



Cerveau & Psycho

**QUAND LES OBJETS
REMPLENT
L'ESTIME DE SOI**

COMMENT PRENDRE LES BONNES DÉCISIONS

Notre cerveau face aux choix

CAS CLINIQUE

L'HOMME QUI AVAIT
PERDU SON IDENTITÉ

PSYCHOLOGIE

D'OÙ VIENT LE
SENS DU SACRIFICE ?

ÉDUCATION

LA MUSIQUE REND
LES ENFANTS INTELLIGENTS



Pourquoi ne voit-on que le négatif ?



Une mauvaise nouvelle l'emporte souvent sur dix bonnes arrivées la même journée. Pourquoi ne parle-t-on jamais des trains qui arrivent à l'heure ? A cause d'un biais cognitif, le biais de négativité, qui fausse nos appréciations. Quand on arrive à s'en défaire, la vie devient beaucoup plus agréable.

Par **Daniela Ovadia**, journaliste scientifique et chercheuse à l'université de Pavie.

Margie Warrell, spécialiste de la psychologie du travail et l'une des plumes de la revue économique *Forbes*, est aussi mère de trois adolescents. Une très mauvaise mère selon sa fille aînée... Margie le raconte à ses lecteurs : «Lorsque ma fille avait 4 ans, je suis arrivée en retard à un spectacle de classe. J'aurais dû partir de la maison plus tôt. J'aurais dû prévoir que le parking de la maternelle serait plein. Je n'aurais pas dû emmener avec moi mes deux autres enfants, de trois et un an à l'époque. Mais ce qui est fait est fait. Depuis, ma fille pense qu'on ne peut pas compter sur moi ; cet épisode a pris pour elle une importance disproportionnée. Pourtant, je suis arrivée à l'heure à des dizaines de spectacles, fêtes et réunions, mais je paierai cette erreur jusqu'à la fin de ma vie.» C'est ainsi que l'auteure explique à quel point des événements vécus comme négatifs influencent parfois nos jugements et nos décisions sur le long terme.

Le bien et le mal comptent parmi les premiers concepts abstraits que les enfants comprennent : dès leur plus jeune âge, ils sont capables de classer une expérience ou une émotion selon cette dichotomie. Mais le bien et le mal ne sont pas

EN BREF

● **Notre cerveau a tendance à faire davantage attention et à mieux mémoriser les événements et traits de personnalité négatifs, que les positifs.**

● **Ce biais de négativité influence non seulement nos décisions, mais aussi nos jugements sur autrui et sur les situations.**

● **Savoir qu'il existe est un premier pas pour mieux apprécier certains faits.**

psychologiquement équivalents et n'ont pas le même impact sur notre cerveau. Depuis les années 1960, de nombreuses études de psychologie l'ont démontré, et en 1980, la psychologue américaine Susan Fiske a synthétisé ces données, du moins pour les relations entre individus, dans un article de la revue *Journal of Personality and Social Psychology*. En se fondant sur une série d'expériences où des volontaires étaient invités à porter un jugement sur des inconnus à partir de certains traits (négatifs et positifs) de leur personnalité, Fiske a conclu que les faiblesses d'un individu nous frappent davantage que ses qualités, même lorsque les deux sont équivalentes en nombre et en valeur. Nous jugeons alors les personnes en nous fondant principalement sur leurs traits négatifs.

LE BIAIS DE NÉGATIVITÉ

Notre cerveau semble « préférer » les informations négatives aux positives. C'est ce que les psychologues appellent le « biais de négativité » : il pèse lourdement sur nos prises de décisions et nos jugements. Les racines de ce phénomène sont très anciennes : en milieu hostile, ou face à des situations douloureuses ou dangereuses, le fait que le cerveau mémorise en priorité les données négatives, et que cette tendance imprègne l'ensemble de la situation, est un mécanisme qui permet de prendre les bonnes décisions et de sauver des vies, notamment lorsqu'il faut se protéger, fuir ou combattre. L'anecdote de Margie Warrell se retrouve dans plus d'une histoire de famille. Car de petits traumatismes restent parfois imprimés longtemps dans notre mémoire, ce qui modifie la perception que nous avons de nos proches, voire de nous-mêmes.

La force des émotions et des événements négatifs se manifeste dans différents contextes : dans la vie de tous les jours, suite à un traumatisme ou même à une mauvaise nouvelle, avec notre entourage, lorsque nous nous remémorons davantage les heurts que les moments heureux ; sur les réseaux sociaux si nous sommes blessés par une remarque, ou encore lorsque nous apprenons de nouvelles choses et subissons des

échecs. Les émotions négatives, les mauvaises attitudes de nos parents, les remarques désagréables de nos collègues ont un impact bien plus important sur notre façon d'être que leurs équivalents positifs.

UNE MAUVAISE IMPRESSION

En outre, nous masquons en général nos traits de caractère désavantageux, plutôt que de mettre en avant nos qualités. Probablement parce que les mauvaises impressions et les stéréotypes négatifs se forment plus rapidement et sont plus difficilement remis en question que les jugements positifs. La psychologue à l'université Case Western Reserve, aux États-Unis, et auteure de l'article «Bad is stronger than good», Kathleen Vohs, explique : «En analysant tous les éléments des études scientifiques à ce sujet, une règle générale s'impose : le mauvais est plus fort que le positif, et ce, dans une large gamme de phénomènes psychologiques. Ce qui ne signifie pas que le mal triomphe toujours et condamne le genre humain à la tristesse et à la misère. La plupart du temps, le bien prévaut sur le mal par la seule force du nombre. Car plusieurs événements positifs permettent souvent de surmonter un événement négatif. Par exemple, certains experts des relations de couple ont calculé qu'il faut cinq émotions positives pour compenser une émotion négative afin qu'un mariage soit

portent sur des émotions négatives, contre 31 % sur les émotions positives.

Alors si l'intérêt et les inspirations de la psychologie reflètent notre vécu psychique, nous serions tentés de croire que nos vies sont une bataille perdue contre la peur et la souffrance. Mais ce n'est pas le cas. En fait, il s'agit là aussi d'une forme de biais de négativité : étant donné que ce qui est négatif nous marque plus profondément, les chercheurs, qui ont besoin de publier des études intéressantes le plus grand nombre de personnes possibles, tendent à étudier davantage ce qui nous pèse que ce qui nous réjouit.

LES TROIS COMPOSANTES DU BIAIS DE NÉGATIVITÉ

Paul Rozin et Edward Royzman, de l'université de Pennsylvanie, aux États-Unis, ont identifié trois éléments qui permettent de mieux cerner ce biais cognitif de négativité : le pouvoir de la négativité, ou le fait, déjà mentionné, qu'un élément négatif l'emporte toujours sur un événement positif de même importance ; la dominance négative, ou notre tendance à interpréter plus négativement un ensemble de faits positifs et négatifs que la somme des éléments ne le suggère (le tout est plus négatif que la somme de ses parties négatives) ; et enfin, la différenciation négative qui signifie que le concept de négativité est plus élaboré et complexe que celui de positivité, et que nous utilisons un vocabulaire plus varié et plus coloré pour décrire le mal comparé au bien.

Ce dernier point implique aussi que les événements négatifs, plus complexes, mettent en jeu des ressources cognitives plus importantes que les faits positifs. Plusieurs études scientifiques portant sur les fondements biologiques de la négativité ont ainsi révélé que nous utilisons plus d'aptitudes cognitives lorsque nous lisons des histoires ou nous représentons des images où des personnes sont en train de commettre des actes pénibles ou cruels, que lorsqu'elles réalisent des faits positifs. Le mauvais capture aussi davantage l'attention que le bien : par exemple, durant une série de tests visuels, des participants ont tendance à s'attarder plus longtemps sur les images éveillant des pensées ou des sentiments tristes ou effrayants, que joyeux. Et puisque l'apprentissage et la mémorisation dépendent de l'attention, il n'est pas étonnant qu'il soit plus facile de retenir ou d'apprendre des notions négatives.

Nos décisions et nos jugements s'en ressentent, mais aussi notre état de santé. S'il est vrai qu'il suffit d'être soigné pour se sentir mieux, même si on avale une substance inerte qui ne contient pas de molécule active – c'est l'effet placebo –, un



Il faut 5 émotions positives pour compenser 1 négative afin qu'un mariage soit durable. Quand le bien et le mal s'équilibrent, le mal l'emporte toujours !

durable. Mais lorsque les bonnes et les mauvaises choses sont présentes en quantité équivalente, le négatif l'emporte toujours sur le positif.»

À la fin des années 1990, Martin Seligman, président de l'Association américaine de psychologie, lance un appel à tous ses collègues pour les inviter à développer une «psychologie positive»... Car dès 1966, une enquête portant sur les manuels de psychologie avait montré que les chapitres dédiés aux émotions négatives étaient deux fois plus nombreux que ceux traitant des émotions positives. Et en 1985, l'examen de plus de 17 000 articles scientifiques de psychologie indique que, dans 69% des cas, les recherches

POURQUOI LE NÉGATIF DOMINE LE POSITIF

Des psychologues de l'université de Pennsylvanie ont identifié trois facteurs qui expliquent le biais de négativité :

- un fait négatif a plus de pouvoir qu'un positif de même importance ;
- le négatif domine le positif, même s'il y a plus de bons éléments que de mauvais ;
- les faits négatifs demandent plus d'efforts cognitifs que les positifs, de sorte qu'ils marquent plus les esprits.

véritable médicament peut aussi perdre toute efficacité (voire devenir toxique) si l'on est convaincu qu'il est nocif. C'est ce que les scientifiques nomment l'effet nocebo. Ce genre d'attentes pessimistes du patient a des conséquences importantes, parfois graves, qui expliquent par exemple en grande partie les symptômes de nausée qui accompagnent les chimiothérapies.

Autre effet du biais de négativité : les informations négatives prédisent souvent bien le comportement, les décisions et le jugement des gens. En effet, en 2014, un groupe de psychologues hollandais a montré que si une personne fondamentalement malhonnête fait une bonne action, elle reste, de l'avis général et malgré tout, malhonnête. Au contraire, un individu honnête qui commet un seul acte malhonnête rejoint immédiatement le rang des escrocs.

CRITIQUER SANS CESSER SON ADVERSAIRE POLITIQUE

Le pouvoir des actes mauvais émerge dans toute sa puissance quand il s'agit de choisir ses représentants politiques... Deux mois avant l'élection de Donald Trump à la présidence des États-Unis, le *Wesleyan Media Project*, un projet de recherche qui contrôle la communication des candidats durant la campagne, a dénoncé une augmentation des messages à connotation négative par rapport aux précédentes élections, remportées par Barack Obama. Hillary Clinton parlait mal de son rival dans 60% de ses spots télévisés, en ligne et dans ses tracts, et ne mettait en valeur ses propres atouts que dans 31% de ses publications. Trump, quant à lui, la dénigrait presque systématiquement, utilisant la technique du contraste : il rabaisait souvent sa rivale, pour créer une image qui suscite la crainte, tout en se présentant occasionnellement sous un jour favorable, pour incarner une alternative rassurante.

Cette campagne électorale a pris un tournant décisif lorsque Clinton a dû admettre avoir évoqué les affaires de l'État sur sa messagerie électronique personnelle. Les électeurs ont alors surtout mémorisé les informations négatives à son sujet, et ce biais, selon les experts, a influencé le choix final, qui s'est porté vers Trump, l'*outsider*. Même si tous les spécialistes en communication ne sont pas d'accord sur l'efficacité des publicités présentant un adversaire politique sous un mauvais jour – car les électeurs, lors de campagnes fortement axées sur le discrédit des candidats, ont des difficultés à prendre une décision –, il est clair que, pour un candidat ou un élu de premier plan, un acte répréhensible pèse en général bien plus que mille réalisations utiles et constructives.

Qui plus est, lorsque nous prenons une décision, le biais de négativité va de pair avec notre aversion pour les pertes : si nous avons des raisons de croire qu'une décision, ou un investissement donné, peut impliquer une perte, dans la majorité des cas nous choisissons de ne pas agir, même si le risque de subir cette perte est inférieur à la possibilité d'obtenir un bénéfice.

FAUT-IL SE CONTENTER DE CE QUE L'ON A ?

La surestimation des possibles conséquences négatives d'une situation, d'un acte ou d'une décision nous conduit souvent à l'immobilisme, voire à une pensée conservatrice : autant nous contenter de ce que nous avons. Toutefois, contrairement à ce que la plupart des gens croient, ce ne sont pas les jeunes qui nous sauveront de l'immobilisme et d'une vision bornée du monde, mais bien les personnes les plus âgées ! En effet, plusieurs études scientifiques menées ces dernières années, dont celle de Laura Carstensen, psychologue au Centre de longévité, à Stanford, aux États-Unis, ont montré que, l'âge avançant, nous aurions tendance à développer le biais inverse, c'est-à-dire à voir davantage le positif que le négatif.

Pourquoi ? Les mécanismes de ce biais de positivité lié à l'âge font encore l'objet de nombreuses discussions. Selon certains chercheurs, ce phénomène se développerait parallèlement au déclin des fonctions cognitives et serait par conséquent un effet collatéral d'une baisse de discernement de l'individu. Mais pour d'autres, la cause serait plus culturelle : étant donné que même les spécialistes en tout genre auraient tendance à tout interpréter de façon trop négative, il s'agirait d'une forme d'apprentissage de la vie. À voir le mal partout, nous perdrons de précieuses occasions, notamment d'être heureux. Mais avec l'âge, nous apprendrions au contraire à profiter de chaque chose agréable et positive. ●

Bibliographie

L. L. Carstensen et J. A. Mikels, At the intersection of emotion and cognition, aging and the positivity effect, *Current Directions in Psychological Science*, vol. 14, pp. 117-121, 2005.

M. Mather et L. L. Carstensen, Aging and motivated cognition : the positivity effect in attention and memory, *Trends in Cognitive Sciences*, vol. 9, pp. 496-502, 2005.

P. Rozin et E. B. Royzman, Negativity bias, negativity dominance, and contagion, *Personality and Social Psychology Review*, vol. 5, pp. 296-320, 2001.