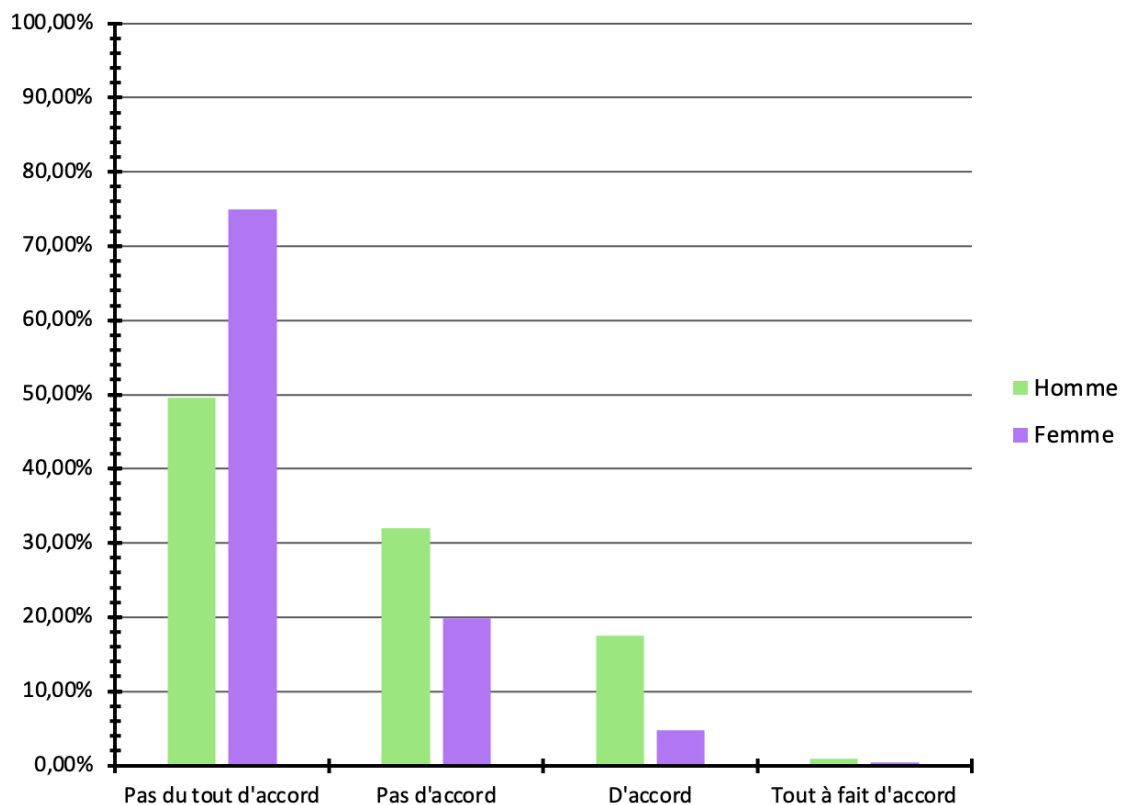
Ce graphique met en lumière la question suivante : « *J'aime me sentir supérieur aux autres* ».

Ce graphique est assez frappant, nous pouvons observer que les réponses tendent presque toutes vers une même direction qui est de dire que l'on n'aime pas se sentir supérieur à autrui.

En effet, 88% de l'échantillon s'identifiant comme des femmes ne sont pas d'accord avec la proposition émise. Cela signifie que seulement 10% ont répondu en accord avec la question.

Chez les hommes, la même tendance peut être observée, 72% des répondants ne sont pas d'accord avec le fait d'aimer se sentir supérieur aux autres. Tandis que 25% sont en accord, on peut tout de même observer une légère supériorité des réponses « d'accord » chez les hommes. Le pourcentage s'élève à 22,33%, ce qui se rapproche d'un quart des réponses des hommes. Alors que chez les femmes le pourcentage pour la même catégorie est de 8,96%, ce qui représente quasiment 1/10 des répondantes femmes.

Graphique N°17 : Enfreindre les lois en fonction du genre des répondants.



La question traitée dans ce graphique est : « *J'ai tendance à enfreindre les lois si cela me permet d'arriver à mes fins* ».

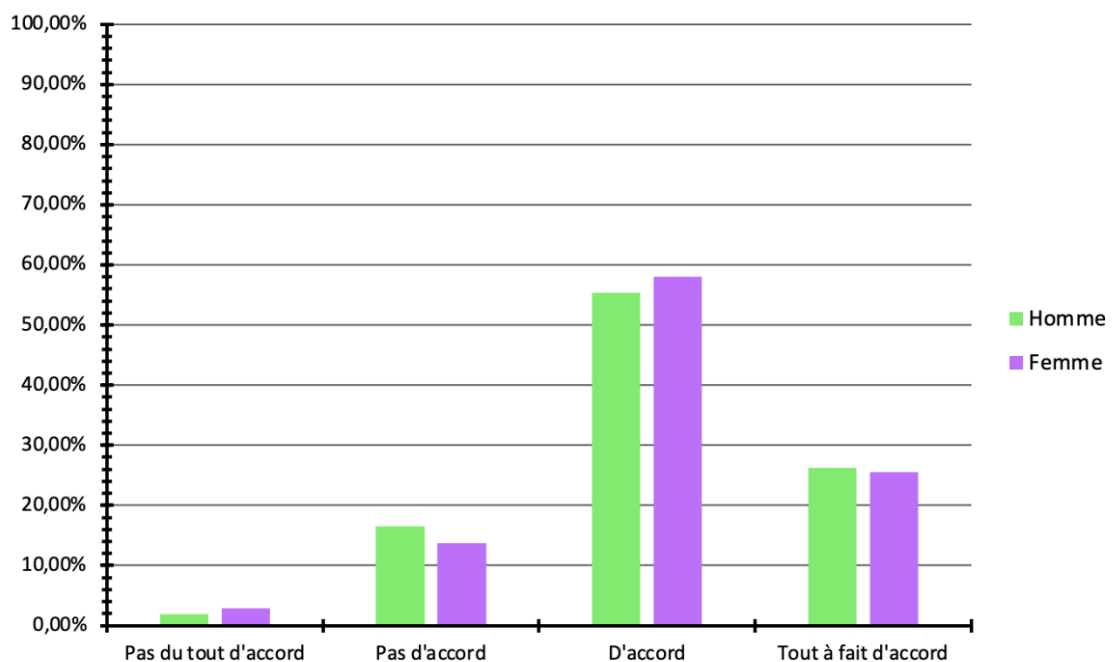
Ce graphique met en lumière que seulement 2 répondants sur les 315 présents dans l'échantillon sélectionné ont choisi la catégorie « tout à fait d'accord » afin de répondre à cette question.

18% des hommes et 5% des femmes sont en accord avec la proposition émise. Tout le reste ne l'est pas ce qui représente une écrasante majorité. Soit 94% pour les femmes et 81% pour les hommes.

Il n'est donc pas commun pour notre échantillon d'enfreindre des lois si cela leur permet d'atteindre leur but.

La très grande majorité des répondant n'est pas en accord avec la proposition. Néanmoins, les hommes semblent avoir plus de facilité à enfreindre les lois afin d'atteindre leur but.

Graphique N°18 : Détection d'informations pertinentes en fonction du genre.

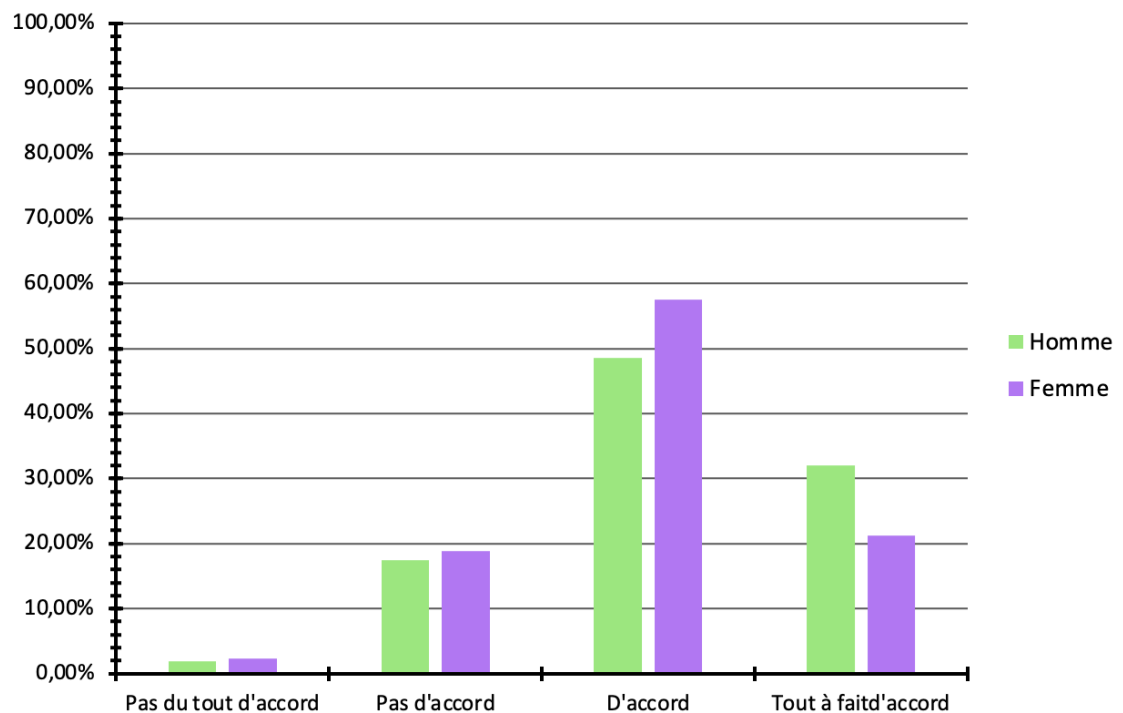


Le graphique ci-dessus traite de la proposition suivante : « *Je possède des facilités à repérer les informations pertinentes dans un environnement* ».

Nous pouvons observer ici la tendance inverse que dans le graphique N°17, 81% des hommes et 83% des femmes estiment avoir des facilités à repérer les informations pertinentes dans l'environnement. Tandis que seulement 1,94% des hommes et 2,38% des femmes ne sont pas du tout d'accord avec la proposition analysée dans ce graphique.

Ceci met en évidence le fait que la majorité de la population sait repérer de façon naturelle les informations pertinentes dans l'environnement. Ceci est une caractéristique commune au sein des populations, il est naturel pour l'homme de repérer les stimuli pertinents parmi d'autres stimuli qualifiés de neutre ou ne portant pas d'information pertinente.

Graphique N°19 : La capacité à repérer les contradictions en fonction du genre.



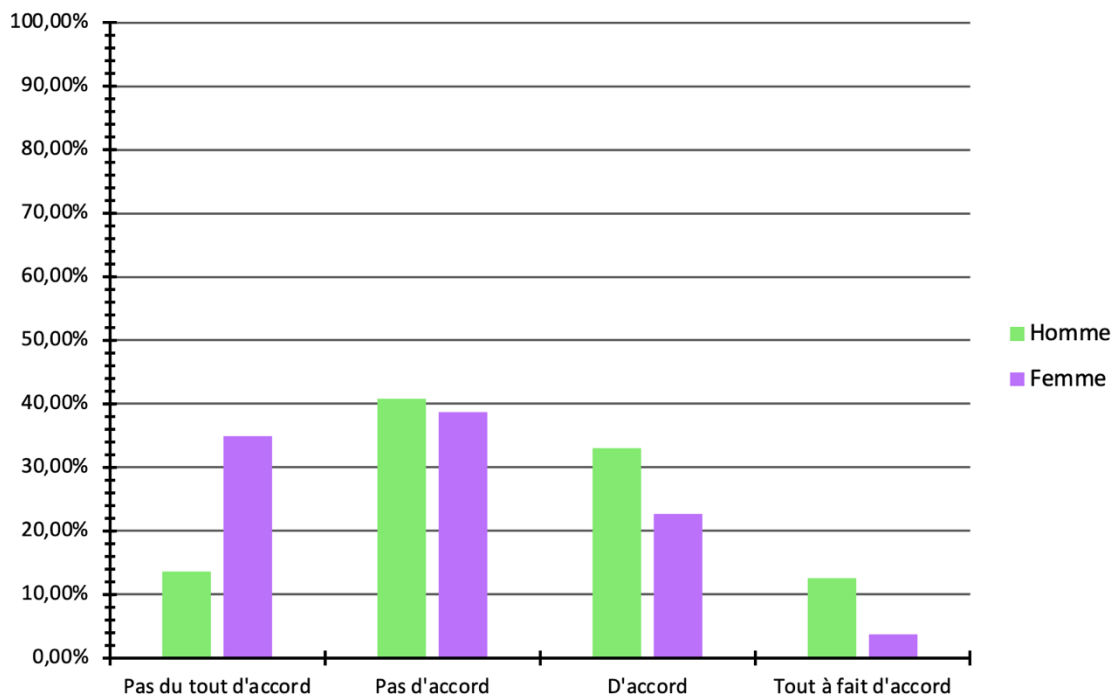
Le graphique N°19 traite de la question : « *Je possède une capacité à repérer les contradictions d'autrui rapidement* ».

Cet histogramme met en évidence que 80% des hommes possèdent la capacité de repérer les contradictions des autres, ce qui représente la grande majorité de nos répondants hommes.

Pour les femmes, 78% ont répondu en accord avec la proposition.

Il ressort de ce graphique que la grande majorité des participants se sentent compétents afin de détecter rapidement les incohérences chez les autres.

Graphique N°20 : le moment pervers en fonction du genre.



Voici la question traitée dans ce graphique : « *En général, je suis quelqu'un qui maîtrise une grande quantité de sujets, ce qui impressionne autrui, mais il m'arrive pendant un court instant de me retrouver complètement hors propos* ».

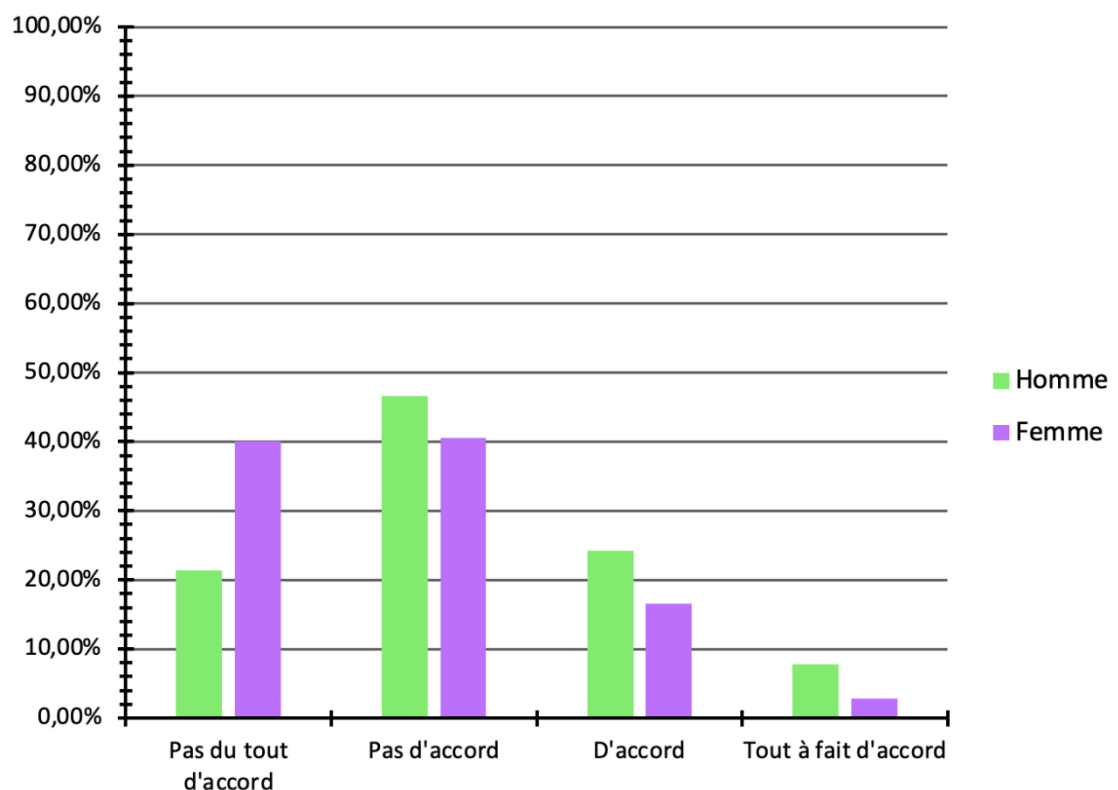
73% des femmes de l'échantillon ne sont pas en accord avec la proposition émise, ceci correspond à plus de la moitié.

Tandis que chez les hommes, les réponses sont partagées entre la catégorie « pas d'accord » et « d'accord », avec des réponses respectivement de 40,78% et 33,01%.

Les hommes de l'échantillon semblent être moins catégorique dans leurs réponses contrairement aux femmes.

Néanmoins, il est important de souligner que cette question prête à confusion, en effet, nous ne pouvons savoir si les répondants ont choisi la proposition pas d'accord car ils ne pensent pas maîtriser une grande quantité de sujet ou car ils ne pensent pas impressionner autrui ou encore car ils peuvent parfois se retrouver hors propos.

Graphique N°21 : La soumission aux restrictions en fonction des hommes et des femmes.



Le dernier histogramme traité dans cette partie concerne la question suivante : « *Je n'aime pas me soumettre à des restrictions et je le montre aux autres* ».

Dans cet histogramme, la répartition des réponses est plus large contrairement au premier tableau N°17 qui traitait également du respect des lois.

Nous pouvons tout de même observer que 80% des femmes ne sont pas en accord avec la proposition émise ci-dessus. Pour les hommes ce taux correspond à 67%.

Donc peu importe le genre, plus de la majorité des répondants considère savoir se soumettre aux restrictions.

Il convient également de souligner qu'il est difficile de déterminer si les répondants sont en désaccord avec le fait de ne pas respecter les restrictions ou avec le fait de ne pas en faire étalage devant les autres.

Cet ensemble de différents graphiques comparant les femmes et les hommes met en évidence plusieurs choses.

5. Analyse de la comparaison entre hommes et femmes.

Tout d'abord, lorsqu'il s'agit de traiter des sujets tel que la supériorité, les lois et l'environnement, les données sont beaucoup moins réparties que concernant les autres sujets. Ceci a été mis en évidence dans une étude de Jellison et Green en 1981. En effet la désirabilité sociale peut se décliner de deux façons différentes, premièrement ce que l'on nomme l'autoduperie qui désigne une auto-évaluation positive du soi sans en être réellement conscient. Deuxièmement, l'hétéroduperie ceci signifie une forme de stratégie mise en place consciemment afin de montrer aux autres une représentation favorable de soi de façon consciente. Une étude a donc été réalisée sous le nom de « paradigme d'autoprésentation », les individus étaient invités à réaliser un questionnaire sous deux consignes différentes. La première consigne étant standard, ils devaient répondre aux questions le plus honnêtement possible. La deuxième consigne était de répondre aux questions de façon à ce que les répondants se fassent bien voir par autrui. Les résultats de cette étude étaient que les dimensions de conscience, de stabilité émotionnelle et d'extraversion avaient significativement augmentés. Une légère augmentation a pu être remarquée concernant la dimension de l'agréabilité, tandis que l'ouverture s'est vue baisser (Jellison et Green, 1981).

Ils ont pu remarquer que lorsque la désirabilité sociale était fortement présente, les réponses tendaient à se ressembler et l'écart-type diminuait donc (Jellison et Green, 1981).

Ce constat met en évidence que lorsque les réponses à des questions portant sur la supériorité par rapport aux autres sont majoritairement négatives et groupées à une extrémité, cela suggère une possible influence de la désirabilité sociale et surtout de la dimension d'extraversion. La désirabilité sociale nous pousse à nous tourner vers autrui, à penser aux autres et leur bien avant le nôtre, en tout cas de le faire paraître comme tel.

La question concernant les lois et leur respect a également montré ce type de réponse. Le respect de la loi peut se voir liée à la conscienciosité, être consciencieux signifie faire les choses de façon minutieuse en obéissant à la conscience morale. Or la société nous impose dès le plus jeune âge une certaine conscience morale que l'on doit respecter. En effet, un ensemble de traits de caractère sont définis comme étant normaux, comme rentrant dans une certaine norme. Lorsqu'une personne évolue dans une société donnée, son but final sera d'avoir, ou en tout cas de se rapprocher, de cette personnalité dite idéale et prônée. En fonction des sociétés, cette personnalité type peut changer,

certaines traits de caractère que l'on va définir comme étant normaux chez nous seront qualifiés de pathologiques pour d'autres groupes (Bergeret, 1996). Le respect des lois est une valeur cruciale de notre société, et l'acte de les enfreindre témoigne d'un comportement qui s'écarte de la norme sociale considérée comme idéale par les individus considérés comme importants au sein de cette société.

Notre société met beaucoup en avant l'importance du respect des lois et du respect d'autrui. Ces valeurs portées par la société poussent les individus à s'y conformer et à souhaiter posséder ces valeurs. Lors de la passation d'un questionnaire il est donc naturel de vouloir mettre en avant ces qualités afin de se sentir comme dans la norme, comme « normal ».

Il est également normal que la désirabilité sociale soit fortement présente dans ce questionnaire car il est ici question de perversité et de caractéristiques typiques du pervers, un individu lambda ne veut être associé à ce type de personnalité dite pathologique car la société les met de côté.

La notion de désirabilité signifie qu'un objet ou une personne est désiré ou non, est recherchée ou non. Tout cela se construit autour d'une norme. Certaines caractéristiques ont plus d'utilité sociale et sont plus valorisées que d'autres, on peut les définir de par leur adéquation à certains fonctionnement sociaux idéaux. La société va évaluer la valeur d'une personne en fonction du système social et de la culture dans laquelle cette personne se trouve, qui sont définis par les règles sociales. Le fait de savoir que certaines caractéristiques ou certains traits de personnalités sont mis en avant et recherchés dans la société, incite les individus à chercher ces traits chez eux-mêmes. Par conséquent, ils voudront fournir des efforts conscients ou inconscients pour mettre en avant ces traits de personnalité (Le Barbenchon et al., 2005).

Il est également important de différencier la désirabilité sociale qui équivaut à la valence affective et motivationnelle, elle fait référence à la compréhension qu'ont les individus de ce qui est considéré comme souhaitable dans leur société. Tandis que l'utilité sociale correspond à l'évaluation dans une société, c'est évaluer la probabilité de réussite ou d'échec d'une personne dans la vie sociale dépendant de sa capacité à s'adapter aux normes et aux attentes du contexte social dans lequel elle évolue (Cambon, 2006).

La différence entre la désirabilité sociale et l'utilité sociale a une implication pratique : lorsqu'un objet ou une personne est considéré comme faisant partie d'un état valorisé dans

la société, il est probable que l'on mette davantage en avant son utilité plutôt que sa désirabilité. En revanche, si l'objet ou la personne répond aux attentes affectives des autres, on aura plutôt tendance à souligner sa désirabilité plutôt que son utilité (Cambon, 2006).

La désirabilité sociale désigne ce que les individus pensent être désirables dans une société. Quant à l'utilité sociale, elle désigne les chances de succès ou d'échecs de quelqu'un dans la vie sociale, cela correspond à la valeur marchande d'une personne.

Ces notions de désirabilité et d'utilité sociales peuvent se refléter au niveau des statuts sociaux, les groupes appartenant au haut de l'échelle sociale, étant plus favorisés ils seront décrits comme d'avantage utiles que désirables. L'inverse s'applique alors aux groupes sociaux défavorisés, ils seront évoqués de manière plus désirable qu'utile. En fonction du type de description émise pour un individu, cela reflète sa position sociale (Cambon, 2006).

Les traits de personnalités peuvent être structurés en fonction des deux dimensions de désirabilité et utilité sociale (Cambon, 2006).

Certains traits de personnalités sont donc mis en avant de façon plus importante par la société, tel que la sympathie, être chaleureux qui possèdent une valeur adaptative forte pour la personne les possédant. Mais ces traits de caractères sont profitables si la personne en face agit de la même manière, car si ce n'est pas le cas, autrui pourrait alors abuser de ces traits positifs. Il y a donc des traits que l'on pourrait qualifier de profitables pour soi et d'autres de profitables pour autrui. Les traits profitables pour autrui seront plus utilisés dans la description d'autrui et des exogroupes tandis que les traits qualifiés de profitables pour soi permettent de se décrire ou de décrire l'endogroupe (Peeters, 2002).

Par exemple, être dynamique et ambitieux est un trait qui est profitable pour soi, tandis que la sympathie est profitable pour autrui (Cambon, 2006).

Les traits correspondants à la désirabilité sont davantage utilisés afin de décrire des individus ayant des traits désirables. Concernant l'utilité, il est plus utilisé afin de décrire des individus possédant des professions avec un haut statut (Cambon, 2004).

La valeur financière est encodée par l'utilité, tandis que la valeur affective des personnes est encodée par les traits liés à la désirabilité (Barthélémy et al., s. d.)

Selon le modèle de Beauvois, la valeur d'un individu ou d'un objet ne prend de sens que dans l'interaction dans laquelle celui-ci se trouve. Il parle alors de désirabilité sociale qui désigne : *« l'adéquation connue des comportements observés ou anticipés d'une*

personne aux motivations ou aux affects réputés des membres typiques d'un collectif social ». On pourrait la définir comme la connaissance que les individus ont de ce qui est socialement désirable ou non. La désirabilité sociale est à distinguer de la désirabilité individuelle, la désirabilité individuelle correspond aux préférences de chacun envers ces personnes ou ces objets. Même si faire une chose est considérée comme socialement désirable, cela ne signifie pas qu'une personne en particulier apprécie réaliser cette chose (désirabilité individuelle). Beauvois désigne alors l'utilité sociale comme la connaissance que l'on peut avoir des probabilités de succès ou d'échec d'une personne dans la société (Beauvois, 1995)

Lorsqu'un individu fait partie d'un groupe, les différences avec les autres membres perdent de leur pertinence, et ce qui importe c'est la similitude entre soi et les autres membres. Les individus se définissent alors en tant que membres du groupe, partageant des idées communes et étant touchés par les situations qui concernent les autres membres. Lorsqu'une situation affecte un membre du groupe, elle peut susciter une émotion chez les autres membres, même s'ils ne sont pas directement concernés, car ces émotions peuvent être bénéfiques pour l'ensemble du groupe. Tout ce qui pourrait porter atteinte à un groupe et donc à son identité sociale va créer des expériences émotionnelles. Les émotions ressenties lors de l'apparition d'un événement va également entraîner des comportements ou des actions spécifiques (Devos, 2005).

Le fait d'appartenir à un groupe social entraîne toute une série de conséquences comme par exemple, en fonction des certaines émotions ressenties, certains actes seront commis. En fonction du groupe social les émotions acceptées par l'intergroupe vont varier. Il est donc possible que si deux groupes différents se rencontrent, un certain sentiment de peur s'installera comme si l'autre groupe présentait une menace. L'appartenance à un groupe met en évidence certains types d'émotions qui sont acceptées par le groupe même. Ces émotions ressenties ont pour conséquence l'apparition de certains comportements.

6. La comparaison entre les âges.

Ce point a pour but de comparer la majorité des questions du questionnaire en fonction de trois groupes d'âges.

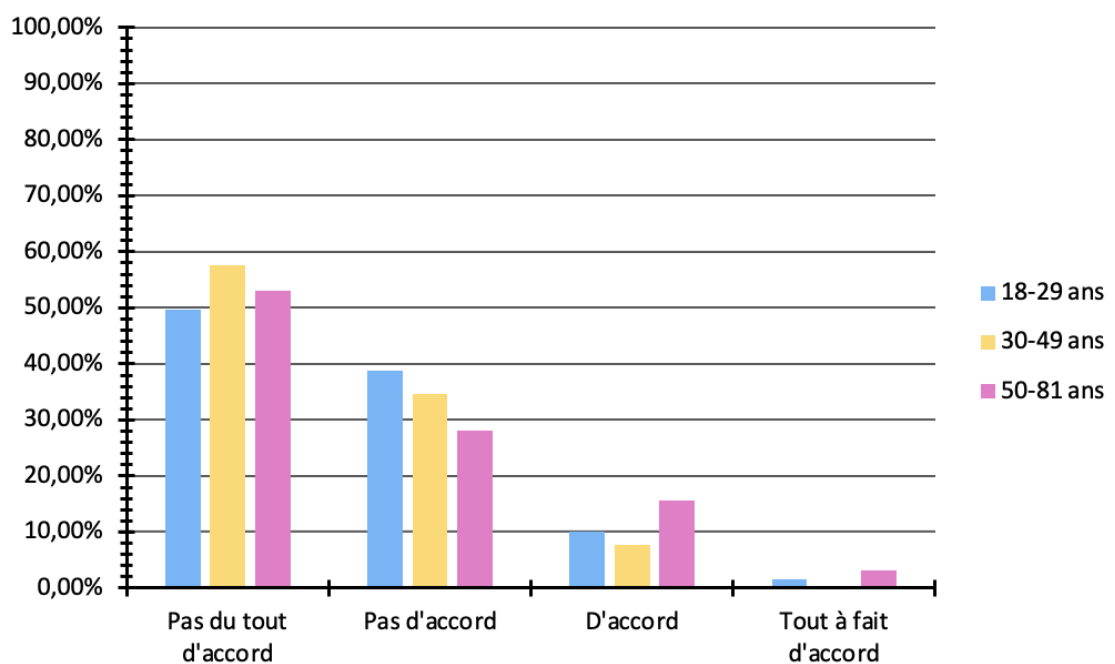
Les répondants ont été divisés en 3 groupes distincts, le premier groupe correspond aux âges allant de 18 à 29 ans, ce groupe comprend 258 répondants sur 316. Le deuxième groupe reprend les âges de 30 à 49 ans et contient 26 répondants. Le troisième et dernier groupe contient 32 personnes allant de 50 ans à 81 ans.

Lors de l'analyse des graphiques suivants il faut donc prendre en compte que la majorité des répondants se trouve dans la première catégorie d'âge et que les deux autres groupes sont beaucoup moins représentés.

Certaines questions ne seront pas comparées en fonction des âges et ne se trouveront donc pas dans ce sous-point car leurs données ne mettaient aucune information particulière en évidence.

Les graphiques qui ont été choisis sont ceux qui relèvent le plus d'informations pertinentes et qui pourront confirmer notre analyse par la suite.

Graphique N°22 : Le manque d'empathie en fonction de trois groupes d'âges.



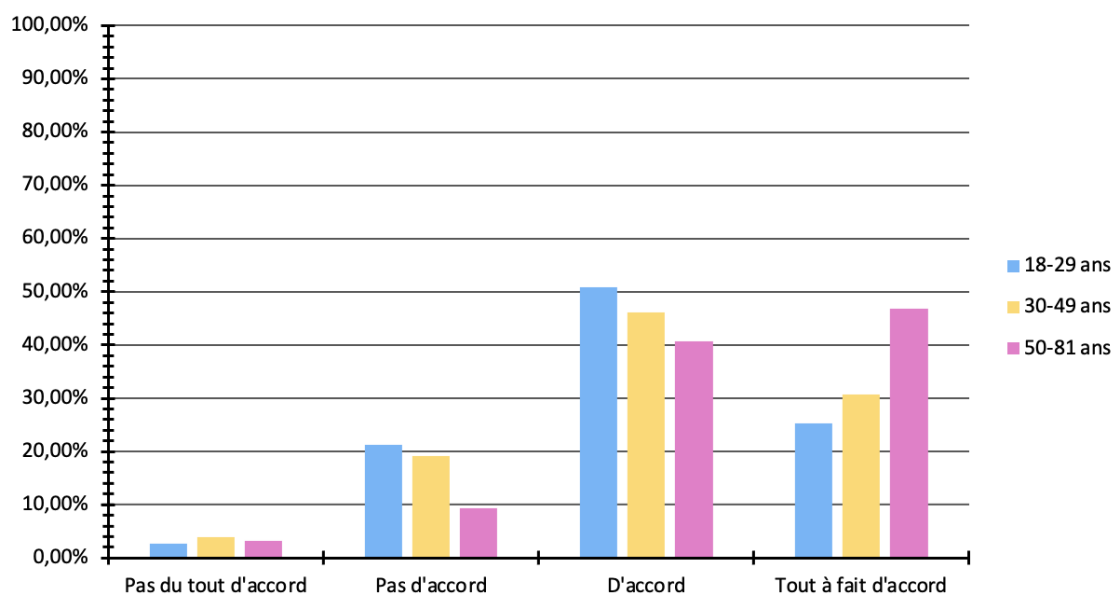
Tout comme dans le graphique N°7, les réponses sont en grande majorité dirigées vers la négative. Ce qui signifie donc que peu importe l'âge, les répondants considèrent qu'ils possèdent de l'empathie envers autrui.

Ce qui est le plus marquant dans cet histogramme est le peu de réponses dans la catégorie « tout à fait d'accord ». En effet, seulement 1,55% des 18 à 29 ans, 0% des 30 à 49 ans et 3,13% des 50 à 81 ans ont choisi cette réponse.

L'empathie semble représenter une caractéristique commune et importante pour notre échantillon.

Ceci est représenté par le fait que 88% des 18 à 29 ans, 92% des 30 à 49 ans et 81% des 50 à 81 ans sont en désaccord avec le fait de manquer d'empathie envers autrui.

Graphique N°23 : La comparaison des groupes d'âges à propos de la capacité d'adaptation.



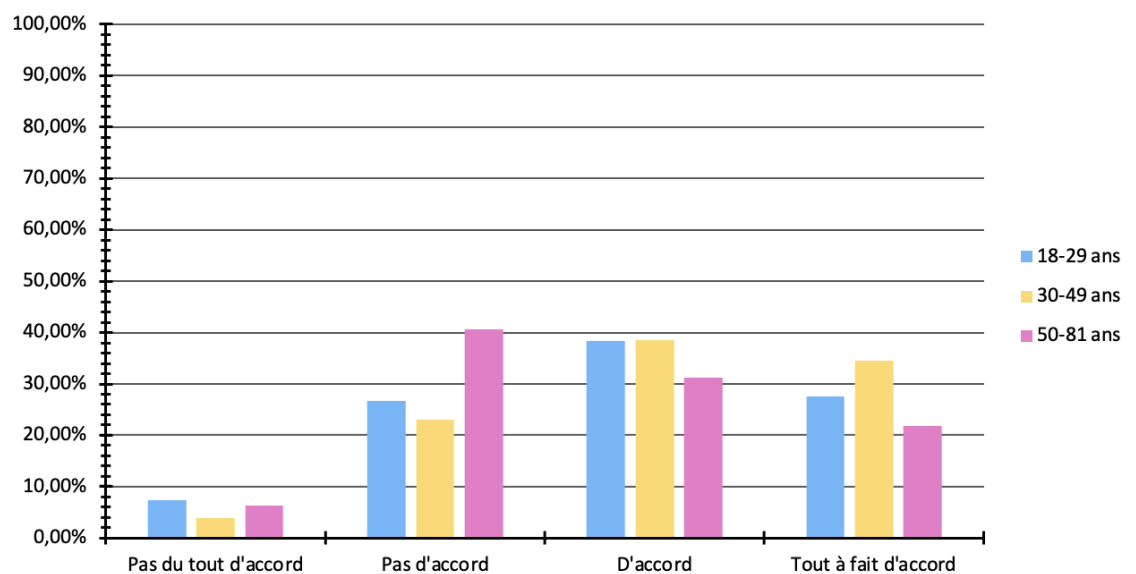
Contrairement au graphique N°22, les tendances semblent être complètement inversées.

Nous pouvons en effet observer que 76% du premier groupe, 76% du deuxième groupe et 87% du dernier groupe estiment savoir s'adapter correctement, peu importe le moment et l'environnement.

La troisième tranche d'âge allant de 50 à 81 ans a une légère tendance à être plus « tout à fait d'accord » avec cette proposition, ils ont été 46,88% à choisir cette réponse, ceci représente la majorité de cette tranche d'âge car le taux de personnes ayant répondu « d'accord » ne s'élève qu'à 40,63%.

Contrairement aux deux autres groupes d'âges qui ont majoritairement répondu à la catégorie « d'accord » avec respectivement 50,78% et 46,15% pour les âges allant de 18 à 29 ans et de 30 à 49 ans.

Graphique N°24 : Le “saillance syndrome” en fonction de trois groupes d'âge.



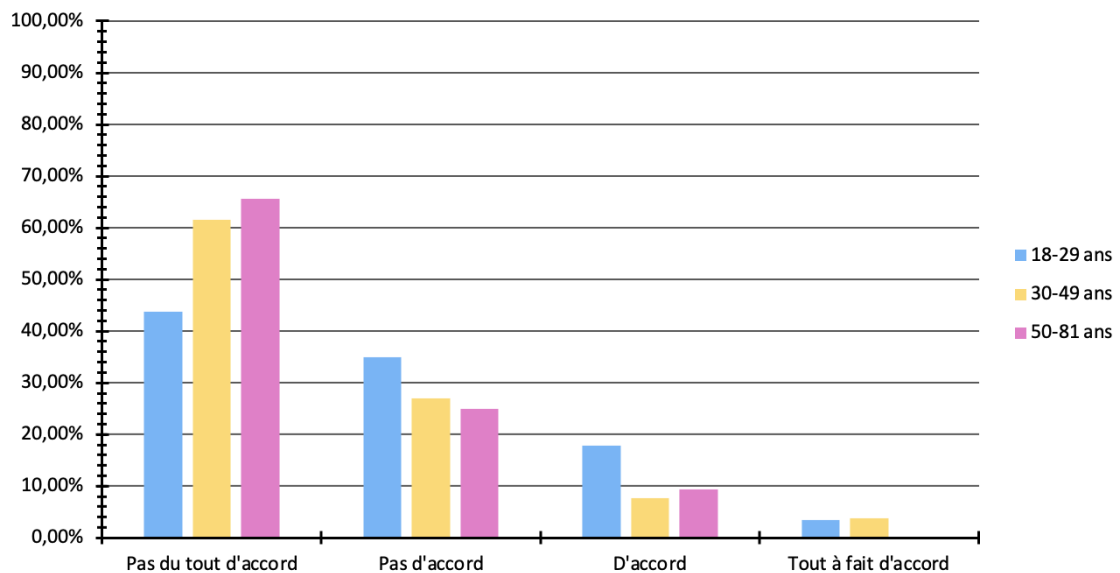
Cet histogramme met en lumière que les trois différents groupes d'âges n'ont que très peu choisis la réponse « pas du tout d'accord », ils estiment donc tous posséder un minimum de capacité à repérer des stimuli, des détails que d'autres personnes pourraient ne pas relever. Sur la totalité des répondants, seulement 6,96% ont choisi cette réponse.

Le groupe comprenant les répondants allant de 50 à 81 ans sont, à 40,63% pas d'accord avec cette proposition. La majorité des répondants de cette tranche d'âge se trouve donc dans cette catégorie, contrairement aux deux autres groupes, qui eux se trouvent en majorité dans la catégorie « d'accord » avec un taux de 38% pour les deux.

Le groupe d'âge ayant le taux le plus élevé dans la catégorie « pas du tout d'accord » et celui des 30 à 49 ans avec un taux de 34,62%. Le groupe le plus jeune ayant un pourcentage de 27,52% et les répondants compris entre 50 et 81 ans ont un taux de 21,88%.

On peut donc observer une certaine différence de plus de 10% entre le groupe de milieu d'âge et le groupe des plus âgés.

Graphique N°25 : la comparaison entre les âges à propos du sentiment de supériorité.



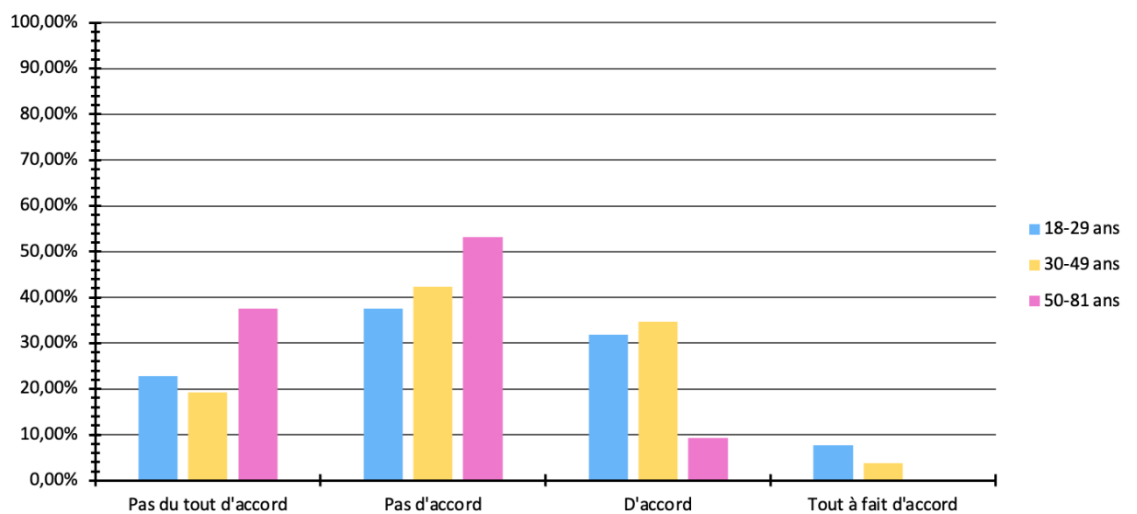
Nous pouvons observer qu'une écrasante majorité a choisi la réponse « pas du tout d'accord ». En effet, 43,80% des 18 à 29 ans, 61,54% des 30 à 49 ans et 65,63% des 50 à 81 ans estiment ne pas être dérangés par le fait que quelqu'un soi supérieur à eux.

Le groupe le plus jeune ne semble pas être aussi certain de leur ressenti par rapport aux deux autres groupes. Les 18 à 29 ans sont partagés entre les catégories « pas du tout d'accord » et « pas d'accord », cette dernière s'élève avec un taux de 34,88%.

Tandis que les deux autres groupes ont un score d'une vingtaine de pourcents pour la catégorie « pas d'accord », ils affirment avec plus de certitude qu'ils ne sont pas dérangés par quelqu'un de supérieur à eux comparé au groupe le plus jeune qui semble un peu plus partagé.

Nous pouvons également observer qu'aucun des répondants allant de 50 à 81 ans n'a choisi la catégorie « tout à fait d'accord ». Ce taux reste peu élevé dans les autres groupes d'âge, il tourne autour des 3% pour chacun des groupes.

Graphique N°26 : Se démarquer des autres en fonction de l'âge.

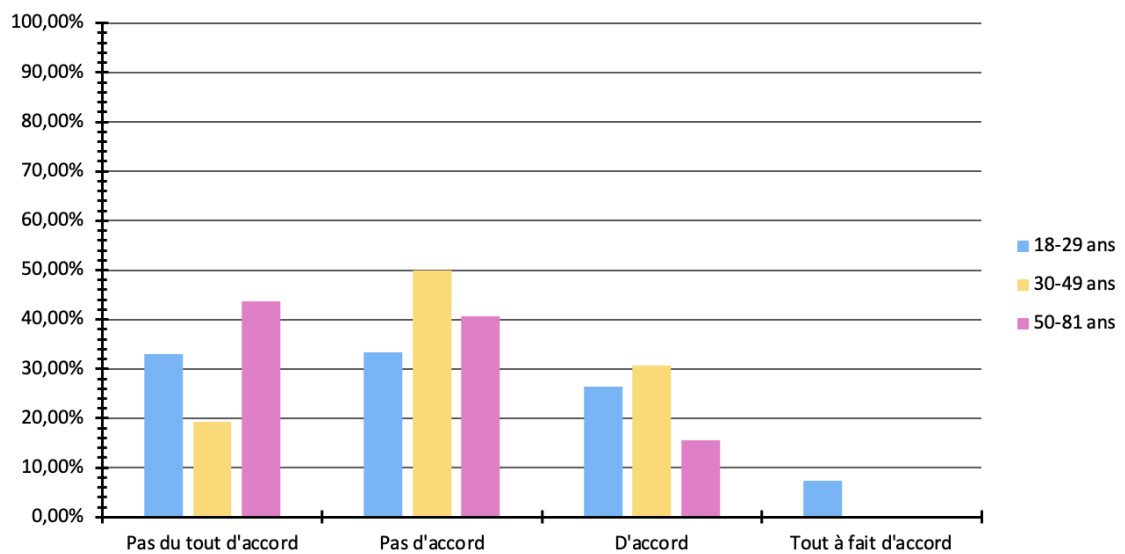


Nous pouvons observer que 53,13% des répondants âgés de 50 à 81 ans ne sont pas d'accord avec le fait que lorsqu'ils sont en groupes ils aiment se démarquer des autres. Chaque groupe d'âge se retrouve majoritairement dans la catégorie « pas d'accord » avec un taux de 37,60 pour les répondants de 18 à 29 ans et 42,31% pour le groupe allant de 30 à 49 ans.

De plus, le groupe le plus âgé n'est que très peu représenté dans la partie qui se trouve en accord avec la proposition, avec un taux de 9,38% pour la catégorie « d'accord » et 0% des répondants qui ont choisi la catégorie « tout à fait d'accord ». Peu de personnes âgées de 50 à 81 ans aiment se démarquer d'autrui lorsqu'ils se trouvent en groupe.

Concernant les deux autres groupes d'âge, ceux-ci se trouvent répartis entre les deux catégories du milieu avec des taux de 37,60% et 31,78% pour les 18 à 29 ans et des taux de 42,31% et 34,62% pour les répondants âgés de 30 à 49 ans.

Graphique N°27 : Vouloir être le/la premier/ière en fonction de l'âge des répondants.



La première chose que l'on peut remarquer dans ce graphique est que deux groupes d'âge n'ont en aucun cas choisi la catégorie « tout à fait d'accord » et que le groupe le plus jeune ne l'a choisi qu'à 7,36%.

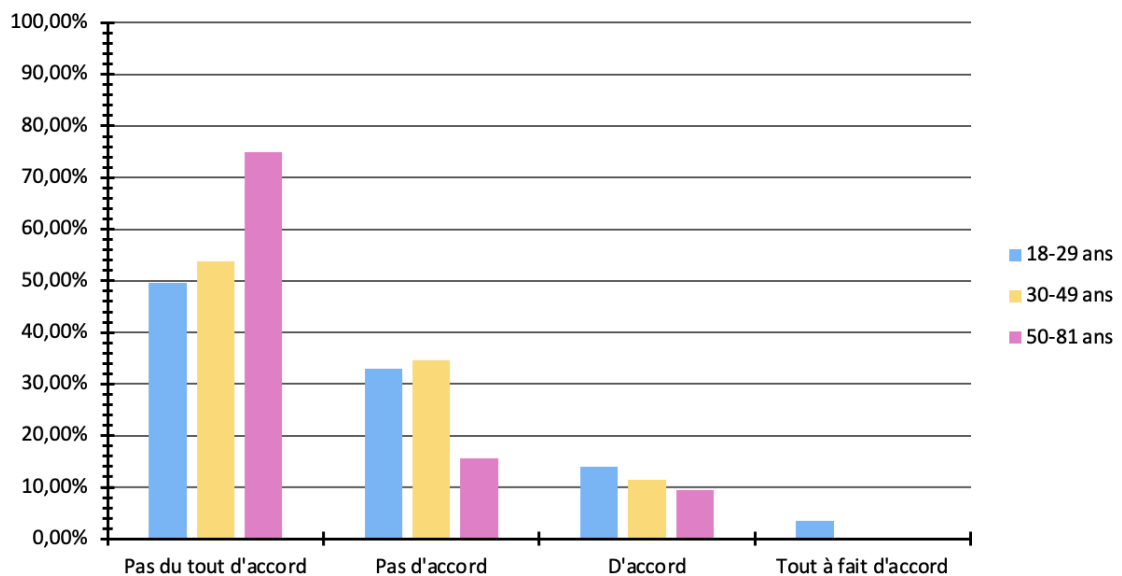
Cette réponse n'est que très peu représentée par notre échantillon, ce qui veut dire que sur l'ensemble des 316 répondants, seulement 6,01% d'entre eux estiment, avec conviction, vouloir être le/la premier/ière dans tout ce qu'il/elle entreprend.

Concernant le groupe de 18 à 29 ans, les réponses sont réparties entre les deux catégories de gauche avec respectivement un taux de 32,95% et 33,33%. Ils sont à 26,36% d'accord avec cette proposition. Ce groupe d'âge est donc majoritairement en désaccord avec celle-ci mais se trouve tout de même presque équitablement répartis entre toutes les catégories sauf la « tout à fait d'accord ».

Cependant, pour les répondants allant de 30 à 49 ans, ils se trouvent à 19,23 dans la catégorie « pas du tout d'accord », à 50% dans la catégorie « pas d'accord » et à 30,77% dans celle qui représente « d'accord ». On peut donc observer que la répartition est beaucoup plus restreinte.

Pour finir, la dernière catégorie se trouve majoritairement avec un taux de 84% en désaccord avec la proposition.

Graphique N°28 : Aimer se sentir supérieur aux autres en fonction de l'âge.



Ce graphique met en lumière un grand écart de pourcentage entre les répondants qui sont en accord avec le fait de ne pas aimer que quelqu'un soit supérieur à eux.

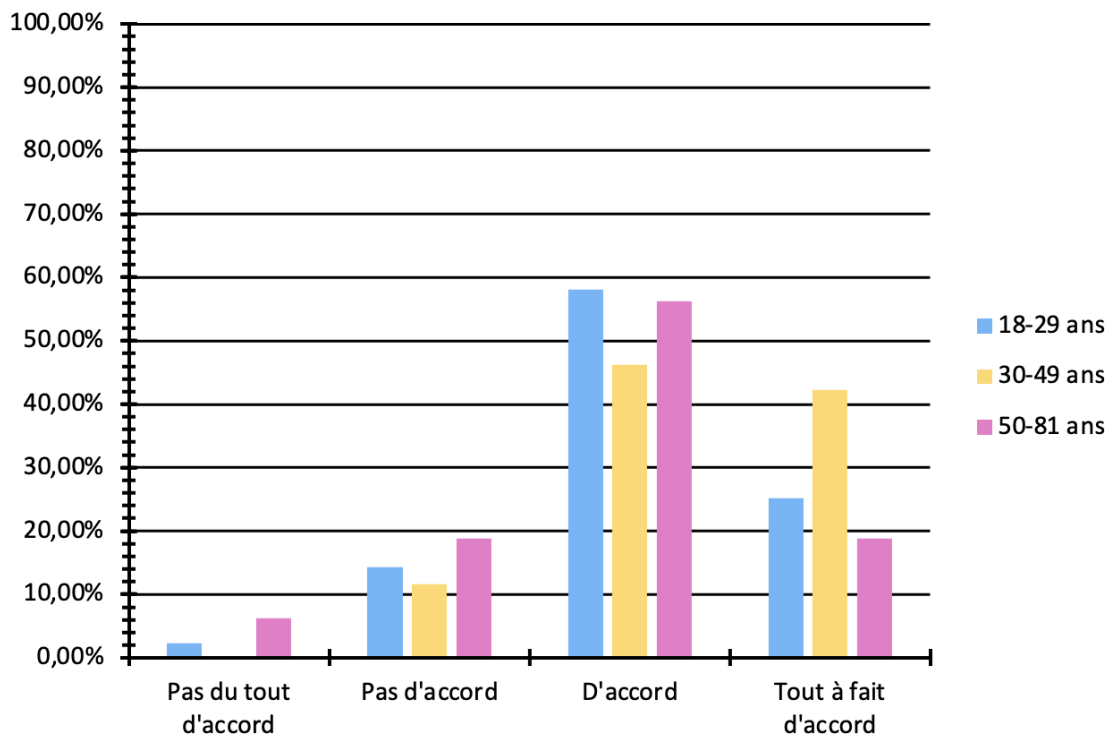
Cet écart est fortement représenté chez les répondants les plus âgés, en effet on peut observer que 75% des répondants de ce groupe ne sont pas du tout d'accord avec cette proposition tandis que 0% se trouvent être complètement d'accord avec cette dernière. Le reste du groupe se trouve réparti entre les deux catégories du milieu avec tout de même une majorité de répondants dans « pas d'accord » avec un taux de 15,63%.

Cette tendance s'observe dans les deux autres groupes également. Les 18 à 29 ans ont un taux de 82% de répondants en désaccord avec cette proposition. Il y a tout de même 18% qui sont d'accord dont 3,49% dans la catégorie « pas du tout d'accord », ceux-ci sont les seuls à avoir choisi cette réponse sur l'ensemble de l'échantillon.

Quant au groupe allant de 30 à 49 ans, 88% d'entre eux se trouvent en désaccord avec la proposition et donc 12% sont en accord.

Le groupe le plus jeune est donc celui qui estime le plus ne pas aimer lorsqu'autrui est supérieur à lui.

Graphique N°29 : Repérer les informations pertinentes dans un environnement selon l'âge.



Cet histogramme met en évidence que la majorité des répondants ont choisi la catégorie « d'accord », ils estiment donc avoir un minimum de capacité à repérer les informations pertinentes parmi de multiples stimuli.

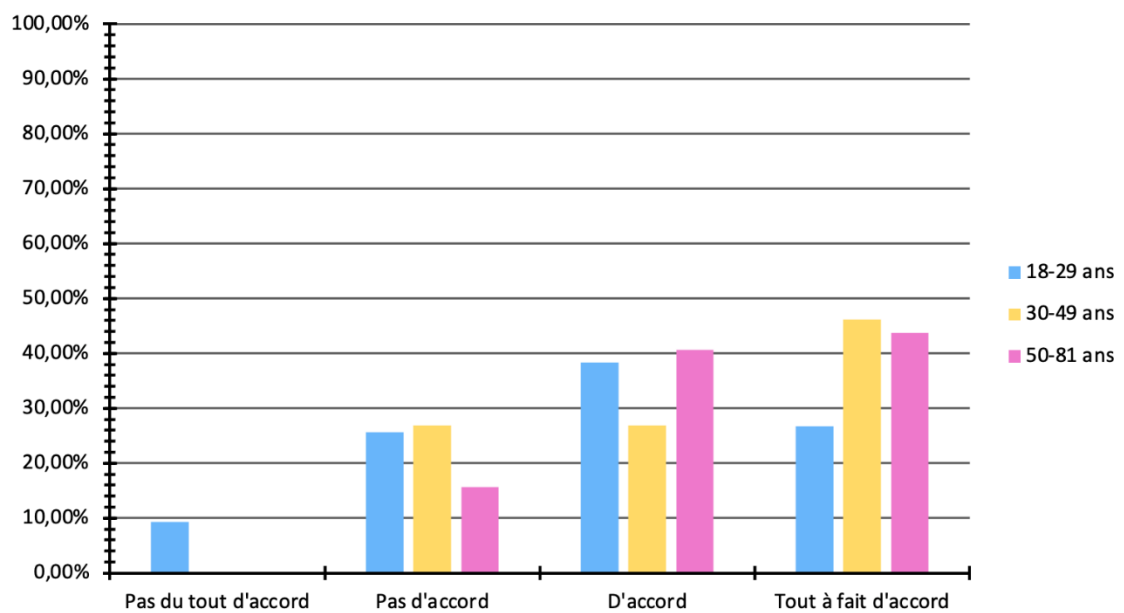
Pour chaque groupe d'âge, la majorité se trouve dans cette catégorie avec des taux de 58,14%, 46,15% et 56,25% correspondants aux groupes dans un ordre croissant.

Ce graphique met également en lumière que le groupe âgé de 30 à 49 ans se voit représenté à 42,31% dans la catégorie « tout à fait d'accord », contrairement aux deux autres groupes qui ne possèdent pas un taux aussi élevé.

On peut donc observer une grande différence entre le groupe de milieu d'âge et les deux autres groupes.

Cette différence se démarque également dans la catégorie « pas du tout d'accord » qui n'est pas du tout représentée par le milieu d'âge, même si celle-ci reste peu représentée dans les deux autres âges.

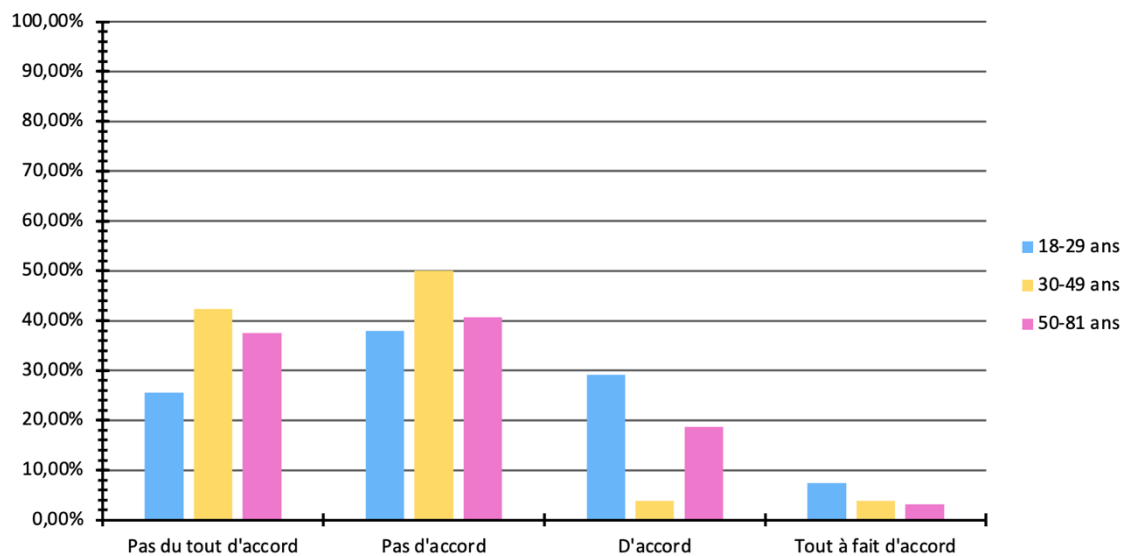
Graphique N°30 : La capacité à créer des relations d'après trois groupes d'âge.



Ce que nous pouvons tout de suite observer, c'est que seulement un seul groupe d'âge a choisi la catégorie « pas du tout d'accord » avec un taux de 9,30%. Le reste des réponses de ce groupe sont réparties de manière assez équitable entre les trois autres types de catégories.

Concernant les milieux d'âges, ils ont majoritairement choisi « tout à fait d'accord » avec 46,15%. Le groupe d'âge de 50 à 81 ans sont en grande majorité en accord avec cette proposition avec 85% des répondants. Tout le reste se trouve dans la catégorie « pas d'accord ». Les individus de ce groupe semblent donc être plus catégoriques quant à leur capacité à créer des relations avec autrui.

Graphique N°31 : Le moment pervers dans différents âges.

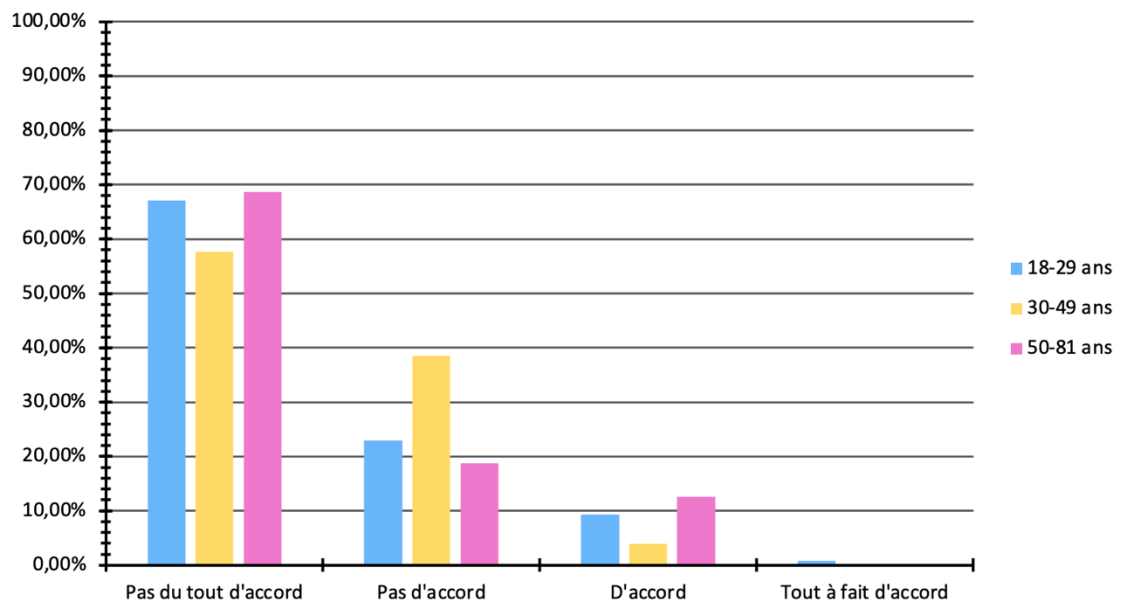


Tous les groupes d'âges se trouvent en désaccord avec la présence de moments pervers chez eux.

Néanmoins, les données mettent en lumière que le groupe de milieu d'âge présente un désaccord avec la proposition du moment pervers. Ils n'estiment donc pas posséder des moments où ils se trouvent complètement hors sujet alors que dans leur habitude ce serait plutôt le contraire. Ce taux s'élève à 92% de cette tranche d'âge.

Ainsi, seulement 22% des répondants les plus âgés sont en accord avec la présence de moments pervers chez eux. Ce taux ne s'élève qu'à 8% dans le groupe de milieu d'âge. Ce que nous pouvons également observer est que 29,07% des 18 à 29 sont d'accord avec la proposition, ce taux n'est pas aussi élevé chez les deux autres groupes d'âges.

Graphique N°32 : La comparaison entre les âges concernant capacité à enfreindre les lois afin d'atteindre son but.



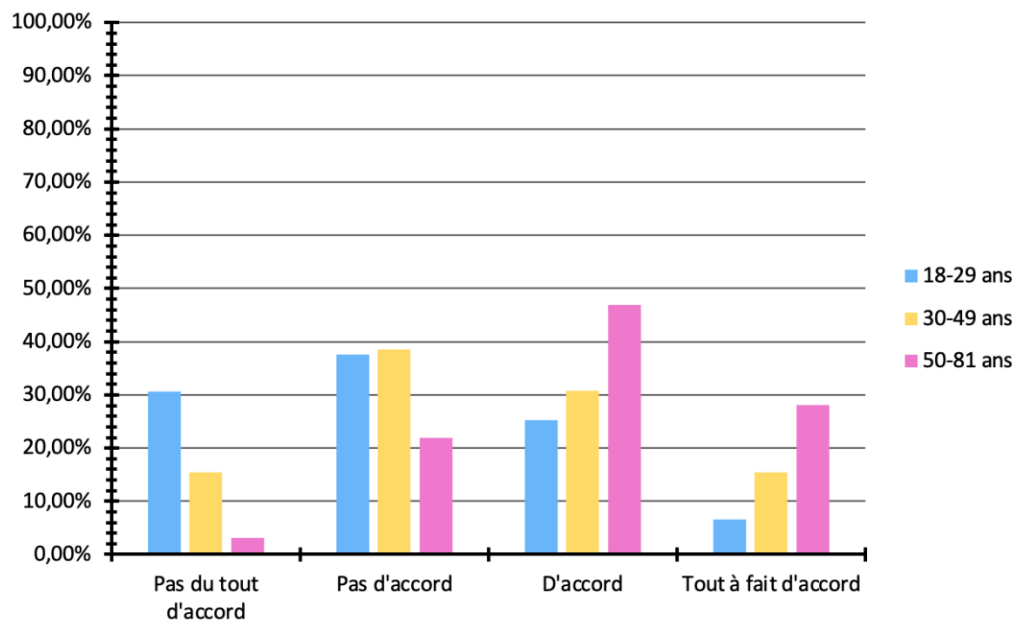
La première chose que l'on observe dans ce graphique est le taux important de réponses dans la catégorie « pas du tout d'accord » peu importe le groupe.

Ces taux s'élèvent à 67,05%, 57,69% et 68,75% dans l'ordre croissant des groupes d'âges. De plus, il n'y a que les répondant de 18 à 29 ans qui ont choisis la réponse « tout à fait d'accord » mais ce score n'est seulement de 0,78%.

On peut tout de même observer que les 30 à 49 ans sont 38,46% à choisir « pas d'accord », ce qui se démarque des autres âges dont le taux ne dépasse pas 22%.

En majorité, les personnes interrogées ne sont pas disposées à enfreindre la loi pour atteindre leurs objectifs, comme l'indique leur réponse catégorique qui exprime leur désaccord.

Graphique N°33 : Savoir prendre des décisions en fonction de l'âge.



Cet histogramme met en évidence une certaine augmentation des réponses en fonction de l'âge.

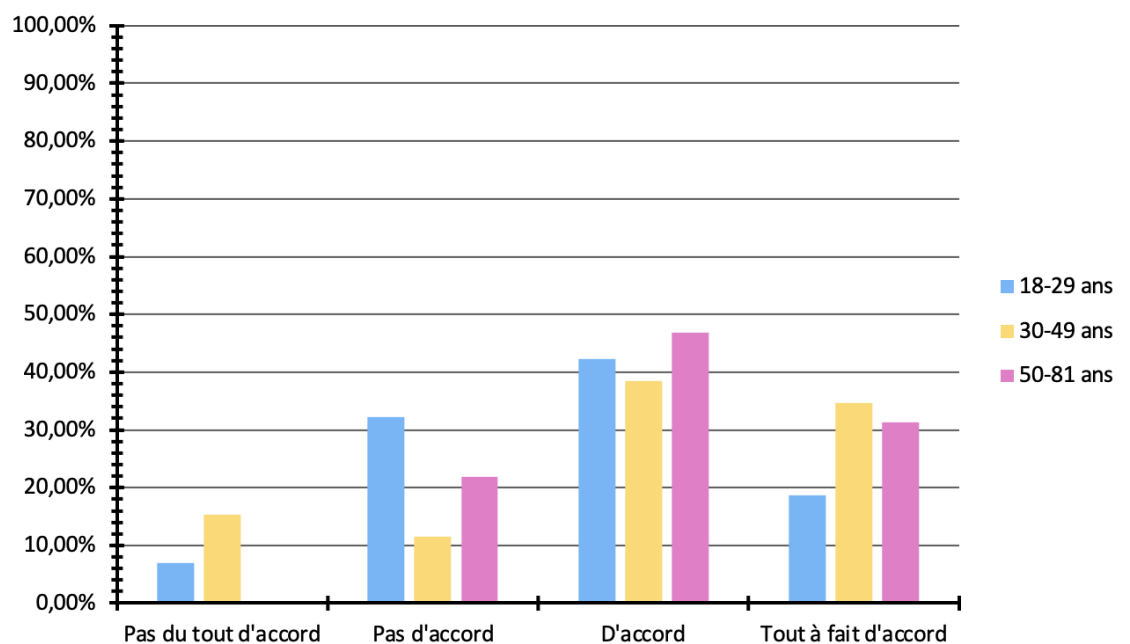
Si nous prenons la partie qui se trouve en accord avec la proposition, nous pouvons observer que plus on augmente en âge plus le taux de réponse est élevé et donc plus les répondants se trouvent en accord avec cette proposition.

Dans cette logique, si nous observons la partie en désaccord du graphique, plus on monte en âge moins le taux est élevé.

Le groupe de 50 à 81 ans se démarque plus des deux autres groupes, avec un taux de 46,88% dans la catégorie « d'accord » et 28,13% dans la partie « tout à fait d'accord ».

Ainsi, ils sont parfaitement en phase avec le fait de ne pas rencontrer de problèmes pour prendre des décisions dans leur vie de tous les jours.

Graphique N°34 : L'importance des lois selon les groupes d'âge.



Nous observons que les répondants plus âgés se trouvent majoritairement en accord avec la proposition avec 78%. Aucun de ces répondants n'a choisi la catégorie « pas du tout d'accord ».

Tout comme le groupe de milieu d'âge avec 73%, mais ils ont tout de même 15, 38% de leurs répondants qui ne se trouvent pas du tout en accord avec la proposition émise.

Quant au groupe le plus jeune, ceux-ci semblent être plus répartis entre les deux catégories du milieu, mais tout de même une majorité d'accord avec 42,25%.

Le graphique N°34 révèle des réponses extrêmes : les répondants ne sont absolument pas disposés à enfreindre la loi pour atteindre leur objectif. Pourtant, leur opinion quant à l'importance de la loi dans leur vie quotidienne est moins catégorique. En effet, la loi ne semble pas susciter autant de conviction chez les répondants que la possibilité de la violer.

7. Analyse de la comparaison d'âge.

En résumé, nous pouvons observer dans ces graphiques de comparaison des âges des répondants, que plus on avance en âge plus les réponses choisies se trouvent dans les extrêmes.

En effet, le groupe d'âge le plus jeune se retrouvait majoritairement réparti entre les deux catégories de réponses du milieu (« pas d'accord » et « d'accord »). Tandis que le groupe de répondants les plus âgés se retrouvaient en grande majorité vers un seul extrême (entre « pas du tout d'accord » et « tout à fait d'accord »). Ce groupe d'âge présente également une forte propension à répondre de manière similaire, ce qui suggère qu'ils étaient quasiment tous en accord ou en désaccord avec la proposition.

On peut donc supposer que les répondants, au fur et à mesure qu'ils vieillissent, sont plus affirmés et n'hésitent pas à donner des réponses qui se trouvent dans les extrêmes, tandis que les plus jeunes ont tendance à être plus hésitants et moins enclins à prendre position.

L'identité est en chacun de nous pourtant nous sommes tous différents, chaque personne développe sa propre identité. Le développement de l'identité se fait en interaction avec de nombreux facteurs tels que l'environnement social, familial, scolaire, etc. On peut donc dire que l'identité se développe grâce à des interactions entre la personne et le contexte dans lequel elle est (E. Kunnen & A. Bosma, 2006).

L'identité évolue et change avec le temps, celle-ci ne se modifie pas du tout au tout, elle reste stable tout de même. Le plus important est de trouver un équilibre entre l'unité et le changement et entre le soi et le contexte (E. Kunnen & A. Bosma, 2006).

La notion d'identité dynamique implique deux processus complémentaires. Le premier est l'assimilation, qui consiste à s'adapter aux autres et à leur culture. Le second est la différenciation, qui consiste à développer des caractéristiques uniques et à se démarquer des autres (E. Kunnen & A. Bosma, 2006).

L'identité ne se résume pas à une simple liste de traits, mais implique des indicateurs qui varient en fonction de la relation entre la personne et son environnement dans une situation donnée. La personne et son contexte s'influencent mutuellement dans cette dynamique identitaire (E. Kunnen & A. Bosma, 2006).

D'après une recherche menée par Van der Werff en 1985, on pourrait distinguer deux types d'identité : l'identité objective et l'identité subjective. L'identité objective est constituée des caractéristiques personnelles telles que l'âge et le lieu de naissance, qui

permettent de reconnaître une personne dans son contexte. En revanche, l'identité subjective correspond à la prise de conscience de ces caractéristiques et à la perception de soi comme une personne unique et distincte des autres.

L'identité se construit progressivement et évolue continuellement vers des statuts plus matures. Bien que l'adolescence soit souvent considérée comme la période la plus propice à l'évolution de l'identité, ce n'est pas pendant cette phase que des décisions cruciales sont prises, qui sont capables de changer le cours de la vie. L'identité continue donc de se développer au cours de l'âge adulte, particulièrement chez les jeunes adultes, qui doivent encore faire des choix importants pour façonner leur avenir. Il y a des périodes de la vie où nos décisions sont déterminantes, tandis que d'autres nécessitent la prise de décisions supplémentaires (E. Kunnen & A. Bosma, 2006).

Un déterminant important du comportement humain est la présence de normes, ces normes vont dicter les comportements à avoir dans certains types de situations. Ces normes sont issues de la culture d'une double façon, à la fois comment les individus sont censés se comporter et comment on a pu observer qu'ils se comportaient. Ces normes vont alors déterminer quelles réponses/comportements sont approprié(e)s et lequel(le)s il faudra corriger (Aaronson, 1966).

L'étude réalisée par Aaronson a pour but d'identifier les changements que peut éprouver la personnalité dû à l'âge. Lors de cette étude, il a été demandé à un échantillon de personnes allant de 18 ans à 42 ans de choisir les adjectifs qui représentent le plus des individus allant de 5 à 85 ans, les âges étant regroupés par décennies. Cette étude a pu mettre en évidence trois groupes d'âges qui sont l'enfance (comprenant les deux premières décennies), l'âge adulte et la sénescence (comprenant les trois dernières décennies). Une démarcation importante a pu être remarquée entre l'enfance et l'âge adulte, cette démarcation n'étant pas autant présente entre l'âge adulte et la sénescence. La sénescence semble présenter une régression, un retour vers l'enfance (Aaronson, 1966).

Différents facteurs ont été mis en évidence suite aux résultats obtenus, le premier facteur correspond à l'appellation « energetic outgoingness » qui est le plus représenté par l'enfance. Ce facteur comprend des adjectifs tels que, actif, aventureux, agressif, curieux, rêveur, en bonne santé, turbulent, etc.

Le facteur deux est nommé « anergic constriction » et présente un pique important dans la dernière décennie qui correspond alors à la sénescence. Ce facteur est représenté par, le calme, la lenteur, être réservé, prudent, etc.

Quant au troisième facteur, il représente ce que l'on appelle « socialized control » celui-ci présente une hausse des corrélations à la 5^e et 6^e décennie. Il correspond à des mots tel que, aidant, mature, organisé, réaliste, de confiance, coopératif, etc.

Le quatrième de ces facteurs, la retenue de la maturité, pèse lourdement sur la période de l'âge adulte, un peu moins lourdement sur la sénescence et presque pas du tout sur la période de l'enfance. Il comprend notamment ces différents adjectifs, stable, compréhensif, confiant, mature, organisé, patient, etc.

Le cinquième facteur, l'exubérance juvénile, ne recouvre que la période de l'enfance, atteint son apogée au cours de la troisième décennie et décline régulièrement par la suite. Ce dernier correspond aux mots, actif, adaptable, ambitieux, attirant, enthousiaste, intelligent, belle apparence, etc.

L'inefficacité sociale, le sixième facteur, chevauche les périodes d'enfance et de sénescence, diminue régulièrement jusqu'à la cinquième décennie et augmente régulièrement jusqu'à la neuvième. Ce dernier facteur comprend différents adjectifs tels que, curieux, insouciant, impatient, immature, têtu, etc. (Aronson, 1966).

L'enfance est donc caractérisée par une grande présence d'énergie, d'activités, de bonne santé afin de s'ouvrir aux autres et à son environnement. Cependant, les processus de socialisation arrivent très rapidement, ceux-ci vont imposer un certain contrôle sur les comportements qu'il faut avoir et ceux qui sont considérés comme plus efficaces aux yeux de la société. Ils imposent également des objectifs réalisables et approuvés par la société. Le passage de l'enfance à l'âge adulte représente la réussite de l'apprentissage de ces processus de socialisation, ce passage entraîne alors une perte d'énergie et une réduction du niveau d'activité. Ce processus de socialisation est un processus de restriction, qui récompensera les comportements les plus normatifs.

La socialisation renforce continuellement une gamme de comportements restreinte. Ce phénomène est encore renforcé par la baisse du niveau d'énergie. Lorsque la restriction dépasse un certain niveau critique, l'individu n'est plus en mesure de remplir les objectifs de la société et, bien qu'il puisse encore y adhérer du bout des lèvres, il a été exclu de la vie par la socialisation. Ce processus peut représenter le début de la sénescence (Aronson, 1966).

Le vieillissement est considéré comme un processus dans lequel la société façonne le comportement à ses propres fins, mais dans lequel le façonnement est maintenu au-delà de ce point jusqu'à ce que le caractère socialement utile du comportement disparaisse (Aaronson, 1966).

De par nos résultats et les recherches trouvées, nous pouvons mettre en évidence que l'âge a un impact sur notre personnalité et donc sur les types de comportements que l'on émet. Ce n'est pas seulement l'âge qui a un impact sur les individus mais surtout les normes qui s'appliquent au fur et à mesure de l'évolution. Plus on grandit plus on se rend compte qu'il y a des normes à respecter et plus on comprend quels types de comportements il est préférable d'émettre dans certaines situations.

L'hypothèse émise ci-dessus pourrait être en partie confirmer que les groupes d'individus plus âgés ont tendance à s'affirmer de manière plus forte car l'impact des normes est plus importantes sur eux. Car ceux-ci ont eu le temps d'intégrer toutes les normes et les processus de socialisation imposés par notre société. Plus on est jeune, moins on a intégré ces processus de socialisation et moins on sait affirmer avec assurance quel type de comportement on présente dans une situation type.

TRAITEMENT DES DONNÉES.

Les graphiques analysés lors de la section ci-dessus, ont pu mettre en évidence un certain nombre d'éléments qui semblent importants.

Premièrement, l'empathie semble être une caractéristique importante et fortement présente dans la majorité des répondants, peu importe l'âge ou le sexe.

Comme nous pouvons le constater dans les graphiques N°7 et N°22, la grande majorité des individus de l'échantillon analysé exprime leur désaccord quant à l'idée de manquer d'empathie envers les autres. Ce trait est particulièrement répandu parmi nos répondants. Ceci a également été mis en évidence dans les histogrammes N°1 et N°2.

L'empathie joue un rôle important dans les relations sociales au quotidien. L'empathie est la capacité de l'individu à se représenter le vécu émotionnel ou la souffrance d'autrui mais également la capacité à pouvoir se mettre à la place de la personne et comprendre son point de vue (Englebert, 2022). L'empathie est une forme de partage du vécu émotionnel d'autrui. Lorsque la personne en face de nous est en souffrance l'empathie que nous possédons fera que l'on ressentira cette souffrance au travers de l'individu (Lecomte, 2010).

La mise en place de notre empathie repose sur le développement que l'individu réalise de ses propres sentiments. C'est grâce à cette ouverture qu'il permet aux autres d'accéder à son point de vue (Englebert, 2022).

Néanmoins, l'empathie ne prend pas en compte la réponse que le sujet peut émettre au vécu d'empathie qu'il ressent (Englebert, 2022).

L'empathie est une caractéristique importante chez le pervers, il possède de grandes capacités relationnelles et sait maîtriser son environnement. Celui-ci partage le sens commun avec les individus et possède une forte intuition relationnelle, il sait donc s'intégrer facilement au monde social (Englebert, 2022).

On pourrait croire que le pervers ne possède aucune forme d'empathie ni de sympathie et ne souhaite que le malheur des autres, mais cela ne reflète pas la réalité. Le pervers est maître de l'empathie, il possède de grandes facilités à comprendre le ressenti et le vécu des individus qui l'entourent, il comprend facilement les souffrances ressenties et sait repérer leurs faiblesses. Le pervers a besoin de l'autre pour trouver du plaisir, il prend plaisir à « jouer de mauvais tours » aux autres, la réaction de sa victime est donc

essentielle. Au final, il dépend de ses victimes car sans celles-ci il ne pourrait éprouver du plaisir (Englebert, 2022).

Néanmoins, il possède un rapport qualifié d'ambigu à la sympathie qui se caractérise par le fait que le pervers s'intéresse réellement au vécu et au ressenti d'autrui, il crée un vrai lien avec les individus mais son but n'est pas de faire de réelles rencontres mais plutôt de chercher son plaisir au travers des malheurs qu'il provoque chez les autres. Il est donc important pour le pervers d'occuper une certaine place au sein d'un groupe social, le ressenti des membres du groupe sont importants pour le pervers, il nécessite une maîtrise du territoire social (Englebert, 2022).

La sympathie doit être précédé par l'empathie. Il faut d'abord comprendre ce que les autres ressentent avant de pouvoir éprouver de la sympathie envers eux. Mais éprouver de l'empathie ne veut pas directement dire que l'on va éprouver de la sympathie par la suite. On peut comprendre la souffrance d'autrui sans souffrir avec lui. Ceci est le cas du pervers, il possède beaucoup d'empathie mais aucune sympathie, il utilise autrui afin de trouver son bonheur, l'autre n'est qu'un objet (Englebert, 2022).

On peut donc dire que cette caractéristique importante du pervers se trouve également chez les répondants du questionnaire. Bien évidemment, on ne parle ici que de la présence d'empathie et non de comment celle-ci est utilisée. Les répondants estiment, en écrasante majorité, posséder de l'empathie envers autrui.

Deuxièmement, la loi semble posséder une place importante au sein de notre échantillon. On peut remarquer aux graphiques N°17 et N°32, que la capacité à enfreindre les lois afin d'arriver à ses fins n'est pas du tout quelque chose de régulièrement réalisé par nos répondants. Ceux-ci sont, en écrasante majorité, en désaccord avec cette proposition.

On peut également observer au graphique N°34 que plus de 60% des individus estiment que la loi possède un rôle important dans leur quotidien.

Durkheim a introduit le concept de norme sociale, il fait également la distinction entre les normes morales et techniques. Afin de mieux les comprendre il faut prendre en compte les conséquences qu'ont leur violation auprès d'autrui. Lorsque l'on enfreint une norme technique la conséquence sera simplement que l'action émise ne va pas fonctionner. Tandis que si l'on enfreint une norme morale, cela provoque une réaction de

la société qui va s'opposer à l'acte posé. Si l'on commet un vol, on subira le mépris de la population et un blâme imposé par la société pour les faits commis. Dans ce cas-ci, il y a une réaction sociale qui se caractérise par une sanction (Piras, 2004).

Ce qui établit la moralité ou l'immoralité d'une action, c'est la conscience collective. La conscience collective elle est définie comme les croyances et sentiments communs (Piras, 2004).

La population évite d'enfreindre les normes car elle sait qu'une sanction peut s'en suivre mais surtout que le reste des individus aura une réaction sociale. Plus l'infraction commise est grave, plus la sanction le sera mais plus on sera jugé et mis de côté par le reste de la population à cause de l'acte commis.

Troisièmement, comme nous pouvons l'observer dans les graphiques N°16 et N°28, le taux de réponses se trouve fortement concentré vers une partie du graphique, cette partie correspond au désaccord émis par les répondants. La question traitée dans ces deux graphiques est la suivante : « Je n'accepte pas de savoir que quelqu'un peut être supérieur à moi ».

Notre échantillon a donc répondu à 83% être en désaccord avec cette proposition, le fait de savoir que quelqu'un peut être supérieur à soi semble acceptable au sein de notre échantillon. Éprouver un sentiment de supériorité ne semble donc pas être fortement représenté dans notre population.

De plus, la question « je souhaite toujours être le/la premier/ière dans tout ce que j'entreprends » est également en lien avec la question traitée ci-dessus. Dans les graphiques N°27 et N°10, nous pouvons observer que la majorité des répondants ne sont pas en accord avec cette proposition. En effet, dans le graphique N°3, nous constatons que 68% de nos répondants ne sont pas en accord. Le graphique N°27 nous montre également que, tout comme la question de la supériorité, seul le groupe âgé de 18 à 29 ans a répondu tout à fait en accord avec les deux questions concernant la supériorité et l'envie d'être le/la premier/ière.

La notion de supériorité et le désir d'être premier seront regroupés en une seule idée, car les deux propositions abordent le sentiment de vouloir être au-dessus des autres.

La supériorité est souvent associée au complexe de supériorité, celui-ci est caractérisé comme un mécanisme psychologique qui permet de cacher un sentiment d'infériorité ressenti par certaines personnes. Ce concept a été introduit par Alfred Adler (Complexe d'infériorité, 2023).

Ce complexe de supériorité apparaît principalement chez les individus qui ont été dépourvus de sentiment social durant leur enfance, ces individus se sont quasi exclusivement concentrés sur leur personne et leur propre plaisir. La supériorité est en contradiction avec la collaboration, la collaboration reste un élément important au sein d'une société et dans différents types de domaines. En effet, il est important d'en posséder afin d'être plus accepté au sein d'un groupe de travail par exemple.

Les personnes éprouvants ce complexe voient les autres comme pouvant nuire à leur recherche de supériorité personnelle, comme pouvant contrer leur intelligence privée.

L'arrogance, le snobisme, commander les plus faibles, se lier à des personnes importantes, les émotions exagérées (colère, désir de vengeance, tristesse, enthousiasme), ne pas écouter une conversation, dévier le sujet de la discussion vers soi-même démontrent un sentiment d'infériorité qui aboutit à un complexe de supériorité. (Adler, 2023).

Ces types d'émotions ne sont pas celles mises en valeur par la société, elles ne participent pas au bon fonctionnement au sein d'une communauté quelle qu'elle soit.

L'arrogance est souvent mise en avant dans des interactions ponctuées par un rapport de force. L'incommunication peut venir de la distance sociale présente entre le locuteur et l'auditeur mais également de ce que l'on nomme « l'arrogance épistémique » qui désigne cet excès de confiance en soi qui donne l'impression de toujours tout savoir mieux que les autres (Moinet, 2012).

Cela renvoie également aux notions de mépris, d'agressivité et donc à cette hauteur, cette fierté que prend l'individu. L'arrogance avant de toucher les autres nous touche nous, elle crée ce mépris sur soi et sa réelle position (Moinet, 2012).

L'arrogance est mise en opposition à l'humilité, l'humilité est alors désignée comme cet état d'esprit que possède une personne qui lui permet d'avoir conscience de ses insuffisances, de ses faiblesses et de savoir les relativiser (Moinet, 2012).

Cette notion correspondrait à un comportement de fermeture aux autres, lié à un rapport de force, il nie l'existence de l'autre (Moinet, 2012).

Il n'est donc que peu désirable socialement de créer et d'entretenir des relations sur base de la supériorité. La supériorité ne reflète pas une attitude positive envers les autres. Lorsque l'on se retrouve en interaction avec autrui et que celui-ci montre un désir de supériorité important envers nous, la valeur que l'on va attribuer à cette personne ne sera pas positive, sa désirabilité sociale ne correspond pas aux valeurs mises en avant par la société. Sa dimension affective n'est pas positive et on aura donc tendance à fuir ce type

d'individu plutôt qu'à rentrer en interaction avec lui. Néanmoins, ceci ne signifie pas que son utilité sociale n'est pas présente et que l'individu ne peut réussir dans la vie (Dubois & Beauvois, 2001).

Quatrièmement, la création de relations est un point important pour la majorité de notre échantillon, en effet, nous pouvons observer aux graphiques N°11 et N°31 que plus de la moitié de nos répondants estime n'avoir aucune difficulté à créer des relations avec autrui.

La création de relations sociales fait partie de notre quotidien, c'est quelque chose qui est fondamental pour un être humain. Les autres nous permettent de répondre à nos besoins physiologiques et psychologiques et ce dès la naissance. Posséder un réseau social d'amis permet de vivre des expériences positives fréquemment et cela permet également de nous protéger face à certaines épreuves physiques, économiques et émotionnelles. L'amitié peut également avoir un impact sur la santé, une étude réalisée dans les années 70 et 80 a démontré que la solitude entraînait des problèmes de santé importants voir même une mort précoce. Être seul ne signifie pas seulement n'avoir personne physiquement autour de soi, nous pouvons nous sentir seul au milieu d'une foule, cette solitude est le reflet d'un nombre de relations sociales qui est moindre par rapport à nos envies (Decety, 2022). Cette solitude et cet isolement social augmente l'anxiété chez l'homme et peut également influencer le sommeil. Une personne éprouvant de la solitude aurait tendance à ressentir plus facilement et plus rapidement des émotions négatives.

Créer des relations avec autrui est donc une part importante de la vie humaine, tout comme le fait de toujours vouloir donner ou partager des choses avec ses proches. Le plaisir de donner est cette sensation de bonheur que l'on éprouve lorsque l'on aide les autres plutôt que nous-mêmes (Decety, 2022).

Créer des relations avec autrui fait partie de notre quotidien, pourtant ce n'est pas quelque chose de simple à faire. La capacité à comprendre les émotions des autres est une composante importante de l'intelligence émotionnelle (Schutte et al., 2001).

Les différentes études présentées dans « The journal of Social Psychology » en 2001 ont démontrées que l'intelligence émotionnelle était corrélée à différentes notions.

Tout d'abord, l'intelligence émotionnelle a été corrélée au self-monitoring, le self-monitoring englobe la compréhension des émotions et des comportements d'autrui, la capacité à comprendre son environnement et la capacité à s'y adapter (Schutte et al., 2001).

Par la suite, l'intelligence émotionnelle contient l'habilité à comprendre les émotions des autres et à réguler et/ou adapter nos propres émotions. On peut qualifier ceci de compétences sociales, ces dernières aident les individus à interagir avec autrui, elles ont également tendance à être réciproques, en effet, lorsqu'une personne fait preuve de bonnes compétences sociales, elle a tendance à être bien traitée en retour et à être appréciée par autrui. L'intelligence émotionnelle et la compétence sociale sont corrélées (Schutte et al., 2001).

Par après, l'intelligence émotionnelle et la coopération sont liées. La coopération est essentielle dans la construction et le maintien des relations. Les individus coopérants ont tendance à avoir plus de relations positives avec autrui.

Pour finir, les personnes possédant une bonne intelligence émotionnelle seraient plus socialement connectées et auraient plus de relations sociales (Schutte et al., 2001).

Cette étude montre donc l'importance de l'intelligence émotionnelle et de ses nombreuses connexions, la vie humaine est remplie de relations et interactions sociales, nous ne saurions nous en passer.

Posséder une intelligence émotionnelle et des compétences sociales hautes, est une bonne chose au sein de la société, car nous avons besoin de relations sociales pour vivre et surtout survivre. Notre échantillon met donc en évidence cet aspect. En effet, la capacité de création de relations sociales ne semble pas être une difficulté éprouvée par nos répondants. Ceux-ci montrent l'importance de cet aspect de la vie humaine.

En résumé, posséder une vie sociale et des relations sociales est mis en avant par la société, à tel point que cela paraît tomber sous le sens qu'il faut avoir des connexions sociales. C'est important tant sur le plan physiologique que psychologique.

Pour résumer, de nombreux éléments ont pu être observés grâce au questionnaire mis en place sur la base des caractéristiques du pervers. Mais l'élément principal qui pourrait expliquer le sujet que l'on aborde dans ce mémoire est la désirabilité sociale.

La désirabilité sociale fait que nous mettons en place certains types de comportements, que certains traits de caractères sont plus mis en valeur que d'autres.

Vouloir se sentir supérieur à autrui n'est pas bien vu auprès des individus dans notre société, ce n'est pas une caractéristique qui est importante pour pouvoir créer des relations, bien au contraire.

Tandis que l'empathie et l'envie de créer de nouvelles relations sont désirables socialement, il est préférable de montrer de l'empathie envers autrui que l'inverse. C'est une caractéristique qui est importante pour l'Homme.

Nous pouvons alors faire le lien avec les traits de caractère du pervers, celui-ci possède une empathie importante, il est donc acceptable aux yeux de la société qu'un pervers possède de l'empathie. Car une personne possédant de l'empathie est considérée comme possédant un trait positif, donc si on rencontre un pervers sans savoir qu'il en est un et que celui-ci possède de l'empathie, autrui sera satisfait de la présence de ce trait. Tandis que d'autres traits de caractère typiques du pervers tels que la supériorité, vouloir être le premier et vouloir être mieux qu'autrui, ne sont pas mis en avant par la société et cela se reflète au vu des réponses dans nos graphiques. Les répondants ont tendance à dire qu'ils ne ressentent pas le besoin de se sentir supérieur à autrui, ce trait de caractère est donc moins bien accepté.

Au sein de notre échantillon, le respect de la loi semble également avoir une certaine importance, nos répondants semblent affirmer avec une grande conviction et pour la majorité d'entre eux, qu'ils respectent la loi et qu'ils ne pourraient pas l'enfreindre même si cela leur permettrait d'arriver à leurs fins. Or ceci est un élément fortement présent chez le pervers, il possède cette relation ambiguë avec la loi car il la connaît très bien mais ne la respecte pas pour autant. On pourrait alors également dire que cet aspect du pervers n'est pas socialement désirable aux yeux de la population car la société fait primer le respect de la loi. Malgré le fait que certaines personnes ne la respectent pas, il est socialement plus désirable de dire que l'on respecte les lois car il n'est pas bien vu d'être criminel aux yeux de la société.

CONCLUSION.

Pour conclure, reprenons les caractéristiques du pervers qui lui sont propres. Le pervers est une personne possédant de grandes compétences sociales qu'il met à profit quotidiennement. Il sait comment, quand et à qui parler aux bons moments. Il ressent également de l'empathie pour les individus qu'il rencontre. Néanmoins ces caractéristiques ne sont pas utilisées au profit d'autrui mais au profit du pervers. Cela signifie que le pervers va établir un lien avec autrui, un lien fort que la personne considèrera comme positif. Mais le pervers réussit à facilement comprendre et repérer les faiblesses d'autrui qu'il va alors utiliser contre ceux-ci. Le pervers possède de l'empathie mais il ne possède pas pour autant de la sympathie, l'autre est considéré comme un objet pour lui, il va utiliser l'autre afin d'atteindre son bonheur.

Le sujet abordé dans ce mémoire est : « les caractéristiques du pervers les plus acceptées au sein de la population générale ». Le but était donc de mettre en évidence les caractéristiques qui sont mises en avant et mises en valeurs par la population, et celles qui sont moins acceptées. Pour le dire autrement, le pervers possède de nombreuses caractéristiques citées tout au long de ce mémoire, mais certaines caractéristiques sont acceptées par les individus, il ne pose pas problème de rencontrer un individu qui les possède, tandis que d'autres caractéristiques sont totalement refusées par la société.

En premier lieu, les données analysées ont mis de nombreuses choses en évidence, nous avons pu voir grâce aux différents graphiques réalisés que l'envie d'être supérieur aux autres ou de toujours vouloir être premier n'était pas quelque chose de très représenté parmi notre échantillon. La supériorité n'est pas un élément mis en avant par la société, il ne va pas de pair avec la socialisation et la collaboration. La supériorité va à l'encontre de la création de relations sociales.

En second lieu, contrairement à la supériorité, l'empathie est une notion fortement représentée par notre échantillon, en effet, l'empathie est représentée par la majorité de nos répondants. L'empathie est la capacité à se représenter la souffrance et le vécu d'autrui, cette notion prend une place importante dans la création de liens sociaux et surtout dans leur maintien.

Quant au pervers, il possède une empathie très développée mais ne possède pourtant pas de sympathie.

En troisième lieu, la création de relations sociales fait partie de notre quotidien, c'est quelque chose de naturel chez l'homme et ceci est représenté dans notre échantillon par une majorité de répondants estimant avoir une certaine facilité à créer des relations sociales au quotidien.

En quatrième lieu, les normes morales ont une place importante au sein de la société, ne pas les respecter a des conséquences importantes pour l'individu que cela soit au niveau sociétal (sanction ou réparation) ou au niveau de la population. Le non-respect des normes sociales a un impact négatif sur la façon dont autrui peut nous percevoir. Donc le fait de dire que l'on pourrait enfreindre des lois afin d'arriver à nos fins n'est pas quelque chose qui est désirable socialement, qui est mis en avant par notre société. Il vaut alors mieux rester dans le respect des normes afin d'être vu de manière positive. Le pervers n'est donc pas vu de manière positive sur cet aspect là car il joue avec la loi, il aime l'enfreindre si cela lui permet d'atteindre un certain objectif et c'est un aspect qu'il assume auprès d'autrui.

En cinquième lieu, une observation plus générale a été faite à propos de la différence d'âge, en effet, nous avons pu remarquer dans les réponses émises lors du questionnaire, qu'en fonction de l'âge il y avait certaines différences. L'identité se construit avec le temps, plus le temps avance plus nous affirmons nos positions et nous les assumons. Dans le questionnaire nous avons pu observer que plus les âges étaient élevés, plus leurs réponses tendaient à aller dans les affirmations extrêmes (« tout à fait d'accord » et « pas du tout d'accord »).

Pour finir, l'observation la plus importante et qui pourrait expliquer la plupart des autres observations faites est la désirabilité sociale. Cette dernière désigne alors ce qui est désirable, ce qui est mis en avant par la société, cela peut comprendre des comportements à avoir dans certaines situations, des traits de caractère à avoir pour pouvoir créer des relations sociales, des réactions à avoir ou non, etc.

Finalement, la désirabilité sociale est issue des normes sociétales qui nous entourent et dictent sans que l'on s'en rende compte nos vies quotidiennes. En fonction de ce que la

société met en avant, nous allons mettre en place ces comportements mais surtout valoriser ce type de comportements chez autrui également.

Certains traits de caractère que l'on reconnaît au pervers seront alors considérés comme positifs, tel que l'empathie, la facilité à créer des relations, savoir s'adapter peu importe l'environnement, savoir repérer des stimuli que peu de personnes voient. Tandis que d'autres caractéristiques seront vues comme négatives, tels que la supériorité, le non-respect des lois, savoir repérer les contradictions d'autrui et les utiliser contre ceux-ci, percevoir l'autre comme un objet qui mène à son bonheur. Nous avons des traits de caractères positifs et négatifs, mais nous avons tendance à vouloir mettre en valeur ce qui est désirable et utile socialement et à cacher le reste. Le pervers est aux premiers abords vu comme une personne empathique, à l'écoute, qui comprend facilement autrui mais au fur et à mesure du temps, ce dernier se met à utiliser les faiblesses d'autrui contre eux. Cette deuxième facette du pervers n'est alors pas acceptée par la population.

Il est compliqué de dire et d'assumer que l'on peut avoir des traits de caractère qui pourraient nuire au bien être des autres. Il est plus simple de mettre en avant les caractéristiques positives et nier le reste, ce que l'on met également en application avec les autres. Lorsque l'on rentre en interaction avec autrui, les premières impressions sont les plus importantes, si la première impression de l'individu est une personne qui veut montrer sa supériorité face à nous, nous n'allons pas savoir créer de liens avec elle.

Néanmoins, il faut noter que les propositions émises ne sont que des hypothèses. Il faudrait réaliser un questionnaire à une plus grande échelle afin de s'assurer de la représentativité des propos émis ici. De plus, la désirabilité sociale a également un effet sur le pervers qui reste un être humain. Si on fait passer ce même questionnaire à un pervers, celui-ci va également faire preuve de désirabilité sociale et donc répondre aux questions en fonction de ce qui est le plus accepté par la société. Il faut donc prendre ces résultats en compte avec un certain recul et bien sûr les considérer simplement comme des hypothèses. De plus, ce questionnaire n'a été réalisé qu'auprès de 316 personnes, ce qui n'est pas un nombre suffisant pour pouvoir parler de réelle représentativité au sein de la population générale. Les répondants à ce questionnaire sont des tous venants, ce qui représente une population cible très large et l'échantillon n'en est donc pas représentatif. Ce questionnaire a également été diffusé en ligne ce qui signifie que nous n'avons pu avoir de contrôle lors de la réalisation des réponses par nos 316 participants.

En résumé, les caractéristiques les plus acceptées selon les résultats de notre questionnaire et les recherche faites, seraient l'empathie, la facilité à créer des relations et des liens avec autrui, la capacité à comprendre autrui, la facilité à repérer des stimuli et savoir s'adapter à tout type d'environnement. Ceci pourrait s'expliquer par la désirabilité sociale qui régit les normes sociétales qui s'imposent à nous.

BIBLIOGRAPHIE.

Aaronson, B. S. (1966). Personality Stereotypes of Aging. *Journal of Gerontology*, 21(3), 458-462. <https://doi.org/10.1093/geronj/21.3.458>

Adler, A. (2023). Le sens de la vie: Étude de psychologie individuelle. (n.p.): SHS Éditions.

Barthélémy, L., Dubois, N., & Pasquier, H. (s. d.). Commitment, Involvement and Consistency in Political Beliefs. *Revue internationale de psychologie sociale*, 19, 189.

Beauvois, J.L. (1995). La connaissance des utilités sociales. *Psychologie française*, 40, 375-388.

Bergeret, J. (1996). La personnalité normale et pathologique.

Cambon L. (2004) La désirabilité sociale et l'utilité sociale des professions et des professionnels. In J.L. Beauvois, R.V. Joule, & J.M. Monteil Perspectives cognitives et conduites sociales (vol. 9). Rennes : Presses Universitaires de Rennes.

Cambon, L. (2006). La fonction évaluative de la personnologie, vers la mise en évidence de deux dimensions de la valeur : La désirabilité sociale et l'utilité sociale. *Psychologie Française*, 51(3), 285-305.
<https://doi.org/10.1016/j.psfr.2006.01.003>

Carreau-Rizzetto, M.-C. (2003). Le fantasme de castration et les personnalités limites. *Cliniques méditerranéennes*, 68(2), 219. <https://doi.org/10.3917/cm.068.0219>

Castanet, D. (2007). Symptôme et perversion. *L'en-je lacanien*, 8(1), 21.
<https://doi.org/10.3917/enje.008.0021>

Complexe d'infériorité. (2023, 23 avril). Dans *Wikipédia*.

https://fr.wikipedia.org/wiki/Complexe_de_sup%C3%A9riorit%C3%A9

Dubois, N., & Beauvois, J.-L. (2001). Désirabilité et utilité : Deux composantes de la valeur des personnes dans l'évaluation sociale. *L'Orientation scolaire et professionnelle*, 30/3. <https://doi.org/10.4000/osp.5151>

Eiguer, A. (2008). La perversion narcissique, un concept en évolution. *L'information psychiatrique*, 84(3), 193. <https://doi.org/10.3917/inpsy.8403.0193>

E. Kunnen, S., & A. Bosma, H. (2006). Le développement de l'identité : Un processus relationnel et dynamique. *L'Orientation scolaire et professionnelle*, 35/2, 183-203. <https://doi.org/10.4000/osp.1061>

Englebert, J. (s. d.). *L'adaptation du pervers et du psychopathe : Comprehension phenomenologique et ethologique*. 15.

Englebert, J. (2012). *Sur le fonctionnement psychologique pervers*. 7.

Green, A. (2007). *Le complexe de castration chez Freud: Vol. e éd.o* (p. 35-70). Presses Universitaires de France; Cairn.info. <https://www.cairn.info/le-complexe-de-castration--9782130560173-p-35.htm>

Le Barbenchon, E., Cambon, L., & Lavigne, F. (2005). Désirabilité et utilité sociale de 308 adjectifs de personnalité et 297 professions. *L'année psychologique*, 105(2), 307-322. <https://doi.org/10.3406/psy.2005.29697>

Le Bihan, A. (2013). Malédiction. (Sur le fétichisme). *Psychanalyse*, 26(1), 5. <https://doi.org/10.3917/psy.026.0005>

Machado, Z. (2005). La réponse perverse. *L'en-je lacanien*, 4(1), 135. <https://doi.org/10.3917/enje.004.0135>

Moinet, N. (2012). L'arrogance, entre incommunication et imposture stratégique. *Hermès*, 64, [p.]. <https://doi.org/10.4267/2042/48406>

Mormont, C. (1990). La personnalité perverse. *Acta Psychiatrica Belgica*, 90 (5-6), 278-88.

Peeters, G. (2002). From good and bad to can and must : subjective necessity of acts associated with positively and negatively valued stimuli. *European Journal of Social Psychology*, 32, 125136.

Perversion (2022, 13 novembre). Dans *Larousse*.
<https://www.larousse.fr/dictionnaires/francais/perversion/59856>

Piras, M. (2004). Les fondements sociaux de l’agir normatif chez Durkheim et Weber : Le rôle du sacré. *Archives de sciences sociales des religions*, 127, 139-166.
<https://doi.org/10.4000/assr.1058>

Schutte, N. S., Malouff, J. M., Bobik, C., Coston, T. D., Greeson, C., Jedlicka, C., Rhodes, E., & Wendorf, G. (2001). Emotional Intelligence and Interpersonal Relations. *The Journal of Social Psychology*, 141(4), 523-536.
<https://doi.org/10.1080/00224540109600569>

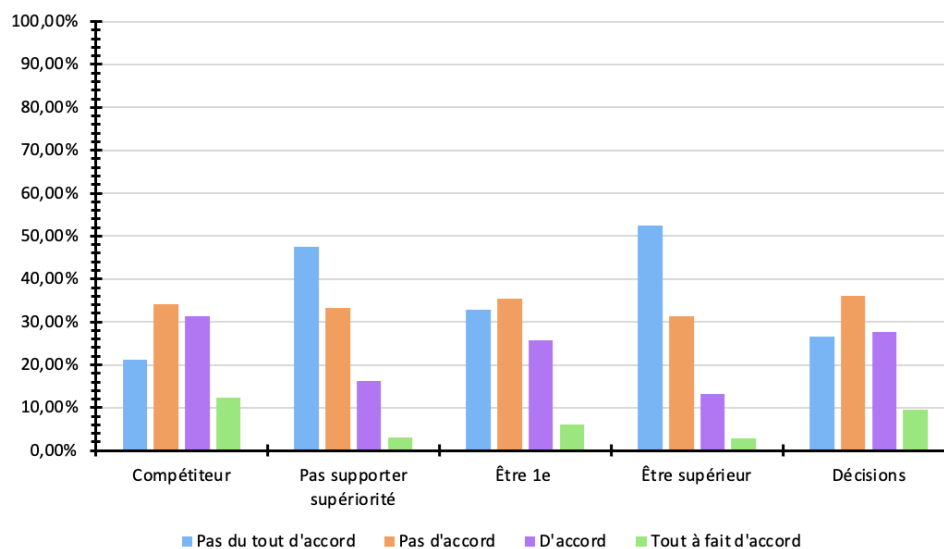
Sexualité infantile. (2023, 4 février). Dans *Wikipédia*.
[https://fr.wikipedia.org/wiki/Sexualit%C3%A9_infantile_\(psychanalyse\)](https://fr.wikipedia.org/wiki/Sexualit%C3%A9_infantile_(psychanalyse))

ANNEXES.

8. Facteur 1

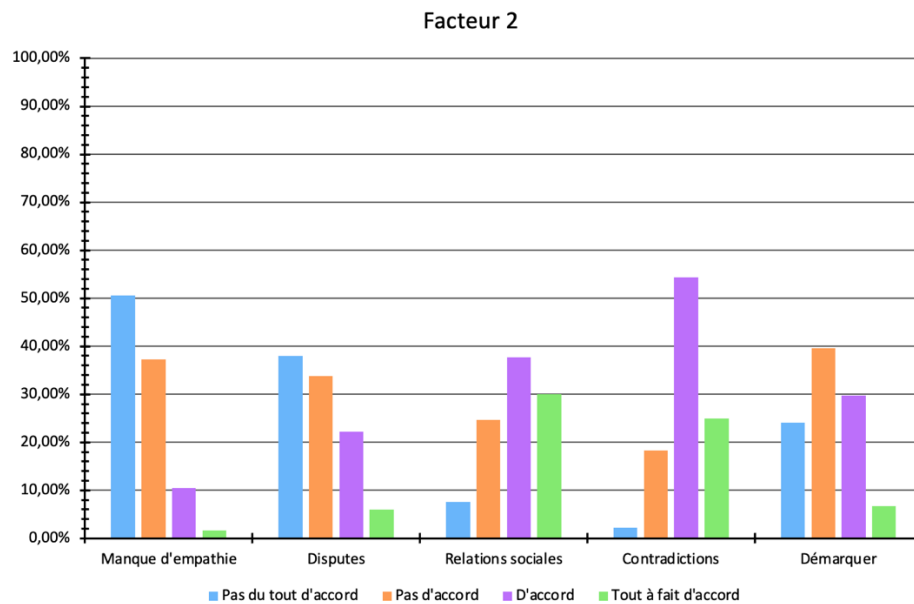
	Pas du tout d'accord	Pas d'accord	D'accord	Tout à fait d'accord
Compétiteur	21,20%	34,18%	31,28%	12,34%
Pas supporter supériorité	47,47%	33,23%	16,14%	3,16%
Être 1e	32,91%	35,44%	25,63%	6,01%
Être supérieur	52,53%	31,33%	13,29%	2,85%
Décisions	26,58%	36,08%	27,58%	9,49%

Facteur 1



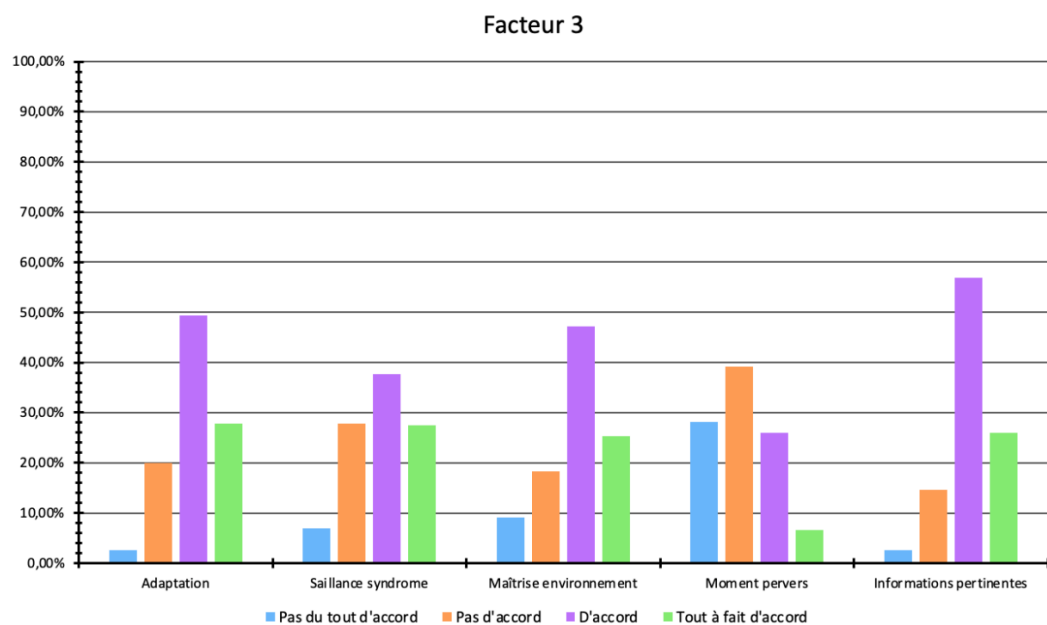
9. Facteur 2

	Pas du tout d'accord	Pas d'accord	D'accord	Tout à fait d'accord
Manque d'empathie	50,63%	37,34%	10,44%	1,58%
Disputes	37,97%	33,86%	22,15%	6,01%
Relations sociales	7,59%	24,68%	37,66%	30,06%
Contradictions	2,22%	18,35%	54,43%	25%
Démarquer	24,04%	39,56%	29,75%	6,65%



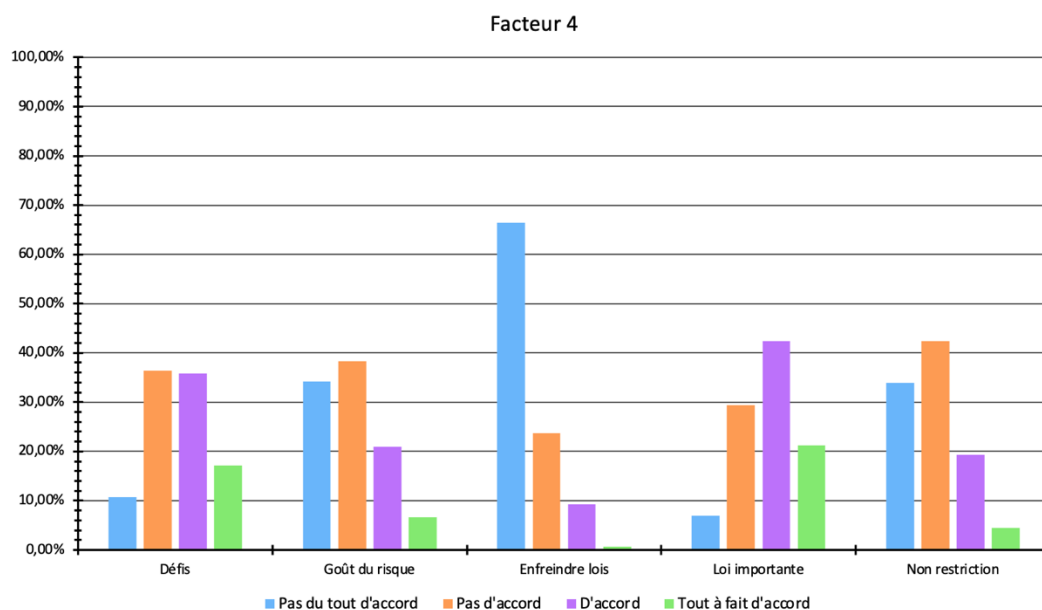
10. Facteur 3.

	Pas du tout d'accord	Pas d'accord	D'accord	Tout à fait d'accord
Adaptation	2,58%	19,94%	49,37%	27,85%
Saillance syndrome	6,96%	27,85%	37,66%	27,53%
Maîtrise environnement	9,18%	18,35%	47,15%	25,32%
Moment pervers	28,16%	39,24%	25,95%	6,65%
Informations pertinentes	2,53%	14,56%	56,96%	25,95%



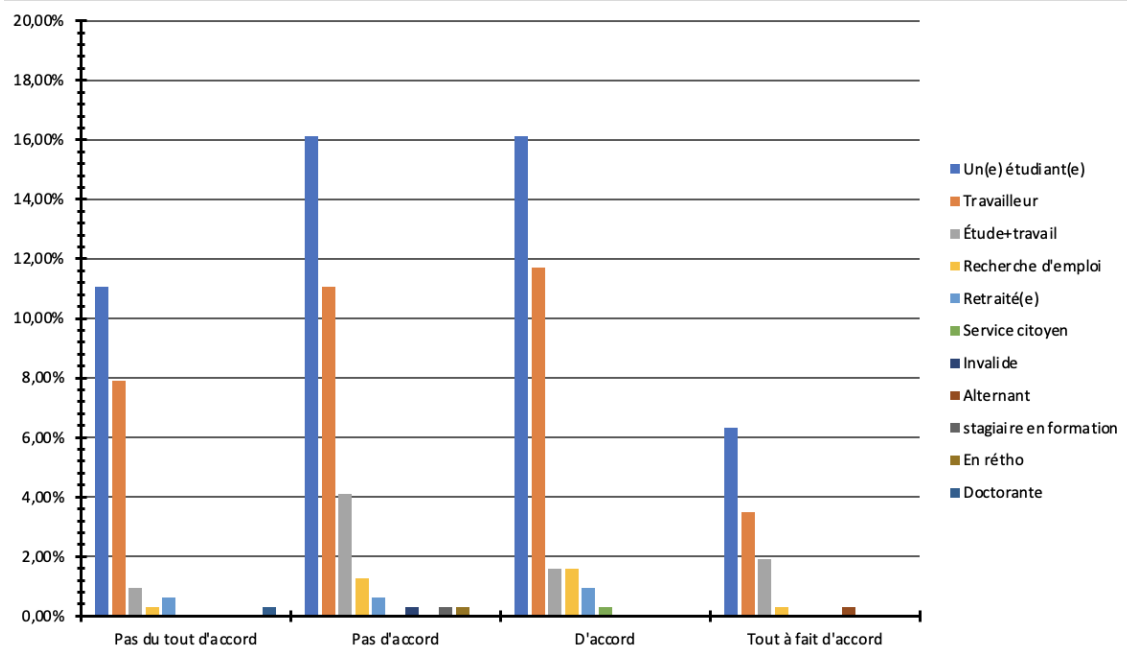
11. Facteur 4.

	Pas du tout d'accord	Pas d'accord	D'accord	Tout à fait d'accord
Défis	10,76%	36,39%	35,76%	17,09%
Goût du risque	34,18%	38,29%	20,89%	6,65%
Enfreindre lois	66,46%	23,72%	9,18%	0,63%
Loi importante	6,96%	29,43%	42,41%	21,20%
Non restriction	33,86%	42,41%	19,30%	4,43%



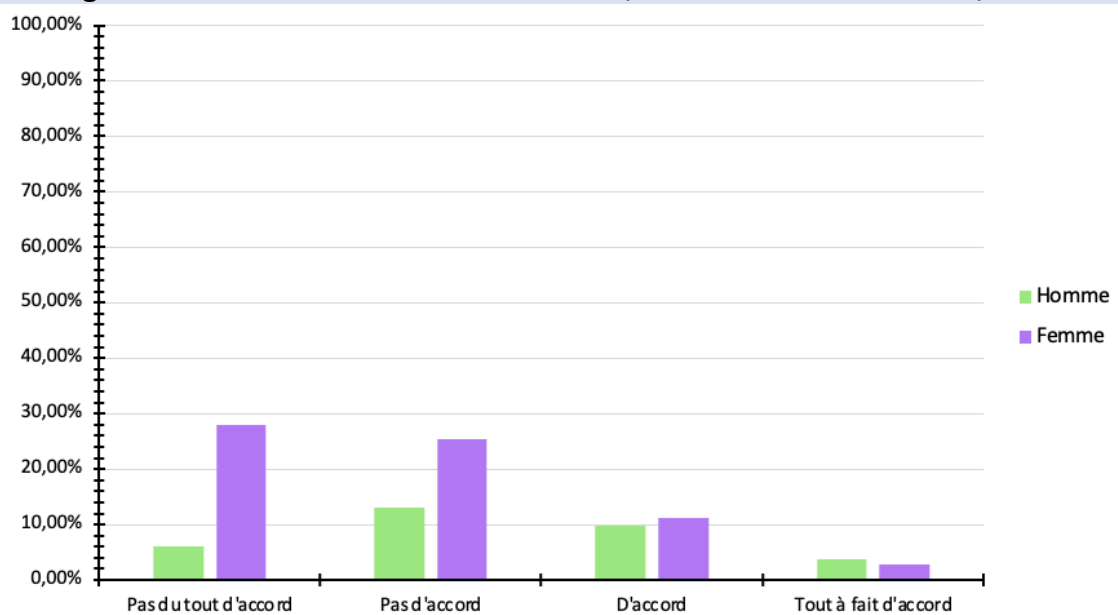
12. La question de la compétition en fonction du statut.

N=316		Statut Un(e)				
Compétition	étudiant(e)	Travailleur	Étude+travail	Recherche d'emploi	Retraité(e)	
Pas du tout d'accord	11,08%	7,91%	0,95%		0,32%	0,63%
Pas d'accord	16,14%	11,08%	4,11%		1,27%	0,63%
D'accord	16,14%	11,71%	1,58%		1,58%	0,95%
Tout à fait d'accord	6,33%	3,48%	1,90%		0,32%	0,00%
Total général	49,68%	34,18%	8,54%		3,48%	2,22%
Service citoyen	Invalide	Alternant	stagiaire en formation	En rétho	Doctorante	Total général
0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,32%	21,20%
0,00%	0,32%	0,00%	0,32%	0,32%	0,00%	34,18%
0,32%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	32,28%
0,00%	0,00%	0,32%	0,00%	0,00%	0,00%	12,34%
0,32%	0,32%	0,32%	0,32%	0,32%	0,32%	100,00%

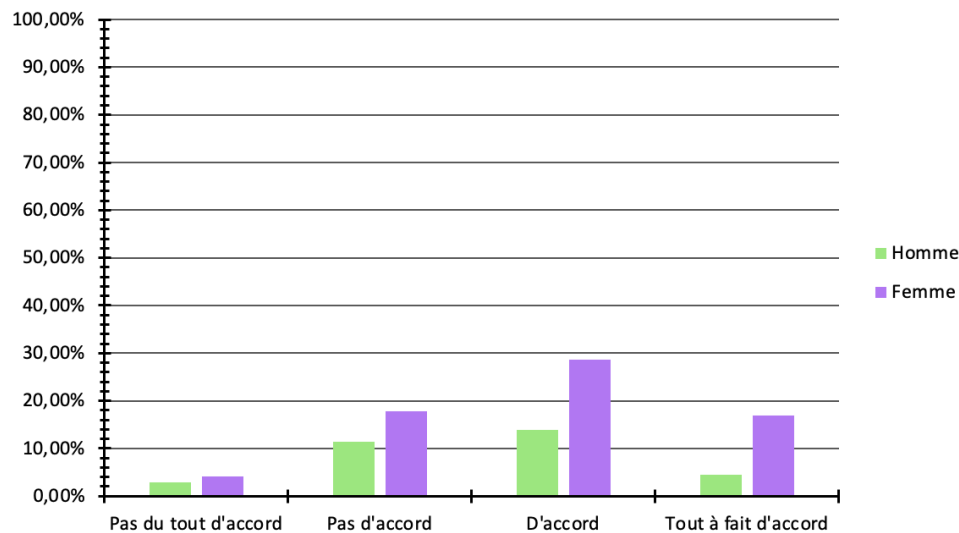


13. Comparaison des questions avec le sexe des répondants.

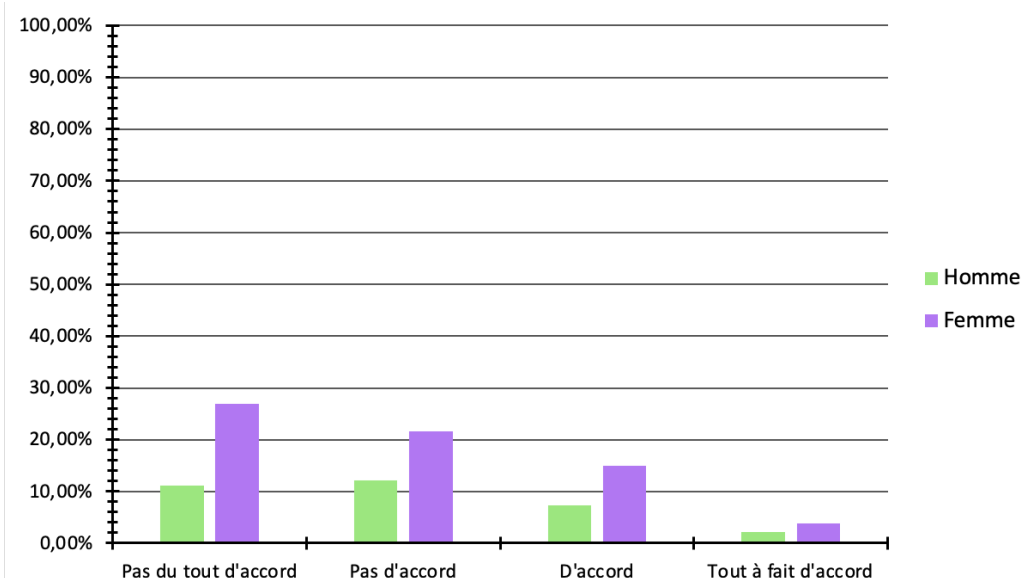
N=315				
Étiquettes de colonnes				
Risques	Homme	Femme	Total général	
Pas du tout d'accord	6,03%	27,94%	33,97%	
Pas d'accord	13,02%	25,40%	38,41%	
D'accord	9,84%	11,11%	20,95%	
Tout à fait d'accord	3,81%	2,86%	6,67%	
Total général	32,70%	67,30%	100,00%	



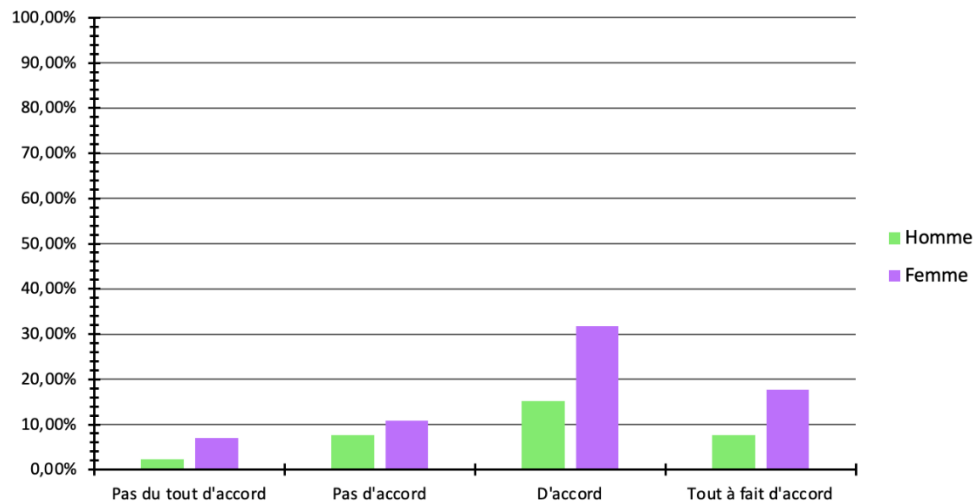
N=315				
Étiquettes de colonnes				
Loi importante	Homme	Femme	Total général	
Pas du tout d'accord	2,86%	4,13%	6,98%	
Pas d'accord	11,43%	17,78%	29,21%	
D'accord	13,97%	28,57%	42,54%	
Tout à fait d'accord	4,44%	16,83%	21,27%	
Total général	32,70%	67,30%	100,00%	



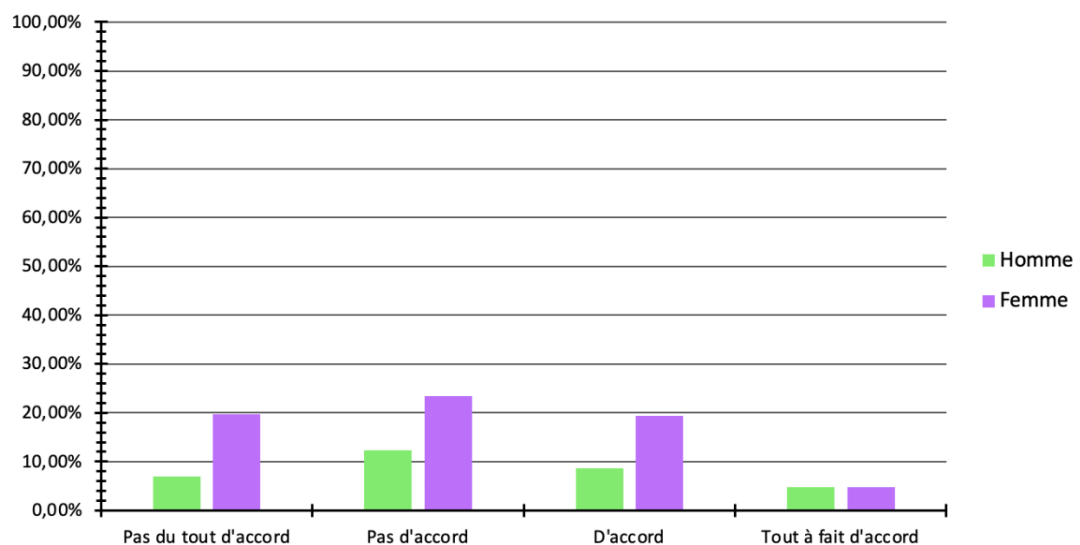
N=315				
Étiquettes de colonnes				
Fuir disputes	Homme	Femme	Total général	
Pas du tout d'accord	11,11%	26,98%	38,10%	
Pas d'accord	12,06%	21,59%	33,65%	
D'accord	7,30%	14,92%	22,22%	
Tout à fait d'accord	2,22%	3,81%	6,03%	
Total général	32,70%	67,30%	100,00%	



N=315		Étiquettes de colonnes		
Maitrise environnement	Homme	Femme	Total général	
Pas du tout d'accord	2,22%	6,98%	9,21%	
Pas d'accord	7,62%	10,79%	18,41%	
D'accord	15,24%	31,75%	46,98%	
Tout à fait d'accord	7,62%	17,78%	25,40%	
Total général	32,70%	67,30%	100,00%	

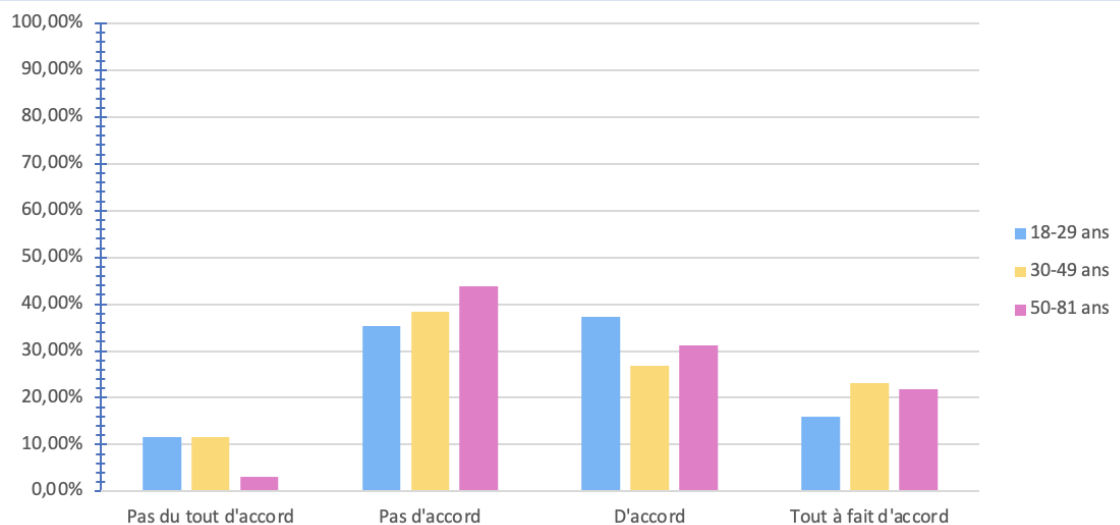


N=315		Étiquettes de colonnes		
Décisions	Homme	Femme	Total général	
Pas du tout d'accord	6,98%	19,68%	26,67%	
Pas d'accord	12,38%	23,49%	35,87%	
D'accord	8,57%	19,37%	27,94%	
Tout à fait d'accord	4,76%	4,76%	9,52%	
Total général	32,70%	67,30%	100,00%	

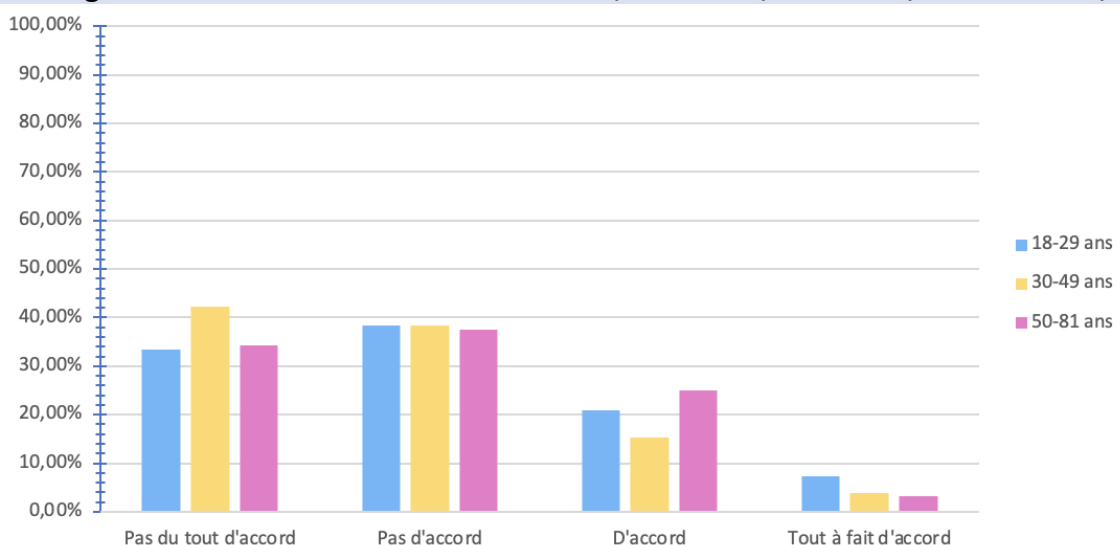


14. Comparaison des questions avec l'âge des répondants.

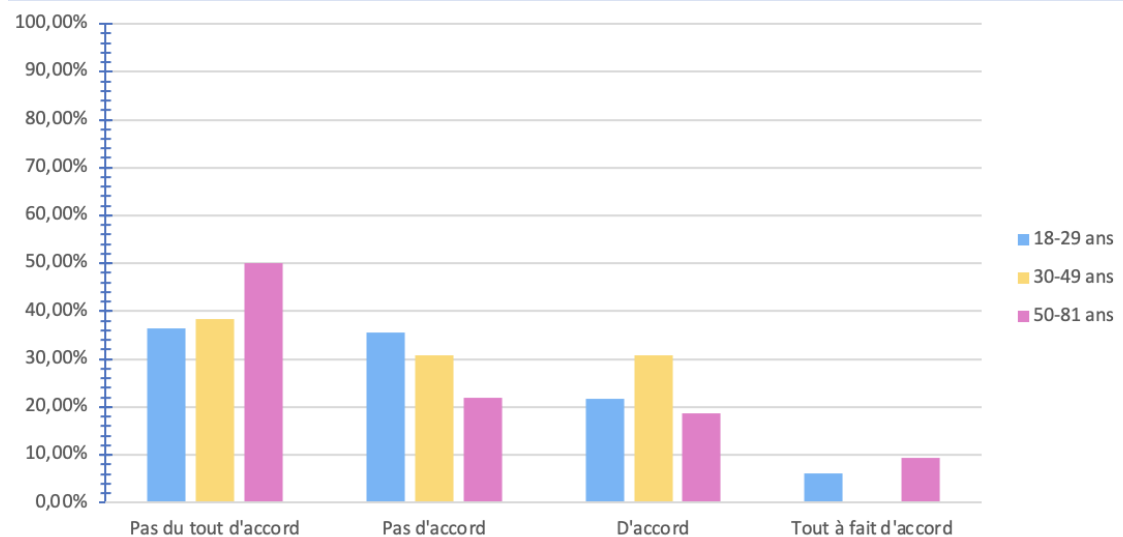
Défis	Étiquettes de colonnes			Total général
N=316	18-29 ans	30-49 ans	50-81 ans	
Pas du tout d'accord	11,63%	11,54%	3,13%	10,76%
Pas d'accord	35,27%	38,46%	43,75%	36,39%
D'accord	37,21%	26,92%	31,25%	35,76%
Tout à fait d'accord	15,89%	23,08%	21,88%	17,09%
Total général	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%



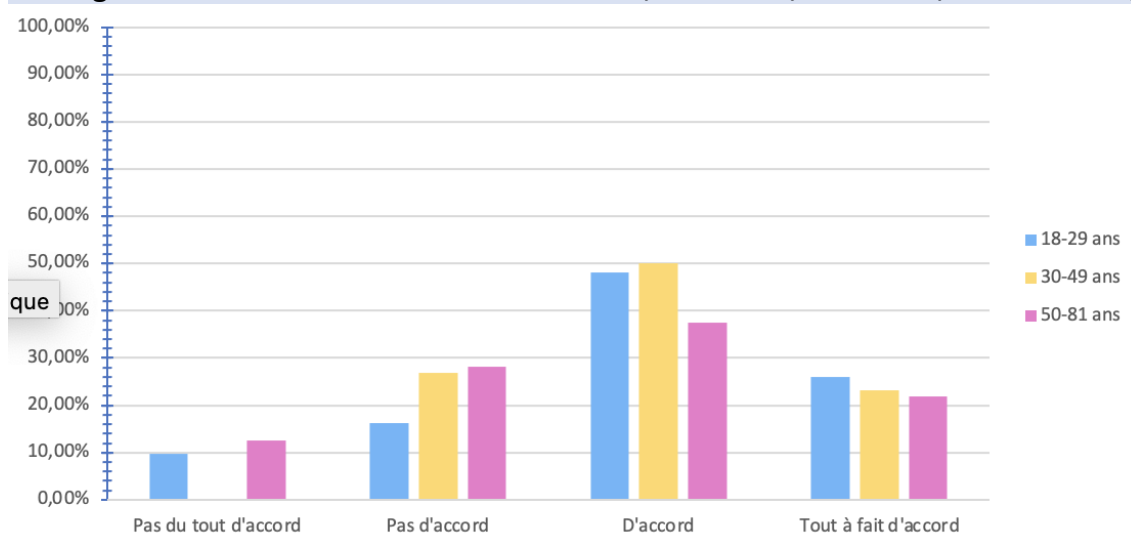
Risques	Étiquettes de colonnes			Total général
N=316	18-29 ans	30-49 ans	50-81 ans	
Pas du tout d'accord	33,33%	42,31%	34,38%	34,18%
Pas d'accord	38,37%	38,46%	37,50%	38,29%
D'accord	20,93%	15,38%	25,00%	20,89%
Tout à fait d'accord	7,36%	3,85%	3,13%	6,65%
Total général	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%



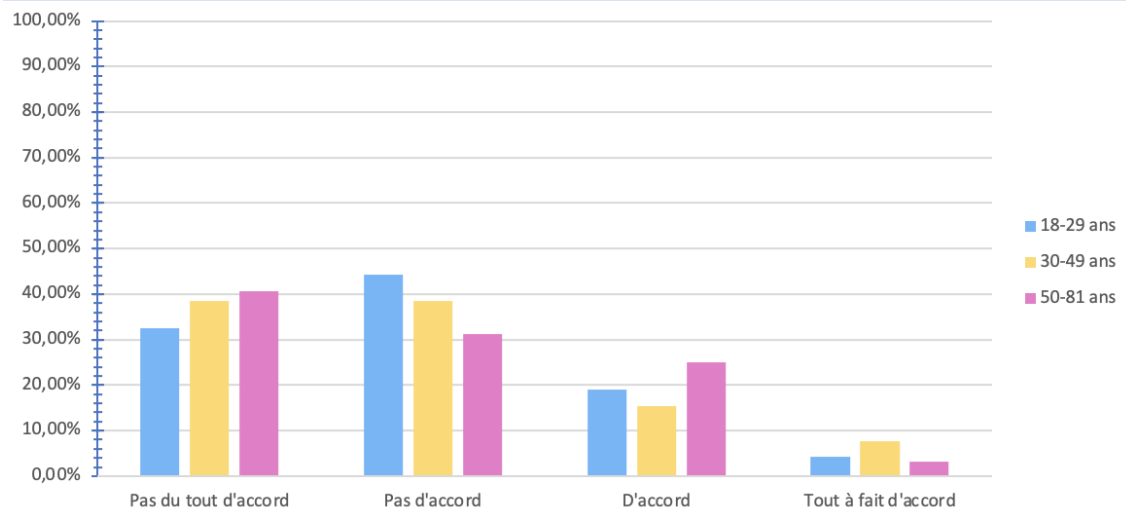
Fuir disputes	Étiquettes de colonnes			Total
N=316	18-29 ans	30-49 ans	50-81 ans	général
Pas du tout d'accord	36,43%	38,46%	50,00%	37,97%
Pas d'accord	35,66%	30,77%	21,88%	33,86%
D'accord	21,71%	30,77%	18,75%	22,15%
Tout à fait d'accord	6,20%	0,00%	9,38%	6,01%
Total général	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%



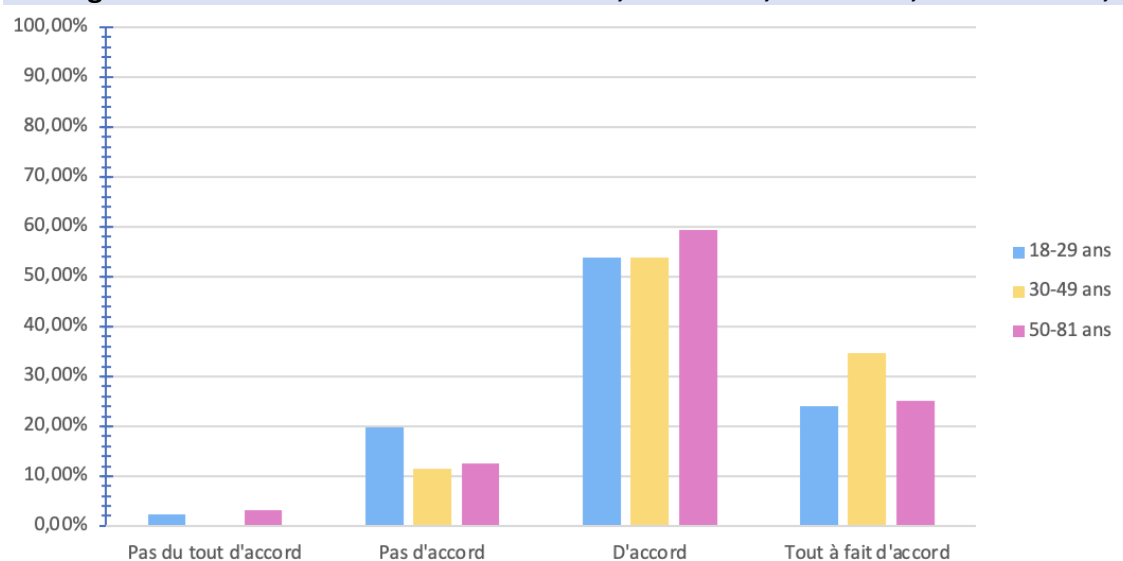
Maitrise environnement	Étiquettes de colonnes			Total
N=316	18-29 ans	30-49 ans	50-81 ans	général
Pas du tout d'accord	9,69%	0,00%	12,50%	9,18%
Pas d'accord	16,28%	26,92%	28,13%	18,35%
D'accord	48,06%	50,00%	37,50%	47,15%
Tout à fait d'accord	25,97%	23,08%	21,88%	25,32%
Total général	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%



Restrictions	Étiquettes de colonnes			Total général
N=316	18-29 ans	30-49 ans	50-81 ans	
Pas du tout d'accord	32,56%	38,46%	40,63%	33,86%
Pas d'accord	44,19%	38,46%	31,25%	42,41%
D'accord	18,99%	15,38%	25,00%	19,30%
Tout à fait d'accord	4,26%	7,69%	3,13%	4,43%
Total général	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%

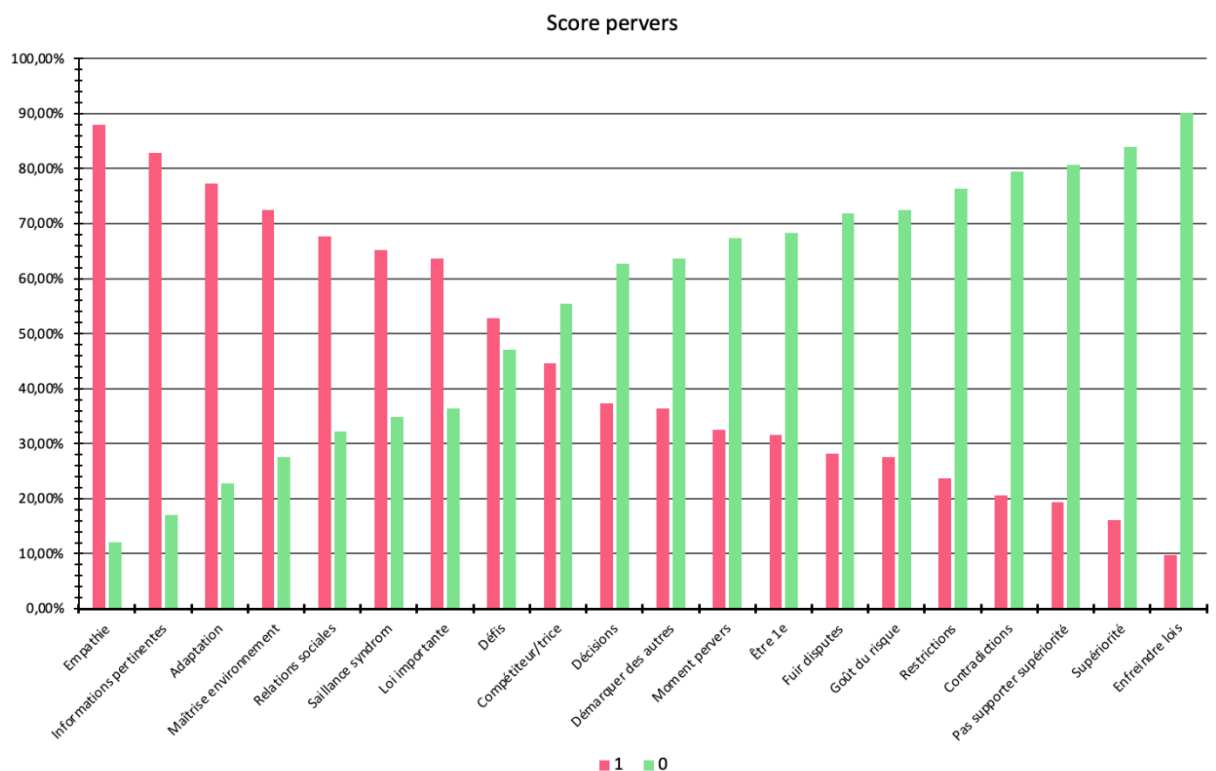


Contradictions	Étiquettes de colonnes			Total général
N=316	18-29 ans	30-49 ans	50-81 ans	
Pas du tout d'accord	2,33%	0,00%	3,13%	2,22%
Pas d'accord	19,77%	11,54%	12,50%	18,35%
D'accord	53,88%	53,85%	59,38%	54,43%
Tout à fait d'accord	24,03%	34,62%	25,00%	25,00%
Total général	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%



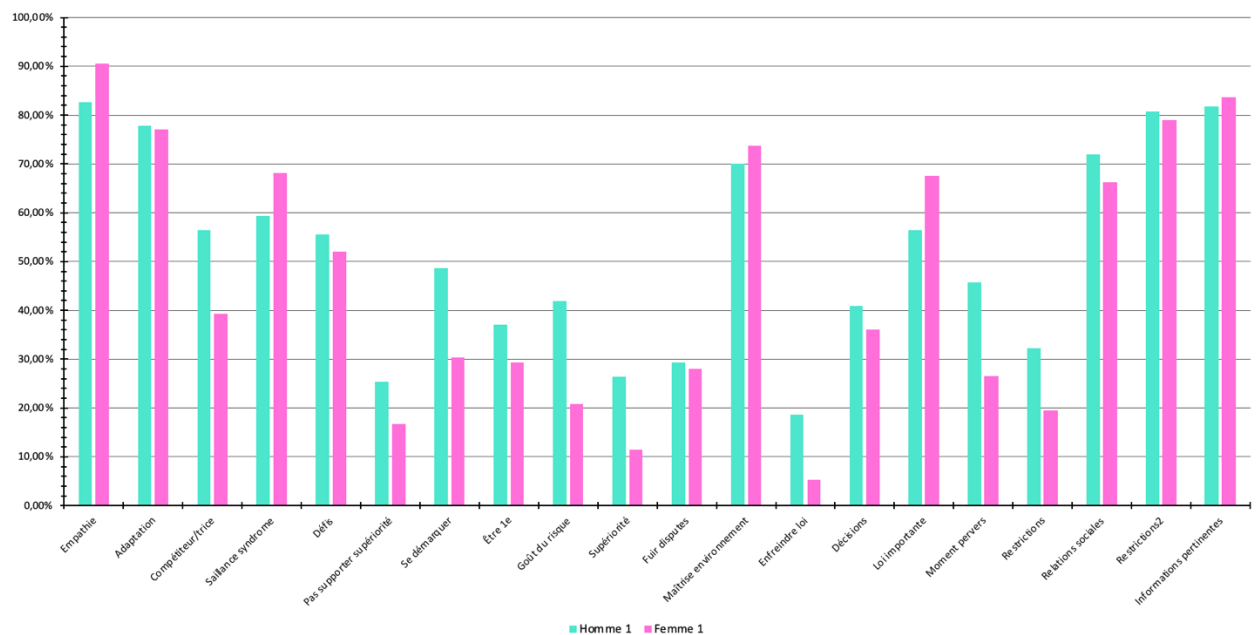
15. Score pervers.

Questions	1	0
Empathie	87,97%	12,03%
Informations pertinentes	82,91%	17,09%
Adaptation	77,22%	22,78%
Maîtrise environnement	72,47%	27,53%
Relations sociales	67,72%	32,28%
Saillance syndrom	65,19%	34,81%
Loi importante	63,61%	36,39%
Défis	52,85%	47,15%
Compétiteur/trice	44,62%	55,38%
Décisions	37,34%	62,66%
Démarquer des autres	36,39%	63,61%
Moment pervers	32,59%	67,41%
Être 1e	31,65%	68,35%
Fuir disputes	28,16%	71,84%
Goût du risque	27,53%	72,47%
Restrictions	23,73%	76,27%
Contradictions	20,57%	79,43%
Pas supporter supériorité	19,30%	80,70%
Supériorité	16,14%	83,86%
Enfreindre lois	9,81%	90,19%

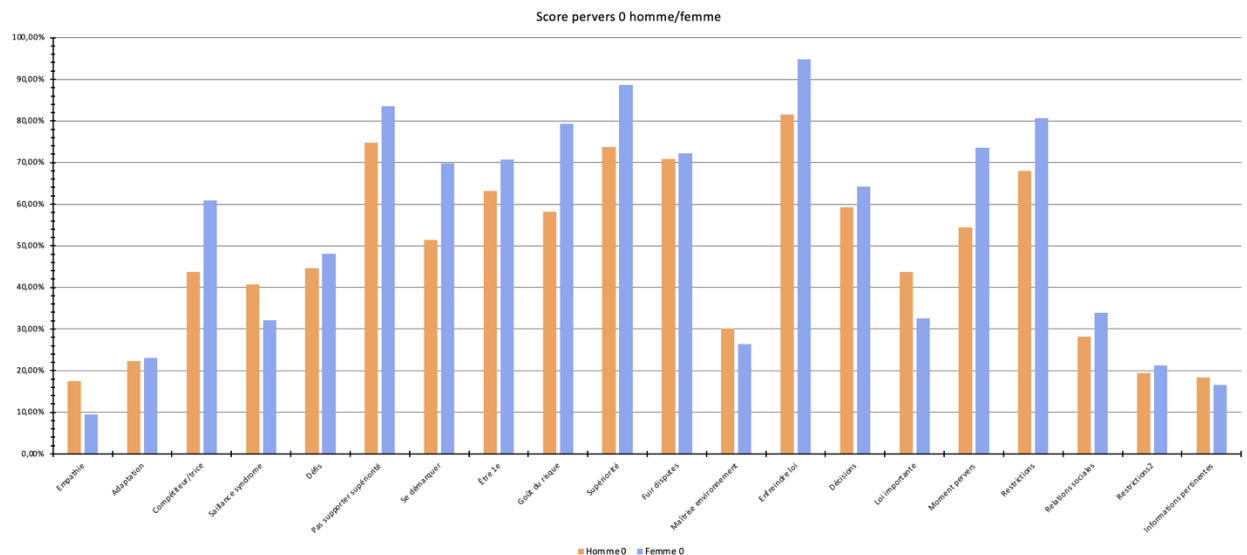


	Empathie	Adaptation	Compétiteur/trice	Saillance syndrome	Défis	Pas supporter supériorité
Homme 1	82,52%	77,67%	56,31%	59,22%	55,34%	25,24%
Femme 1	90,57%	76,89%	39,15%	67,92%	51,89%	16,51%
Se démarquer	Être 1e	Goût du risque	Supériorité	Fuir disputes	Maîtrise environnement	Enfreindre loi
48,54%	36,89%	41,75%	26,21%	29,13%	69,90%	18,45%
30,19%	29,25%	20,75%	11,32%	27,83%	73,58%	5,19%
Décisions	Loi importante	Moment pervers	Restrictions	Relations sociales	Restrictions2	Informations pertinentes
40,78%	56,31%	45,63%	32,04%	71,84%	80,58%	81,55%
35,85%	67,45%	26,42%	19,34%	66,04%	78,77%	83,49%

Score pervers 1 homme/femme

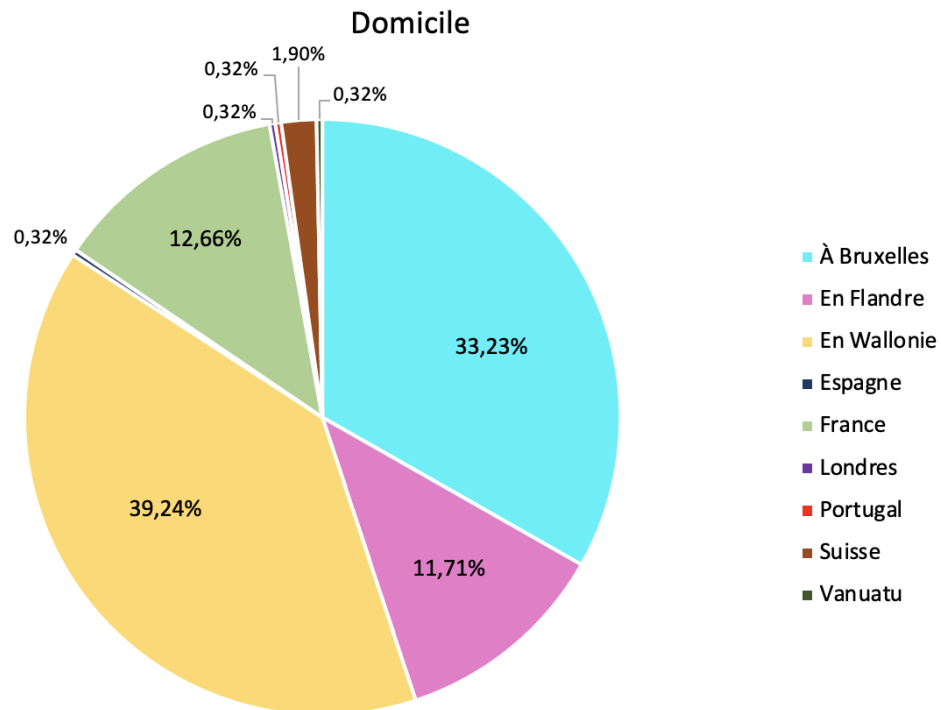


Colonne1	Empathie	Adaptation	Compétiteur/trice	Saillance syndrome	Défis	Pas supporter supériorité
Homme 0	17,48%	22,33%	43,69%	40,78%	44,66%	74,76%
Femme 0	9,43%	23,11%	60,85%	32,08%	48,11%	83,49%
Se démarquer	Être 1e	Goût du risque	Supériorité	Fuir disputes	Maîtrise environnement	Enfreindre loi
51,46%	63,11%	58,25%	73,79%	70,87%	30,10%	81,55%
69,81%	70,75%	79,25%	88,68%	72,17%	26,42%	94,81%
Décisions	Loi importante	Moment pervers	Restrictions	Relations sociales	Restrictions2	Informations pertinentes
59,22%	43,69%	54,37%	67,96%	28,16%	19,42%	18,45%
64,15%	32,55%	73,58%	80,66%	33,96%	21,23%	16,51%



16. Domicile des répondants

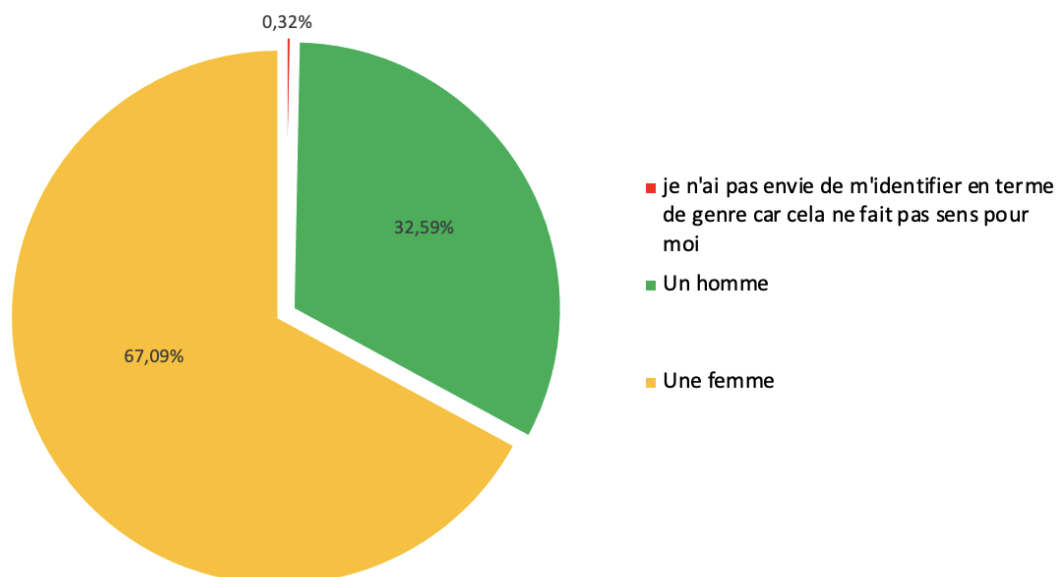
Domicile	Nombre de Accord donné
À Bruxelles	33,23%
En Flandre	11,71%
En Wallonie	39,24%
Espagne	0,32%
France	12,66%
Londres	0,32%
Portugal	0,32%
Suisse	1,90%
Vanuatu	0,32%
Total général	100,00%



17. Sexe des répondants.

Sexe	Nombre de Accord donné
je n'ai pas envie de m'identifier en terme de genre car cela ne fait pas sens pour moi	0,32%
Un homme	32,59%
Une femme	67,09%
Total général	100,00%

Sexe répondants.



101

[illegible]

102

103

104

105

Donck Célestine

Septembre 2023

Les caractéristiques du pervers les plus acceptées au sein de la population générale.

Promotrice : Professeur Jérôme Englebert

La personnalité perverse possède de nombreuses caractéristiques typiques. Depuis le début du 20^e siècle, le pervers est vu comme une déviation par rapport à la norme.

Pourtant le pervers possède de plusieurs traits de caractère que de nombreuses personnes utilisent au quotidien.

Le but de ce mémoire est de mettre en avant les caractéristiques typiques du pervers qui sont acceptées par la société et donc mise en avant par celle-ci et lesquelles ne le sont pas.

Pour ce faire, un questionnaire a été mis en place, celui-ci a été rempli par 316 personnes tout venant.

Notre échantillon nous permettra de mettre en avant quelles caractéristiques du pervers sont les plus acceptées par la population générale et pourquoi certains traits sont acceptables et d'autres non.