

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.

De plus, l'imitation ne disparaît pas avec l'enfance. Dans ce que l'on nomme l'effet caméléon, on adopte inconsciemment les postures et divers comportements de ses interlocuteurs, qu'il s'agisse de la façon de croiser les jambes et les bras, ou de se gratter la tête. Dans une soirée, ce mimétisme persiste jusqu'à ce que vous commenciez à discuter avec un nouvel interlocuteur... dont vous ne tarderez pas à adopter les poses et les gestes, tel un caméléon qui se fond dans son environnement. D'un point de vue adaptatif, imiter ce que font les autres semble une sage stratégie, surtout quand on ne sait pas bien comment se comporter dans telle ou telle situation.

L'adage « À Rome, fais comme les Romains » est sensé parce qu'on peut supposer que les personnes que l'on côtoie n'adopteront pas de comportements dangereux ou socialement inappropriés. Comme l'ont montré Paula Niedenthal, Robert Zajonc et leurs collègues de l'Université du Michigan, un effet à long terme fascinant de cette tendance à l'imitation se manifeste dans les couples qui finissent par se ressembler de plus en plus au fil du temps, probablement parce qu'ils adoptent inconsciemment les expressions faciales et les postures de l'autre.

L'imitation favorise une cohésion sociale qui ne nécessite pas de fournir des consignes explicites dictant aux individus ce qu'ils doivent faire : attendre patiemment dans une longue file encourage les autres à faire de même ; tenir la porte à son voisin, calmer son chien et ne pas dégrader les espaces communs encourage les autres à adopter la même attitude.

L'intérêt de l'imitation comportementale

L'imitation inconsciente stimule l'empathie vis-à-vis d'autrui, une « colle sociale » qui crée un sentiment d'intimité même entre des personnes qui ne se connaissent pas. La forme d'imitation la plus importante se produit lorsque deux ou plusieurs personnes s'engagent en même temps dans la même activité : c'est le cas des soldats qui défilent, ou des croyants qui chantent ensemble un psaume. La recherche sur la synchronisation comportementale a montré qu'elle a pour effet d'augmenter la coopération même si les personnes impliquées ne se sont jamais rencontrées auparavant.

Malheureusement, la tendance naturelle à l'imitation a aussi des effets négatifs.

Comme l'ont montré le psychologue Kees Keizer et ses collègues de l'Université de Groningue, aux Pays-Bas, un méfait en entraîne un autre. Ils ont dessiné des graffitis sur le mur d'une allée ; peu après, les déchets se sont accumulés, des tracts ont été déposés sur les vélos garés le long de l'allée. Inversement, lutter contre les graffitis et autres petites infractions peut améliorer notablement la qualité de vie en milieu urbain. C'est la théorie de la « vitre cassée » dont s'est inspiré le maire de New York, Rudy Giuliani. Au milieu des années 1990, il a mis en place une application stricte des lois contre les infractions mineures – jeter des détritus par terre, traverser en dehors des clous ou se livrer à des actes de vandalisme ; la diminution notable de la criminalité pendant cette période a été en partie attribuée à cette pratique.

La tendance à imiter les autres va souvent au-delà de la simple reproduction des gestes et des expressions faciales. Parfois, quelqu'un va jusqu'à adopter certains traits de la personnalité d'autrui. Quand on rencontre une personne ou qu'on se la remémore, un processus mental inconscient se déclenche parfois, qui « amorce » certains comportements caractéristiques de cette personne.

L'inconscient permettra-t-il de définir la conscience ?

L'étude de la conscience a été le sujet de réflexion de nombreux philosophes. Aujourd'hui, c'est au tour des neuroscientifiques de s'y intéresser. À commencer par sa définition. Qu'est-ce que la conscience ? Pour certains, être conscient, c'est être éveillé, par opposition aux situations où la conscience disparaît (sommeil, coma, anesthésie). Pour d'autres, c'est avoir accès à ses pensées et au monde environnant. Pour d'autres encore, c'est la conscience de soi, sa capacité à se représenter en tant qu'individu ici et maintenant. On le constate, aucune de ces définitions n'est totalement satisfaisante.

Dès lors comment peut-on étudier la conscience si l'on ne dispose pas d'une définition précise ? Malgré cet écueil, les recherches sur la conscience ont connu une période faste depuis une vingtaine d'années. Deux grandes avancées

conceptuelles ont eu lieu depuis les années 1990. La première est due à Bernard Baars, à l'Institut des neurosciences de La Jolla, en Californie. Selon son approche, dite contrastive, même si nous ignorons comment naît la conscience, nous savons quand elle se manifeste, et diverses expériences permettent de comparer les processus cognitifs quand un sujet est conscient et quand il ne l'est pas. Cette approche, qui évite d'avoir à définir la conscience, permet de délimiter ce qui lui est propre.

La seconde avancée est l'étude des corrélats neuronaux de la conscience. Cette approche consiste à repérer, au moyen de l'imagerie, les structures cérébrales nécessaires et suffisantes pour qu'émerge une expérience consciente. Plusieurs aires ont été supposées être associées à la conscience, mais des expériences ultérieures leur ont retiré

cette qualité. Aujourd'hui, les neuroscientifiques pensent qu'il n'existe pas une « aire de la conscience », mais que la conscience résulterait d'échanges d'informations entre de multiples aires cérébrales, et le cortex préfrontal serait indispensable à la mise en place de ces interactions. Mais surtout, on comprend mieux la dynamique temporelle de la conscience : on a notamment montré que la conscience est un phénomène tardif, qui n'est que l'aboutissement d'une succession d'événements neuronaux non conscients.

Ainsi, la conscience ne serait que la dernière étape d'une chaîne d'événements inconscients. C'est le modèle proposé par Stanislas Dehaene, du Laboratoire Neuro-imagerie cognitive, à Saclay, et ses collègues : pour que la conscience naisse, il faut d'abord que des aires spécialisées dans le traitement des informations sensorielles, par exemple le cortex

visuel, soient activées. Quand un seuil d'activation est dépassé, l'information est transmise au cortex préfrontal, puis redirigée à l'ensemble du cortex. Alors seulement l'information devient consciente.

Nous nous sommes sans doute trop focalisés sur la conscience qui ne représenterait qu'une petite partie des phénomènes qui traduisent notre présence au monde. Puisque la conscience ne semble finalement être que la partie émergée de l'iceberg de notre vie mentale, beaucoup se tournent vers l'étude de la partie immergée, la plus importante : l'inconscient. La décennie à venir devrait être riche en découvertes sur les mécanismes non conscients, et il n'est pas exclu que ce soit grâce à ces études que l'on finisse par pouvoir enfin définir précisément la conscience.

Sid Kouider

Institut Étude de la cognition,
École normale supérieure, Paris