

LA CRISE ACTUELLE EN PSYCHOLOGIE NE REMET PAS EN CAUSE LE RÔLE DE L'INCONSCIENT

Depuis quelques années, la psychologie connaît une crise importante, car de nombreux travaux visant à reproduire certains résultats se sont soldés par un échec. Des rapports ont notamment remis en cause diverses études sur l'influence de l'inconscient – par exemple celle ayant montré que les gens marchent plus lentement après avoir entendu des mots associés à la vieillesse. Toutefois, ces rapports omettent généralement de préciser que dans bien d'autres cas, les tentatives de réplication ont été couronnées de succès. Les recherches sur les pensées et les comportements inconscients ont même trouvé un nouveau souffle. Ces études ont confirmé qu'un geste inconscient

ou un mot anodin peut déclencher ce que les psychologues nomment un « amorçage », c'est-à-dire orienter une décision, un choix, un comportement. Elles montrent aussi que les motivations subliminales utilisent les mêmes processus mentaux – la mémoire de travail et les fonctions exécutives – que les actes conscients, et que les gens se méprennent souvent sur les raisons de leurs comportements, car ils sont influencés par des pulsions inconscientes. Des expériences d'imagerie nous ont aussi renseignés sur le fonctionnement des régions cérébrales activées par les indices inconscients, et ainsi sur les bases physiologiques des effets d'amorçage. Par exemple, des scanners cérébraux montrent que

les zones qui s'allument lors de la perception d'une surface « rugueuse » ou « lisse » s'activent aussi quand une personne a (ou n'a pas) des difficultés à interagir avec quelqu'un d'autre ; en d'autres termes, pour cette personne, l'interaction est rugueuse ou lisse. De même, les régions du tronc cérébral qui réagissent à la chaleur répondent aussi à la bienveillance et à la générosité associées aux interactions sociales « chaleureuses ». La question n'est pas de savoir si les influences inconscientes sont réelles et peuvent être répliquées – elles le sont et l'ont souvent été –, mais plutôt pourquoi certains chercheurs parviennent à reproduire ces effets et d'autres non. Des problèmes méthodologiques sont

probablement en cause : nombre d'études qui n'ont pu être reproduites se sont fondées sur des mots ou des phrases pour amorcer un comportement, tandis que l'utilisation de stimuli plus naturels, comme des images, s'est révélée plus concluante ; ce sont ces stimuli qui sont importants pour l'amorçage inconscient dans la vie de tous les jours. Il reste beaucoup à faire, mais une chose est déjà sûre : l'inconscient influe sur le jugement, les émotions, le comportement et la motivation, et ces influences ont des répercussions quotidiennes sur chacun de nous et sur la société dans son ensemble.

➤ années 1980, Fritz Strack, à l'université de Würzburg, en Allemagne, et ses collègues ont montré que nos expressions faciales involontaires – sourires ou froncements de sourcils, par exemple – modulent notre état d'esprit. Dans leurs expériences, ils demandaient par exemple aux participants de tenir un crayon soit entre les dents – activant les muscles qui servent à sourire –, soit entre les lèvres – contractant les muscles associés à une grimace –, puis de dire s'ils aimaient ou pas un objet qu'on leur présentait. Or l'expression qu'ils affichaient a influé sur leur jugement : ils avaient par exemple davantage tendance à apprécier l'objet lorsqu'ils souriaient. La conformation de leur visage amorçait donc l'état psychologique correspondant.

MACBETH ET PONCE PILATE

Dans le même ordre d'idées, des études plus récentes ont montré que se souvenir d'un incident au cours duquel on a blessé quelqu'un pousse à aider autrui – une façon de compenser cet acte répréhensible. Plus étonnant : le simple fait de se laver les mains entraîne la disparition

de la culpabilité ! Dans une de ces études, en effet, les participants devaient se remémorer un comportement qui leur faisait honte, puis on demandait à une partie d'entre eux de se laver les mains, prétendument pour éviter de disséminer le virus de la grippe. Leur propension à se montrer amical ou serviable pour compenser leur culpabilité s'évanouissait alors. Ce phénomène est souvent nommé « effet Macbeth », en référence à Lady Macbeth qui, dans la pièce de Shakespeare, se lave les mains de façon compulsive après avoir poussé son mari à tuer le roi.

De même, une protection contre la maladie semble aussi nous rassurer sur le plan social ou politique. Dans une étude, des sujets appartenant à un courant politique conservateur se sont montrés plus accueillants vis-à-vis d'immigrants lorsqu'ils venaient de se faire vacciner contre le virus de la grippe H1N1. Comme si, se sentant protégés, ils cessaient de percevoir ces nouveaux arrivants comme des envahisseurs menaçant la culture de leur pays.

Cette propension de notre inconscient à transgresser les frontières est particulièrement visible dans les métaphores. Chacun sait

ce qu'on entend par une amie «proche» ou un père «froid». Une théorie récente, dite «de l'échafaudage conceptuel», affirme que nous utilisons souvent des métaphores parce que nos concepts s'ancrent dans notre perception physique du monde environnant. En conséquence, nos sensations influencent notre jugement et nos comportements, sans que nous en ayons conscience. Ainsi, dans des expériences de psychologie, des participants qui touchaient une tasse de café brûlant évaluaient autrui comme étant plus «chaleureux», plus amical et plus généreux que ceux qui tenaient, par exemple, un verre contenant un café frappé. De même, quand un sujet était assis sur un siège dur pendant une négociation, il adoptait une ligne plus «dure» et acceptait moins les compromis que s'il était installé dans un fauteuil confortable.

Plus généralement, nous avons tendance à évaluer de façon grossière tout ce avec quoi nous entrons en contact et à nous laisser influencer par nos réactions inconscientes d'attraction ou de rejet. Le psychologue clinicien Reinout Wiers, de l'université d'Amsterdam, est récemment parti de ce constat pour mettre au point une approche thérapeutique efficace contre l'alcoolisme et la toxicomanie. Au cours du traitement, les sujets devaient observer diverses images associées à l'abus d'alcool, tout en repoussant un levier de façon répétée. Les psychologues ont observé que ce simple geste physique de rejet se traduisait dans le mental des participants, qui développaient par la suite une conduite d'évitement de l'alcool. Ils finissaient même par éprouver une véritable aversion vis-à-vis de cette substance et rechutaient moins au bout d'un an que des sujets témoins n'ayant pas subi cet entraînement.

NOTRE INCONSCIENT DICTE-T-IL NOS DESIRS ?

Dans le domaine des influences inconscientes, le travail expérimental le plus récent s'intéresse aux motivations et tente de répondre à la question : que voulons-nous ? C'était bien sûr une des principales préoccupations de Sigmund Freud. Les théories modernes de la motivation diffèrent de celle proposée par le neurologue autrichien, parce qu'elles ne sont plus issues d'études de personnes présentant une maladie psychique. En outre, elles s'intègrent dans un système psychologique global, le même pour tous, et qui peut fonctionner en mode conscient ou inconscient, alors que l'inconscient de Freud a ses propres règles, distinctes de celles qui contrôlent l'activité consciente.

En fait, en étudiant la psychologie du désir, les chercheurs ont découvert que la façon d'atteindre un objectif est à peu près la même, que

nous agissions de façon consciente ou non. Dans une expérience, Mathias Pessiglione et Chris Frith, alors au centre Wellcome Trust d'imagerie cérébrale de l'université de Londres, ont demandé à des sujets de repousser un levier aussi vite que possible quand on le leur demandait. Avant chaque essai, les sujets recevaient un indice soit conscient, soit subliminal, sur la récompense qu'ils obtiendraient. Or ils ont réagi de la même façon dans les deux cas – en poussant plus vite sur le levier quand la récompense s'annonçait importante. L'imagerie cérébrale a révélé que les aires de la motivation s'activaient au cours de tous les tests, que la récompense soit présentée de façon consciente ou subliminale. Cette étude, avec d'autres, suggère qu'un stimulus perçu inconsciemment suffit à inciter une personne à poursuivre un objectif, sans même qu'elle ne sache d'où lui est venue cette idée. Nul besoin de délibération consciente ou de libre arbitre !

L'INFLUENCE DU POUVOIR

Notre inconscient nous incite non seulement à choisir telle ou telle option, mais aussi à trouver la motivation pour agir. Les psychologues ont constaté depuis longtemps que les personnes à qui, dans une expérience, on attribue une position dominante, adoptent souvent des comportements égoïstes et corrompus, faisant passer leur intérêt personnel avant tout. Ainsi, dans une étude menée au sein d'une salle de classe, des participants à qui l'on demandait de s'asseoir au bureau du professeur hésitaient moins à exprimer des sentiments racistes et antisociaux que ceux installés à la place des étudiants.

Heureusement, de nombreuses personnes recherchent le bien-être d'autrui ; c'est le cas notamment des parents qui placent l'intérêt de leurs enfants avant le leur. Les individus attentifs aux autres le restent-ils lorsqu'ils occupent une position de pouvoir ? Diverses études ont montré qu'ils conservent en effet des attitudes altruistes, sans avoir conscience de leurs motivations. Ils sont aussi plus soucieux de ce que les autres pensent d'eux et moins sensibles aux stéréotypes racistes. Dans leur cas, le pouvoir les a bien motivés à poursuivre leurs objectifs personnels, mais ceux-ci étaient plus orientés vers l'intérêt de la communauté.

Freud a expliqué avec force détails comment nos désirs insatisfaits s'expriment par les images et les histoires qui peuplent nos rêves. La recherche récente explique de façon plus pragmatique comment notre inconscient contrôle la façon dont nous interagissons avec notre patron, nos parents, nos conjoints, nos enfants. Il dicte sa loi à chaque instant de notre vie, que nous soyons éveillés ou engloutis dans les profondeurs d'un rêve. ■

BIBLIOGRAPHIE

J. HUANG ET J. BARGH, The selfish goal: Autonomously operating motivational structures as the proximate cause of human judgment and behavior, *Behavioral and Brain Sciences*, vol. 37, pp. 121-135, 2014.

S. KOUIDER, La conscience : dans une impasse ?, *Cerveau & Psycho*, n° 56, pp. 38-45, 2013.

J. BARGH ET AL., Automaticity in social-cognitive processes, *Trends in Cognitive Sciences*, vol. 16, n° 12, pp. 593-605, 2012.