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 « méchant » 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 « méchant ». 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.

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

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 fausse.

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 >