

« Le mimétisme relève de l'adaptation entre un organisme et son environnement. L'imitation implique une conscience de soi et une conscience de l'autre. Elle serait à l'origine du langage et de l'humanisation. »

Pierre Marie Baudonnière

Par l'imitation, nous nous projetons à travers l'autre pour évoluer. Nos parents seront notre première forme de projection, puis ce seront nos idoles, nos professeurs, nos héros... Un comportement nouveau ne naît pas de nulle part, il est une imitation adaptative.

Un indien d'Amazonie qui n'est pas allé à l'école est pourtant parfaitement adapté à son milieu. A-t-il été « éduqué » ou cela s'est-il fait « naturellement » ? C'est essentiellement en observant les adultes, en imitant leurs gestes par le jeu puis en les accompagnant qu'il a acquis un comportement adapté. La parole n'est que secondaire, elle confortera l'acquisition.

Le mimétisme comportemental permet à un individu de s'identifier à une famille, à un groupe social ou à une culture, c'est un besoin d'appartenance qui est essentiel. L'imitation se fera à plusieurs niveaux : tenue vestimentaire, gestes, langage, posture...

Nous avons la capacité naturelle de reproduire les comportements de nos congénères en utilisant des modèles. Des neurobiologistes (le docteur Giacomo Rizzolatti et son équipe) ont découvert récemment les neurones « miroirs » qui nous permettent de mimer intérieurement un individu, facilitant ainsi l'apprentissage ! Mais nous n'imitons pas n'importe qui !

Cela dépendra du « facteur confiance » que nous avons de la personne, car nous chercherons à imiter l'individu qui pour nous, représente un idéal à atteindre. La publicité par exemple, en nous montrant des séquences répétées de personnes achetant ou utilisant un produit ne réussira pas à nous faire changer de comportement, si nous ne nous projetons pas dans la personne représentée.

Nous transmettons ce que nous savons grâce à la parole (de façon consciente) et ce que nous sommes grâce à notre posture (de façon inconsciente). S'il y a incohérence ou contradiction entre les deux niveaux, personne ne cherchera à nous imiter !

POUR ALLER PLUS LOIN :

- Le mimétisme et l'imitation, P-M. Baudonnière
- Les neurones miroirs, G. Rizzolatti et C. Sinigaglia

« Faire exactement le contraire s'appelle aussi imiter,
c'est même expressément imiter le contraire. »

Georg Christoph Lichtenberg

Une histoire à propos du changement social. Par Ken Keyes, Jr :

LE 100ÈME SINGE

Une espèce de singe japonais, le macaque japonais (*macaca fuscata*), a été observée à l'état sauvage sur une période de 30 ans.

En 1952, sur l'île de Koshima, des scientifiques nourrissaient les singes avec des patates douces crues en les jetant sur le sable. Les singes aimaient le goût des patates douces, mais trouvaient leur saleté déplaisante.

Une femelle âgée de 18 mois appelée Imo pensait qu'elle pouvait solutionner le problème en lavant les patates dans un ruisseau tout près. Elle enseigna ce truc à sa mère. Leur compagnes de jeu apprirent aussi cette nouvelle façon de faire et l'enseignèrent aussi à leur mère.

Cette innovation culturelle fut graduellement adoptée par différents singes devant les yeux des scientifiques. Entre 1952 et 1958 tous les jeunes singes apprirent à laver les patates douces remplies de sable pour les rendre plus agréables au goût. Seulement les singes adultes qui imitèrent leurs enfants apprirent cette amélioration sociale. Les autres singes adultes conservèrent leur habitude de manger des patates douces sales.

Alors quelque chose d'étonnant se produisit. À l'automne de 1958, un certain nombre de singes de Koshima lavaient leurs patates douces, leur nombre exact demeure inconnu. Supposons que lorsque le soleil se leva un matin, il y avait 99 singes sur l'île de Koshima qui avaient appris à laver leurs patates douces. Supposons encore qu'un peu plus tard ce-matin là, le centième singe apprit à laver les patates.

ALORS LA CHOSE ARRIVA !

Ce soir là presque tous les singes de la tribu se mirent à laver les patates douces avant de les manger. L'énergie additionnelle de ce centième singe créa une sorte de percée scientifique !

Mais notez ceci : la chose la plus surprenante observée par ces scientifiques fut le fait que l'habitude de laver les patates douces fit alors un saut au-dessus de la mer pour rejoindre des colonies de singes habitant d'autres îles ainsi que la troupe de singes de Takasakiyama sur le continent, qui commencèrent aussi à laver leurs patates douces. C'est ainsi que le macaque japonais a été surnommé le « laveur de patates ».

Ainsi, on a constaté que lorsqu'un nombre critique d'individus accomplit une prise de conscience, celle-ci peut être communiquée d'un esprit à un autre.

Bien que le nombre exact puisse varier, ce « Phénomène du Centième Singe » signifie que lorsqu'un nombre limité d'individus apprend une nouvelle façon de faire, celle-ci peut devenir partie intégrante de leur conscience.

Cependant, à un moment donné, si seulement une personne de plus se met à adopter un nouveau comportement, son champ d'action s'étend de telle sorte que ce comportement est adopté par presque tout le monde !

NB : Cette histoire alimente la controverse dans les milieux scientifiques...

« Proposons-nous de grands exemples à imiter,
plutôt que de vains systèmes à suivre. »

Jean-Jacques Rousseau

