

■ 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-

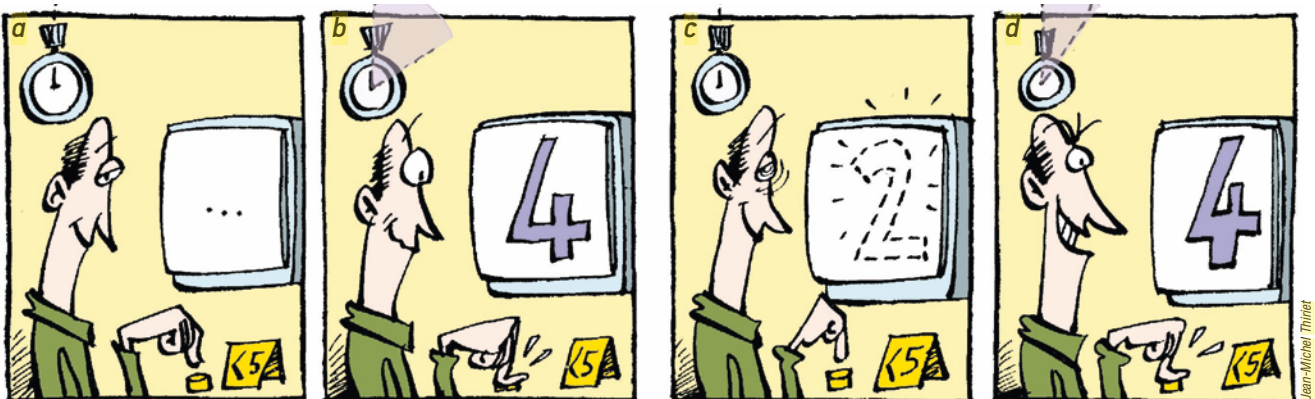
çues, se connectent automatiquement à des stéréotypes sur la façon dont les membres de ce groupe sont supposés se comporter. Ces croyances relatives à un groupe social – hostile, paresseux, agréable, plein de ressources, etc. – sont souvent incorrectes pour l'individu qui se tient face à nous, quelqu'un 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.



Pourquoi certaines études en sciences sociales échouent-elles ?

Divers rapports récents ont semblé montrer que certaines des études originales ayant révélé que l'inconscient agit sur le comportement social – par exemple que les gens marchent plus lentement après avoir entendu des mots associés à la vieillesse – n'étaient pas fondées, car elles n'avaient pas pu être répliquées. Toutefois, ces rapports ont généralement omis de préciser que beaucoup d'autres études publiées depuis dix ans ont reproduit les résultats originaux sur les pensées et comportements inconscients. Les recherches en ce domaine 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 mettent en évidence que des moti-

vations 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.

Les études qui n'ont pu être répliquées ont généralement oublié de tenir compte des procédures apprises au cours d'expériences antérieures, et qui avaient augmenté la probabilité qu'une influence inconsciente impose le comportement du sujet participant à l'expérience. Dans un grand nombre des études originales, des mots ou des phrases avaient été utilisés pour amorcer un comportement. Les études qui ont évité l'utilisation d'indices verbaux et se sont appuyées sur des stimulus plus naturels et réalistes, par exemple des photographies, pour déclen-

cher un comportement, ont été plus concluantes. Ce sont ces stimulus qui sont importants pour l'amorçage inconscient dans la vie de tous les jours.

D'autres données sont venues de l'imagerie cérébrale. Elles apportent des informations sur le fonctionnement des régions cérébrales activées par les indices inconscients qui influent sur nos comportements et nos jugements. Ce travail nous renseigne sur les bases physiologiques des effets d'amorçage. Par exemple, des scanners cérébraux montrent que les zones activées par la perception d'une surface « rugueuse » ou « lisse » s'activent aussi quand une personne a (ou n'a pas) de 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 activations inconscientes du jugement et des comportements 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. Cette question est importante pour faire progresser notre connaissance sur la façon dont agissent les influences sociales inconscientes, et elle précise les conditions dans lesquelles l'amorçage déclenche nos pensées et comportements. Il reste beaucoup à faire, mais l'ensemble des données collectées montre que l'inconscient influe sur le jugement, les émotions, le comportement et la motivation, et que ces influences ont des répercussions sur la société dans son ensemble et sur chacun de ses membres au quotidien.

réaction nécessaire pour appuyer sur le bouton *gentil/Noir*. Cela traduit la difficulté de se débarrasser des stéréotypes.

Ces réactions compliquent les relations interindividuelles 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 attention, sans raison, à une caractéristique 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 l'influence notable du temps qu'il fait. Les expérimentateurs demandaient à des personnes interrogées par téléphone de donner une appréciation

sur leur vie passée : leur vie tout entière semblait d'autant plus ensoleillée qu'il faisait beau ! Mais dès qu'elles prenaient conscience de ce biais, c'est-à-dire quand les expérimentateurs attiraient leur attention sur le temps qu'il faisait dehors, les sentiments cessaient d'être influencés par le soleil ou la pluie : la prise de conscience de cet effet le faisait disparaître.

Sous le seul contrôle des sens ?

Les pensées et les sentiments inconscients n'influencent pas seulement sur la façon dont nous nous percevons et dont nous percevons le monde. Ils influencent aussi nos actes. Le rôle de l'inconscient sur nos comportements alimente les débats entre psychologues 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 l'expérience où 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 seulement de trouver le bon levier sur lequel presser : 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 un interlocuteur peut nous conduire à nous comporter d'une façon dont nous n'avons pas conscience. 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 des bancs de poissons, des troupeaux d'antilopes et des nuées d'oiseaux, qui coordonnent leur comportement de façon telle qu'ils semblent se déplacer comme s'ils ne faisaient qu'un seul organisme. Chez l'être humain, on observe cette propension à imiter spontanément ce que fait autrui chez les tout-petits et même chez les nourrissons. Selon les psychologues, cette capacité nous aide à apprendre le langage et divers comportements des parents.