

L'INTELLIGENCE ÉMOTIONNELLE : UNE REVUE DE LITTÉRATURE

Mouad ENNAKRA

Laboratoire Sciences Cognitives
Faculté des Lettres et des Sciences Humaines Dhar El Mahraz
Université Sidi Mohamed Ben Abdellah, Fès-Maroc
ennakramouad@gmail.com

&

Moulay Smail ALAOUI

Laboratoire Sciences Cognitives
Faculté des Lettres et des Sciences Humaines Dhar El Mahraz
Université Sidi Mohamed Ben Abdellah, Fès-Maroc

Résumé : Les recherches scientifiques sur l'intelligence émotionnelle soutiennent que les émotions sont une piste primordiale pour comprendre les comportements des individus. Les émotions peuvent fournir des informations sur les intentions, les processus cognitifs et le comportement des sujets dans les différentes situations de consommation. Plusieurs théories psychologiques affirment que les émotions servent d'importantes fonctions sociales, véhiculant des informations sur les pensées, les intentions des autres et le comportement. Cet article a pour objectif de mettre en évidence les principales définitions de l'intelligence émotionnelle afin d'orienter les chercheurs vers les différentes théories psychologiques qui ont développé ce concept.

Mots-clés : Intelligence, émotions, intelligence émotionnelle, Goleman, Bar-On.

EMOTIONAL INTELLIGENCE: A LITERARY REVIEW

Abstract : Scientific research on emotional intelligence argues that emotions are an essential clue to understanding individuals' behaviours. Emotions can provide information about the intentions, cognitive processes and behaviour of the subjects in different consumption situations. Many psychological theories claim that emotions serve important social functions, conveying information about the thoughts, intentions of others and behavior. This article aims to highlight the main definitions of emotional intelligence in order to direct researchers to the different psychological theories that have developed this concept.

Keywords : Intelligence, emotions, emotional intelligence, Goleman, Bar-On.

Introduction

Le concept de l'intelligence émotionnelle occupe une place primordiale dans les débats scientifiques, universitaires et entrepreneuriaux. De nos jours, plusieurs domaines scientifiques et non scientifiques réservent un intérêt considérable à ce concept, il est souvent au fond des questions posées par les recherches qui s'intéressent au développement des performances de l'être humain et de l'entreprise. Au-delà de sa signification linguistique proposée par certains dictionnaires, ce concept est le point d'entrecroisement de plusieurs disciplines, de débats et surtout l'une des clefs pour comprendre les facteurs qui participent à l'évolution des compétences humaines. Plus de son actualité permanente, l'intelligence émotionnelle est indispensable aujourd'hui dans les débats portant sur l'entreprise, le leadership et la prise de décision. Nous faisons l'hypothèse selon laquelle l'intelligence émotionnelle influence le comportement des individus, et par conséquent, elle constitue un facteur déterminant dans la compréhension de la psychologie humaine.

0.1 Cadre théorique

L'intelligence est un concept omniprésent dans diverses disciplines telles que : la sociologie, la psychologie, la pédagogie, la neurologie, la philosophie, l'économie, la communication. Les définitions consacrées à ce concept sont tellement volumineuses et variées. Nous nous concentrerons sur les grandes définitions proposées principalement par la psychologie et la philosophie afin de comprendre les différentes significations de ce concept, qui constitue la pierre angulaire de notre thèse. Généralement, il y a trois niveaux d'analyse qui ont permis aux chercheurs de distinguer les différentes conceptions de l'intelligence : les théories implicites chez des sujets naïfs, le point de vue d'experts, la signification du concept selon les théoriciens de l'intelligence. Les théories implicites de l'intelligence sont des conceptions naïves générées par l'ensemble de la population. Elles renvoient donc à ce qui est socialement partagé à propos d'un concept. Il ne s'agit pas de théories scientifiques, mais de représentations de la réalité qui obéissent à une logique de la construction sociale.

0.2 Cadre méthodologique

Il s'agit bien dans cette contribution scientifique de mettre en évidence l'importance de l'intelligence émotionnelle à travers une relecture des principales définitions proposées essentiellement par la psychologie et la philosophie. Cet article mettra l'accent sur l'ambiguïté sémantique de ce concept, ses différentes définitions proposées par les théories psychologiques dans le but de présenter aux chercheurs une synthèse de ses aspects caractéristiques. En effet, il n'est pas facile de renfermer ce concept dans une définition précise, vu la pluralité des points de vue et des recherches scientifiques qui l'ont abordé sous différents angles. Comment définir donc

l'intelligence ? Est-ce que cette faculté « de comprendre, de savoir, de s'adapter aux situations nouvelles, d'inventer des solutions innovantes, de faire preuve d'imagination, de créativité, d'abstraction, de capacités de jugement, de discernement, sans oublier de se laisser parfois guider par son instinct. » (Petry, 2009, p.1), est acquise ou innée ?

1. L'intelligence

L'intelligence en philosophie est souvent associée à la capacité du raisonnement et de réflexion. La philosophie oppose l'intelligence à l'instinct, qui correspondrait davantage à un réflexe qu'à une pensée élaborée. Selon Emmanuel Kant (1787), on mesure l'intelligence d'un individu à la quantité d'incertitudes qu'il est capable de supporter. L'intelligence serait d'accepter son ignorance, ses interrogations sur la vie et la nature, sur soi et les autres. Accepter ne signifie ni occulter les difficultés ni renoncer à comprendre. Alors que la psychologie mesure l'intelligence d'une personne à travers une échelle métrique (test de quotient intellectuel (QI)), notamment le test proposé par Binet. Nombreux sont les scientifiques qui ont développé une théorie sur l'intelligence, comme par exemple Binet (1904), Spearman (1904), ou Sternberg (1985), entre autres. Nous rappelons que le terme « intelligence » est polysémique et peut être interprété de différentes manières, surtout l'interprétation francophone et anglo-saxonne. Au sens francophone, le terme désigne la faculté de connaître, de comprendre et de décider. Cette signification vient du sens du latin classique *intelligentia* qui signifie aussi la faculté de connaître et de comprendre. Le mot « intelligence » au sens anglo-saxon du terme, se traduit en français par « intelligence » qui signifie « faculté de comprendre ». Toutefois, la deuxième traduction associée à « intelligence » en anglais est le mot « renseignement » employé dans l'ouvrage de M.E. Porter (1980) dans sa version française. L'intelligence a fait l'objet de nombreuses définitions. Étymologiquement, l'intelligence vient du latin *intelligere* qui est employé, par le sens commun, pour désigner une propriété essentiellement humaine. G. Labouërie (2001) souligne que les français se réfèrent à la capacité cérébrale de l'individu, tandis que les anglo-saxons y voient ce qui permet d'orienter l'action par une connaissance pratique des éléments constituant toute situation. Il ajoute que les anglo-saxons font souvent appel à leur capacité de renseignement et ne s'intéressent aux théories qu'à travers des résultats concrets. L'intelligence est donc définie comme renseignement qui se définit comme étant « une indication procurée sur quelqu'un ou quelque chose » selon le Dictionnaire Encyclopédique universel (2000), ou « ce par quoi on fait connaître quelque chose à quelqu'un » d'après le Dictionnaire Le Petit Robert (2002). Il est à noter que l'interprétation du terme intelligence change quand on change le domaine d'étude. Dans le monde des affaires par exemple, l'intelligence signifie « la capacité à appréhender les interrelations entre les faits disponibles de manière à guider l'action vers un but désiré » selon H. Luhn (1958, p. 315).

Ce dernier considère que « tout système de communication servant à la conduite des affaires, au sens large, peut être considéré comme un système d'intelligence ». Dans la même perspective, H.A. Simon définit dès 1960 ce qu'il appelle « l'activité d'intelligence » comme étant « la première phase du processus de la décision permettant d'explorer l'environnement pour identifier les situations appelant décisions » (Simon, 1960).

L'intelligence est le prédicat qui distingue l'homme de l'animal. Selon Jean Piaget (1977), l'intelligence n'apparaît nullement, à un moment donné du développement mental, comme un mécanisme tout monté, et radicalement distinct de ceux qui l'ont précédé. Elle présente, au contraire, une continuité remarquable avec les processus acquis ou même innés ressortissant à l'association habituelle et au réflexe, processus sur lesquels elle repose tout en les utilisant. Il convient donc, avant d'analyser l'intelligence comme telle, de rechercher comment la naissance des habitudes et même comment l'exercice du réflexe en préparant la venue. P. Achard et J.P. Bernat (1998) ont consacré plusieurs travaux à la question de l'intelligence. Pour eux, l'intelligence désigne l'aptitude à analyser des problèmes complexes et la capacité à synthétiser et à créer des schémas nouveaux. La pluralité des travaux sur l'intelligence justifient la diversité de ses interprétations. S. Larivet (2007) confirme que l'intérêt de ce concept réside dans ses multiples significations qui s'enrichissent et se complètent. Nous pensons également à la théorie de l'intelligence multiple de H. Gardner qui a montré que l'individu dispose non seulement d'une intelligence générale mais plutôt d'intelligences multiples (logiques, mathématique, musicale, interpersonnelle, etc.). L'intelligence humaine prend donc multiples facettes qui s'enrichissent et se développent. Aujourd'hui, on parle d'une pluralité d'intelligences comme l'intelligence personnelle, l'intelligence interpersonnelle, l'intelligence artificielle, l'intelligence économique et l'intelligence émotionnelle qui est l'objet d'étude de cet article.

2. Les émotions

L'émotion est une entité psychologique clé pour comprendre l'état psychique de l'homme. Son aspect abstrait et changeant recouvre une multitude de phénomènes, ce qui crée un handicap quand il s'agit de proposer une définition claire et précise. L'émotion constitue un champ d'investigation très riche, car les chercheurs ont confirmé qu'il est difficile de restreindre sa définition dans une catégorie déterminée. Cependant, nous proposerons quelques définitions qui nous semblent intéressantes et qui s'entrecroisent avec notre sujet. Marc Wetzell (1989) définit les émotions comme « des réactions affectives intenses à des événements extérieurs ». Il ne faut pas confondre donc le terme « émotion » avec la « passion » ou le « sentiment ». Le dictionnaire Le Petit Robert (2002) définit les sentiments comme un « état affectif complexe, assez stable et durable, lié à des représentations ». La passion est, quant à elle, un état affectif et intellectuel beaucoup plus durable qui exerce une influence

sur l'esprit ou le quotidien des individus. Selon Robert Dantzer (1988), les émotions peuvent être classées en trois catégories principales :

- Les émotions fondamentales sont celles qui résultent d'une réaction face à un événement extérieur (peur, joie, tristesse, etc.).
- Les émotions tierces quant à elles traitent de l'image que l'on a de soi-même face au regard d'un autre individu (gêne, honte, timidité, etc.).
- Les émotions peuvent ainsi avoir une connotation positive ou négative.

Pour Dantzer, le mot «émotion» renvoie généralement aux sentiments que l'individu peut reconnaître en lui-même par introspection ou prêter aux autres par extrapolation. Les émotions ne sont pas, pour ce chercheur, de simples «sentiments» : bien que ceux-ci aient un statut dans le langage courant, le terme en est rarement utilisé en langage psychologique. Les définitions de l'émotion proposées par les théories scientifiques varient selon le point de vue adopté. L'étude des émotions en psychologie fait référence à deux traditions différentes, la philosophie et la biologie :

Le philosophe s'intéresse à la nature même des émotions, à leurs relations avec ces autres ressorts de la vie affective que sont les passions et les sentiments et à ce qui les diffère [sic] de la vie rationnelle et réfléchie [...] Pour le biologiste l'émotion n'est accessible qu'au travers des modifications objectives qui l'accompagnent. Il s'intéresse aux modifications comportementales et physiologiques qui prennent place chez des individus placés dans des situations émotionnelles et recherche les mécanismes à la base de ces réactions. Certains biologistes vont même jusqu'à nier la notion d'émotion, dans la mesure où les réponses qu'ils étudient peuvent être expliquées directement par les caractéristiques de la situation causale.

Robert Dantzer (1988, p.11)

L'émotion est la réaction psychique à travers laquelle l'homme interagit avec le monde extérieur. Elle peut prendre plusieurs formes selon le degré de la réaction ou les situations causales. Elle n'est pas une entité proprement humaine, même les animaux ont des émotions. Darwin dans *L'expression des émotions chez l'homme et l'animal*, a montré que l'expression émotionnelle donne aux animaux et aux humains un avantage sélectif. Selon cet évolutionniste, trois principes ont conduit au développement des émotions, à savoir le principe d'utilité, le principe d'opposition et l'action directe de l'excitation nerveuse sur le corps. En psychologie, bien que la question de l'émotion a suscité plusieurs débats, on fait toujours référence à deux courants successifs l'un, de James et Lange, et l'autre, de Cannon. Leurs théories sont des références primordiales souvent citées dans les travaux portant sur l'expérience émotionnelle. Pour James (1984) et Lange (1985), l'expérience émotionnelle est le résultat des sensations corporelles causées par les mouvements et les réactions

physiologiques périphériques, tels les viscères et les muscles. Chaque type d'émotion correspond à une façon différente de construire et de traduire les sensations. Pour Cannon, l'expérience émotionnelle prend son point de départ dans le cerveau et les réponses physiologiques lui paraissaient assez semblables d'une émotion à l'autre. Selon lui, cette expérience consistait essentiellement en une prise de conscience première. Cette hypothèse tend à invalider l'interprétation que faisait James de la distinction à faire entre les différentes structures des réponses physiologiques.

Quand on parle de l'émotion, les travaux d'Oatley et Johnson-Laird (1987) sont une référence indispensable. Les deux chercheurs suggèrent que l'effet de l'émotion sur l'attribution de la priorité aux objectifs et aux plans se produit par le biais des deux mécanismes différents, dont l'un est évolutivement plus ancien que l'autre. L'ancien mécanisme, soutiennent-ils, est analogue à l'effet d'une hormone en ce que le "signal d'émotion" est dit n'avoir "aucune structure symbolique interne significative pour le système" ; le signal d'émotion met simplement l'ensemble du système dans un mode particulier. En revanche, le deuxième type de communication est dit « propositionnel » en ce qu'il est symbolique et a une « structure interne ». Pour traduire ces termes dans ceux d'autres théoriciens de l'évaluation, la proposition semble partager un certain chevauchement avec le modèle original de Schachter et Singer (1962).

Les définitions et les théories de l'émotion sont multiples. L'expérience émotionnelle constitue un système complexe. De ce fait, il est difficile donc de cerner tous ses aspects en quelques pages. Cette notion recouvre différents phénomènes subjectifs, sous-tendus par différents processus psychologiques. Les émotions sont en quelque sorte l'énergie psychique qui motive l'homme à prendre des décisions, à faire des réactions, à changer son mode de vie, à apprécier des choses sur d'autres. Elles jouent un rôle déterminant dans les relations humaines, commerciales et communicationnelles. Cela justifie pourquoi tant de théories cognitives, psychologiques, neurologiques, biologiques... et d'autres, s'intéressent à l'expérience émotionnelle en essayant d'appréhender et analyser ses différentes facettes afin de mieux comprendre le fonctionnement de l'espèce humaine. En effet, la maîtrise des émotions est une compétence appelée « intelligence émotionnelle ». Ce concept est devenu aujourd'hui l'un des secrets de la réussite personnelle et professionnelle. Alors qu'est-ce qu'on entend par intelligence émotionnelle ?

3. L'intelligence émotionnelle :

Depuis très longtemps, le concept de l'intelligence émotionnelle a été négligé par les recherches scientifiques. Ainsi, l'intelligence émotionnelle a été utilisée pour la première fois par Salovey et Mayer en 1990 pour décrire la capacité des individus à gérer leurs sentiments et ceux d'autres personnes, à discriminer entre différents types d'émotions et à utiliser ces informations pour guider la pensée et l'action. Dans leur article, Salovey et Mayer définissent

l'intelligence émotionnelle comme un ensemble de compétences supposées contribuer à l'évaluation et à l'expression précises de l'émotion en soi et chez les autres, à la régulation efficace de l'émotion en soi et chez les autres. Ils précisent les qualités adaptatives et inadaptées des émotions en explorant la littérature sur l'intelligence, et en particulier l'intelligence sociale, pour examiner la place de l'émotion dans les conceptions traditionnelles de l'intelligence.

L'intelligence émotionnelle est donc une construction nouvelle. Ce paradigme sera développé par la suite par Goleman en 1995, qui va confirmer que ce sont les caractéristiques de la personnalité qui constituent l'intelligence émotionnelle : l'empathie, l'aptitude à se motiver ou à persévérer dans l'adversité, à maîtriser ses pulsions et atteindre avec patience la satisfaction de ses désirs, la capacité de conserver une humeur égale et de ne pas se laisser dominer par le chagrin au point de ne plus pouvoir penser, la capacité d'espérer. Dans la même perspective, Bar-On (1997) définit le concept de l'intelligence émotionnelle comme un ensemble de compétences émotionnelles et sociales qui déterminent les façons avec lesquelles une personne entre en relation avec elle-même et les autres, et réussit à faire face aux pressions et aux demandes de l'environnement. L'intelligence émotionnelle deviendra un concept clé dans la l'histoire de la psychologie, car il va constituer une étape importante pour comprendre les relations entre la raison et la passion. Les stoïciens grecs et romains ont éloigné les émotions de la pensée rationnelle, car elles étaient souvent associées aux femmes, considérées donc comme des aspects faibles et inférieurs de l'homme. Cette vision stoïcienne du caractère irrationnel des émotions a persisté jusqu'au XX^e siècle (Daisy Grewal et Peter Salovey, 1999). L'intelligence émotionnelle a suscité donc l'intérêt des recherches psychologiques et a cependant attiré des critiques considérables de la part des scientifiques. Pour le plus grand nombre, elle représente toute qualité qui ne peut être mesurée par un test de QI, par exemple la motivation, la confiance, l'optimisme, ou le « bon caractère ».

L'intelligence émotionnelle se définit généralement comme la capacité de se connaître pour une bonne interaction avec les autres dans des situations stressantes. C'est aussi la capacité de s'identifier, de comprendre et contrôler ses émotions afin de prendre les bonnes décisions. Selon Daniel Goleman (1997), l'ensemble des compétences liées à l'intelligence émotionnelle constitue le caractère d'une personne. Dans son livre *L'intelligence émotionnelle*, il présente cette dernière sous la forme d'une faculté fondamentale nécessaire pour la gouverner de la vie dans le monde moderne. Pour lui, la partie émotionnelle de notre cerveau est à la base du développement de notre pensée et, ultimement, de toute notre vie. Il dit à ce propos :

Dans la mesure où nos émotions bloquent ou amplifient notre capacité de penser et de planifier, d'apprendre en vue d'atteindre un but lointain, de résoudre des problèmes, etc., elles définissent les limites de notre aptitude à

utiliser nos capacités mentales innées et décident donc de notre avenir. Et dans la mesure où nous sommes motivés par l'enthousiasme et le plaisir que nous procure ce que nous faisons – voire par un niveau optimal d'anxiété –, les émotions nous mènent à la réussite. C'est en ce sens que l'intelligence émotionnelle est une aptitude maîtresse qui influe profondément sur toutes les autres en les stimulant ou en les inhibant.

Goleman (1997, p. 109)

Dans cette citation, Goleman conclut que l'intelligence émotionnelle est la source de nos influences psychiques et mentales. L'intelligence émotionnelle joue donc un rôle majeur dans la stimulation efficace de nos comportements. Elle est en d'autres termes, la compétence psychologique qui favorise la réussite, l'optimisme, l'espérance et la productivité. Il faut rappeler qu'avec l'émergence du concept de l'intelligence émotionnelle, celle-ci était liée à l'intelligence sociale (George, Legree, Sternberg et Smith, Wong, Day, Maxwell, et Meara). L'intelligence émotionnelle a donc des racines dans d'autres construits comme l'intelligence sociale qui a une histoire relativement longue. Cependant, Mayer, Salovey, Caruso et George suggèrent que l'intelligence émotionnelle est plus riche que l'intelligence sociale parce qu'elle est plus focalisée intrinsèquement. Pour Goleman (1997), une compétence émotionnelle est une capacité apprise basée sur l'intelligence qui se traduit par des performances exceptionnelles au travail. Cela implique des capacités émotionnelles et des éléments critiques tels qu'une communication efficace et une excellente influence, amenant les autres à réagir de la manière souhaitée. Au cœur de cette compétence se trouvent deux capacités : l'empathie, qui consiste à lire les sentiments des autres, et les compétences sociales qui permettent de gérer ces sentiments avec habileté. L'intelligence émotionnelle détermine le potentiel d'apprentissage des compétences pratiques basées sur ses cinq domaines : la conscience de soi, la motivation, l'autorégulation, l'empathie et la gestion des relations. La compétence émotionnelle montre à quel point le potentiel de l'assurance-emploi s'est traduit en capacités professionnelles, par exemple, être bon pour servir les clients est une compétence émotionnelle basée sur l'empathie ; de même, la fiabilité est une compétence basée sur l'autorégulation ou la bonne gestion des impulsions et des émotions. Le service à la clientèle et la fiabilité sont des compétences qui peuvent rendre les gens exceptionnels dans leur travail. Les compétences émotionnelles se regroupent en groupes, chacun basé sur une capacité d'intelligence émotionnelle sous-jacente commune. La capacité d'intelligence émotionnelle sous-jacente est vitale pour que les gens apprennent avec succès les compétences nécessaires pour réussir sur le lieu de travail. La conception de Goleman s'articule sur cinq dimensions de l'intelligence émotionnelle :

- *La conscience de soi* : Elle se produit lorsque l'individu sait ce qu'il ressent sur le moment et utilise ces préférences pour guider la prise de décision, en ayant une évaluation réaliste de ses propres capacités et un sentiment bien fondé de confiance en soi.
- *L'autorégulation* : Elle implique de gérer nos émotions afin qu'elles facilitent plutôt qu'elles n'interfèrent avec la tâche à accomplir ; avoir une gratification consciencieuse et retardatrice, pour poursuivre des objectifs; se remettre bien d'une détresse émotionnelle.
- *La motivation* : Elle implique l'utilisation des préférences les plus profondes disponibles pour déplacer et guider l'individu vers les objectifs souhaités, pour l'aider à prendre des initiatives et à s'efforcer. S'améliorer et persévérer face aux revers et à la frustration.
- *L'empathie* : Elle est liée au fait de ressentir ce que les autres ressentent, de pouvoir prendre leur point de vue et de cultiver des relations et une harmonie avec une grande diversité de personnes.
- *Gestion des relations* : Elle se manifeste par une bonne gestion des émotions dans les relations et une lecture précise des situations et des réseaux sociaux, en interagissant sans heurts ; utiliser ces compétences pour persuader et diriger, négocier et régler les différences, pour la coopération et le travail d'équipe. Ces dimensions sont essentielles pour le leadership transformationnel.

L'intelligence émotionnelle tient donc une place centrale dans nos attitudes face à nous-mêmes et face aux autres : c'est celle qui nous aide à reconnaître nos propres émotions, de les gérer et de les accepter. Elle nous permet à les utiliser de manière rationnelle en fonction des situations et à nous y adapter.

Conclusion

À la lumière de ces définitions, nous pensons que le concept de l'intelligence émotionnelle est une voie primordiale pour comprendre et analyser les comportements des individus et leurs performances. Il est considéré aujourd'hui comme un indicateur de maturité psychologique et comme une condition de réussite scolaire et professionnelle. Autrement dit, l'intelligence émotionnelle est une capacité qui fait émerger les apprentissages, les relations humaines et constitue l'un des fondements du développement personnel. Dans cet esprit, le sens personnel et le sens social auront de fortes chances de se construire ensemble chez un individu doté d'un degré d'intelligence émotionnelle très élevé.

Références bibliographiques

Abraham, R., (2004), Emotional Competence as antecedent to performance. A contingency framework. *Genetic, Social, and General Psychology Monographs*, 2, 117-143.

- Achard, P. & Bernat, J-P. (1998). *L'intelligence économique, mode d'emploi*, Paris, APID.
- Bar-on, R. (1997). *The emotional quotient inventory (EQ-i): Technical manual*, Toronto, Multi-Health Systems.
- Bernaudeau, J-L. (2013). *Tests et théories de l'intelligence*, Paris, Dunod.
- Cannon, W. B. The James-Lange theory of emotions: A critical examination and an alternative theory. *American Journal of Psychology*, 39, 106-124.
- Dantzer, Robert. (1988). *Les émotions*, Paris, PUF.
- Fedida, P. (1974). *Dictionnaire de psychanalyse*, Paris, Librairie Larousse.
- Goleman, D. (1997). *L'intelligence émotionnelle*, Paris, Robert Laffont.
- Grewal, D. & Salovey, P. (1999). L'intelligence émotionnelle. *Pour la Science*, 337, 20-25.
- James, W. (1984). What is an emotion ? *Mind*, 19, 188-205
- Labouerie, Guy. (2001), *De l'action*, Paris, Economica.
- Lange, C. (1985), *Om Sinsbevaegelser : Et psykfylogiske Studie*. Copenhagen : Rasmussen.
- Larivet, S. (2007). L'intelligence économique. *Sciences de Gestion*, 226, 77-88.
- Luhn, H. (1958). A Business Intelligence System. *Journal of Research and Development*, 4, 314-319.
- Oatley, K. & Johnson-Laird, P. N. (1987). Towards a Cognitive Theory of Emotions. *Cognition and Emotion*, 1, 29-50.
- Petry, F. (2009). Cultivons notre cerveau. *Cerveau et psycho*, 34, 1.
- Piaget, J. (1977). *La naissance de l'intelligence chez l'enfant*, Neuchâtel, Delachaux et Niestlé.
- Plutchik, R. & Albert, F. Ax (1962), A critique of determinants of emotional state by Schachter and Singer", In *Psychophysiology*, 4, 79-82.
- Porter, M. E. (1980). *Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors*, New York, Free Press.
- Salovey, P. & Mayer, J. D. (1990). Emotional Intelligence. *Imagination, Cognition, and Personality*, 9, 185-211.
- Simon, H. A. (1960), "The Ford distinguished lectures. Harper et Brothers, *The new science of management decision*, 3
- Wetzel, M. (1989). *Les passions*, Paris, Éd. Quinquette.