



© 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

peut fonctionner en mode conscient et en mode 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 consciente. Dans leurs travaux, Mathias Pessiglione et Chris Frith, lorsqu'ils étaient au Centre Wellcom Trust d'imagerie cérébrale de l'Université de Londres, avaient 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. Ils ont montré que les sujets réagissaient de la même façon, que l'indice ait été perçu consciemment ou non, et qu'ils poussaient plus vite sur le levier quand la récompense était importante. L'imagerie cérébrale a révélé que les aires de la motivation s'activaient au cours de tous les tests, que la récompense soit annoncée de façon consciente ou subliminale.

Cette étude, entre autres, montre qu'un stimulus perçu inconsciemment suffit à inciter une personne à atteindre un but, alors même qu'elle n'en a pas conscience. Nul besoin de délibération consciente ou de libre arbitre pour agir !

Notre inconscient nous aide non seulement à choisir, mais aussi à trouver la

L'INCONSCIENT DICTE SA LOI, que nous soyons éveillés ou engloutis dans les profondeurs d'un rêve.

motivation pour agir. Les psychologues ont constaté depuis longtemps que les personnes à qui, dans une expérience, on attribue une position dominante adoptent des comportements égoïstes et corrompus, faisant passer leur intérêt personnel avant tout. Le besoin de dominer les autres dans un groupe se révèle souvent par des indices dont nous n'avons pas conscience. Dans une étude, des participants pris au hasard à qui l'on demandait de s'asseoir à la place du professeur faisaient peu de cas de ce que les autres pensaient d'eux et hésitaient

moins à exprimer des sentiments racistes et antisociaux que les participants assis dans la salle, en face du bureau.

Heureusement, de nombreuses personnes recherchent le bien-être d'autrui ; c'est le cas des parents qui placent l'intérêt de leurs enfants avant le leur. Ces individus préoccupés par autrui le resteraient-ils s'ils venaient à occuper une position de pouvoir ? Diverses études ont montré que ces individus conservent alors des attitudes altruistes, sans avoir conscience de leurs motivations. Ils sont aussi plus soucieux de ce que les autres pensent d'eux et sont moins sensibles aux stéréotypes racistes.

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. ■

L'information scientifique de référence maintenant sur tablette et smartphone !

Avec l'application « Pour la Science », retrouvez dès leur sortie le mensuel *Pour la Science* à 5,49 € et son hors-série trimestriel *Dossier Pour la Science* à 5,99 € en version numérique optimisée pour tablette : lecture intuitive, sommaire interactif, contenus enrichis, feuilletage hors connexion, etc.

Découvrez aussi l'application « Pour la Science ».

Disponible sur App Store



Flashez ce QR code avec votre mobile ou votre tablette pour télécharger immédiatement l'application.

Disponible sur Google play



Téléchargez gratuitement l'application sur App Store et Google Play.
Le 1^{er} numéro de *Pour la Science* est offert !

