

Pourquoi est-ce si difficile de changer nos comportements? Les réponses du psychologue Yves François

«Avoir moins pour survivre»

« JEAN AMMANN

Psychologie » Face au changement climatique, à l'épuisement des ressources naturelles, à l'extinction des espèces, il nous faut une révolution. Mais cette révolution doit partir de notre cerveau: il nous faut rééduquer de vieilles structures nichées sous notre cortex, qui furent garantes de notre survie, qui nous ont répété durant des milliers et des milliers d'années que «plus, c'est mieux». Yves François, psychologue, fondateur en 2008, avec Jeremy Grivel, d'Axess-lab, une agence spécialisée dans les changements de comportement, explique la dualité de l'espèce humaine, capable de toutes les adaptations et si réticente au changement.

Pourquoi est-ce si difficile de changer notre mode de vie, alors que nous sommes confrontés à une crise environnementale sans précédent dans l'histoire de l'humanité?

Yves François: Les psychologues parlent de dissonance cognitive: il y a contradiction entre notre savoir et notre comportement.

Exactement! La planète se réchauffe, tout le monde le sait, mais les Suisses n'ont jamais pris si souvent l'avion qu'en 2019!

Nous sommes effectivement en pleine dissonance cognitive. Si l'on s'aventure maintenant sur le terrain des neurosciences, nous pouvons trouver une explication à ces contradictions: dans le cerveau, nous avons une structure, située sous le cortex, qui s'appelle le striatum. Ce striatum joue un rôle fondamental dans notre motivation: depuis très très longtemps, il nous a poussés à accumuler, de la nourriture, des réserves, des biens, des enfants, un statut social... Pour schématiser, le striatum nous disait de manière non consciente «avoir plus,



Yves François, psychologue, et Jeremy Grivel, neuroscientifique: les mystères du comportement humain expliqués aux humains. DR

«Dès que nous sentons que quelqu'un essaie de nous convaincre, nous résistons»

Yves François

c'est mieux!» Et il ajoutait un deuxième message: «Avoir le plus possible, en en faisant le moins possible!» Donc, il fallait acquiescer avec le moins d'effort possible. Pendant des milliers et des milliers d'années, avoir plus, c'était une garantie de survie: il fallait trouver le moyen de stocker de la nourriture, de faire des économies, etc. Mais aujourd'hui, nous sommes à l'heure du grand bouleversement: c'est en ayant moins que nous pourrions survivre.

Nous abordons une révolution...
Tout à fait: une révolution dans notre mode de vie et une révolution dans notre cerveau.

Comment l'amorcer, cette révolution cérébrale?

Je pense que cette révolution a déjà commencé, du moins pour une partie de la population. Il y a eu le zéro déchet, puis le consommateur local, puis encore consommateur le moins possible... On nous prédisait une époque de concession, qui verrait notre niveau de vie baisser, mais on s'aperçoit que ces changements de comportement ne sont pas synonymes de pénitence: ces gens qui ont déjà amorcé le changement se disent heureux. Ils se disent satisfaits de vivre d'une manière plus épurée, plus sobre. Ils ne parlent pas de souffrance ou de renoncement.

Mais pour l'heure, dans nos sociétés occidentales,

ce changement ne concerne qu'une minorité...

C'est une minorité, mais c'est un mouvement qui va grandissant. Dans les mouvements sociaux, il suffit que cela touche 4 ou 5% de la population pour que cela devienne viral. Toutes les révolutions ont commencé par une minorité d'indignés. Il n'y a qu'à considérer les marches pour le climat: le mouvement s'amplifie. Si nous reprenons les discours politiques, nous voyons que le mot «décroissance» était absent jusqu'à il y a trois ou quatre ans. Jusqu'à cette date, les politiciens nous disaient: je suis le candidat de la croissance, voici ce qui est bon pour la croissance, etc. Ce mot

de croissance a commencé à disparaître du discours.

Etes-vous optimiste quant à notre capacité de changement?

Je ne sais pas si je suis optimiste ou pessimiste, mais je suis toujours fasciné par la capacité d'adaptation de l'être humain. Toutes les données scientifiques confirment cette aptitude. Vaut-on s'adapter à un environnement de plus en plus dégradé? Ou va-t-on réussir à recréer des conditions de vie agréables? Je ne le sais pas. Tant que notre striatum nous dira «plus, c'est mieux», ce sera difficile de changer. Le jour où notre striatum nous dira «moins, c'est mieux», le changement peut être très rapide. »

L'odeur du citron et sa merveilleuse influence sur le cerveau humain

Tout le monde sait que notre modèle économique n'est pas viable et pourtant, nous continuons dans cette voie sans issue. Pourquoi l'humanité est-elle sourde à la raison?

Yves François: Mais l'erreur, c'est justement de croire que le changement dépend de facteurs rationnels! Que ce soit sur le plan environnemental, émotionnel, selon le moment de la journée, nous sommes influencés par plein de facteurs qui ne sont pas conscients et qui sont pourtant décisifs. Que se passe-t-il lorsque quelqu'un essaie de vous convaincre? S'il passe par la voie consciente, il va se heurter à une forte résistance. C'est un réflexe propre à la nature humaine: dès que nous sentons que quelqu'un essaie de nous convaincre, nous résistons.

Cela fait partie de notre nature...

Oui, nous aimons être libres. Nous aimons avoir l'impression que les décisions nous appartiennent: nous choisissons nous-mêmes ce que nous voulons faire et dire, et nous nous accrochons à cette position. Prenons l'exemple du téléphone-marketing:

même si, au bout du fil, l'interlocuteur développe de bons arguments, son discours a très peu de chances de nous convaincre, parce que nous sentons qu'il veut nous imposer son choix. Souvent, nous n'écoutons même pas ce que le démarcheur veut nous dire: «Non, cela ne m'intéresse pas!», c'est la réponse la plus fréquente. Regardez ce qui se passe dans des débats politiques: deux personnes s'affrontent et avancent des arguments qui sont certainement recevables... Jamais vous ne verrez l'un des intervenants changer d'avis!

Une fois que notre opinion est faite, nous sommes donc incapables de changer...

Non, non! Au contraire, nous sommes très facilement adaptables. Il suffit que l'environnement change pour que nous changions. Prenons le cas d'une personne qui se promène dans un quartier de la ville délabré, mal entretenu, elle va peut-être jeter son mouchoir par terre ou refuser la priorité à un piéton. Si cette personne passe maintenant dans un quartier

huppé, son comportement va changer: s'il entre dans un cinq-étoiles, son comportement va s'adapter au cadre. Le pourboire qu'il laissera dans une cafétéria ou dans un cinq-étoiles sera complètement différent. L'homme s'adapte très rapidement à son environnement, mais il veut croire que le changement relève de sa décision.

L'homme tient à son libre arbitre...

Il tient à la sensation du libre arbitre: nous sommes très souvent influencés, mais tant que nous avons l'impression que la décision nous appartient, nous acceptons cette influence.

Vous dites que nos comportements dépendent souvent de facteurs irrationnels. Avez-vous des exemples?

Oui, en 2012, des chercheurs des Pays-Bas ont proposé dans certains trains de parfumer un wagon sur deux au citron. Eh bien, dans les wagons parfumés, on ramasse trois fois moins de déchets! Parce que notre cerveau associe l'odeur de citron à l'idée de propreté. C'est totalement

non conscient: personne n'identifie le processus qui fait que, dans un wagon parfumé au citron, nous nous comportons proprement...

Parce que l'odeur de citron nous renvoie à de nombreux détergents...

C'est ça: il existe beaucoup de produits de nettoyage qui sont parfumés aux odeurs d'agrumes. Il y a d'autres exemples: si les gens sont assis sur des sièges durs, ils auront tendance à camper sur leurs positions, à ne pas négocier, à se monter intransigeants, alors que s'ils sont assis sur un siège mou, ils seront enclins au compromis. Cela s'explique, parce que les choses que nous sentons dans notre entourage ont une influence sur notre type de pensée, sur notre humeur, sur notre attitude et même sur le choix de nos mots, mais comme nous n'avons pas conscience de cette influence, nous croyons que notre attitude – intraitable ou accommodante – relève de notre choix.

C'est comme si notre cerveau vivait sa propre vie, en fonction des informations véhiculées par le corps...

Notre cerveau fonctionne, pour la majeure partie de ses actions, de manière inconsciente, mais il traite constamment l'information fournie par les sens. Par exemple, en fonction de la température ressentie sur la peau, nous aurons l'impression qu'une relation est plus ou moins chaleureuse. Si vous refroidissez la pièce où se tient une réunion, les participants auront l'impression que les relations sont plus distantes. Notre cerveau fonctionne constamment de manière adaptative à l'environnement et il le fait avec une intelligence qui nous échappe. L'homme passe son temps à s'adapter et il modifie son comportement en fonction de la société. Il suffit qu'autour de nous un comportement se propage pour que nous ayons l'impression subjective que ce comportement est adéquat. Il n'y a qu'à voir comme le smartphone s'est répandu dans nos sociétés! Nous sommes très sensibles à ce que font les autres, c'est le principe d'effet normatif sur lequel s'appuie la mode. »