

➤ élections réelles. Dans deux élections sur trois, les sujets avaient réussi à prévoir quels seraient les résultats, simplement en regardant une photographie des candidats en moins de temps qu'il n'en faut pour cligner des yeux. Les électeurs réels avaient sans doute arrêté leur choix de la même façon, inconsciemment.

Depuis plus de cent ans, les scientifiques qui étudient comment fonctionne le cerveau s'intéressent au rôle des influences non conscientes sur nos pensées et nos actes. Tout au long de ses écrits, Sigmund Freud présentait la conscience comme le lieu des pensées et émotions rationnelles, et l'inconscient comme celui de l'irrationnel. Mais les psychologues cognitifs contemporains ont repensé l'approche freudienne. Ils montrent que les deux types de processus coopèrent pour répondre aux défis auxquels nous sommes confrontés depuis l'âge de pierre – qu'il s'agisse de chasser le mammouth, d'exécuter des joutes équestres ou de voter dans une démocratie.

LE ÇA ET LE MOI RELÉGUÉS AUX OUBLIETTES

La psychologie postfreudienne a relégué le ça et le moi aux oubliettes de la psychanalyse, et adopté une vision plus pragmatique de ce qui définit le soi non conscient. Les deux systèmes de pensée (implicite et explicite) décrits par le Prix Nobel Daniel Kahneman présentent les processus de pensée automatiques (le système implicite) comme rapides, efficaces et hors du domaine de la pensée consciente (explicite), autrement dit dépourvus de délibération ou de planification. Ils ne requièrent qu'un simple stimulus : les mots sur cette page, par exemple, se connectent sans effort à leur sens dans votre tête. Au contraire, les processus contrôlés exigent un engagement déterminé et relativement lent de la pensée consciente ; c'est le cas, par exemple, des efforts que l'on doit fournir pour remplir sa déclaration de revenus.

Tout comme le ça et le moi de Freud, le système implicite automatique et le système explicite contrôlé se complètent, mais s'opposent aussi parfois. Il faut réagir instinctivement pour éviter une voiture, mais il faut aussi que nous nous contrôlions pour ne pas donner un coup de poing au chauffard qui a failli nous renverser.

De façon générale, plus l'influence de l'inconscient est forte, plus le contrôle cognitif conscient doit être important pour la surmonter. C'est particulièrement vrai de certains comportements : celui du sujet alcoolique qui, à peine rentré chez lui le soir, se verse un verre ; celui de la personne en surpoids qui ouvre un paquet de chips...

Pour ne pas se laisser submerger par des pulsions difficiles à maîtriser, il faut comprendre



le rôle de l'inconscient. La capacité à réguler son comportement – qu'il s'agisse de se faire des amis, de s'adapter à un nouvel emploi ou de réduire une consommation excessive d'alcool – ne dépend pas seulement des gènes, du tempérament et du soutien de l'entourage. Elle découle aussi de la capacité à identifier ses pulsions ou émotions automatiques, et à les surmonter. Pour avancer dans la vie, nous devons apprendre à composer avec notre inconscient.

LA PREMIÈRE IMPRESSION

Les jugements que nous émettons sur les autres, notamment, sont en grande partie automatiques. Nous interagissons souvent avec des inconnus, que nous ne voyons qu'une seule fois. C'est le cas, par exemple, des personnes croisées dans la queue au cinéma, des caissiers de supermarchés, des chauffeurs de taxi, des serveurs de restaurant, etc. Dès que nous apercevons quelqu'un, une première impression se dessine avant même que nous n'ayons commencé à lui parler. Nous lui associons inconsciemment un comportement et une personnalité, même si nous ne disposons que d'informations très limitées. Nous nous attendons à ce que les serveurs se comportent d'une certaine façon, différente de celle des bibliothécaires ou des chauffeurs de poids lourds.

Ces *a priori* nous viennent à l'esprit sans que nous y pensions, simplement d'après la position sociale d'une personne. Et les stéréotypes qui nous influencent sont loin de se limiter à cet aspect. Dès que nous rencontrons un inconnu, nous notons la couleur de sa peau, son sexe, son âge – caractéristiques qui, une fois perçues, se connectent automatiquement à des stéréotypes sur la façon dont les membres de ce groupe sont

Les expériences de psychologie révèlent que nous sommes en permanence influencés par des stéréotypes inconscients, qui portent par exemple sur les minorités ethniques, les femmes ou la position sociale.

supposés se comporter. Ces croyances relatives à un groupe social – hostile, paresseux, agréable, plein de ressources, etc. – sont souvent incorrectes pour l'individu qui se tient face à nous; en général, il n'a rien fait pour les justifier, qu'elles soient bonnes ou mauvaises.

DES PRÉJUGÉS TENACES

Mais elles sont difficiles à contrôler, car il s'agit de réactions réflexes; nous devons exercer un effort volontaire et conscient pour nous défaire de nos préjugés. Ces réactions réflexes persistent souvent, même si elles sont contraires à nos pensées conscientes. Nombre de personnes qui affirment avoir une attitude positive à l'égard des minorités sont étonnées lorsque les scientifiques leur montrent par des tests simples qu'elles sont loin de réagir comme elles le croient.

Dans un de ces tests, par exemple, on demande aux sujets d'indiquer les qualités d'animaux présentés sur un écran d'ordinateur – un chiot peut être gentil, une araignée méchante. Ensuite, on présente une série de visages de personnes appartenant à différentes ethnies, et le sujet doit les classer en «Noir», «Blanc», etc. À l'insu du sujet, on utilise alors une astuce: les mêmes boutons servent pour les deux expériences. Le bouton de gauche peut par exemple correspondre à «gentil» dans la première expérience et «Blanc» dans la seconde, et celui de droite à «méchante» et «Noir».

Dans une autre série d'expériences, on inverse ces associations. On montre alors que les participants blancs mettent plus de temps à appuyer sur le bouton «Noir» quand ce dernier a été associé précédemment à «gentil» que lorsqu'il a été associé à «méchante». De nombreuses personnes qui se croient dénuées de préjugés envers les minorités sont surprises par l'allongement du temps de réaction nécessaire pour appuyer sur le bouton «gentil»/«Noir». Il n'est jamais facile de se débarrasser des stéréotypes.

Ces réactions compliquent les relations entre les personnes et menacent l'équité dans les cours de justice, à l'école ou au bureau, précisément parce qu'elles sont inconscientes et influent sur nos pensées et nos actes. Au lieu de reconnaître que nous sommes victimes d'un biais raciste, nous prêtons parfois une attention exagérée à une caractéristique négative de notre interlocuteur. Ainsi, sans s'en rendre compte, un examinateur à un concours risque de se focaliser sur une note médiocre figurant dans le dossier de candidature, bon par ailleurs, d'un étudiant appartenant à une

minorité. Alors qu'il l'aurait relativisée pour un autre candidat.

Bien que les chercheurs qui étudient la perception sociale inconsciente se soient souvent limités aux stéréotypes et aux préjugés, ce domaine est beaucoup plus vaste. En général, les gens ont du mal à démêler la cause de leurs sentiments négatifs ou positifs, et se trompent souvent. Dans une expérience classique, des psychologues ont montré que la météo exerce une influence notable sur nos jugements et nos choix. Les expérimentateurs demandaient à des personnes interrogées par téléphone de donner une appréciation sur leur existence: et leur vie tout entière semblait d'autant plus ensoleillée qu'il faisait beau! Mais dès qu'on attirait leur attention sur le temps qu'il faisait dehors, leurs sentiments cessaient d'être influencés par le soleil ou la pluie. Comme si la prise de conscience de cet effet suffisait à le faire disparaître.

COMME DES RATS?

Les pensées et les sentiments inconscients ne pèsent pas seulement sur la façon dont nous nous percevons et dont nous percevons le monde. Ils influencent aussi nos actes. Un phénomène qui alimente les débats depuis des décennies. Pendant une bonne partie du xx^e siècle, Burrhus Frederic Skinner et l'école behavioriste de psychologie ont soutenu que nos actions étaient entièrement sous le contrôle de nos sens, et que l'intention consciente ne jouait aucun rôle.

Cette idée reposait sur une expérience dans laquelle un rat apprend petit à petit, au fil de ses tentatives réussies et de ses échecs, qu'en appuyant sur une barre avec son museau, il obtiendra systématiquement une boulette de nourriture. Selon Skinner, nous agissons toujours comme le rat, il nous suffit de trouver le bon levier à actionner: c'est ce que nous faisons quand nous glissons une pièce de un euro dans un distributeur pour obtenir une boisson.

Au cours des années 1960, le behaviorisme a été discrédité par divers résultats de recherche. Néanmoins, la thèse opposée, d'après laquelle notre comportement serait toujours sous le contrôle de la conscience et jamais déclenché par un stimulus extérieur, est tout aussi fautive.

Le simple fait de regarder ou d'écouter quelqu'un nous influence à notre insu. Nous avons tous une tendance naturelle à imiter le comportement d'autrui – les expressions faciales, les mouvements des bras et des mains, les postures... Cette tendance est fréquente dans le monde animal, qu'il s'agisse ➤

LES RÉACTIONS INCONSCIENTES COMPLIQUENT LES RELATIONS ENTRE LES GENS ET MENACENT L'ÉQUITÉ DANS LES COURS DE JUSTICE, À L'ÉCOLE OU AU BUREAU