

encore des traders qui cherchent à acheter et à vendre des actions en Bourse au meilleur moment.

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. Daniel Kahneman, lauréat du prix Nobel d'économie en 2002, a décrit la différence entre ce que nous faisons de façon automatique et ce que nous contrôlons. Dans son best-seller *Système 1 / Système 2 : Les deux vitesses de la pensée*, D. Kahneman présente les processus de pensée automatiques comme rapides, efficaces et hors du domaine de la pensée consciente, autre-

ment 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. 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 automatique et le système contrôlé se complètent, mais, dans le même temps, ils s'opposent parfois. Il faut réagir instinctivement pour éviter un bus, mais il faut aussi que nous nous contrôlions pour ne

pas donner un coup de poing au chauffard qui a failli nous renverser.

Les jugements instantanés – des processus de pensée quasi automatiques – sont fréquents. En dehors des individus, en nombre limité, que chacun d'entre nous connaît bien, la plupart des individus avec lesquels nous interagissons sont des étrangers, que nous ne voyons généralement qu'une seule fois. C'est le cas, par exemple, des personnes présentes quand nous faisons la queue au cinéma, ou des caissiers des supermarchés, des chauffeurs de taxi, des serveurs de restaurant, etc. Dès que nous apercevons quelqu'un, nous lui associons inconsciemment un

1. LES PROCESSUS COGNITIFS

qui contrôlent nos pensées et nos actes sont très souvent inconscients. Plus l'étude de la conscience progresse, plus il se confirme que, à l'image d'un iceberg, les processus inconscients représenteraient la partie immergée, la plus importante.



L'AUTEUR



John BARGH est professeur de psychologie à l'Université Yale, à New Haven, aux États-Unis.

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 parviennent à l'esprit sans que nous y pensions, simplement d'après la position sociale d'une personne.

Réactions réflexes

Cette façon non consciente de percevoir autrui est une réaction réflexe. Il nous faut exercer un effort volontaire et conscient pour nous défaire de nos préjugés. 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 ; de la personne en surpoids qui ouvre un paquet de chips. L'un et l'autre occultent le fait qu'ils devraient éviter de boire ou de grignoter.

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 des réseaux sociaux. Elle dépend aussi de sa 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.

Lorsque nous rencontrons quelqu'un que nous ne connaissons pas, une première impression se dessine avant même que nous n'ayons commencé à lui parler. Nous notons la couleur de sa peau, son sexe, ou son âge – caractéristiques qui, une fois per-

çues, se connectent automatiquement à des stéréotypes sur la façon dont les membres de ce groupe sont 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, quelqu'un qui n'a généralement rien fait pour mériter aucune de ces impressions, qu'elles soient bonnes ou mauvaises.

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 spécialistes de sciences sociales leur révèlent 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 une astuce : les mêmes boutons servent pour les deux expériences. Le bouton de gauche peut par exemple correspondre à *gentil* et *Blanc*, et le bouton de droite à *méchante* et *Noir*. Dans une autre série d'expériences, on inverse les boutons de sorte que le bouton de gauche correspond à *gentil* et aux visages noirs, et le bouton de droite à *méchante* et aux visages blancs.

On montre qu'un Blanc met plus de temps à appuyer sur le bouton associant *Noir* et *gentil* que sur le bouton associant *Noir* et *méchante*. De nombreuses personnes qui ont des attitudes positives à l'égard des minorités et qui pensent traiter tout le monde de façon juste et équitable sont surprises par l'allongement du temps de

2. LE RÔLE DE L'AMORÇAGE par des images subliminales est aujourd'hui bien établi. De nombreuses expériences permettent de le mettre en évidence. Dans l'une d'elles, on demande à un sujet d'appuyer sur un bouton dès qu'il voit apparaître sur l'écran un chiffre inférieur à 5 [a]. Dans la première phase de l'expérience on enregistre le temps qu'il met pour réagir [b]. Puis on fait apparaître sur l'écran un chiffre inférieur à 5, par exemple 2, de façon subliminale, c'est-à-dire trop vite pour que le sujet en ait conscience [c]. Cet amorçage subliminal suffit à raccourcir le temps de réaction du sujet [d]. En revanche, le temps de réponse augmente si l'image subliminale est supérieure à 5.

