

*que
sais-je?*

LES RELATIONS HUMAINES

FRANCIS BAUD



PRESSES UNIVERSITAIRES DE FRANCE

TFG 63/07
cb

Les relations humaines

QUE SAIS-JE ?

Les relations humaines

FRANCIS BAUD

Onzième édition corrigée

93^e mille



DU MÊME AUTEUR

- La science des caractères dans ses relations avec le progrès social*, Paris, Hermann, 1940.
- Physionomie et caractère*, Presses Universitaires de France (coll. « Que sais-je ? », n° 277), 10^e éd., 1980.
- La personnalité, sa structure, son comportement*, en collaboration avec Marcel BOLL, Paris, Masson, 1958.
- Motivations et comportements individuels dans l'entreprise*, Paris, Entreprise Moderne d'Édition, 1972.
- Les relations interpersonnelles dans la vie professionnelle*, Paris, Entreprise Moderne d'Édition, 1973.
- Méthode d'analyse du caractère*, Issy-les-Moulineaux, Ed. EAP, 1985.

ISBN 2 13 042674 3

Dépôt légal — 1^{re} édition : 1955

11^e édition corrigée : 1989, novembre

© Presses Universitaires de France, 1955
108, boulevard Saint-Germain, 75006 Paris

INTRODUCTION

Depuis plus de trente ans on parle de « Relations humaines ». Certaines entreprises ont même un service qui porte ce nom. On ressent, en effet, de plus en plus le besoin de communiquer, d'établir de bonnes relations entre les membres d'une même communauté. Il s'agit de faciliter le dialogue, d'assurer la cohésion, afin d'améliorer l'état d'esprit général.

Si l'on n'a découvert que tardivement l'importance de l'aspect psychologique des relations entre les hommes d'un même groupe, le fait n'en est pas moins aussi vieux que le monde. Depuis qu'il y a des hommes, les relations qu'ils ont mutuellement ont toujours eu une répercussion sur leur caractère, leur mentalité, leur devenir, leur comportement dans le groupe et l'agrément ou le désagrément qu'ils éprouvent à y appartenir. Ce n'est pas d'hier seulement que des philosophes, des psychologues ou seulement des hommes de cœur et de bon sens ont attiré l'attention sur l'importance des problèmes humains, mais ils prêchaient alors dans le désert. Il a fallu que, dans leur désir d'accroître sans cesse le rendement et la production, les ingénieurs découvrent que l'homme y participe (1), qu'il est un des facteurs du

(1) La participation, dont il est tellement question n'est, en fait, qu'un aspect des relations humaines. Ce devrait être un mouvement de coopération, à base de considération et d'estime réciproques, entre dirigeants et dirigés.

rendement et que la « productivité » est un complexe dans lequel l'état d'esprit du travailleur, l'ambiance psychologique du groupe de travail, les relations avec la clientèle ont autant d'importance que l'organisation technique. Ainsi naquirent les services que les Anglo-Américains baptisèrent *public-relations* ou *human engineering*, selon les buts visés, et que nous englobons en français dans l'expression générale « relations humaines ». Dans cette perspective, ces services ont un but qui limite leur activité. Celle-ci se trouve étroitement liée aux problèmes de productivité : meilleure adaptation de la machine à l'homme pour faciliter le rendement (*human engineering*), amélioration des rapports dans le groupe de travail et entre l'entreprise et la clientèle pour augmenter la production et en faciliter l'écoulement (*public-relations*). La technique naissante des relations humaines a donc vu le jour avec un but précis : développement de l'entreprise, accroissement de la productivité, élargissement du marché. Il n'y a pas de raisons cependant de limiter la technique des relations humaines à celles qui s'établissent entre employeurs et employés ou entre producteurs et consommateurs et de réduire ainsi ses possibilités.

Les relations humaines englobent l'ensemble des contacts sociaux : dans le milieu familial, dans le milieu scolaire, dans le milieu de travail, dans la société en général. Isoler une seule catégorie de contacts, fausse le problème et conduit à des résultats décevants. C'est l'ensemble des comportements humains qu'il faut considérer pour en tirer des règles qui permettent l'amélioration des relations.

Considérer l'ensemble des comportements humains revient à se placer dans la perspective du psychologue et, en fait, l'ensemble des relations

humaines constitue le fondement même de la psychologie et s'identifie avec son aspect dynamique. Il n'y a de psychologie qu'à l'occasion de rapports humains. Considéré en soi, tout comportement humain se résout en influx nerveux, contractions musculaires, sécrétions glandulaires, etc. L'aspect psychologique n'existe que par rapport à l'observateur, que celui-ci soit un tiers ou le sujet lui-même. Il n'y a pas de *faits psychiques* à proprement parler.

La psychologie se présente ainsi comme la science des relations humaines et c'est en utilisant ses données que l'on peut fonder une technique capable de promouvoir des conditions de vie favorisant l'avènement du bonheur par l'amélioration et le progrès de la vie sociale. Une telle technique englobera donc l'ensemble des comportements humains, puisque les relations humaines débutent dès la naissance avec la vie familiale, puis scolaire et se continuent par la vie professionnelle et civique : relations de l'enfant avec les parents, avec les instituteurs et professeurs, de l'ouvrier ou de l'employé avec leurs camarades, leurs chefs et leurs employeurs, du producteur avec les autres producteurs et avec les consommateurs, du citoyen avec l'Etat et avec ses concitoyens. C'est de l'harmonisation de ces relations que pourra naître un climat de vie heureuse (1). Pour atteindre cette harmonisation, la technique des relations humaines doit se proposer :

1^o De former l'enfant pour former l'homme et l'adapter à la vie sociale : formation au sein de la famille et à l'école ;

(1) Un auteur américain, J. L. Moreno, propose pour atteindre ce but une série de techniques constituant une nouvelle science, la sociométrie, dont la définition est très proche de celle que nous donnons nous-même de la psychologie.

2° D'adapter l'entreprise et l'organisation sociale à l'homme pour permettre son plein épanouissement.

Nous dépassons ainsi, et de beaucoup, le cadre étroit des relations humaines ou des *public-relations* considérées du seul point de vue de la productivité. Ce sont tous les problèmes concernant l'éducation, la conduite des parents, la pédagogie, l'orientation scolaire, l'organisation de l'enseignement, ses degrés, l'organisation de l'Etat et de la société qui sont soulevés en plus des problèmes de production et de vente.

Si l'on se donne pour but le plein épanouissement de l'homme, il faut savoir ce que représente ce plein épanouissement. On ne le saura que si l'on connaît l'homme et ses besoins : besoins physiques ou économiques, besoins psychiques ou moraux. C'est en permettant à ces besoins — qui varient en intensité d'un sujet à l'autre — de trouver le maximum de satisfaction dans les conditions de vie offertes par la famille, l'école, le milieu de travail et la société, que l'homme peut s'épanouir et vivre pleinement sa vie. Ces besoins, pour les connaître, il faut se pencher sur l'homme, avec objectivité et sympathie. Il faut observer ses divers comportements, ses réactions aux diverses situations dans lesquelles il se trouve placé ; il faut rechercher derrière l'aspect changeant des attitudes et des conduites dû aux contingences, ce qui est analogue et permanent dans le style de ces conduites.

CHAPITRE PREMIER

LA CONNAISSANCE DE L'HOMME

Si les problèmes qui se posent dans l'univers ne nous intéressent pas tous au même degré, si l'on peut vivre sans jamais s'inquiéter du « pourquoi » ou du « comment » des phénomènes physiques, il ne se passe pas de jour que, consciemment ou non, nous ne cherchions à pénétrer, à comprendre les motifs d'action de quelqu'un de notre entourage.

De tout temps des hommes d'action et de pensée ont abordé ce problème, mais cette étude est restée fort longtemps gênée par le fond de croyances et d'illusions sur lequel on s'efforçait de construire une « psychologie ». Tandis que, depuis plus d'un siècle, les sciences de la matière inanimée, dégagées de toute préoccupation métaphysique, faisaient soudain des progrès immenses, l'étude de l'homme s'attardait autour de pseudo-problèmes, comme ceux de la « nature » de l'esprit ou de la conscience... Héritière de la scolastique et rattachée à l'enseignement de la philosophie, la psychologie se ressentait du verbalisme de la Faculté des Lettres. Il est vrai que, comme l'écrit H. W. Haslett, « nulle part l'homme de science ne se trouve plus complètement perdu que lorsqu'il a affaire à l'homme lui-même. Les atomes peuvent être désintégrés, la lumière, qui nous vient des étoiles les plus éloignées, peut être analysée et l'électricité asservie. Mais quand le savant se tourne vers la vie, et à plus forte raison vers l'homme, les difficultés deviennent tout de suite plus grandes. Ni la vie ni l'homme ne se prêtent aussi volontiers à des expériences contrôlées ». De plus en plus cependant la psychologie contemporaine adopte les deux principaux procédés de la méthode scientifique : l'observation et l'expérimentation. Mais on s'est beaucoup plus attaché à l'étude des fonctions mentales et de leurs lois qu'à celle

des personnalités humaines. En sorte que les particularités durables, les véritables mobiles d'un homme échappaient au psychologue qui ne s'occupait que de sensations, de perceptions, de représentations, de jugement, de volition, etc. Devant cette lacune, les tentatives d'édification d'une psychologie, qui embrasserait la totalité de l'homme et non plus seulement ses facultés mentales, se font de plus en plus nombreuses. Que nous apportent-elles ?

Suivant la trace de la tradition, un grand nombre d'auteurs ont essayé de répartir l'humanité en *types*. Quels critères psychologiques utilisent-ils ? On retient fréquemment l'opposition entre l'activité et l'inactivité, la gaieté et la tristesse, le goût ou la répulsion pour l'effort. Ces critères se retrouvent dans l'opposition des types sympathicotonique et vagotonique (Eppinger et Hess) ou cyclothyme et schizothyme (Kretschmer) ou sthénique et asthénique (Pende). Cette opposition de la facilité et de la difficulté de passage à l'action, de réponse aux stimulations se retrouve encore dans les types primaire et secondaire de Gross et dans les types primaire actif et secondaire inactif de Heymans.

On considère aussi les seuils de réponse aux stimulations : seuil bas lorsqu'une faible stimulation suffit pour déclencher une réponse, seuil élevé lorsqu'il faut une stimulation intense pour provoquer la réaction. Les uns parlent alors d'*excitabilité* (Ivanov-Smolenski, Miassichtchev), les autres d'*émotivité* (Heymans).

L'attitude à l'égard de l'entourage par rapport aux événements et aux faits, caractérise l'opposition entre types objectif et subjectif de Binet ou extraverti et introverti de Jung ou désintégré et intégré de Jaensch. Les relations sociales permettent à Freud de distinguer les narcissiques, centrés sur eux-mêmes, indépendants, dominateurs, agressifs et les érotiques, attachés à l'amour des autres, redoutant de le perdre, vivant dans un état de dépendance à l'égard d'autrui. Toujours du point de vue social, Spranger décrit un type dominateur, animé du désir de puissance, un type économique, producteur stimulé par l'intérêt matériel et un type social, altruiste qui se dévoue et, au besoin, se sacrifie au bien-être collectif. De leur côté, Lombroso et ses disciples ont essayé de décrire un type criminel, asocial, amoral, prédisposé à la délinquance.

La liste pourrait s'allonger, car il y a autant de typologies que de typologistes, et l'on peut toujours s'amuser à classer les humains par rapport à un aspect quelconque. Mais que nous apporte tout cela au point de vue psychologique ? Bien peu de chose ! Les caractères choisis pour constituer les types sont

généralement opposés et représentent des limites extrêmes entre lesquelles se répartissent les humains. Mais peu d'êtres se situent sur ces limites et l'homme oscille généralement entre elles, se rapprochant suivant les circonstances d'un type ou de l'autre. Les typologies classent les individus, mais ne les décrivent pas à l'aide de facteurs indépendants dont les combinaisons de valeur définiraient chacune un caractère.

Cependant, si nous considérons l'ensemble de ces typologies, nous en voyons se dégager un certain nombre de « composantes caractérielles » ou de « dimensions », pour parler comme les psychologues anglo-saxons modernes, dont les valeurs opposées servent à définir les types : activité, inactivité ; euphorie, dysphorie ; sthénie, asthénie ; excitabilité, atonie ; intérêt centré sur soi ou sur autrui ; moralité, amoralité ; domination, soumission, etc. Il semble alors plus simple de rechercher quelles sont les composantes élémentaires qui, par leurs combinaisons, constituent tous les types psychologiques (1).

Lorsqu'on étudie un certain nombre de typologies ou de classifications de traits de caractère, elles paraissent au premier abord extrêmement différentes les unes des autres et cependant malgré la diversité des points de vue et des vocables, toutes ces typologies ou classifications n'embrassent guère plus d'une douzaine d'aspects du comportement que nous pourrions classer en trois catégories :

1° Ceux qui se rapportent à des propriétés générales des extériorisations, propriétés qui sont aussi physiologiques que psychologiques et que l'on peut englober sous la dénomination de *conduites biologiques*.

2° Ceux qui se rapportent à l'orientation des extériorisations, aux buts visés, et que l'on peut considérer comme des modes d'adaptation au milieu que l'on englobera sous la dénomination de *conduites sociales* ;

3° Ceux qui se rapportent à l'organisation des extériorisations en vue de leur adaptation aux buts poursuivis et que l'on peut réunir sous la dénomination de *conduites intellectuelles*.

Dans la première catégorie, nous pouvons ranger :

a) L'opposition des conduites énergiques, actives, rapides, expansives, exubérantes, vives, agitées aux conduites molles,

(1) Un premier essai de ce genre fut tenté en France par F. ACHILLE-DELMAS et Marcel BOLL qui, dès 1922, donnèrent dans leur ouvrage, *La personnalité humaine*, un schéma d'analyse de la personnalité dont l'essentiel se retrouve dans la plupart des schémas d'analyse proposés de nos jours.

nonchalantes, lentes, apathiques, calmes. C'est en bref l'opposition de l'*exictation* à la *dépression* que nous trouvons décrite par la plupart des auteurs ;

b) L'opposition de la force et de la faiblesse, de l'infatigabilité et de la fatigabilité, c'est-à-dire de la *sthénie* et de l'*asthénie* ;

c) L'opposition de la gaieté et de l'optimisme à la tristesse et au pessimisme, c'est-à-dire de l'*euphorie* à la *dysphorie* ;

d) L'opposition de l'émotivité, de la sensibilité aux événements, de la tendance réagissante, de la perte du contrôle de soi à l'imperturbabilité, à l'indifférence aux événements, à la faible réactivité, à la maîtrise de soi, c'est-à-dire du *seuil de réactivité bas* au *seuil de réactivité élevé*.

Par suite de leur caractère très apparent, tous ces aspects sont, comme l'excitation et la dépression, décrits par la plupart des auteurs. Les conduites biologiques constituent la partie la plus objective du comportement.

Comme deuxième catégorie d'aspects, nous rencontrerons les conduites sociales, qui, elles-mêmes, peuvent se rattacher à deux types : d'une part, les attitudes du sujet par rapport à soi et à autrui ; d'autre part, les attitudes du sujet par rapport aux « pressions » du milieu.

Dans le premier type, on note tout d'abord chez le sujet une estimation partielle des valeurs relatives de « soi » et du milieu, une tendance à se prendre pour mesure de toutes choses, à centrer son intérêt sur soi et à faire de son « moi » l'unique objet de toute conduite. Cet égoïsme mène, dans sa forme plutôt passive, à une attitude d'*égophilie*, qui se manifeste par une tendance à se croire supérieur à tout le monde, à être très préoccupé de soi-même, à aimer parler de soi, de ses sentiments, de ses idées, de ses expériences, à ne pas aimer partager avec d'autres le mérite d'une réalisation.

Dans une forme plus active, l'égoïsme se manifeste par la tendance à vouloir dominer ses semblables. à être âpre au gain, à avoir un besoin d'appropriation très accusé, à être ambitieux, à chercher constamment à améliorer sa condition, à augmenter son savoir, à être extrêmement intéressé aux questions matérielles, toutes manifestations qui tendent à la *captation de biens et d'avantages*.

Autre manifestation d'égoïsme est la *captation de l'attention et de l'intérêt d'autrui* en étant empressé à plaire, en cherchant constamment à se mettre en vedette, en mentant souvent pour se rendre intéressant, en aimant se faire remarquer et « épater » la galerie, en cherchant à être le point de

mire de tout le monde, en aimant porter des vêtements somptueux ou criards ou originaux, en flattant l'entourage, en se montrant respectueux de la mode, des conventions, des usages, donc, plus généralement, en attachant une grande importance à l'opinion des autres à l'égard de soi.

Contrastant avec ces comportements égocentriques, l'attitude d'*oblation*, de don de soi, conduit à s'intéresser à autrui (allocentrisme), à être empressé à rendre service, à sacrifier ses intérêts plutôt que de nuire à autrui, à rester très attaché à ses amis, à préférer collaborer que travailler seul.

Comme deuxième type de conduite sociale, on peut considérer la façon dont le sujet répond aux « pressions » du milieu. Tout organisme vivant est constamment le siège d'actions du milieu, qui sont plus ou moins perturbatrices suivant la nature de celui-ci. Nous envisageons ici spécialement les « pressions » ou contraintes dues à la vie en société. En présence de ces contraintes, le sujet peut réagir : soit par l'*opposition et la résistance*, sous forme de tendance à l'obstination, à l'entêtement, à la rébellion, à la rétivité, le sujet étant porté à réclamer souvent, à se croire toujours lésé, à être très susceptible, à se vexer facilement, à être jaloux, à agir contrairement à la coutume ou au désir de l'entourage, à préférer la liberté et l'indépendance à toute chose ; soit par la *fuite*, le sujet tendant à rechercher la solitude, à être méfiant, réservé avec les étrangers, à préférer ignorer plutôt qu'attaquer un adversaire ; soit par l'*agression*, le sujet tendant à rendre « œil pour œil, dent pour dent », à chercher toujours à imposer sa façon de voir ou sa volonté, à aimer les sports violents (boxe, lutte, rugby, etc.), et les compétitions physiques, à dire volontiers à quelqu'un des paroles désobligeantes, à manifester facilement son irritation.

Dans l'organisation des extériorisations, nous voyons l'être humain s'adapter par une suite d'essais et d'erreurs au cours desquels il améliore progressivement son adaptation en profitant des leçons de l'expérience. Nous pouvons distinguer, de ce point de vue, la facilité plus ou moins grande à tirer parti de l'expérience et à s'adapter après le minimum d'essais et d'erreurs, ce qui suppose une capacité de fixation et d'assimilation des expériences vécues, qui permet de retenir relativement beaucoup, d'acquérir rapidement de nouvelles habitudes, d'automatiser facilement ses mouvements, de comprendre rapidement et d'acquérir des connaissances étendues en des domaines variés.

De ses expériences, nous voyons aussi l'être humain tirer des enseignements pour s'adapter avec succès et d'emblée à des situations nouvelles, autrement dit faire preuve d'une capacité

à utiliser l'acquis, qui permet de formuler des évaluations et des prévisions généralement confirmées par l'expérience, d'avoir un sens aigu de l'essentiel et de l'opportunité, d'avoir des idées générales, d'être objectif et clair dans l'expression de ses idées, de schématiser facilement, de se montrer ingénieux et inventif, capable de créer, soit dans le domaine scientifique, soit dans le domaine artistique ou littéraire, soit dans le domaine technique ou pratique.

Ces capacités ou aptitudes ont été depuis longtemps l'objet d'étude des psychologues classiques, qui les avaient divisées, un peu artificiellement, en mémoire, imagination et jugement.

Tout comportement humain — et même animal — peut s'analyser à l'aide des catégories que nous venons d'exposer. Vivre, c'est tout cela et, psychologiquement, ce n'est que cela car, quelle que soit l'activité humaine considérée, on peut la ramener à ces quelques notions ; chaque aspect du comportement peut se ranger dans une de ces catégories.

On pourrait s'en tenir pour satisfait et s'arrêter là. Mais l'esprit de l'homme est curieux et ne se satisfait pas de *descriptions* : il veut des *explications* ; il veut connaître l'origine des divers aspects du comportement, les liens qui les unissent. Mais alors la simple constatation ne suffit plus, il faut recourir à une interprétation plus audacieuse des faits. Nous ne reviendrons pas sur le détail de cette interprétation que l'on pourra trouver dans un ouvrage antérieur (1).

Nous sommes partis de l'hypothèse que tout comportement peut s'interpréter par la présence de six propriétés biologiques fondamentales de la matière vivante :

1° La *plasticité*, propriété de présenter des variations d'équilibre ou d'être modifiée sous l'influence de certaines stimulations du milieu ambiant. La plasticité est « élective » et n'est pas la même pour toutes les influences du milieu ;

2° L'*excitabilité* : propriété de s'opposer, par des réactions secondaires appropriées, aux variations primaires, dues à la plasticité, compromettant son équilibre ou sa spécificité ;

3° L'*ergapolyse* (du grec : *ergon*, travail et *apolyxis*, libération) : propriété de libérer et de transformer l'énergie chimique des substances organiques en énergie électrique et cinétique ;

4° La *motilité* : propriété résultant de la synergie excitabilité-ergapolyse, qui permet à l'être vivant de se déplacer dans le milieu ambiant ;

(1) Cf. *Physionomie et caractère*, 10^e éd., chap. III, coll. « Que sais-je ? », n^o 277.

5° La *nutrition* : propriété qui permet d'incorporer à l'organisme des substances organiques puisées dans le milieu environnant ;

6° La *génération* : propriété qu'a l'être vivant de se fractionner, à partir d'un certain degré de croissance, pour former de nouveaux individus.

Ces six propriétés rendent compte du comportement biologique de l'individu. Ce comportement vise à assurer, d'une part, la *conservation* de l'être, d'autre part, son *expansion*. Si nous le considérons dans son aspect extérieur, dans ses retentissements sur le milieu social, nous constatons un certain nombre de modes élémentaires d'extériorisation que nous pouvons retenir comme composantes élémentaires du comportement humain :

1° L'*émotivité* (ou composante E), disposition à réagir aux actions et événements, particulièrement en présence de la satisfaction, de la frustration, du danger de frustration ou de l'obstacle à la satisfaction d'une disposition, d'un besoin ou d'une tendance ;

2° L'*activité* (ou composante A), potentialité d'actes, disposition à manifester un comportement moteur désintéressé, à extérioriser un excès d'énergie disponible ;

3° La *somatotonie-polarité* (ou composante T), qui correspond à l'influence qu'ont sur le comportement la puissance de la charpente osseuse et musculaire, la valeur fonctionnelle du système viscéral et glandulaire, glandes sexuelles en particulier : comportements virils ou efféminés. T fort va de pair avec polarité masculine, T faible, avec polarité féminine ;

4° L'*avidité* (ou composante V), disposition à réclamer son dû, à accroître sa part en tous sens, à rechercher pour soi le plus possible de ce qui paraît avantageux ou favorable, à s'affirmer, à s'imposer, à se maintenir, en dépit de toutes les actions contraires, pour triompher du milieu ;

5° La *sociabilité* (ou composante S), disposition (acquise sous l'interaction des dispositions précédentes et du milieu social) à capter l'attention, l'intérêt ou la sympathie de ses semblables ;

6° La *bonté* (ou composante B), disposition (acquise dans les mêmes conditions que la précédente) à s'intéresser à autrui, à lui témoigner de la sympathie, de l'attachement, à respecter ses droits et intérêts, à sacrifier, au besoin, ses propres intérêts pour ne pas lui nuire ;

7° La composante intellectuelle H, qui est l'aptitude à

acquérir, fixer et conserver des réponses particulières à des stimuli particuliers ;

3° La composante intellectuelle G, qui est l'aptitude à contrôler et organiser les réponses aux stimuli par confrontation, choix et combinaison entre diverses réponses acquises. C'est la composante G qui introduit la cohérence dans la pensée et dans le comportement.

Ces huit composantes rendent compte des aspects du comportement que nous avons groupés en : conduites biologiques, conduites sociales, conduites intellectuelles. Une *activité* abondante se traduit par de l'excitation et de l'euphorie, tandis que son insuffisance correspond à la dépression et à la dysphorie. L'aspect sthénique ou asthénique est lié à la valeur de la *composante T* (somatotonié-polarité). Le seuil de réactivité bas provient d'une *émotivité* forte, tandis que le seuil élevé décèle une *émotivité* faible.

L'égophilie est en liaison étroite avec l'*avidité*. Lorsqu'une valeur assez forte de celle-ci s'associe à une *émotivité* forte avec bonté insuffisante et polarité féminine (T faible), les comportements d'opposition et de résistance prédominent. Si une forte *avidité* s'allie à une *activité* abondante et une forte composante T (polarité masculine), le sujet devient alors facilement agressif.

Une forte *avidité* accompagnée d'une *activité* trop faible, avec *émotivité* marquée, caractérise les sujets qui se réfugient dans les conduites de fuite. C'est encore l'*avidité* qui est à la base des conduites de captation de biens et d'avantages, tandis que c'est la *sociabilité* qui incite à capter l'intérêt ou l'attention d'autrui. Quant à l'attitude d'oblation, elle est conditionnée par le développement marqué de la *bonté*.

Les conduites intellectuelles sont sous la dépendance des aptitudes d'acquisition (composante H) et d'utilisation de l'acquis (composante G).

Connaître les valeurs relatives des composantes caractérielles d'un sujet, c'est être à même de prévoir les aspects généraux les plus fréquents de ses extériorisations ; c'est savoir en gros ce qu'on peut et ce qu'on ne peut pas attendre de lui. Et cela est extrêmement important dans les relations humaines.

C'est être à même, également, de connaître quels sont ses « besoins » prédominants. Ceux-ci varient suivant l'intensité de valeur des composantes caractérielles, ainsi que nous allons le voir. Comme on est en droit de s'y attendre, c'est l'*avidité* (composante V) qui suscite le plus de « besoins ». En effet, ainsi que le remarque le psychologue américain Murray, « la plupart