

Zeitschrift: Horizons : le magazine suisse de la recherche scientifique
Herausgeber: Fonds National Suisse de la Recherche Scientifique
Band: 28 (2016)
Heft: 111

Artikel: La psychologie du banquier
Autor: Hafner, Urs
DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-772077>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. [Siehe Rechtliche Hinweise.](#)

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. [Voir Informations légales.](#)

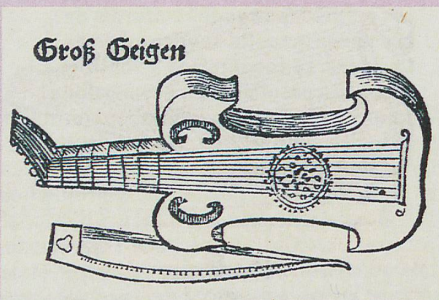
Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. [See Legal notice.](#)

Download PDF: 16.03.2025

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>

Sebastian Virdung, Musica getuschit, Basel 1511, Faksimile-Nachdruck, Hrsg. von Klaus Wolgast, Niemöller, Kassel etc. 1970



Des illustrations historiques ont permis de retracer les développements de la «Grossgeige».

L'évolution de la viole

La Renaissance italienne au XVI^e siècle a la réputation d'avoir influencé culturellement le nord de l'Europe plus frustré en y amenant la philosophie antique, la perspective en peinture et la musique de cour. En y regardant de plus près, la réalité apparaît toutefois bien différente. Thomas Drescher, directeur de la Schola Cantorum Basiliensis, a étudié avec son équipe un ancien instrument à cordes frottées, la «Grossgeige» ou grande viole, dont l'utilisation est attestée au nord de l'Europe au XVI^e siècle. Maintenu à la verticale entre les jambes, il sera connu plus tard sous le nom de viole de gambe.

Les chercheurs arrivent à la conclusion que la grande viole n'a pas été simplement exportée d'Italie. L'instrument a en effet suivi une évolution qui lui était propre au nord des Alpes, plus particulièrement dans la région de Bâle, la cité humaniste. Même le réformateur Ulrich Zwingli, pourtant connu pour son rigorisme, a commandé plusieurs violes de gambe pour son usage personnel à Strasbourg.

Les recherches concernant cet instrument sont problématiques. Aucun exemplaire datant de 1500 n'est en effet parvenu jusqu'à nous. Les scientifiques doivent donc se baser sur les sources écrites et notamment iconographiques de l'époque. Les plus importantes sont les peintures et dessins de Matthias Grünewald, Hans Baldung Grien, Urs Graf et Albrecht Altdorfer. Ils montrent des instruments à cordes qui ne ressemblent pas à ceux qui sont utilisés dans les cours princières italiennes. Selon Thomas Drescher, l'iconographie ne donne toutefois qu'une vue partielle de la réalité. «Nous avons dû interpréter ces images pour imaginer la forme possible de ces instruments», note-t-il. Et l'on ne sait bien sûr pas quels sons ils produisaient, même si on peut s'en faire une idée sur la base des caractéristiques de leur fabrication. *Urs Hafner*

Basler Jahrbuch für Historische Musikpraxis (39) 2015 (à paraître en 2017)

La psychologie du banquier

Quel est le profil du trader qui a du succès et gagne beaucoup d'argent à la bourse? Les économistes Andreas Hefti, Steve Heinke et Frédéric Schneider des universités de Zurich et de Yale ont cherché à le savoir. Ils ont observé dans des conditions de laboratoire 600 étudiantes et étudiants pendant qu'ils négociaient des actions. Grâce au grand nombre de personnes retenues pour l'expérience, le facteur chance a pu être exclu statistiquement.

Parmi les quatre profils que les chercheurs ont définis parmi les sujets, celui qui a eu le plus de succès alliait savoir analytique et sens psychologique. Il a vendu au bon moment, peu de temps avant l'éclatement de la bulle, et a ainsi engrangé d'importants gains.

Le bon trader ne possède donc pas seulement des qualités analytiques, ne se borne pas à penser de manière logique et à calculer de façon exacte. Ce qu'on appelle la mentalisation est tout aussi importante, c'est-à-dire la capacité à se mettre à la place des autres, le sens psychologique. «Ce que la théorie économique supputait jusqu'ici est maintenant prouvé de façon empirique», souligne Andreas Hefti.

Le profil qui ne disposait que de capacités analytiques a eu moins de succès. Il vendait en général trop tôt. Et celui qui a enregistré les plus grandes pertes ne se fiait qu'à son flair. Il se retirait du marché beaucoup trop tard. Quant au quatrième profil qui ne possédait ni facultés analytiques ni sens psychologique et n'agissait pas de manière systématique, il s'est retrouvé à la fin au point zéro et n'a donc pas accumulé de pertes. Ce résultat semble montrer que celui qui ne connaît rien à la bourse cause aussi le moins de dégâts. *Urs Hafner*

A. Hefti, S. Heinke and F. Schneider: Mental Capabilities, Trading Styles and Asset Market Bubbles. Workingpaper econwp234, 2016.



Les bons traders mélangent analyse, psychologie et intuition.



L'effet Fukushima persiste dans la population suisse, quel que soit son niveau de formation.

L'empreinte de Fukushima

Le 11 mars 2011, une catastrophe nucléaire majeure a frappé le Japon: suite à un grave tremblement de terre et à un tsunami, les cœurs de trois réacteurs de la centrale atomique de Fukushima Daiichi ont fondu. Cet accident a provoqué dans le monde entier une défiance à l'égard de l'énergie nucléaire. Quelle est l'ampleur de ce scepticisme des années plus tard?

Pour le savoir, des chercheurs de l'Université de Zurich ont mené par téléphone des sondages représentatifs en Suisse alémanique et en Suisse romande en 2012, 2013 et 2014. Les scientifiques ont constaté que l'opinion publique ne s'était pas remise du choc. L'équipe de l'Institut des sciences de la communication et de recherche sur les médias a aussi voulu évaluer quelle influence exerçaient la consommation de médias et l'appréciation personnelle des risques et des avantages. Résultat: la pesée personnelle des coûts et des bénéfices prime. Le niveau de formation et l'ampleur de la consommation de médias ne jouent en revanche aucun rôle. «Ce qui nous a surpris», note Silje Kristiansen, co-auteure de l'étude.

Le choc émotionnel suscité par Fukushima s'est quelque peu atténué au cours des années. La population a certes toujours une attitude plutôt négative à l'égard de l'énergie nucléaire, mais en 2014 davantage de sondés ont estimé que ses avantages pouvaient justifier ses risques. «La catastrophe nucléaire japonaise a eu un impact durable sur l'opinion et la perception des risques de la population suisse», relève néanmoins Silje Kristiansen. *Astrid Tomczak-Plekawa*

S. Kristiansen et al.: Risk Perception of Nuclear Energy After Fukushima: Stability and Change in Public Opinion in Switzerland. Journal of Public Opinion Research (2016)
doi: 10.1093/ijpor/edw021