



© Tim Bower

BIBLIOGRAPHIE

J. Huang et J. Bargh, *The selfish goal : Autonomously operating motivational structures as the proximate cause of human judgment and behavior*, in *Behavioral and Brain Sciences* [à paraître 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.

demandait aux sujets participant à l'expérience de se souvenir d'un comportement qui déclenchait un sentiment de culpabilité. Puis on leur demandait de se laver les mains, soi-disant pour éviter de disséminer le virus de la grippe dans la pièce où se déroulait l'expérience. Le fait de se laver les mains semblait évacuer toute culpabilité. Chez les sujets du groupe s'étant lavé les mains, toute attitude amicale ou serviable disparaissait, ce qui n'était pas le cas d'un groupe témoin ne s'étant pas lavé les mains. 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.

De même, se protéger contre la maladie semble répondre à des besoins sociaux ou politiques. Dans une étude concernant des sujets appartenant à un courant politique conservateur, ceux qui venaient de se faire vacciner contre le virus de la grippe H1N1 étaient plus accueillants vis-à-vis d'immigrants que ceux qui n'avaient pas été vaccinés, comme si la protection contre le virus s'appliquait aux nouveaux arrivants qui cessaient d'être perçus comme des envahisseurs menaçant la culture du pays qui les accueillait.

De telles associations inconscientes sont également révélées par les métaphores, c'est-à-dire par la façon dont nous décri-

vons les personnes que nous rencontrons. Chacun connaît la signification d'une amie « proche » ou d'un père « froid ». Une théorie récente, dite de l'échafaudage conceptuel, affirme que nous utilisons souvent des métaphores parce que nos concepts sont très liés au monde qui nous entoure. Dans des expériences de sciences sociales, des sujets 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. On montre aussi que nos perceptions influencent notre jugement et nos comportements de façon métaphorique : ainsi, quand quelqu'un est assis sur un siège dur pendant une négociation, il adopte une ligne plus « dure » et accepte moins les compromis que s'il est installé dans un fauteuil confortable.

Nous avons tendance à évaluer inconsciemment, mais de façon grossière, tout ce avec quoi nous sommes en contact. 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'alcoolisme. Ils n'avaient pas d'instructions particulières, mais ils disposaient d'un levier qu'ils pouvaient repousser de façon répétée. Les psychologues ont observé que plus ils repoussaient le levier, plus ils développaient une conduite d'évitement de l'alcool. Ils finissaient même par éprouver des réactions de rejet vis-à-vis de l'alcool et rechutaient moins au bout d'un an que des sujets témoins n'ayant pas subi cet entraînement. Le mouvement visant à repousser quelque chose s'était transposé en un rejet de l'alcool permettant au sujet d'échapper à sa dépendance.

Le retour de Freud ?

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